



HAL
open science

L'équité de l'allocation initiale des permis d'émission négociables de gaz à effet de serre entre entreprises: un éclairage du choix public par la philosophie morale et l'analyse économique.

Alexia Leseur

► To cite this version:

Alexia Leseur. L'équité de l'allocation initiale des permis d'émission négociables de gaz à effet de serre entre entreprises: un éclairage du choix public par la philosophie morale et l'analyse économique.. Economies et finances. Ecole Polytechnique X, 2004. Français. NNT: . pastel-00001199

HAL Id: pastel-00001199

<https://pastel.hal.science/pastel-00001199>

Submitted on 27 Jul 2010

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



Thèse présentée pour obtenir le grade de
DOCTEUR DE L'ÉCOLE POLYTECHNIQUE

Domaine : **Sciences de l'Homme et de la Société**
Spécialité : **Economie**

Par

Alexia Leseur

Sous le titre

**L'Équité de l'Allocation Initiale de Permis d'Émission Négociables
de Gaz à Effet de Serre à des Entreprises : un Éclairage du Choix Public
par la Philosophie Morale et l'Analyse Économique**

Le 05 Octobre 2004

Devant le jury composé de

Laurent BIBARD

Professeur à l'ESSEC
Rapporteur

Olivier GODARD

Directeur de Recherche au CNRS
Directeur de Thèse

Philippe MONGIN

Directeur de Recherche au CNRS

Gilles ROTILLON

Professeur des Universités
Université de Paris X- Nanterre

Bernard SINCLAIR DESGAGNE

Professeur à HEC Montréal
Rapporteur

L'Ecole Polytechnique n'entend donner aucune approbation, ni improbation aux opinions émises dans les thèses ; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

REMERCIEMENTS

Je tiens à exprimer ici toute ma gratitude à mon directeur de thèse, Olivier Godard, pour avoir encadré ce travail de recherche ; je le remercie tout particulièrement pour son professionnalisme et pour les interminables, mais agréables, joutes intellectuelles que nous avons disputées.

Mes remerciements vont également à Laurent Bibard et Bernard Sinclair-Desgagné qui ont accepté d'être rapporteurs, ainsi qu'à Philippe Mongin et Gilles Rotillon qui ont accepté de faire partie de ce jury. A tous, ce travail de thèse doit beaucoup : la présoutenance organisée l'année passée a été très bénéfique, de même que les discussions précédant ou suivant celle-ci.

La thèse a aussi grandement profité des remarques constantes de Christine Cros, responsable du suivi de la thèse pour le compte de l'ADEME, de Romina Boarini, et de Florent Pratlong. Des discussions plus ponctuelles m'ont apporté des éclairages différents et utiles, avec notamment Ignace Adant, Hervé Defalvard, Geert Demuijck, Pierre Fleckinger, Sylviane Gastaldo, Axel Gosseries, Claude Henry, Thierry Hommel, Thierry Lafay, Jean-François Laslier, Christine Le Clainche, Emmanuel Picavet, Jean Pierre Plavinet, Jean Pierre Ponssard, Joël Priolon, Philippe Quirion, Vincent Renard, Yamina Tadjeddine, et Marie-Anne Valfort. Je les remercie sincèrement, ainsi que tous ceux, nombreux, avec lesquels j'ai pu échanger ça et là sur divers thèmes.

Ce travail a été réalisé au sein du Laboratoire d'Econométrie de l'Ecole Polytechnique : j'en remercie son directeur Jean Pierre Ponssard, et l'ensemble de ses membres, chercheurs, thésards, et secrétaires pour leur accueil et leur stimulation. Il a été rendu possible grâce au soutien financier de plusieurs organisations : le Service Economie et Prospective de l'ADEME, le groupe Veolia Environnement, qui en outre m'a fait bénéficier d'un dialogue avec le monde de l'entreprise, et l'Université de Marne La Vallée au travers d'un service d'ATER. Je tiens à remercier tout particulièrement Georges Valentis et Carol-Anne de Carolis de l'Institut Veolia Environnement pour nos échanges, ainsi que Jean-Christophe Pureau pour son accueil à Marne.

RESUME

Afin de lutter contre le changement climatique, la directive européenne 87/2003 prévoit dès 2005 l'instauration d'un marché européen de permis d'émission négociables, mais laisse le soin à chaque Etat de choisir la méthode d'allocation des permis aux entreprises domestiques concernées. Garantissant l'atteinte de l'objectif de réduction de la pollution en minimisant les coûts globaux engendrés, le marché de permis constitue un instrument économique de politique environnementale choisi pour cette double efficacité. Mais sur quels critères déterminer l'allocation initiale ? Un des référents les plus pertinents et mis en avant est l'équité. Quelles en sont les exigences dans cette situation ? Se saisissant de cette question, la thèse considère l'éclairage que peut apporter la philosophie morale et politique, en particulier les théories de la justice distributive, en tenant compte de deux aspects importants du problème : (1) le bien à distribuer a des caractéristiques particulières, notamment la négociabilité ; (2) les agents attributaires sont des entreprises et non les sujets moraux traditionnels que sont les personnes physiques.

Dans une première partie, la thèse met en évidence, via l'analyse économique, le fonctionnement d'un marché concurrentiel de permis et en identifie les enjeux, à la fois au niveau des décisions de pollution et de production des entreprises dans divers contextes de marché, et à celui des décisions d'entrée ou de sortie. Dans la deuxième partie, la thèse mobilise les théories de la justice. La démarche consiste d'abord à établir leur pertinence en montrant qu'une entreprise peut être considérée comme une entité morale, et à ce titre être sujet de devoirs et de droits. Ensuite, il s'agit d'adapter l'argumentation des théories à cette entité. Ce travail fait notamment valoir l'idée d'un droit à l'égalité des chances à exprimer sa compétitivité. C'est alors dans la tension entre ce droit et le devoir de se soumettre à la politique environnementale qu'est trouvée l'allocation équitable.

Mots clés : Changement climatique, Economie de l'environnement, Entreprise, Equité, Permis d'émission négociables, Personne morale, Théories de la justice

SOMMAIRE DETAILLE

INTRODUCTION GENERALE.....	6
-----------------------------------	----------

PREMIERE PARTIE.....	15
-----------------------------	-----------

CHAPITRE 1. PRESENTATION GENERALE DES PERMIS D'EMISSION NEGOCIABLES ET PLACE DE L'EQUITE.....	22
--	-----------

1. PROPRIETES DES PEN : UN INSTRUMENT INTERESSANT DE POLITIQUE ENVIRONNEMENTALE	23
1.1. Les PEN comme moyen d'internaliser les effets externes, assurant la performance environnementale.....	23
1.2. Les PEN comme moyen d'égaliser les coûts marginaux de dépollution entre les pollueurs, d'où l'efficacité économique	27
1.3. Une modélisation simple du fonctionnement du marché des permis	29
1.4. Mise en perspective des permis par rapport à d'autres instruments de politique environnementale, et explicitation de l'objectif du législateur	33
1.4.1. Comparaison des coûts subis avec une norme ou une taxe.....	33
1.4.2. Allocation aux entreprises ou aux individus ?	35
2. DE L'EQUITE DANS L'ALLOCATION INITIALE DES PEN ?	38
2.1. Pourquoi rechercher une distribution équitable des PEN ?	39
2.1.1. Le PEN : un bien rare, disputé, et attribué par l'Etat	39
2.1.2. Un bien à usage multiple donc non déterministe	41
2.1.3. Un bien fongible et négociable.....	42
2.2. Efficacité versus équité dans le cas des PEN : la question de la séparabilité.....	43
2.2.1. Y-a-t-il séparabilité entre équité et efficacité ? L'hypothèse d'absence d'effet revenu	44
2.2.2. Limiter les échanges pour prendre en compte l'équité ?.....	48
3. CONCLUSION	52

CHAPITRE 2. IMPACT DE LA DOTATION INITIALE DES PERMIS SUR L'ACTIVITE DE L'ENTREPRISE : ANALYSE ECONOMIQUE ET MISE EN EVIDENCE DES ENJEUX.....	54
--	-----------

1. CONSEQUENCES DE LA DOTATION INITIALE DES PEN SUR LES COUTS.....	55
1.1. Impact de la dotation initiale sur le coût de conformité et le coût financier	56
1.1.1. Présentation de la méthode d'analyse	57
1.1.2. Application : en cas de dotations initiales extrêmes	58
1.1.3. Application : en cas de dotations initiales intermédiaires	61
1.2. Conclusion : Impact de la dotation initiale sur les coûts de l'entreprise	63

2.	CONSEQUENCES D'UN SYSTEME DE PEN SUR LE PROFIT ET LES DECISIONS DE PRODUCTION	63
2.1.	<i>La nature des permis influe-t-elle sur la décision de l'entreprise de continuer son activité ? : la valeur stratégique d'une entreprise</i>	64
2.1.1.	Distinction entre le profit d'exploitation et le profit financier	64
2.1.2.	Etude de l'impact de la dotation sur la valeur stratégique suivant la nature juridique du permis.....	65
2.2.	<i>Etude de management : Impact de la dotation initiale sur la production optimale</i> 72	
2.2.1.	Permis en termes absolus : pas d'impact de la dotation initiale.....	72
2.2.1.1.	La dotation : une subvention qui n'intervient pas dans le programme de maximisation	73
2.2.1.2.	Explication	74
2.2.2.	Permis spécifiques : le fort impact de la dotation initiale	75
2.2.2.1.	Comparaison du prix du permis spécifique et du prix du permis absolu .	75
2.2.2.2.	Impact de la dotation sur les coûts et profits.....	76
3.	IMPACT DE LA POLITIQUE ENVIRONNEMENTALE SUR LE PROFIT : LA PRISE EN COMPTE DU MARCHE DES PRODUITS	79
3.1.	<i>L'entreprise ne répercute pas l'augmentation de son coût de production sur le marché du bien</i>	81
3.1.1.	Implication pour le profit réalisé.....	81
3.1.1.1.	La politique environnementale est coûteuse	81
3.1.1.2.	Exemple de situation où la demande est infiniment élastique	82
3.1.2.	Problèmes impliqués	83
3.1.2.1.	Entre le consommateur et le producteur.....	83
3.1.2.2.	Entre les producteurs de deux pays différents.....	84
3.1.2.3.	Incitation à la réduction de la consommation.....	85
3.1.2.4.	Considérations sectorielles.....	86
3.1.2.5.	Entre les producteurs de secteurs différents à l'intérieur du pays.....	87
3.2.	<i>L'entreprise répercute l'augmentation de son coût</i>	87
3.2.1.	L'entreprise n'a pas individuellement de pouvoir de marché.....	87
3.2.2.	L'entreprise exerce un pouvoir de monopole sur le marché du produit.....	89
3.2.3.	Conclusion et problèmes impliqués	90
3.3.	<i>Dans le cas de permis spécifiques</i>	92
4.	CONCLUSION	94

CHAPITRE 3. LA DOTATION INITIALE DE PEN : UTILISATION STRATEGIQUE ET MOYEN DE DISTORSION DE CONCURRENCE ? 97

1.	UTILISATION STRATEGIQUE DES PERMIS PAR LE LEGISLATEUR	98
1.1.	<i>Le niveau de la contrainte environnementale</i>	99
1.2.	<i>Le traitement des nouveaux entrants (NE)</i>	101
1.2.1.	L'invariance par rapport aux décisions de management.....	102
1.2.2.	La dotation initiale : une subvention à l'entrée, à relativiser	103
1.3.	<i>Harmonisation européenne</i>	110
1.4.	<i>Le repère juridique : les aides d'Etat</i>	113
2.	UTILISATION STRATEGIQUE DE LA DOTATION PAR L'ENTREPRISE	118
2.1.	<i>La trésorerie</i>	118
2.2.	<i>Maintien d'une activité non rentable</i>	119
2.2.1.	Conditions	119

2.2.2.	Problèmes d'équité soulevés	121
2.3.	<i>Prédation</i>	124
2.3.1.	Définition et conditions.....	124
2.3.2.	Dans le cas des PEN.....	126
2.3.3.	Problèmes d'équité soulevés	128
2.4.	<i>Accès au capital</i>	130
2.4.1.	Impact de l'augmentation de la valeur patrimoniale de l'entreprise sur l'accès au capital : revue (simplifiée) de la littérature.....	131
2.4.2.	Amplification de la question du fait de la particularité de la politique environnementale	136
2.4.3.	Problèmes d'équité soulevés	137
3.	CONCLUSION	138

DEUXIEME PARTIE.....141

CHAPITRE 4. LES CONCEPTIONS DE L'EQUITE ET DE L'INDIVIDU DANS LES THÉORIES MODERNES DE LA JUSTICE : LA PLACE DE LA RESPONSABILITE POUR LA MISE EN ŒUVRE EFFECTIVE DE DROITS 141

1.	LES THEORIES WELFARISTES ET POST-WELFARISTES DE LA JUSTICE	144
1.1.	<i>Le welfarisme et ses critiques</i>	144
1.2.	<i>Égalité des ressources</i>	150
1.2.1.	Rawls et l'égalisation équitable des biens premiers.....	150
1.2.2.	Dworkin et l'égalisation des ressources étendues	155
1.3.	<i>Égalité du domaine de choix</i>	158
1.3.1.	Égalité des opportunités de bien-être d'Arneson	159
1.3.2.	Égalité des capacités de Sen	161
1.3.3.	Égalité des opportunités de Roemer.....	164
1.4.	<i>Retrouver une égalité des résultats en redéfinissant la responsabilité : l'égalité des résultats fondamentaux de Fleurbaey</i>	166
2.	APPROCHES FONDEES SUR DES CONCEPTIONS « INTUITIVES » DE LA JUSTICE.....	168
2.1.	<i>L'équité en environnement économique</i>	168
2.2.	<i>L'éthique de la sollicitude</i>	171
3.	THEORIES RELEVANT PLUTOT DE LA JUSTICE PROCEDURALE.....	174
3.1.	<i>Les théories libertariennes</i>	175
3.2.	<i>La théorie du marchandage</i>	177
4.	CONCLUSION ET IMPLICATIONS POUR LA RECHERCHE	180
4.1.	<i>Conclusion</i>	180
4.2.	<i>Implications</i>	181
4.2.1.	Vers la transposition de ces raisonnements à l'entreprise.....	181
4.2.2.	La négociabilité	183
4.2.2.1.	La place de l'équité	183
4.2.2.2.	La notion de gain à l'échange	186
4.2.3.	Entre justice globale et justice locale : une justice irisée.....	188

CHAPITRE 5. L'ENTREPRISE COMME ENTITE MORALE : VERS UNE TRANSPOSITION DES THEORIES DE LA JUSTICE 193

1.	L'ENTREPRISE COMME ENTITE MORALE.....	194
1.1.	<i>L'impossibilité pratique de se référer aux individus.....</i>	195
1.1.1.	La référence aux salariés et aux actionnaires.....	195
1.1.2.	La référence aux consommateurs.....	196
1.2.	<i>L'entreprise comme entité morale.....</i>	198
1.2.1.	Les deux apports du Droit.....	198
1.2.1.1.	La voie directe.....	199
1.2.1.2.	La voie indirecte.....	201
1.2.2.	La référence à la philosophie.....	205
1.2.3.	La perception de l'entreprise : elle est porteuse de valeurs.....	208
2.	LES DROITS DE L'ENTREPRISE COMME ENTITE MORALE.....	210
2.1.	<i>Le bien-être d'une entreprise : une notion ambiguë.....</i>	211
2.2.	<i>Le droit à la survie.....</i>	212
2.3.	<i>Le droit à l'égalité de traitement.....</i>	214
2.4.	<i>Le droit à l'égalité des chances à exprimer sa compétitivité.....</i>	215
3.	LES DEVOIRS DE L'ENTREPRISE.....	218
4.	CONCLUSION.....	221

CHAPITRE 6. DEFINITION DE L'ALLOCATION INITIALE EQUITABLE : CONFRONTATION ENTRE CONSTRUCTION THEORIQUE ET ARGUMENTS EXISTANTS 223

1.	LA DOTATION EQUITABLE : ENTRE DROITS ET DEVOIRS DE L'ENTREPRISE.....	224
1.1.	<i>Se conformer à la politique environnementale est un devoir.....</i>	224
1.2.	<i>Tension entre devoirs et droits : la place possible de l'équité dans la définition de la dotation.....</i>	227
1.2.1.	La dotation de PEN n'est pas un instrument pour faciliter la satisfaction des autres devoirs de l'entreprise.....	227
1.2.2.	La dotation initiale ne doit pas être définie afin d'assurer la survie de l'entreprise.....	229
1.3.	<i>La politique environnementale nuit-elle à l'égalité des chances à exprimer sa compétitivité ?.....</i>	230
1.3.1.	La question du « risque anormal ».....	230
1.3.2.	Une révélation des performances environnementales des entreprises.....	235
1.4.	<i>Handicap et compensation des handicaps : application pour l'entreprise.....</i>	237
1.4.1.	Définition.....	237
1.4.1.1.	Définition générale d'un handicap d'une entreprise : les actifs spécifiques	237
1.4.1.2.	Définition du handicap dans le cas de la politique environnementale ...	239
1.4.2.	Faut-il compenser le handicap ?.....	240
1.4.2.1.	Réversibilité : handicap-atout.....	241
1.4.2.2.	Assumer ses handicaps : une définition élargie de la responsabilité.....	241
1.4.2.3.	Le problème posé par la concurrence dans les décisions de compensation : la notion de concurrence équitable.....	243
1.5.	<i>Définir la dotation initiale équitable : rechercher la neutralité.....</i>	246
1.6.	<i>Conclusion de la partie 1.....</i>	248
2.	ANALYSE CRITIQUE D'ARGUMENTS EXISTANTS.....	250
2.1.	<i>L'effort (cité marchande).....</i>	250

2.1.1.	Les actions précoces	251
2.1.2.	Engagements volontaires.....	253
2.1.3.	Compensation de l'effort financier	254
2.2.	<i>Le besoin</i>	255
2.2.1.	Le grandfathering (monde civique-domestique).....	255
2.2.2.	Le benchmarking : se référer à une technologie de référence (cité industrielle).....	262
2.3.	<i>La prise en compte du contexte économique : les natures de la demande et de la concurrence, les caractéristiques du secteur, et la compétitivité internationale</i>	265
2.3.1.	Nature de la demande et structure du marché	266
2.3.2.	Le cas particulier de la concurrence internationale	268
2.4.	<i>Conclusion de la partie 2</i>	272
CONCLUSION GENERALE		275
BIBLIOGRAPHIE		285

INTRODUCTION GENERALE

Le protocole de Kyoto (1997) de la Convention cadre sur le changement climatique (1992) instaure des quotas d'émission pour six gaz à effet de serre dans les pays industrialisés (OCDE, Europe de l'Est et Russie) et prévoit la possibilité pour les Etats concernés de procéder à des transferts de ces quotas selon plusieurs formules. Depuis plusieurs années s'est développée toute une littérature portant sur la répartition de ces quotas entre Etats, notamment sous l'angle de différents critères possibles d'équité (Burtraw and Toman, 1992 ; Kverndokk, 1995 ; Rose et Stevens, 1998). Le protocole envisage également la possibilité d'impliquer différents agents ayant la personnalité juridique dans les processus de transferts. Cette clause vise tout particulièrement les entreprises, et, de cette façon, peut conduire à une pleine efficacité économique du système. Elle suppose néanmoins que les Etats adoptent des règles du jeu internes pour organiser la participation des agents économiques individuels, et en particulier pour définir une allocation initiale de ces quotas, plutôt appelés dans la littérature économique « permis d'émission négociables » (ou transférables).

Dans cet esprit, la Commission Européenne a adopté la directive 87/2003 (CE, 2003) visant à créer un marché européen de permis d'émission de CO₂ d'ici 2005, mais laisse le soin à chaque Etat membre de choisir la méthode d'allocation des permis d'émission entre les secteurs industriels concernés, à la condition explicite néanmoins que cette allocation soit gratuite, au moins à 95% pour la première période 2005-2007 (cf. article 10). Même si la directive précise que cette allocation gratuite devra se faire sur la base « *de critères d'octroi objectifs et transparents* », on assiste actuellement à des débats sur la méthode précise de répartition de permis d'émission négociables (PEN) entre entreprises.

Les différentes parties prenantes, dans le milieu des entreprises comme au sein de l'administration (Commission Européenne, 2001a ; Ministère de l'Ecologie et du Développement Durable, 2004), convergent pour demander des règles justes et équitables d'allocation des permis. En revanche, il leur est plus difficile de s'accorder sur le contenu de telles règles. Comment, pour les autorités publiques, répartir « équitablement » des ressources, entre des agents économiques qui sont des entreprises? Quels critères doivent-elles retenir? Une distribution égale, où chacun reçoit la même quantité, est-elle

nécessairement équitable, et sinon quels critères convient-il de retenir ? Peut-on mobiliser les concepts et les outils de l'analyse économique pour éclairer ces questions ? Comment articuler alors ces réponses avec les conceptions de la philosophie morale à propos de la justice distributive ?

Du point de vue de la recherche de l'efficacité, qui est son thème central, la science économique répond traditionnellement en invoquant le critère de Pareto, mais celui-ci ne dit rien sur l'équité de la distribution. De même, le critère de Hicks-Kaldor, qui propose une conception simple du choix collectif reposant sur l'idée de compensation potentielle, et que l'on trouve à l'œuvre dans les analyses coûts-avantages, est muet sur les modalités pratiques de la compensation à mettre en place du point de vue de l'équité. L'économiste était déjà intervenu dans les débats, qui existent encore sur plan théorique mais qui ne sont plus d'actualité du fait de la directive européenne : ceux-ci étaient centrés sur le niveau de pollution optimale, en tenant compte notamment de la définition (et de l'incertitude) des coûts et des dommages environnementaux (cf. Weitzman, 1974), et sur le choix de l'instrument de mise en œuvre de la politique (taxe, norme ou permis) (cf. Baumol et Oates, 1988). A présent, l'économiste doit-il renoncer à contribuer au débat sur l'équité de l'allocation des PEN ? Trois raisons majeures justifient la mobilisation de l'analyse économique, au côté d'autres démarches : (1) les destinataires des permis sont les entreprises, agents de base de l'activité économique, et sont étudiés par la science économique ; (2) l'objet à allouer, à savoir le permis d'émission négociable, est un instrument économique introduit pour la mise en œuvre d'une politique environnementale, dont il importe de bien comprendre le mécanisme, et l'analyse économique est essentielle pour ce faire ; (3) il existe d'ailleurs une branche de l'économie qui traite de la question de la répartition juste : l'économie normative. Mais l'analyse économique ne saurait se saisir seule de la question de la définition de l'allocation initiale équitable. Un autre champ d'étude doit donc être mobilisé : la philosophie politique et morale. En effet, la question de la répartition juste d'un bien entre plusieurs entités ne peut se poser en faisant abstraction de cette discipline qui traite ce sujet de façon théorique et normative. C'est plus particulièrement à l'ensemble des développements théoriques regroupés sous le terme de « théories de la justice », d'ailleurs au fondement des raisonnements de l'économie normative (cf. Fleurbaey, 1996), qu'il faut recourir. Démontrant que toute inégalité n'est pas forcément injuste, ces théories, riches et complexes, proposent et justifient différentes règles de répartition juste de biens, mais entre des individus.

1. Problématique et démarche générale de la thèse

La recherche qui a été menée s'est inspirée à la fois des démarches de l'analyse économique et de la philosophie morale. Elle a consisté à explorer les apports possibles de la philosophie morale et politique, en particulier les théories de la justice distributive, au débat sur l'allocation initiale équitable des permis d'émission entre entreprises, au sein d'un même Etat. Elle n'avait pas pour but de définir des modalités opératoires fines de cette allocation, mais de déterminer ses fondements. Même si l'Etat peut, de fait, mobiliser d'autres considérations pour choisir une modalité particulière d'allocation des permis, il reste que le caractère juste d'une distribution est l'un des référents les plus constants affichés. Le problème étudié est délimité : il s'agit ici d'un problème de justice intranational. Pour ce faire, la démarche retenue a été la suivante : en tenant compte de façon précise de la logique de fonctionnement d'un marché de permis, il s'est agi de mobiliser les raisonnements développés par ces théories de la justice pour ce contexte précis de distribution, où les entités destinataires sont des entreprises, et où les biens à distribuer sont des permis d'émission négociables.

La mobilisation des théories de la justice pour le problème considéré, inhabituel, ne se conçoit pas sans une réflexion attentive sur les conditions de leur transposition et sur les adaptations à opérer. A cet égard, deux aspects apparaissent importants :

- d'une part, les raisonnements philosophiques traditionnels portent sur les individus en tant que sujets moraux, et non sur des entités collectives comme les entreprises, alors que la directive prévoit explicitement d'allouer les permis à ces dernières : peut-on alors considérer l'entreprise comme une entité morale et faire valoir à son sujet des considérations morales, ou doit-on se référer seulement aux individus qui la composent, ou qu'elle concerne, ce qui irait d'ailleurs dans le sens des hypothèses habituelles de la microéconomie ? La question de l'entité de référence (entreprise ou individu) est fondamentale pour ce débat : cela ne manquera pas de changer nos repères de justice. S'il s'avère que l'entreprise peut être considérée comme une entité morale, alors elle peut faire l'objet de considérations morales et relever directement d'un raisonnement en termes de justice. L'enjeu de la thèse est alors de définir ce que peut être un souci d'équité entre entreprises. Diverses questions émergent sur ce point : par analogie avec le concept classique d'égalité des chances, y-a-t-il un sens, par exemple, à mettre en avant une exigence d'égalité des chances à être compétitif pour des entreprises ? La notion d'handicap, importante pour les raisonnements

concernant l'individu, est-elle pertinente pour une entreprise ? Et si oui, faut-il compenser les handicaps ? Mais quelle est la part de responsabilité de l'entreprise dans la détermination de ses caractéristiques propres et donc notamment de ses handicaps supposés ?

- d'autre part, le bien à répartir est un bien singulier, puisqu'il s'agit d'un permis d'émission négociable (PEN), introduit dans un cadre bien défini, à savoir l'instauration d'une politique environnementale. Trois types de questionnements émergent alors : (1) puisque l'introduction de PEN permet l'atteinte de l'efficacité économique, peut-on totalement séparer l'analyse de l'équité de l'analyse de l'efficacité, ou bien doit-on renoncer à l'efficacité au profit de l'équité (ou inversement) ? Le théorème de Coase, et surtout sa conclusion d'invariance du résultat par rapport à la répartition initiale des droits de propriété, peuvent-ils être validés dans ce contexte précis ? (2) Quel est l'impact du système des PEN sur l'activité de l'entreprise, et dans quelle mesure un souci d'équité dans l'allocation entre entreprises devrait-il ou pourrait-il en tenir compte¹ ? (3) Quel statut a la politique environnementale ? Elle prend en France la forme d'une loi nouvelle, et est à vocation internationale, mais elle n'a pas pour objet d'assurer une redistribution générale des richesses au niveau national : la définition d'une allocation équitable dépend-elle de ces caractéristiques ?

Le contexte particulier dans lequel se mettra en place cette politique et le système de permis ne manquera pas d'influencer, mais dans une mesure qu'il nous fallait analyser, la définition du caractère juste de l'allocation. Ceci nous a conduit à retenir dans la thèse la distinction de vocabulaire entre « justice » et « équité » qu'introduit Aristote (*Ethique à Nicomaque*, LV, 14, 1137 b 10) : justice et équité sont synonymes, mais la première correspond à une loi, juridique ou naturelle, mais toujours générale donc abstraite, tandis que la seconde correspond à la justice en situation ; l'équité doit prendre en compte les caractéristiques particulières de la situation. Le but de cette thèse étant de traiter de la méthode d'allocation

¹ Pour plus de clarté, il est utile de distinguer et retenir tout au long de la thèse deux termes de vocabulaire : la « dotation », qui correspond au montant de permis reçus par une entreprise, à titre individuel ; « l'allocation », qui correspond à une répartition des permis entre toutes les entreprises, donc à un n-uplet des dotations initiales.

initiale de PEN entre entreprises, il nous est apparu pertinent d'utiliser le vocabulaire de l'équité et non celui de la justice².

2. Outils retenus

Cette recherche se situe à l'interface entre le travail théorique (notamment normatif) et l'analyse positive. Les références théoriques puisent dans différentes sources en philosophie morale et politique, comme en analyse économique (micro-économie, économie du bien-être, économie de l'environnement, théorie financière). La discussion s'est trouvée notablement enrichie par l'étude de problèmes pratiques, du fait du caractère très actuel de cette politique environnementale. Les textes officiels publiés par la Commission, les rapports d'entreprises, les textes de Droit, les divers échanges menés avec des personnalités du monde industriel et étatique (ministère, organisme public) ont permis d'éclairer ou de nuancer les enjeux théoriques mis en avant. Tous les domaines, lorsqu'ils étaient jugés pertinents, ont été mobilisés. En revanche, aucun cas réel passé de distribution n'a été analysé en tant que tel, même celui de l'allocation des permis d'émission de SO₂ dans le cadre du *Clean Air Act* américain, du fait de l'absence de discussion approfondie sur la prise en compte d'un souci d'équité dans la répartition (Joskow et alii. 1997a et 1997b ; Cros, 1998 ; Bohm, 2002 ; Hanoteau, 2004).

Par ailleurs, du fait de la difficulté de la question telle qu'elle a été ainsi posée, nous sommes bornée à appréhender des cas d'analyses simples : le *banking*, qui correspond à la mise en réserve de permis pour une période ultérieure, et les autres mécanismes de flexibilité du protocole de Kyoto (mécanisme de développement propre et mise en oeuvre conjointe) n'ont pas été considérés. Le marché de permis adopté comme cadre de raisonnement est supposé parfait, et le prix du permis déterminé par le processus concurrentiel. Enfin, d'un point de vue pratique, le texte de référence est celui de la directive européenne 87/2003/CE qui prévoit l'instauration d'un système de permis d'émission négociables en Europe d'ici 2005. Cela signifie notamment que nous n'abordons, tout au moins de façon fouillée, ni la question de savoir s'il faut distribuer les permis aux individus-citoyens plutôt qu'aux entreprises (puisque la Commission le refuse), ni surtout la question, plus en amont, de savoir s'il n'était pas plus intéressant d'instaurer une taxe, ou d'adopter un

² D'autant que l'ambiguïté du terme due à son sens juridique et non seulement moral peut être gênante.

tout autre instrument. En revanche, le caractère législatif de ce texte officiel est à prendre en compte. Le problème étudié ne concerne que la méthode d'allocation des PEN de CO₂ à des entreprises d'un même pays : la littérature, abondante, sur la répartition internationale des permis entre Etats, a donc été considérée avec prudence, les raisonnements n'étant pas les mêmes.

3. Structure de la thèse

La thèse se présente en deux parties, correspondant chacune à un type d'argumentation : la première partie s'appuie sur l'analyse économique pour expliciter le fonctionnement du système de PEN, et les enjeux de l'allocation initiale, tandis que la deuxième partie mobilise une argumentation d'ordre plus philosophique qui, enrichie de la compréhension économique, permet l'élaboration d'une réponse au problème posé.

L'analyse complète du système de PEN, dans son aspect économique et stratégique, fait l'objet de la première partie. Présentant de façon générale le système des PEN, le chapitre 1 a pour objet de définir les termes de la question de l'allocation initiale équitable. Après un rappel du phénomène et des causes du réchauffement climatique, nous explicitons l'intérêt théorique du recours à un système de PEN dans le cadre de la lutte contre l'accroissement de l'effet de serre, relatif à l'atteinte à la fois de l'objectif environnemental poursuivi et de l'efficacité économique. Il s'agit ensuite de mettre en évidence les questions que sa mise en œuvre soulève, notamment au sujet de la méthode d'allocation initiale : toute distribution d'un bien renvoie à la thématique de l'équité de celle-ci, mais les caractéristiques des permis et de leur mise en œuvre peuvent renforcer la question, et même en modifier les termes. A ce premier stade de l'analyse, nous n'en étudions que les plus accessibles. Cherchant à appréhender les fondements de l'allocation équitable de PEN tout en restant sensible à l'efficacité économique que permet cet instrument, nous étudions, avant de poursuivre l'analyse, la séparabilité entre la recherche de l'équité et l'obtention de l'efficacité économique.

Le chapitre 2 caractérise, d'un point de vue économique, l'influence de la dotation initiale sur l'entreprise, afin de mieux cerner les enjeux de l'allocation : comment la dotation initiale des PEN affecte-t-elle la pollution optimale de l'entreprise, sa production, et son

profit, selon la nature du marché des biens ? Cette analyse est menée dans le cadre d'une hypothèse de marché de permis parfaitement concurrentiel. Etant donné le projet de la thèse, cette hypothèse simplificatrice représente une stylisation acceptable du type de marché qui peut s'établir en Europe, puisqu'une dizaine de milliers de sources appartenant à des secteurs différents devrait recevoir des permis de CO₂ et pourrait être des opérateurs sur ce marché. Mais l'étude des effets de la dotation initiale sur l'activité de l'entreprise renvoie à une distinction qui s'avère essentielle pour le problème posé : dans quelle mesure peut-on imputer ces effets à la dotation initiale proprement dite, et non à la politique environnementale en tant que telle ? Cela étant explicité, et compte tenu des débats encore existants sur les modalités pratiques de l'allocation des PEN, nous étudions plus spécifiquement l'influence possible de la dotation initiale à la fois sur les décisions de fermeture et de création d'entreprises, et sur les décisions de production de celles-ci.

Après une première analyse faite dans ce cadre simplifié, nous proposons, dans le chapitre 3, un élargissement de l'examen de cette question en recourant à des éléments d'économie industrielle, de théorie financière et de droit de la concurrence, afin d'appréhender les enjeux stratégiques de long terme que constitue la dotation initiale, tant pour l'Etat que pour l'entreprise. L'analyse reste centrée sur l'économie, et mais les problèmes relatifs à l'équité de l'allocation sont posés, sans pour autant être résolus à ce stade de la thèse.

L'objectif de la thèse étant de mobiliser les théories de la justice pour éclairer la question de l'allocation équitable de PEN à des entreprises dans un pays donné, en l'occurrence la France, nous explorons ces théories, en commençant par les étudier dans le contexte de leur élaboration, c'est-à-dire lorsqu'elles concernent l'individu. Sans prétendre à l'exhaustivité, le chapitre 4 opère une très faible sélection de ces théories, afin de disposer d'un spectre assez large de conceptions en vue de transposer les concepts jugés les plus pertinents. L'étude s'est faite plus particulièrement sous deux aspects : le repérage de leur perspective centrale sur l'équité, et les caractéristiques de l'individu qu'elles retiennent. Il s'agit en effet de déterminer quelles caractéristiques demeurent pertinentes lorsque les sujets moraux considérés sont des entreprises, ou quels équivalents il est possible de trouver.

Nous justifions ensuite l'élaboration de raisonnements de justice au sujet de l'entreprise : le chapitre 5 défend l'idée que l'entreprise peut être considérée comme une entité morale, sans qu'il soit nécessaire de la désagréger entre les individus qu'elle rassemble

ou concerne (salariés mais aussi actionnaires, société civile, consommateurs). Une telle extension peut être mise en doute en arguant que les considérations d'équité, qui sont des considérations morales, ne sont pertinentes que pour des personnes auxquelles on reconnaît une valeur morale en soi, donc des personnes humaines, en accord avec le postulat de l'individualisme éthique. Ce type de questionnement est d'ailleurs posé au sein même de l'économie : tandis que la microéconomie considère l'entreprise comme un automate, défini uniquement par une fonction de production, et possédé par des consommateurs-actionnaires qui ne cherchent qu'à maximiser le profit (en cela, la microéconomie postule l'individualisme méthodologique), d'autres courants de l'économie, comme la théorie des contrats ou la théorie des organisations, repensent l'entreprise, et relativisent l'importance des individus qui la composent par rapport à celle de la structure en tant que telle. Cette étape de notre démarche est délicate car elle correspond à un point de vue hétérodoxe au regard des prémisses les plus couramment adoptées en philosophie morale. Nous procédons alors par une construction progressive d'arguments de divers registres, en l'occurrence juridique, positif et philosophique, pour donner corps à l'idée qu'il est légitime de reconnaître un statut moral à l'entreprise, et que, ce faisant, cette dernière peut être l'objet de considérations morales comme celles qui se formulent en terme d'équité. Ceci étant tenu pour acquis, nous étudions ensuite à la fois les devoirs de l'entreprise, et les droits ou revendications légitimes que l'entreprise peut mettre en avant, en tant qu'entité morale. Ainsi, ne peut-on faire valoir un devoir à se soumettre à la loi, en l'occurrence à la politique environnementale ? Les idées d'égalité de traitement et d'égalité des chances, qui sont des idées importantes développées par les théories de la justice, ont-elles un sens pour l'entreprise ? Telles sont les questions générales que nous nous posons dans ce chapitre.

La soumission à la politique environnementale peut constituer une tension pour les entreprises : elle peut en effet être considérée à la fois comme un devoir moral et comme une entrave à l'expression de leurs droits. C'est alors dans cette tension qu'il faut déterminer si une compensation, via par exemple une dotation initiale généreuse, est nécessaire, et quel doit en être son montant. Cela nous conduit à travailler, dans le chapitre 6 section 1, sur la notion de handicap d'une entreprise, pour envisager sous quelles conditions une compensation de ces handicaps peut être légitime dans ce contexte. La dernière étape de la recherche prolonge la démarche théorique précédente en apportant un autre éclairage : le chapitre 6, section 2, propose ainsi une revue critique des principaux arguments et critères d'octroi gratuits, puisque telle est l'option explicitement imposée par la directive européenne pour la première période,

avancés dans les débats actuels sur la répartition des permis. Nous ne développons pas notamment les processus d'enchères, ou autre allocation payante.

En prenant en compte l'imbrication des questions soulevées, voici les propositions auxquelles la recherche nous a menée, et que nous pensons pouvoir soutenir :

- (1) Une entreprise peut être considérée comme une entité morale ; cela donne sens à la revendication d'un souci d'équité dans l'allocation des PEN et à sa prise en compte dans la définition des critères de celle-ci ;
- (2) L'équité procède de la prise en compte équilibrée entre droits et devoirs de l'entreprise, considérée comme entité morale ;
- (3) Les théories de la justice distributive, telles qu'elles ont été développées en philosophie morale, sont globalement pertinentes pour éclairer les problèmes posés ; elles ne peuvent cependant pas être adoptées de façon intégrale ; une partie des débats qui fait leur complexité est dénuée de validité ici, du fait de la redéfinition de la notion de « responsabilité » à laquelle nous avons dû procéder pour traiter d'entreprise et non de personne humaine. En particulier, à l'échelle de l'entreprise et d'un point de vue moral, la notion de handicap ne semble pas devoir être retenue comme source d'obligation de compensations ;
- (4) La définition de la dotation initiale équitable est à relier principalement à la recherche de neutralité de l'instrument au regard des conditions d'accès des entreprises au financement de leur développement ;
- (5) D'autres principes que l'équité entre entreprises peuvent légitimement prévaloir pour guider la répartition des permis, comme par exemple les objectifs affirmés et explicites poursuivis par le législateur en matière de politique industrielle, sociale ou d'aménagement du territoire.

PREMIERE PARTIE

INTRODUCTION DE LA PREMIERE PARTIE

PRESENTATION DE L'EFFET DE SERRE, DE SES CONSEQUENCES, ET DE SES CAUSES

L'effet de serre est un mécanisme naturel, dû à la concentration dans l'atmosphère de certains gaz qui réfléchissent les rayons lumineux provenant de la Terre, qui provoque le réchauffement de la basse atmosphère. Ce mécanisme repose sur des lois physiques simples : lorsqu'une partie de la surface terrestre est exposée aux rayons lumineux provenant du soleil, elle se réchauffe ; au contraire, lorsque la surface n'est plus éclairée, elle émet un rayonnement infrarouge, dont la plus grande partie traverse la couche atmosphérique sans être absorbée et est diffusée dans l'espace. De la sorte, la plus grande partie du rayonnement solaire qui atteint la planète est ensuite réfléchi par le sol dans l'espace. Mais une faible partie du rayonnement infrarouge émis par la surface terrestre est piégée par les gaz dits « à effet de serre » (essentiellement : H₂O, CO₂, CH₄, N₂O, les CFC, O₃), ce qui provoque une augmentation de la température. Sans cet effet de serre, la température sur la Terre serait de -18C°. Ce mécanisme naturel est extrêmement important puisqu'il aurait permis, selon les scientifiques, le développement de la vie sur la planète.

Or la concentration de ces gaz est en constante augmentation depuis l'ère industrielle : ce fait est maintenant reconnu, et énoncé officiellement depuis la conférence du Groupe Intergouvernemental sur l'Evolution du Climat (GIEC ou IPCC en anglais pour *Intergovernmental Panel on Climate Change*) de 1995. Ce groupe d'experts internationaux, réunis dès 1988, a pour rôle d'évaluer les données scientifiques disponibles sur l'évolution du climat (premier groupe de travail), d'estimer les conséquences écologiques et socio-économiques possibles de cette évolution (deuxième groupe de travail), et de proposer des stratégies possibles de prévention. D'après le GIEC (2001), une élévation de la température moyenne de la surface du globe de 1,4 à 5,8°C d'ici 2100 est à prévoir, si l'évolution actuelle des émissions de gaz à effet de serre se poursuit. Si les scénarios catastrophiques s'avèrent corrects, cela sera la première fois dans l'histoire de l'humanité que la Terre connaîtra une température aussi élevée.

Les conséquences³ de ce réchauffement climatique, dû à l'accentuation de l'effet de serre, étaient encore sujettes à controverses de la part des climatologues il y a une dizaine d'années. Mais depuis, la plupart s'accordent à dire que les risques sont réels et importants, même s'ils ne peuvent les décrire exactement. La plupart des modèles climatiques prévoient, en cas de réchauffement important, une hausse de plusieurs mètres du niveau de la mer (ce qui inonderait une grande partie du Bangladesh et d'autres pays ou îles de faible altitude), une modification de la pluviométrie et des courants marins (dont le Gulf Stream, qui réchauffe actuellement l'Europe), ainsi qu'une modification importante de la biosphère car le changement rapide des conditions environnementales ne laisserait pas le temps aux organismes de s'adapter, ce qui serait préjudiciable notamment pour la biodiversité et l'agriculture. Même si les conséquences seront mondiales, tous les pays ne seront pas touchés à l'identique par l'accentuation de l'effet de serre. Leurs dommages dépendront notamment de leur altitude, de leur position géographique par rapport à l'équateur, et de leur type d'économie.

Les causes de l'accentuation de l'effet de serre ne sont pas seulement des causes naturelles, explicables par un cycle géologique. Le second rapport du GIEC (2001) conclut en effet que *"la comparaison entre le changement climatique observé dans la température moyenne globale et le résultat des simulations suggère que le réchauffement des cent dernières années n'est vraisemblablement pas dû aux seules causes naturelles et que les caractéristiques géographiques d'un réchauffement dû aux activités humaines sont identifiables dans les observations du climat"*. Ces activités humaines contribuent au réchauffement du climat par les émissions de gaz à effet de serre qu'elles produisent.

L'Annexe A du Protocole de Kyoto (1997) liste les principaux gaz d'origine anthropique responsables de l'effet de serre. Il s'agit, par ordre d'importance, du dioxyde de carbone (CO₂), du méthane (CH₄), de l'oxyde nitreux (N₂O), des hydrocarbonates (HFC), des hydrocarbures perfluorés (PFC), et enfin l'hexafluorure de soufre (SF₆). Le CO₂ est le principal gaz mis en cause, puisqu'il contribue à l'effet de serre total à hauteur de 53 %⁴. Son

³ Pour un panorama des conséquences attendues, on pourra consulter le site internet d'agora 21, et lire le rapport rendu par la MIES (Mission Interministérielle de l'Effet de Serre) « *Impacts potentiels du changement climatiques en France au XXIème siècle* » en 2000, concernant les conséquences sur l'élévation du niveau de la mer, l'enneigement, les eaux superficielles et profondes, les sols, l'agriculture, la sylviculture, les zones de montagne, le tourisme et la santé.

⁴ Les équivalences entre les effets des différents gaz sont déterminées à partir d'indices de potentiels de réchauffement global, qui traduisent le potentiel de réchauffement d'un gaz à effet de serre en fonction de sa

émission résulte de la combustion, ménagère et industrielle, de composés carbonés comme le charbon, le pétrole, le gaz naturel, et le bois (par ordre décroissant d'émissions de CO₂ par quantité d'énergie produite). Le méthane joue également un rôle important. Ses émissions sont essentiellement dues à des pertes tout au long de la filière d'exploitation du gaz naturel et autres gisements fossiles, de la combustion de la biomasse, du métabolisme des ruminants (15 % de l'effet de serre global), et de certaines activités agricoles comme la riziculture. L'oxyde nitreux résulte, quant à lui, de certaines activités agricoles et industrielles. Enfin, les CFC et autres dérivés fluorés sont essentiellement produits par l'industrie chimique pour une large gamme d'usages : par exemple les PFC sont émis lors de la production d'aluminium et par l'industrie électronique, les SF₆ sont émis par les fonderies de magnésium et les équipements électriques, et les HFC par les machines frigorifiques et de climatisation, et sont contenus dans les gaz propulseurs. Il apparaît donc que de nombreux secteurs économiques émettent des gaz à effet de serre : le secteur de l'énergie, les transports, l'habitat, le secteur industriel, l'agriculture en général (les cultures, l'élevage et la déforestation), et le secteur de traitement des déchets⁵. Outre leur concentration et leur pouvoir radiatif, la durée de vie de ces gaz a une influence : plus le gaz a une durée de vie longue, plus son émission est nuisible. Les CFC restent à l'état de gaz atmosphérique pendant plusieurs centaines d'années, le CO₂ entre 50 et 200 ans, le N₂O environ 120 ans, et le CH₄ une dizaine d'années. Compte tenu de ses caractéristiques physico-chimiques, de son importante contribution à l'effet de serre, et de sa constante augmentation depuis la révolution industrielle, tous les regards se portent sur le CO₂. Au début de l'ère industrielle, sa concentration atmosphérique était de moins de 280 ppm (partie par million, soit encore mg/L), et elle atteint aujourd'hui 365 ppm. Divers travaux de modélisation estiment que cette concentration aura doublé, par rapport au milieu du XIX^{ème} siècle, dans les années 2050-2100.

Dans le cadre de la thèse, nous ne nous intéressons pas à l'organisation de l'action au niveau international, notamment aux débats théoriques et aux négociations internationales sur la répartition des efforts de dépollution à faire entre tous les pays. Nous nous intéressons uniquement à l'organisation de l'action au niveau national, sous l'angle de la répartition des

durée de vie dans l'atmosphère et de sa capacité à absorber les rayons infrarouges. Ces indices sont établis par le GIEC pour chacun de ces gaz (cf. GIEC, 2001).

⁵ Pour un relevé plus détaillé des différentes sources de gaz à effet de serre, se référer à l'annexe du Protocole de Kyoto.

permis d'émission négociables (PEN) entre entreprises, rendue obligatoire du fait de la mise en application de la directive européenne ; dans ce cadre, il est pertinent d'observer, à l'échelle de la France, les sources d'émission, et leur contribution respective.

Le tableau suivant représente les émissions en différents gaz (en million de tonnes équivalent C) des principaux secteurs de l'économie, en France, en 1990⁶ (source : PNLCCC⁷).

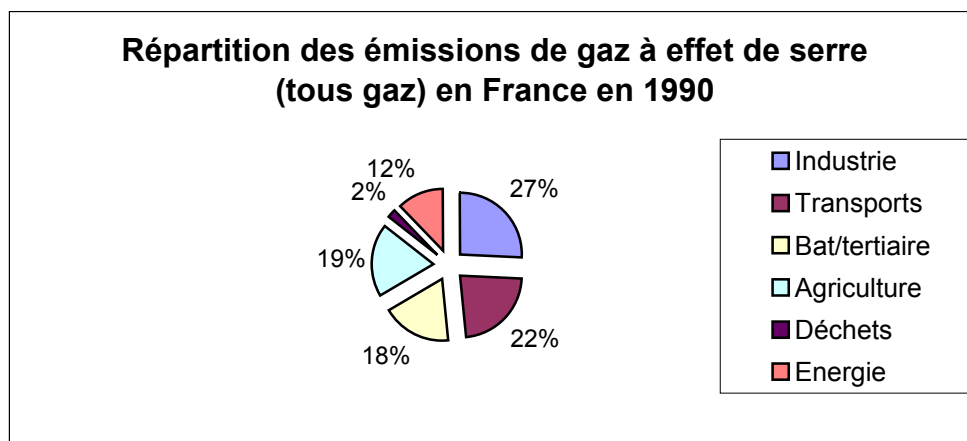
	CO ₂	CH ₄ (éq C)	N ₂ O (éq C)	HCF (éq C)	Autres fluorés (éq C)	Total	% des émissions	% CO ₂ (seul)
Industrie	28		7,6	0,6	1,5	37,7	27	27
Transports	32,4		0,3			32,7	22	31
Bat/tertiaire	26,3					26,3	18	25
Agriculture	2,6	8,7	16,9			28,2	19	2
Déchets	0,5	2,6	0,1			3,2	2	0
Energie	15,9	1,8				17,7	12	15
Correction	-2,4					-2,4		
Total	103,4	13,1	24,9	0,6	1,5	143,5	100	100

L'industrie en 1990 est le plus gros émetteur de gaz à effet de serre avec 27 % des émissions, constituées essentiellement de CO₂. Le bâtiment est un poste important (18 %) en raison du chauffage, de la climatisation et de la production d'eau chaude. Le secteur des transports est celui qui augmente le plus, en raison de l'augmentation des déplacements et de la modification du parc ; il représentait déjà en 1990 22% des émissions. Enfin l'agriculture est la dernière grande responsable des émissions de gaz à effet de serre, surtout du fait de l'utilisation des engrais azotés, et de l'émission de méthane par les ruminants.

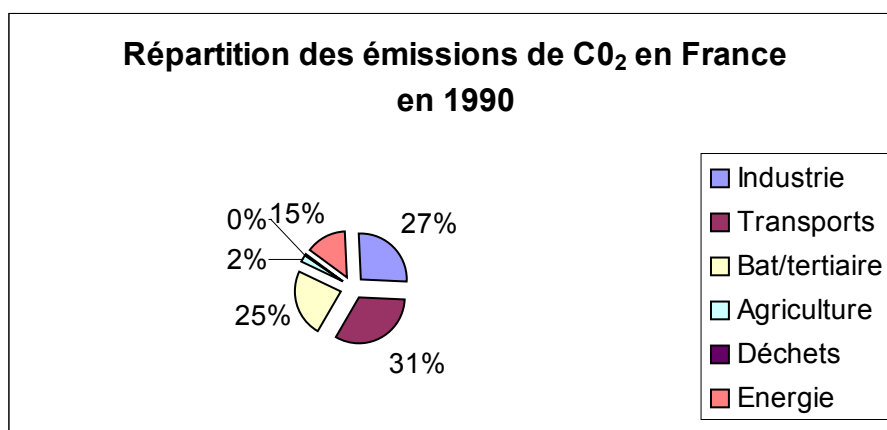
Le graphique ci-dessous représente la contribution de chaque secteur à l'effet de serre, en France en 1990.

⁶ Une des difficultés pratiques vient du fait qu'il n'existe pas pour l'instant de comptabilisation précise des émissions de gaz à effet de serre au niveau européen : la Commission Européenne a prévu l'instauration de l'EPER (*European Pollutant Emission Register*) qui devrait expliciter l'ensemble des émissions en 2001 dans chacun des Etats membres. Nous ne donnons ici que les valeurs françaises.

⁷ Nous ne nous intéressons ici qu'aux ordres de grandeur, et nous n'avons donc pas cherché à réactualiser ces données, qui proviennent du Plan National de Lutte Contre le Changement Climatique (2000).



Puisqu'il existe des difficultés pratiques de mesure et de surveillance des émissions des gaz à effet de serre autres que le dioxyde de carbone, la directive européenne 87/2003/CE créant un marché européen de permis d'émission de gaz à effet de serre (Commission Européenne, 2003) ne concerne pour l'instant que ce gaz (cf. Article 30). La contribution de chaque secteur en matière de production de dioxyde de carbone est la suivante :



En 2010, selon les modèles, la répartition de la contribution des différents secteurs à la production de CO₂ serait approximativement et respectivement de : 21, 34, 23, 2, 3 et 16. Ainsi l'industrie et le secteur de l'énergie, qui sont les seuls concernés par la directive et donc le système de PEN, ne seraient responsables que pour un peu plus du tiers des émissions de CO₂ en 2010, sans nouvelle politique environnementale.

Le périmètre retenu par la directive européenne ne recouvre pas toutes les installations ni toutes les industries ; 12 000 entreprises seraient concernées au niveau européen. Les activités concernées par ce projet sont répertoriées dans l'Annexe I :

- le secteur de l'énergie : installations de combustion d'une puissance supérieure à 20MW, raffineries de pétrole, cokeries ;
- le secteur des métaux ferreux : installations de grillage ou frittage, installations de production de fonte ou d'acier ;
- le secteur minéral : les cimentiers, les verriers, les producteurs de produits céramiques ;
- installations fabricant des matières fibreuses, du papier et du carton.

Le secteur chimique n'est pas concerné par le projet, notamment du fait que ses émissions représentent moins de 1% des émissions totales de dioxyde de carbone dans l'UE en 1990.

Même s'il est vrai que la directive ne recouvre pour l'instant que les émissions de dioxyde de carbone, les autres gaz ne sont que très peu émis par les activités concernées. Ce n'est donc pas tant la restriction de la portée de la politique environnementale à la réduction des émissions de dioxyde de carbone que la définition des activités concernées qui rend partiels les résultats de réduction à venir : d'autres mesures (taxe sur les engrais azotés, incitation à l'isolation thermique des bâtiments, taxe sur l'essence, etc.) seront sans doute à mettre en place pour lutter totalement contre l'accroissement du réchauffement climatique⁸. Le système de PEN concerne donc une grosse minorité des pollueurs et d'autres mesures complémentaires seront à prévoir dans les autres secteurs, et dans les autres industries non concernées pour lutter massivement contre l'effet de serre.

Pour les secteurs concernés, la directive laisse à l'Etat le soin de déterminer non seulement le mode d'allocation des permis entre entreprises, mais aussi, et au préalable de déterminer le plafond total de permis autorisés pour le périmètre de la directive, c'est-à-dire l'effort qu'il veut faire peser sur les entreprises concernées comparativement aux autres secteurs (cf. Article 9 de la directive). La pollution nationale de CO₂ ne dépendra donc qu'en partie de la quantité globale de permis autorisés pour le secteur industriel soumis.

⁸ Ces mesures sont exposées dans le PNLCC (Plan National de Lutte contre le Changement Climatique) de 2000, et devraient être revues et réactualisées en 2004, au sein du Plan Climat, qui n'est pas encore officiel au moment de notre rédaction.

CHAPITRE 1. PRESENTATION GENERALE DES PERMIS D'EMISSION NEGOCIABLES ET PLACE DE L'EQUITE

Le but de ce chapitre est de présenter ce qu'est un système de Permis d'Emission Négociables, que nous noterons PEN dans l'ensemble de la thèse, et d'expliquer en quel sens sa définition et ses propriétés peuvent justifier et affecter l'introduction de considérations d'équité dans la méthode d'attribution de ces permis. Ce chapitre a une portée générale, mais des particularités introduites du fait de la directive européenne (CE, 2003) seront abordées le cas échéant. Il reviendra aux deux chapitres suivants de détailler les impacts de la politique environnementale en elle-même, ceux de la dotation initiale et les utilisations stratégiques possibles de celle-ci.

Dans le cadre de la présentation générale qui fait l'objet de ce chapitre, on rappellera d'abord les propriétés intéressantes des PEN qui ont joué un rôle important dans le choix de cet instrument pour la mise en place de la politique environnementale décidée par la Communauté Européenne (Section 1). Puis, il s'agira d'expliquer pourquoi un souci d'équité entre entreprises peut être pertinent dans le choix de la méthode d'allocation⁹ des permis entre entreprises (Section 2), justifiant ainsi notre problématique.

Rappelons d'abord le principe d'un système de permis : les PEN accordent à leurs détenteurs une autorisation quantifiée, donc limitée, d'émettre des polluants¹⁰, pour une période donnée. Une fois détenus par une entreprise, ces PEN peuvent être échangés sur un marché ou dans le cadre de transactions bilatérales. Cela ne va pas sans poser un problème juridique ; deux courants en effet s'opposent. Dans l'exemple de référence pour l'organisation

⁹ Tout au long de la thèse, nous retiendrons comme termes de vocabulaires « dotation » qui correspond à la quantité de PEN reçus par chaque entreprise prise individuellement, et « allocation » qui correspond à l'ensemble des dotations individuelles.

¹⁰ La directive devrait concerner tous les gaz à effet de serre, mais compte-tenu des difficultés techniques, elle se restreint pour l'instant au dioxyde de carbone (cf. Article 30), émis par certaines sources (cf. Annexe 1)

du marché des PEN, à savoir le marché du SO₂ aux Etats-Unis, le PEN a le statut d'une autorisation administrative donnant lieu à des droits cessibles. Cela signifie que la possession initiale de PEN correspond à une autorisation d'émettre des gaz polluants à hauteur d'un certain montant déterminé par les autorités publiques, en l'occurrence le Congrès américain. En théorie, celles-ci peuvent donc réallouer les PEN de façon différente, en votant une nouvelle loi qui changerait les dotations initiales reçues par chacune des entreprises soumises à la politique environnementale. Un courant d'analyse académique considère au contraire le PEN comme un titre de propriété à part entière, cessible à un autre agent, et relevant alors du Droit Privé. Les autorités ne pourraient alors modifier l'allocation en place qu'en procédant au rachat d'une certaine quantité de PEN. Cette approche donne plus de garantie aux détenteurs privés de PEN mais limite les prérogatives souveraines des autorités en matière de politique environnementale¹¹. Nous n'entrerons pas plus avant dans ce débat qui n'affecte pas l'objet de notre thèse. La directive européenne de 2003 va plutôt dans le sens d'une interprétation des PEN comme autorisation administrative, s'inscrivant pour la France dans le prolongement du régime des installations classées¹² en vigueur.

1. Propriétés des PEN : un instrument intéressant de politique environnementale

Cette partie présente les propriétés générales des PEN, en tant qu'instrument de politique environnementale ; l'étude n'est pas réduite aux seuls permis d'émission de CO₂, prévus par la directive. La portée de cette partie est donc plus générale, mais des renvois précis à la directive sont également faits.

1.1. Les PEN comme moyen d'internaliser les effets externes, assurant la performance environnementale

Pour mieux comprendre ce qu'est un PEN, il est utile de revenir aux justifications avancées à l'appui de cet instrument économique : le système des PEN constitue, dans le vocabulaire de l'économiste, un procédé pour internaliser les externalités. Un effet externe

¹¹ Voir par exemple Lepage, 1998.

¹² Le statut d'installations classées résulte en effet d'une autorisation administrative.

correspond à une interdépendance entre des agents économiques, qui n'est pas régulée par le marché, notamment par le système de prix. Ainsi, le coût privé, ressenti par l'agent, diffère du coût social, ressenti par les agents affectés. Cette situation est inefficace socialement puisque l'agent n'est pas incité à prendre en compte dans ses décisions le véritable coût social qu'entraîne son activité. Dans le cas de la pollution, c'est le pollueur qui crée une externalité négative, puisqu'il ne prend pas en compte le dommage subi par le pollué : il produit alors trop, et bénéficie d'un avantage concurrentiel indu. Une solution possible pour retrouver l'efficacité est de définir des droits de propriété ou d'usage sur le bien, vecteur de l'externalité (air, eau, bruit, etc.) pour les deux agents (pollueur et pollué), et de leur laisser la possibilité d'échanger ces droits : c'est la solution coasienne (cf. Coase, 1960). Mais l'efficacité peut être également retrouvée grâce à l'intervention directe du législateur, sans qu'intervienne le pollué ; afin d'inciter le pollueur à diminuer sa pollution, trois grands types d'instruments de politique publique à caractère environnemental peuvent aussi être instaurés : la contrainte réglementaire (norme) par exemple sous la forme d'une valeur limite d'émission, la fiscalité sous la forme d'une taxe sur les émissions, et le système des PEN.

L'originalité de ce dernier instrument, proposé pour la première fois par Dales (1968¹³), est d'associer la possibilité de transfert à la définition et à l'attribution d'une contrainte quantitative, laquelle correspond ici à un plafond global d'émission à répartir entre des entités. Ce plafond global est défini au niveau d'un territoire donné, et correspond, idéalement, à la pollution optimale : selon une approche standard, statique, il s'agit du niveau de pollution tel que le dommage marginal subi par les pollués est égal au coût marginal de dépollution que doivent assumer les pollueurs ; à ce niveau de pollution, les coûts totaux sont minimisés. En effet, si l'on écrit le programme du législateur cherchant à minimiser les coûts pour l'ensemble de la société, c'est-à-dire le coût total de dépollution des pollueurs additionné du « coût » environnemental que subit la société :

$$\text{Min}_q C(q) + D(q), \text{ avec } q \text{ la quantité de pollution}$$

$$\text{Donc à l'optimum : } C'(q) = D'(q)$$

A l'optimum de pollution, il y a égalisation entre le coût marginal de dépollution, et le dommage marginal pour l'environnement. Ainsi, idéalement, le législateur devrait définir le nombre de permis disponibles pour l'ensemble des pollueurs directement en fonction de cette pollution optimale.

¹³ Dales fut le premier à proposer l'application de l'idée coasienne des droits de propriétés à un marché entre pollueurs, afin de réguler un problème environnemental.

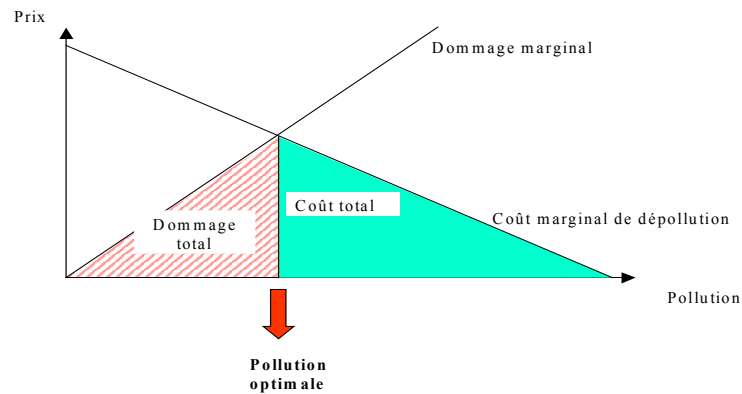


Figure 1 : Détermination de la pollution optimale

Coût marginal de dépollution pour une entreprise

Le coût marginal de dépollution correspond :

- à un changement de technologie pour produire autant mais moins polluer (réduction unitaire des émissions)
- et aux pertes de vente, c'est-à-dire la perte de profit due à la réduction de production que l'entreprise peut réaliser pour diminuer sa pollution (ce qui alors ne correspond pas à une réduction unitaire de pollution).

Le coût marginal de dépollution correspond donc à tout ce qui peut entraîner un surcoût dû à la politique environnementale, par rapport à la situation actuelle où le coût est seulement égal au coût de production, hors considérations des externalités.

Cette analyse bute sur deux obstacles de nature différente : (i) le passage à un cadre dynamique mettrait en évidence que l'internalisation des effets externes ne suffit pas à enrayer un problème de dégradation cumulatif de l'environnement conduisant à terme à sa destruction complète (Pearce, 1976) ; (ii) en pratique, il est très difficile pour les autorités de disposer des informations leur permettant de calculer au niveau agrégé les deux fonctions considérées (la fonction de coût marginal de dépollution, et la fonction de dommage marginal) et donc de déterminer la pollution optimale. Cette difficulté a été reconnue de longue date par les économistes de l'environnement, notamment par Baumol 1972) et Baumol et Oates (1988) dans leur ouvrage classique. Ces auteurs suggèrent de rechercher une solution de second rang, et proposent de limiter l'analyse économique à la seule question de minimisation des coûts

agrégés, et de laisser au processus politique le soin de définir l'objectif environnemental : il s'agit alors de rechercher l'efficacité-coût.

C'est pourquoi la directive européenne ne vise pas à parvenir à la pollution optimale au niveau européen, mais à atteindre un objectif défini, en l'occurrence correspondant à un engagement pris au niveau international. Or, dans le cas de la lutte contre le changement climatique, le manque d'information est très important, et l'objectif de maîtrise de la pollution retenu par les Etats membres et défini par le Protocole de Kyoto (1997) ne correspond pas, selon toute vraisemblance, à la pollution optimale telle que définie ci-dessus par la figure 1 (cf. Philibert, 2003). Cette correspondance est d'autant moins grande que les émissions de gaz à effet de serre ne se réduisent pas aux émissions de CO₂, qui sont les seules prises en compte actuellement par la directive, et que les sources d'émissions concernées par la directive ne recouvrent pas toutes les sources d'émission de CO₂, notamment celles relatives au transport et au bâtiment. La quantité totale de pollution autorisée via le système de permis ne sera donc pas la quantité optimale de pollution totale. Cependant, nous supposerons, dans le restant de la thèse, que cela n'a pas d'importance pour le raisonnement : notre objectif n'est pas de remettre en cause la justification et le montant de cette distribution¹⁴, mais d'étudier la façon dont peuvent se répartir équitablement les PEN entre entreprises nationales.

Le fait que le législateur définisse le nombre de permis en fonction d'un objectif de maîtrise de la pollution assure donc une complète équivalence entre le nombre total de permis mis à la disposition des pollueurs et l'objectif poursuivi : le système de PEN garantit donc la performance environnementale au sens où le résultat environnemental souhaité sera atteint. Mais ce résultat n'est vrai que si tous les pollueurs sont soumis à ce système et ne s'y dérobent pas : la Communauté Européenne a notamment pris des dispositions concernant la définition des pénalités et le système de vérification des émissions.

Une fois défini le nombre total de permis, le législateur doit choisir une règle d'allocation des permis entre les entités soumises à la politique. Dans un deuxième temps, ces entités peuvent échanger les PEN obtenus sur un marché, dont le prix d'équilibre résultera d'un processus d'offre et de demande¹⁵. Pour plus de clarté, on retiendra dans toute la thèse la

¹⁴ Nous reprendrons ce point, indirectement, dans le chapitre 6.

¹⁵ Au sens strict, il est donc abusif de parler des PEN comme un processus d'internalisation d'effets externes, car il ne s'agit pas de faire payer aux pollueurs, via le prix du permis, le véritable coût social que représente leur

distinction entre deux termes de vocabulaire : la « dotation », qui correspond au montant de permis reçus par une entreprise, à titre individuel ; « l'allocation », qui correspond à une répartition des permis entre toutes les entreprises (cf. note 1).

1.2. Les PEN comme moyen d'égaliser les coûts marginaux de dépollution entre les pollueurs, d'où l'efficacité économique

Les permis ont l'avantage d'être négociables, ce qui signifie que la distribution initiale des PEN ne correspondra pas à la distribution finale. En effet, le système de PEN prévoit certes dans un premier temps l'allocation des permis aux entités retenues, mais aussi dans un second temps la mise en place d'un marché de permis, permettant aux entités participantes de se re-répartir¹⁶ l'effort de dépollution à faire. Lors de cette deuxième étape, chaque entreprise compare le coût de la réduction d'une unité d'émission supplémentaire et le prix d'un permis. S'il revient plus cher à l'entreprise de dépolluer d'une unité d'émission que d'acheter un permis supplémentaire, l'entreprise préférera acheter un permis et l'utiliser¹⁷ ; au contraire, si le coût d'achat d'un permis est supérieur au coût marginal de dépollution, l'entreprise préférera entreprendre cette dépollution en interne, et ne pas acheter le permis. Le raisonnement est similaire concernant la vente d'un permis, c'est-à-dire en cas de dotation initiale supérieure à la quantité optimale de permis à utiliser : là encore, l'entreprise arbitre entre entreprendre en interne la réduction d'une unité d'émission et la vente du permis non-utilisé grâce à la dépollution menée.

La figure 2 illustre les arbitrages faits par l'entreprise, et représente la quantité optimale de pollution que l'entreprise choisit ; son coût marginal de dépollution (cf. encadré) est représenté ainsi que le prix du permis sur le marché. Nous supposons dans toute la thèse

production. La raison en est que le système des PEN, tel que prévu par la directive, est un processus de régulation de la pollution grâce à un marché entre pollueurs, et non une interaction (marché ou marchandage) entre un pollué et un pollueur.

¹⁶ L'allocation initiale entre entreprises constitue une première répartition des permis, donc de l'effort, et le marché va faire émerger une deuxième répartition de l'effort.

¹⁷ Utiliser un permis signifie que l'entreprise s'autorise à émettre la quantité autorisée par le permis. Pratiquement, cela signifie qu'à la fin de chaque période prévue par la directive (ceci devrait se faire chaque année, de même que l'attribution de permis, cf. article 11, 12 et 13 de la directive), l'entreprise doit prouver qu'elle a bien en sa possession les permis correspondant aux émissions mesurées. Un permis non-utilisé à une période peut éventuellement être gardé en réserve pour la période suivante, et correspond à un *banking*. Par simplicité, nous n'étudions pas ce cas de figure.

que le marché du permis est parfait : les entreprises seront donc preneuses de prix. Dans le cas de la directive, cette hypothèse est satisfaisante, compte-tenu du grand nombre d'installations participantes au marché européen, à savoir environ 12000 installations, et de la multiplicité des secteurs concernés : il devrait y avoir un grand nombre d'acteurs sur le marché avec beaucoup d'acheteurs et beaucoup de vendeurs, de faibles de coûts de transaction¹⁸ grâce à des agents intermédiaires¹⁹.

Quelles conclusions importantes tirer de la figure 2 ? Deux résultats sont en effet mis en évidence ici : (1) chaque entreprise, à l'optimum, égalise son coût marginal de dépollution au prix du permis, et sa seule référence pour réaliser cet arbitrage est ce prix ; cela assure l'efficacité de l'instrument, la pollution étant réduite au moindre coût, du fait de l'égalisation de tous les coûts marginaux de dépollution ; (2) il n'a pas été fait ici référence à la dotation initiale de permis reçue par l'entreprise : l'efficacité de l'instrument est indépendante de la modalité d'allocation initiale des permis entre entreprises.

¹⁸ Pour une étude sur l'impact des coûts de transactions, cf Stavins (1995). D'un point de vue empirique, Rose (1998) souligne que les études qui ont simulé des marchés de PEN trouvent que les coûts de transaction (pour vendre, acheter et conclure une affaire) représentent une fraction infinitésimale des dizaines de milliards de dollars des transactions de PEN. Selon lui, il est donc raisonnable de penser que l'hypothèse d'absence de coûts de transaction peut être admise sans grande réticence.

¹⁹ Ces conditions sont d'ailleurs mises en avant par la proposition de directive européenne (2001, Motif 13). Malheureusement, l'intervention d'intermédiaires pourrait aussi favoriser la création d'oligopoles ou d'oligopsones ; un suivi attentif de ces intermédiaires sera nécessaire. De plus, cette hypothèse de perfection du marché n'est valable que s'il y a effectivement un marché du permis, donc si la contrainte globale appliquée est suffisante.

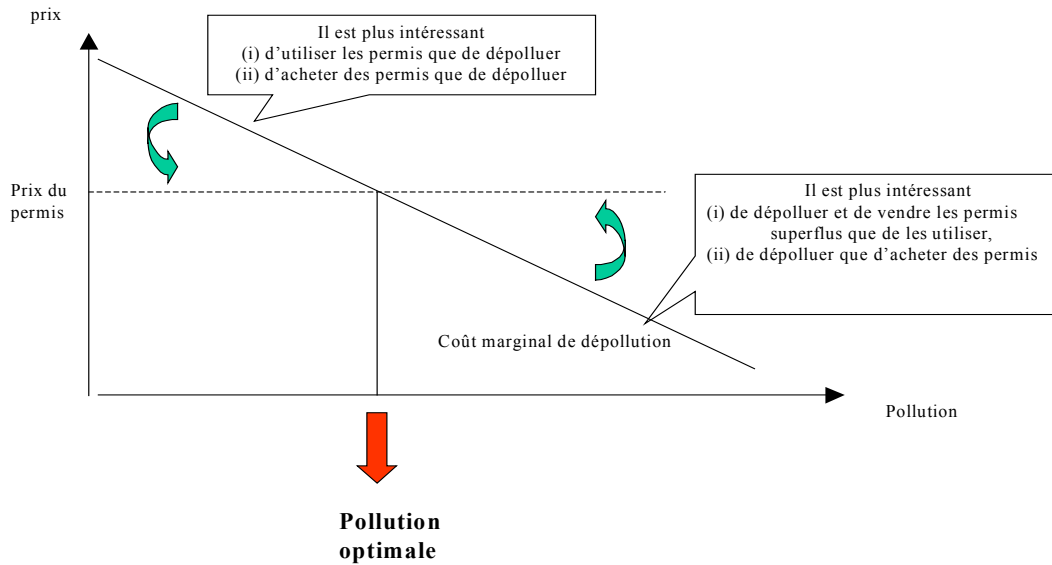


Figure 2 : L'arbitrage achat-vente de PEN et détermination de la pollution optimale au niveau de l'entreprise

1.3. Une modélisation simple du fonctionnement du marché des permis

L'objet de la thèse n'est pas d'étudier le fonctionnement même du marché des permis d'un point de vue économique, mais simplement de comprendre ses principes généraux afin d'appréhender les enjeux de l'allocation initiale, et de définir les fondements d'une allocation initiale équitable : on adapte ici un modèle simple²⁰, développé dans Sartzetakis (1994), pour présenter le fonctionnement du marché des permis, et pour analyser les déterminants du prix d'équilibre du permis.

On considère deux entreprises quasi-identiques, qui se font une concurrence à la Cournot sur le marché du produit, mais qui restent *price-taker* sur le marché du permis ; on suppose que les deux entreprises font face à une fonction de demande inverse : $p = a - bY$, avec $Y = y_i + y_j$, y_i et y_j étant respectivement les productions de l'entreprise i et de l'entreprise j .

²⁰ Sur les mêmes hypothèses de bases, Pratlong (2003) développe un modèle plus complexe, avec un marché de permis concurrentiel, mais entre deux pays différents, comportant un nombre n d'entreprises appartenant au même secteur, l'équilibre étant celui d'un Cournot-Nash.

On considère une technologie t de production, avec un coût de production pure qui est une fonction linéaire de la production, donc s'écrivant $c y$, et qui entraîne des émissions brutes (avant dépollution) notées $e y$, avec e les émissions brutes par unité de production, qui dépendent de la technologie utilisée. Reprenant les hypothèses habituelles de Dasgupta (1982), reprises chez Sartzetakis (1994) et de Alpay (2001), on suppose que la réduction des émissions est proportionnelle à la production donc αy , avec α le taux de réduction par unité de production (donc $e \geq \alpha \geq 0$), et cette réduction entraîne un coût de dépollution pure qui est une fonction quadratique de la dépollution, notée $\beta (\alpha y)^2$. On suppose que β ne dépend pas de la technologie de production considérée, mais uniquement de la technique de dépollution retenue, laquelle est différente pour chaque entreprise (on notera donc β_i et β_j). α et y sont les variables que cherche à optimiser le producteur.

Suite à la politique environnementale, chaque entreprise reçoit une dotation initiale en permis notée q_i exprimée en absolu, donc supposée non indexée sur la production. Ensuite, chaque entreprise réalise un arbitrage entre le fait d'acheter des permis à un prix n et le fait de réduire en interne sa pollution. L'entreprise a une demande nette de permis, qui est égale à $e_i y_i - \alpha_i y_i - q_i$, avec $e_i y_i - \alpha_i y_i$ la pollution finale émise par l'entreprise après son programme de maximisation. Celle-ci sera également notée q_{fi} .

En supposant que les entreprises cherchent à maximiser leur profit et donc à prendre une décision de management en conséquence (le raisonnement précis sera exposé dans le chapitre suivant, où sera notamment faite la distinction entre profit d'exploitation et profit financier), et que les deux entreprises i et j sont quasi-identiques car ne différant que par leur coefficient β_i et β_j , le programme de l'entreprise i s'écrit :

$$\text{Max}_{(y_i, \alpha_i)} \pi_i (y_i, \alpha_i) = p y_i - c_i y_i - \beta_i (\alpha_i y_i)^2 - n (e_i y_i - \alpha_i y_i - q_i) \quad (1)$$

Les conditions du premier ordre²¹ s'écrivent :

$$\frac{d\pi_i}{dy_i} = a - b (y_i + y_j) - b y_i - c_i - 2 \beta_i \alpha_i^2 y_i - n (e_i - \alpha_i) = 0$$

$$\frac{d\pi_i}{d\alpha_i} = - 2 \beta_i \alpha_i y_i^2 + n y_i = 0 \quad \text{d'où} \quad \boxed{\alpha_i y_i = \frac{n}{2\beta_i}} \quad (2)$$

²¹ Les conditions du second ordre sont satisfaites globalement.

La condition (2) énonce que le coût marginal de dépollution s'égalise, à l'optimum, au prix du permis n : les permis assurent donc l'efficacité économique au sens où les coûts totaux de dépollution sont minimisés.

En reportant la valeur trouvée dans la première équation, on trouve :

$$a - 2b y_i - b y_j - c_i - n \alpha_i - n (e_i - \alpha_i) = 0$$

$$\text{d'où } y_i = \frac{a - b y_j - c_i - n e_i}{2b} \text{ et réciproquement : } y_j = \frac{a - b y_i - c_j - n e_j}{2b}$$

Si les deux firmes ont la même technologie, donc le même c et e , on a alors :

$$p = a - b (y_i + y_j) \text{ donc } \boxed{p = \frac{a + 2c + 2ne}{3}}$$

$$\text{de plus, } 2by_i = a - \frac{a - by_i - c - ne}{2} - c - ne, \text{ donc } \boxed{y_i = \frac{a - c - ne}{3b}} \text{ et l'offre totale est : } Y = \frac{2(a - c - ne)}{3b} \quad (3)$$

$$\text{La pollution optimale } e_i y_i - \alpha_i y_i \text{ est alors : } e \frac{a - c - ne}{3b} - \frac{n}{2\beta_i} \cdot (4)$$

Cette dernière équation montre que la pollution optimale de chaque entreprise, q_i , ne dépend pas du montant de la dotation initiale q_i ; en revanche, elle dépend du prix du permis, n .

Mais comment est déterminé le prix du permis n ? Dépend-il de la distribution des dotations initiales ? Par simplicité des calculs, on suppose que les deux entreprises sont les seules sur ce marché, mais qu'elles restent cependant *price-taker*, hypothèse retenue dans toute la thèse ; le prix n du permis correspond au prix d'équilibre, tel que la demande de permis soit égale à l'offre. On a alors sur ce marché la nullité de la somme des demandes nettes, soit :

$$e y_i - \alpha_i y_i - q_i + e y_j - \alpha_j y_j - q_j = 0 \text{ soit, d'après (2), } q_i + q_j = e (y_i + y_j) - \frac{n}{2\beta_i} - \frac{n}{2\beta_j}$$

$q_i + q_j$ correspond au montant total de permis alloués, donc au plafond autorisé d'émission, noté E .

En notant Y^c la quantité totale produite par les deux entreprises en duopole sur le marché du bien, sans système de permis, donc $Y^c = \frac{2(a-c)}{3b}$, on peut écrire :

$$e Y^c - 2 \frac{ne^2}{3b} - n \left(\frac{1}{2\beta_i} - \frac{1}{2\beta_j} \right) = E, \text{ soit : } \boxed{n = \frac{6 b \beta_i \beta_j (e Y^c - E)}{4 e^2 \beta_i \beta_j + 3b (\beta_i + \beta_j)}}$$

Ainsi, le prix n du permis dépend de la quantité totale de permis E , et des caractéristiques techniques et financières propre à chaque entreprise pour sa dépollution. On retrouve ici le résultat de l'analyse graphique faite par Godard (1998, 2001, 2003) : le prix des permis dépend du plafond d'émission, c'est-à-dire de la quantité totale de permis alloués par l'Etat, et des fonctions de coût marginal de dépollution de chaque entreprise participant au système. Le prix du permis et le plafond d'émission sont des variables duales, une fois fixés les autres paramètres du système. Le prix du permis, et par là le coût total de la politique environnementale, seront d'ailleurs d'autant plus faibles que la contrainte environnementale sera faible (donc la quantité de permis alloués grande), et que le marché sera large (c'est-à-dire concernera des secteurs différents, donc prendra en compte toutes les possibilités de réduction de la pollution). En revanche, dans le cadre d'un marché parfait, le prix d'équilibre du marché des permis est indépendant des modalités d'allocation initiale des permis entre les entreprises.

Considérant ces caractéristiques (contrainte environnementale globale, et les différents coûts marginaux de dépollution de toutes les entreprises participant au système) comme des données exogènes, et fixes, on supposera fixe le prix du permis : on se focalisera donc dans la suite de la thèse sur la répartition initiale des permis entre entreprises, et non sur le fonctionnement du marché proprement dit, notamment le processus de formation réelle du prix (modalités de rencontre entre acheteurs et vendeurs, existence d'une bourse, etc.).

Qu'en est-il enfin du profit de l'entreprise? Celui-ci se réécrit, pour l'entreprise i :

$$\pi_i = \frac{a+2c+2ne}{3} \frac{a-c-ne}{3b} - c \frac{a-c-ne}{3b} - \beta_i \left(\frac{n}{2A_i} \right)^2 - n \left(e \frac{a-c-ne}{3b} - \frac{n}{2\beta_i} - q_i \right)$$

$$\text{soit } \pi_i = \frac{a-c-ne}{3b} \left(\frac{a+2c+2ne}{3} - c - ne \right) - \frac{n}{2\beta_i} \left(\frac{\beta_i n}{2\beta_i} - n \right) + nq_i$$

$$\text{d'où } \boxed{\pi_i = \frac{(a-c-ne)^2}{9b} + \frac{n^2}{4\beta_i} + nq_i}$$

Ce résultat montre que, sous les hypothèses retenues, le profit dépend du prix du permis, et du montant de la dotation initiale q_i . Ce résultat sera approfondi dans le chapitre suivant, notamment pour mettre en évidence le rôle de la dotation initiale, et revenir sur les hypothèses sous-jacentes. Ne cherchant pas à mener une étude économique du marché des permis, on choisira une autre méthode d'exposition, propice à la décomposition des raisonnements concernant l'entreprise.

1.4. Mise en perspective des permis par rapport à d'autres instruments de politique environnementale, et explicitation de l'objectif du législateur

Toute politique environnementale cherchant l'internalisation des effets externes renvoie à la mise en œuvre d'un instrument informationnel (label, étiquetage), réglementaire (norme) ou de marché (taxe, PEN) visant à obtenir une maîtrise efficace de la pollution. A cet égard, l'intérêt du système de PEN associé à un marché parfait est qu'il allie à la fois les avantages de la norme et de la taxe : tout comme la norme, il garantit la performance environnementale, ce qui n'est pas le cas de la taxe ; tout comme la taxe, il assure la minimisation des coûts totaux grâce à l'égalisation des coûts marginaux de dépollution, ce qui n'est pas le cas de la norme classique.

1.4.1. Comparaison des coûts subis avec une norme ou une taxe

De nombreuses études théoriques et empiriques insistent sur les différences entre ces instruments dans divers cas de figures (ex. : Weitzman, 1974 ; Sartzetakis, 1994). Nous ne mettrons l'accent que sur un point ici : le coût total que subit un pollueur pour se conformer à la politique environnementale (appelé coût de conformité, ou *compliance cost*) dépend de l'instrument retenu, comme l'illustre la figure 3.

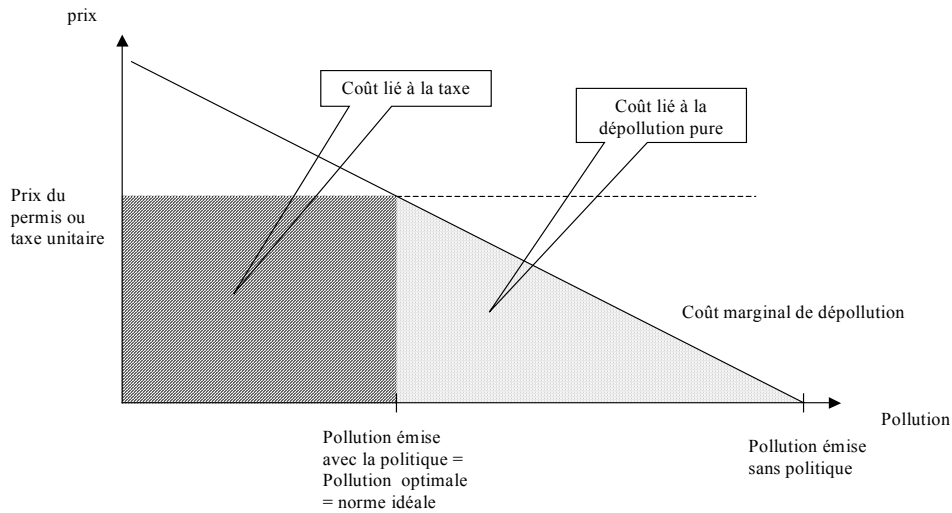


Figure 3 : Les différences dans les coûts de conformités impliqués par la limite réglementaire (norme) ou par la taxe, pour le pollueur

Le coût de conformité à la politique environnementale, correspondant au coût total lié à la dépollution nécessaire, dépend donc du type d'instruments utilisé :

- dans le cas de la norme idéale, correspondant au niveau de la pollution optimale si celle-ci avait pu être calculée *ex-ante* et pour chaque pollueur, le pollueur subit un coût de conformité correspondant au seul coût de dépollution pure, visualisé par l'aire du triangle en pointillés situé sur la droite de la figure
- dans le cas d'une taxe (mais également, le chapitre suivant le démontre, dans le cas d'un système de permis), le pollueur subit un coût de conformité qui comprend deux composantes : un coût de dépollution pure correspondant à l'aire du triangle mentionné ci-dessus, et un coût lié au paiement de la taxe correspondant au rectangle hachuré signalé²².

²² D'un point de vue logique, il faut séparer le raisonnement entre le coût lié au paiement de la taxe et l'éventuelle décision prise par les autorités publiques de restituer tout ou partie de ce produit fiscal sur une base forfaitaire ou via une réduction d'autres prélèvements fiscaux ou parafiscaux, notamment les charges salariales : c'est le thème du double dividende (cf. Bureau et Hourcade, 1998).

Ainsi, aussi bien avec la limite réglementaire (norme) qu'avec un instrument économique tel que la taxe, il ne s'agit ni de faire payer à l'entreprise polluante l'intégralité des dommages associés à sa production (graphiquement cela correspondrait à l'aire sous la courbe de dommage, fig. 1), ni de répartir les coûts totaux (coût de dépollution pour les pollueurs, et dommage évalué de façon monétaire pour les victimes) entre pollueurs et victimes ; il s'agit uniquement d'inciter l'ensemble des pollueurs à réduire de façon collectivement efficace leur pollution en recherchant la répartition des efforts de dépollution qui minimisent les coûts, tout en considérant que c'est au pollueur d'assumer les coûts de dépollution²³ (cf. le principe pollueur-payeur, présent dans le Droit français via la loi Barnier et dans le cadre législatif de l'Union Européenne). Cette explicitation de l'objectif conjoint de la puissance publique qu'est la recherche de la performance environnementale et de l'efficacité économique permet de contester l'idée, parfois avancée (Pezzey, 2002), qu'il aurait été essentiel de distribuer les permis aux individus : il n'est pas nécessaire de distribuer les permis aux consommateurs ou aux citoyens pour atteindre l'objectif poursuivi. Retenir cette modalité requiert une autre justification. Ce n'est certes pas là la question centrale de la thèse, mais sa réponse apporte une justification supplémentaire à notre problématique.

1.4.2. Allocation aux entreprises ou aux individus ?

Dans le cas de la lutte contre le changement climatique, et même si la directive l'a déjà tranchée en énonçant explicitement que les Etats devront distribuer les permis entre les entreprises (prises comme installations, et éventuellement comme groupe), et non aux individus, une question revient souvent : serait-il justifier de distribuer ces permis aux individus²⁴ et d'obliger ainsi les entreprises à les leur acheter (Pezzey, 2002)? Ce type de proposition renvoie à celle déjà existante au niveau international concernant l'allocation des permis d'émission par habitant. Dans ce cadre, Godard (2001) soulignait à ce propos que le fondement habituel d'une répartition strictement égalitaire, à savoir une liberté fondamentale

²³ Une subvention, de ce point de vue, aurait permis l'obtention du même résultat, mais les conséquences distributives auraient été tout autre. Cela irait en revanche à l'encontre du principe pollueur-payeur, qui exige que « *le pollueur (doit) se voir imputer les dépenses liées aux mesures arrêtées par les pouvoirs publics pour que l'environnement soit dans un état acceptable. En d'autres termes, le coût de ces mesures devrait être répercuté dans le coût des biens et services qui sont à l'origine de la pollution du fait de leur production ou de leur consommation* ».

²⁴ Cela pourrait être par exemple aux consommateurs ou aux citoyens ; le groupe bénéficiaire resterait à définir

comme chez Rawls (cf. chapitre 4), était ici absent, puisqu'il n'existe pas un droit premier de l'homme à émettre du CO₂ : l'accentuation de l'effet de serre n'est pas due à la respiration humaine, ou à tout autre activité intrinsèquement liée à la vie humaine, et un éventuel droit au développement économique qu'auraient tous les hommes n'impliquerait pas un droit à une égale émission de CO₂, puisque le développement économique dépend notamment des technologies, du climat, etc. Par ailleurs, même dans le cadre d'une allocation nationale des permis, l'analyse menée précédemment permet d'apporter d'autres arguments complémentaires, de divers ordres, pour aller dans le sens d'une réponse négative :

- comme nous l'avons souligné, le système des PEN n'est pas instauré pour faire payer aux pollueurs les dommages précis qu'ils induisent : il ne s'agit pas d'indemniser les victimes pour le dommage qu'elles subissent, et il ne s'agit pas non plus de répartir l'ensemble des coûts (dommage total subi et coût total de dépollution) entre victimes et pollueurs de façon égale. Il s'agit de répartir les coûts de façon efficace entre les pollueurs.
- l'attribution des PEN aux individus n'est pas nécessaire pour réaliser cet objectif, mais si cette modalité était retenue, il faut signaler que de forts coûts de transaction (Stavins, 1995) altéreraient l'efficacité économique recherchée.

Outre ces considérations relatives à l'objectif recherché par les autorités publiques, trois arguments supplémentaires, relatifs à l'équité, peuvent être mobilisés pour critiquer cette proposition :

- l'ensemble des entreprises aurait alors à payer davantage que les dommages engendrés (ou même les coûts de dépollution), ce qui demande à être justifié. En effet, sur la figure 4, le rectangle en damier vert est plus grand que le triangle hachuré rouge sous la courbe de dommage : les entreprises supporteraient à la fois les coûts de dépollution, et le coût d'achat de tous les permis.

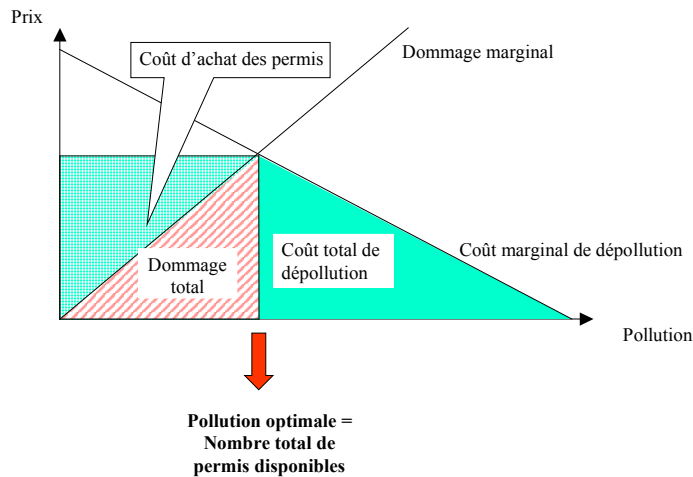


Figure 4 : Coût total de dépollution subi par les pollueurs, coût d'achat des permis pour les pollueurs et dommage total subi par les pollués au niveau de la pollution optimale

- les victimes de la pollution connaîtront de toute façon une amélioration de leurs conditions par rapport à la situation actuelle sans politique, puisque le dommage total subi sera diminué grâce à la politique environnementale : est-il alors nécessaire de les satisfaire plus encore ? y-aurait-il un droit obligatoire, inconditionnel à l'indemnisation ? Et d'un point de vue plus pratique, s'il était justifié de les indemniser, comment prendre en compte l'hétérogénéité des victimes, notamment en termes de revenu et de préférences (écologistes, neutres vis-à-vis de l'environnement, ou en faveur de la pollution), d'autant que le bien-être d'un individu ne se réduit pas à sa seule composante monétaire (cf. Mongin et d'Aspremont, 1998) ? Inversement, les entreprises devront de fait assumer des coûts de dépollution pure, ce qui peut apparaître comme déjà suffisant, notamment dans le cadre du principe pollueur-payeur.
- les théories de la justice (cf. chapitre 4) considèrent toujours que l'allocataire est celui qui utilise effectivement la ressource ; ici, puisque c'est l'entreprise qui utilise *in fine* le permis en émettant la quantité autorisée par le permis, il semble qu'elle doit donc être également le bénéficiaire de la dotation initiale de PEN.

Au vu de l'objectif poursuivi, il n'est pas nécessaire d'allouer les permis aux individus plutôt qu'aux entreprises ; d'un point de vue économique, du fait de l'existence de forts coûts de transaction, et d'un point de vue moral, il y a davantage d'arguments pour choisir de ne pas le faire. Comment alors faut-il allouer les permis aux entreprises ?

Ainsi les permis d'émission négociables constituent un instrument très intéressant de politique environnementale : ils garantissent l'atteinte de l'objectif environnement au moindre coût. De plus, l'analyse générale menée ici montre que les entreprises rationnelles, cherchant à maximiser leur profit, ne tiendront pas compte, dans leurs décisions de gestion de la pollution, de la dotation initiale qu'elles recevront individuellement : quelle que soit la dotation initiale reçue, chaque entreprise émettra *in fine* la même quantité de polluants, et cette quantité sera économiquement optimale. Même si l'impact de la dotation initiale est à analyser plus finement, ce qui sera fait dans les chapitres suivants 2 et 3, une question émerge ici : celle du choix de la répartition des PEN entre entreprises, puisque le résultat désiré sera automatiquement atteint, sous les hypothèses retenues. Sur quels critères se fonder alors ? Il semble que le caractère équitable de la règle d'allocation soit l'un de ceux les plus pertinents.

2. De l'équité dans l'allocation initiale des PEN ?

Le fait que les bénéficiaires de ces dotations soient des entreprises, et que le bien à distribuer soit un permis négociable donne à une réflexion sur l'équité une dimension différente, inhabituelle : il ne s'agit pas de réfléchir sur l'équité dans l'attribution de récompenses à des élèves, ni sur l'équité de la répartition d'organes vitaux entre des individus malades, ni même sur l'équité dans la distribution de biens entre des individus fictifs, à la Rawls. Il s'agit au contraire d'entités existantes, en concurrence ou non, situées dans des contextes très particuliers et réels, qui vont utiliser ce facteur de production qu'est le permis obtenu gratuitement ou acheté sur le marché. Par ailleurs, l'énormité des montants des transferts financiers, de l'ordre de 2.5 milliards d'euros ($20\text{€}/\text{tCO}_2 * 125 \text{ Mt CO}_2$ alloués d'après le PNAQ français, dans sa version provisoire du 8 juin) en jeu renforce la pertinence de ce questionnement.

Deux éléments clés doivent être approfondis, à ce stade, pour poser en partie les termes du problème et détailler notre problématique :

- il s'agit d'abord d'explicitier les raisons pour lesquelles la question de la définition de l'allocation initiale de PEN peut être, et même doit être formulée en termes d'équité ; il est également éclairant de survoler, dans le cadre d'une première approche, l'importance du caractère négociable des permis et le déplacement de la question qu'il opère ;
- il est nécessaire ensuite de vérifier que la recherche de l'efficacité, prônée par l'économiste, ne va pas à l'encontre de la prise en compte d'un souci d'équité dans la distribution. Y-a-t-il compatibilité entre les deux ? La recherche de l'équité dans la distribution peut-elle mettre à mal l'obtention de l'efficacité économique ? Comment arbitrer alors ?

2.1. Pourquoi rechercher une distribution équitable des PEN ?

2.1.1. *Le PEN : un bien rare, disputé, et attribué par l'Etat*

Trois caractéristiques essentielles du PEN justifient la nécessité d'une discussion approfondie sur la définition et la prise en compte d'un souci d'équité dans leur répartition : la rareté, l'absence de critères évidents et légitimes, et la nature même de l'entité en charge de la répartition.

L'ensemble des PEN constitue un bien rare au sens où toute la demande à prix zéro ne peut être satisfaite, divisible, et homogène au sens où un PEN a la même valeur qu'un autre PEN²⁵, mais qui a une valeur monétaire encore incertaine²⁶. Or, il n'existe pas *a priori* de critère indiscutable pour décider de la règle d'allocation : de nombreux débats existent sur le fait d'allouer ces PEN en fonction des émissions passées (*grandfathering*), en fonction de la capacité à payer du bénéficiaire, en fonction de la production (*output-based allocation*), etc., ou même de façon payante, notamment par enchères. Contrairement au cas d'un héritage où le testament du défunt ou les règles de droit font foi, aucun critère ne s'impose de façon

²⁵ Par commodité, nous supposons ici, comme dans toute la thèse, que l'origine du PEN n'a pas d'importance. Néanmoins, il se peut qu'il existe différents types de permis d'émission (par exemple s'il y a des PEN uniquement nationaux) ou de crédits d'émission, certifiés ou non certifiés, ce qui peut rendre l'homogénéisation des PEN difficile.

²⁶ Il existe bien sûr de nombreuses tentatives d'évaluer la valeur probable de ces permis (les modèles POLES, GREEN, et GEMINI E3 sont les plus connus), et le prix du permis varie aux alentours de 20 euros la tonne de CO₂, pour une réduction des émissions correspondant aux engagements du Protocole de Kyoto.

indiscutable pour décider de la méthode d'allocation des PEN, ce qui rend ces débats très vigoureux.

Le système de PEN repose certes sur l'idée d'un marché des permis, mais suppose aussi qu'au préalable ait été réalisée une allocation des permis entre les entités concernées ; celle-ci est décidée par les autorités publiques, l'Etat pour simplifier (cf. Dales, 1968). Notre conception de l'Etat et de son rôle est un élément décisif dans le choix de l'allocation : dans le cas d'un Etat fondé sur un ordre qu'on pourrait appeler hiérarchique ou traditionnel (à l'image des sociétés traditionnelles, où les individus les plus importants sont les plus âgés), il est possible que l'allocation légitime soit celle qui favorise l'entreprise la plus ancienne. Dans un Etat totalitaire, ce sera plutôt celle qui favorise le pouvoir du dictateur. Ces deux allocations, en revanche, ne seraient sans doute pas jugées comme équitables dans le cas d'un Etat démocratique. Un premier résultat théorique émerge ici : l'analyse de la légitimité et en particulier de l'équité de l'allocation ne peut pas être indépendante du type d'Etat dans lequel celle-ci se fait. Dans le cadre d'une allocation de permis en France réalisée par l'Etat français, il faut donc se référer à la notion d'Etat moderne dont la forme est une démocratie délibérative²⁷ (cf. Ozer, 1998).

Or, l'Etat démocratique, dans notre conception moderne de la politique, est considéré comme une autorité politique ayant la garde de l'intérêt général de la société. Cet Etat a le monopole de la violence légitime, pour reprendre l'expression de Max Weber, et substitue justement à la violence et à la loi du plus fort la régulation légale des rapports sociaux. Chacun est soumis à la loi et à l'autorité de l'Etat, et l'Etat s'efforce donc, pour reprendre Rawls, de mettre en place les conditions d'une coopération sociale avantageuse pour tous. Dans une de ces fonctions qui est de répartir de la richesse, l'Etat démocratique moderne doit donc chercher à satisfaire au mieux l'intérêt général, en considérant une certaine égalité entre les citoyens. Par ailleurs, si la forme politique de l'Etat est une démocratie délibérative, les décisions prises résultent d'une délibération entre les membres représentatifs ; l'Etat doit donc à tout moment se justifier, justifier ses décisions, et répondre de ses actes. Il en est notamment ainsi pour la politique environnementale étudiée ici. Quelles ont été les justifications avancées ? Cette politique est une réponse à ce problème d'intérêt général qu'est la pollution ; elle est une réponse adaptée au sens où il y a adéquation entre la méthode utilisée et l'objectif

²⁷ Par ailleurs, et même s'il faut garder à l'esprit la distinction entre le juridique et le moral, des références au Droit français ou au Droit européen pourront ainsi être mobilisées et se révéler éclairantes pour le problème posé dans la thèse.

recherché puisque le système de PEN assure l'atteinte de la performance environnementale ; elle est intéressante économiquement car elle garantit l'atteinte de l'objectif à un coût minimal sous réserve que le marché des permis soit parfait et qu'il n'y ait pas de tricherie de la part des entreprises. En revanche, l'analyse menée précédemment a montré que cette atteinte de l'objectif environnemental et de l'efficacité économique était indépendante de l'allocation initiale : comment alors décider de la modalité particulière de l'allocation ? Quels types de justifications avancer ? Le problème posé étant celui de la distribution d'un bien entre plusieurs entités le réclamant, une justification particulièrement pertinente est celle de l'équité de la distribution entre ces entités : toute distribution, *a minima* entre entités morales, ce que nous argumenterons dans le chapitre 5 dans le cas de l'entreprise, pose le problème de l'équité (cf. Aristote, *Ethique à Nicomaque*, L. V 5-1130₃₀). De plus, on peut défendre l'idée que l'Etat moderne démocratique, en tant que forme d'expression collective des citoyens qui sont eux des entités morales, est également une entité morale, douée d'un caractère moral, et en cela il doit se comporter moralement vis-à-vis des autres entités morales. L'allocation de PEN pouvant avoir des impacts sur les individus, qui sont des entités morales, et des entreprises, qui apparaîtront être aussi des entités morales, l'Etat, en tant qu'entité morale, se doit de prendre en compte un souci d'équité dans l'allocation. C'est d'ailleurs l'aspect que mettent en avant les industriels²⁸.

La rareté et l'absence de critère légitime indiscutable sont deux conditions suffisantes pour renforcer l'intérêt de la discussion, et la rendre plus ardue, sur l'équité de la distribution d'un bien. Et plus encore, dans le cas de l'allocation des PEN en France, l'Etat en est responsable, et devra, de par sa nature même, prendre en compte un souci d'équité. Deux autres considérations renforcent la pertinence de ce questionnement.

2.1.2. Un bien à usage multiple donc non déterministe

Dans le cas de la lutte contre l'accentuation de l'effet de serre, les permis sont relatifs au CO₂. Ces PEN sont donc nécessaires à quasiment toute production, au sens où la technologie de production nécessite l'émission de dioxyde de carbone ; en revanche, ils ne sont pas déterministes, au sens où ils ne déterminent pas le type et le niveau de production de

²⁸ Mais, dans la pratique, d'autres justifications sont possibles, *a priori*, à tout le moins tant qu'elles ne nuisent pas à l'atteinte de l'objectif environnemental et de l'efficacité économique : favoriser l'emploi, aménager le territoire, aider des secteurs industriels importants pour le pays, etc. Nous restreignons l'enjeu de la thèse à définir le sens d'une équité entre entreprises, dans le cadre d'une règle d'allocation de permis entre elles.

chaque entreprise²⁹. Cette particularité permet une grande flexibilité dans l'utilisation des PEN, et donc dans leur allocation initiale ; le législateur n'a pas ainsi à se soucier outre mesure de la contrainte technique qu'il impose ainsi aux entreprises. Cette flexibilité est un avantage, mais elle rend finalement plus difficile pour le législateur le choix d'une règle d'allocation des PEN, puisqu'elle empêche d'imposer certains critères techniques qui circonscraient ou aideraient à circonscire la solution à retenir. Ainsi, par exemple, dans le cadre de la répartition des licences UMTS en France, l'Autorité de Régulation des Télécommunications a demandé la prise en compte de différents critères, très concrets, comme la couverture du territoire que va fournir le réseau, la disponibilité des services et les impacts des installations sur l'environnement. En revanche, dans le cadre de la définition de la répartition initiale des PEN, très peu de critères aussi concrets, liés à la faisabilité technique, que ceux-ci peuvent être retenus³⁰. Sur quels critères fonder alors la répartition initiale des permis ? L'équité entre entreprises est l'un des plus justifiables.

2.1.3. Un bien fongible et négociable

En plus d'être indépendant d'une technologie particulière, le permis d'émission est négociable. L'avantage économique de la négociabilité a été amplement développé dans la littérature, et a fait l'objet de la section précédente : elle permet de diminuer, voire idéalement de minimiser, le coût total de réduction de la pollution pour la collectivité. De nombreuses études essaient d'ailleurs de mesurer cet avantage en évaluant les différences de coûts de dépollution avec et sans un système de PEN (modèles POLES, PRIMES, etc.). Mais la négociabilité change-t-elle le raisonnement en termes de justification de la distribution ? Elle permet à tout le moins un déplacement de la question concernant la dotation initiale reçue par chaque entreprise, puisque celle-ci n'est pas suffisante, l'entreprise pourra avoir accès au marché des permis, et acheter la quantité souhaitée à un certain prix. Ainsi, deux conclusions peuvent être tirées :

- La négociabilité introduit une distinction entre répartition initiale et répartition finale des biens : qu'est-ce que cela change ? Réfléchir à une répartition finale de bien

²⁹ Nous ne faisons pas, dans toute la thèse, de réelle distinction entre l'entreprise et l'installation : par simplicité, nous restons à un certain niveau de généralité.

³⁰ Cette idée se retrouve néanmoins dans les études et débats actuels, sous le terme de « *benchmarking* » : il s'agit de tenir compte de l'efficacité énergétique pour une production donnée. Ce critère sera développé, ainsi que les principaux autres, dans le chapitre 6, section 2.

implique de se soucier prioritairement des contraintes engendrées : il faudrait par exemple s'assurer que la survie reste possible, et/ou s'assurer que la répartition est à tout le moins en conformité avec le but recherché. En revanche, déterminer une répartition initiale de bien permet de recourir à un champ de justifications plus grand et diversifié : le problème est donc déplacé, et d'une certaine façon élargi.

- La dotation initiale n'est donc pas *a priori* capitale, au sens premier du terme : une dotation initiale insuffisante³¹ n'entraîne pas la mort de l'entreprise, ce qui est très différent du cas où sont alloués des organes vitaux à des malades en attente de greffe. A partir de quels critères proposer la distribution d'un bien sachant qu'elle n'est pas capitale ? Puisque aucun ne s'impose d'emblée, un questionnement approfondi est nécessaire. Les enjeux d'équité dans ces deux cas seront vraisemblablement différents.

Nous développerons ces thèmes au chapitre 4, section 4.2, puisqu'ils renvoient plutôt à un argumentaire philosophique, qui se trouvera éclairé par les raisonnements des théories de la justice présentées dans ce chapitre. Auparavant, il convient de s'assurer que la recherche de l'équité n'empêche pas l'atteinte d'un des objectifs du législateur : l'atteinte de la performance environnementale est assurée quelle que soit la répartition initiale des permis, mais qu'en est-il de l'efficacité ?

2.2. Efficacité versus équité dans le cas des PEN : la question de la séparabilité

La négociabilité permettra de diminuer, voire idéalement de minimiser, le coût total de réduction de la pollution : en accord avec le Premier Théorème du Bien-Etre, le marché concurrentiel des permis est efficace au sens où le coût total de la dépollution est minimisé, indépendamment de la répartition initiale des PEN. La répartition finale sera donc efficace, et cette répartition sera unique, puisqu'elle dépendra uniquement du prix du permis et des coûts marginaux de dépollution des entreprises, ces éléments étant déterminés de façon exogène au marché (situation technologique des entreprises, sévérité de la contrainte imposée par le plafond sur les émissions). Cela signifie que quelle que soit la répartition des dotations initiales entre les entreprises, la répartition finale des PEN à l'issue du marché supposé parfait

³¹ Le terme « insuffisant » ici est volontairement vague : l'insuffisance pourrait être par exemple comparée aux besoins de l'entreprise, mais ceux-ci seraient également à définir. Nous revenons sur cette thématique dans le dernier chapitre.

sera la même. Mais ce résultat d'invariance de la répartition finale par rapport à la règle d'allocation initiale repose sur une hypothèse : l'absence d'effet revenu. Est-ce une hypothèse forte ?

2.2.1. Y-a-t-il séparabilité entre équité et efficacité ? L'hypothèse d'absence d'effet revenu

La théorie économique affirme, via les théorèmes généraux du Bien-Etre, qu'il y a totale séparabilité entre l'efficacité et l'équité. Rechercher l'efficacité n'entache ou ne favorise en rien l'équité. C'est ce que note Varian (1997, p.561) : « (le second théorème du Bien-Etre) implique en fait que les problèmes de distribution et d'efficacité peuvent être séparés. Quelle que soit l'allocation efficace au sens de Pareto que vous désirez, elle peut être obtenue par l'intermédiaire d'un système de marché. Celui-ci est neutre d'un point de vue distributif ; quelle que soit votre définition d'une bonne ou d'une juste distribution du bien-être, vous pouvez utiliser les marchés concurrentiels pour la réaliser ». Cette idée a souvent été contestée, en particulier à partir des controverses sur le théorème de Coase (1960). Chichilnisky et Heal (1994) ont à leur tour remis en cause l'idée d'une séparabilité entre efficacité et équité, mais dans le contexte d'une répartition internationale des efforts de réduction de réduction des émissions de CO₂ : en effet, une condition essentielle à la séparabilité est l'inexistence d'effet revenu.

En étudiant la politique climatique internationale, ces auteurs ont montré que la recherche de l'efficacité du point de vue des coûts technico-économiques, donc l'égalisation des coûts marginaux de dépollution, pouvait aller à l'encontre de la prise en compte d'un certain souci d'équité, via les utilités des agents : l'utilité marginale de la monnaie étant différente suivant les pays (ce qui est particulièrement visible dans le cas d'une politique climatique internationale, considérant des pays très différents économiquement), et le climat étant un bien public et produit de façon décentralisée, l'égalisation des coûts marginaux de dépollution n'assure pas l'égalisation des utilités marginales. Ils en concluent : « *It is not generally true that Pareto optimality requires that marginal abatement costs be equated across countries : this is true only if marginal utilities of income are equated across countries ...* ».

Dans leur modèle, l'allocation optimale est celle qui maximise une somme pondérée des utilités des différents pays ; leur fonction d'utilité dépend à la fois de la consommation et du climat. Alors, montrent-ils, l'efficacité parétienne requiert que les coûts marginaux de

réduction d'émission de chaque pays soient inversement proportionnels à l'utilité marginale du bien privé dans le pays. Ainsi un pays riche ayant une faible utilité marginale de la monnaie devrait, à l'optimum, avoir un coût marginal de dépollution plus élevé que celui des pays à revenu plus pauvre où l'utilité marginale de la monnaie est plus forte. Il n'y a alors plus de variable libre pour prendre en compte de façon séparée l'objectif d'équité³². Ici la recherche de l'efficacité et le souci d'équité sont liés de façon déterministe, compte tenu de la structure du problème qui est celle d'une production décentralisée d'un bien public.

L'hypothèse centrale de ce modèle est qu'il existe des différences d'utilité marginale de la monnaie entre pays, et donc un effet revenu : le consentement à payer serait différent du consentement à recevoir. On trouve déjà cette place importante de l'effet revenu dans la critique adressée au théorème de Coase³³, dont une version développée énonce que, si tous les agents participent à la négociation, s'ils peuvent réaliser entre eux des transferts monétaires, s'il n'y a pas de coûts de transaction, si l'information est parfaite, et si les droits de propriétés sont clairement définis, alors le marchandage conduit à la réalisation d'une et une seule allocation efficace, et ce quelles que soient les dotations initiales des agents ; cette dernière partie est connue sous le terme de « conclusion d'invariance ». Cependant, cette conclusion d'invariance n'est vérifiée, outre les conditions signalées par Coase, qu'en l'absence d'effet revenu, c'est-à-dire si les utilités respectives du pollueur et du pollué sont quasi-linéaires ou plus exactement si les préférences des agents sont parallèles³⁴ (cf. l'encadré « Conclusion d'invariance du théorème de Coase et quasi-linéarité des fonctions »). Cette critique a été largement reconnue. Dans son manuel d'Introduction de Microéconomie (Chap. 31), Varian explique : « *En règle générale, le niveau d'externalité produit dans le cadre de la solution*

³² L'intuition commune dirait sans doute que cette répartition de l'effort de dépollution est plus équitable que celle qui ne prend pas en compte les capacités financières des pays et demande l'égalisation stricte des coûts marginaux de dépollution ; cependant la question n'est pas là, mais sur la possible séparabilité entre efficacité et équité. Or dans le cas présenté, il n'y a plus de séparabilité.

³³ Pour une étude complète sur le théorème de Coase, et notamment pour la critique liée à l'effet revenu, cf. Bertrand (2003).

³⁴ Les préférences sont dites parallèles par rapport à x lorsque les courbes d'indifférence s'obtiennent les unes des autres par translations horizontales (quand x est en abscisse) ou verticales (dans le cas contraire). Les préférences qui sont représentées par des fonctions d'utilités quasi-linéaires sont nécessairement parallèles.

³⁵ Le raisonnement est différent, on le verra dans le chapitre 3, pour des crédits de long terme servant à financer de gros investissements.

efficace dépendra de la répartition des droits de propriété. (...) Il existe toutefois un cas particulier où le niveau d'externalité est indépendant de la répartition des droits de propriété : si les préférences des agents sont quasi-linéaires (...) (Cette) hypothèse suppose que les demandes pour le bien qui provoque une externalité ne dépendent pas de la distribution des revenus. Dès lors, une réallocation des dotations n'affecte pas le niveau efficace des externalités. On exprime parfois ce point en disant que le théorème de Coase est valide s'il n'y a pas « d'effet de revenu » ». Lévêque (1998, p. 37) explique ce phénomène à partir des notions de consentement à recevoir et consentement à payer : « Un problème réside dans l'interprétation à donner à l'absence d'influence de la répartition initiale des droits de propriété sur l'efficacité. Cette seconde partie de théorème (dans sa formulation générale) ne doit pas être comprise comme voulant dire que la négociation aboutit à la même allocation. ». En effet, lorsque les droits de propriété appartiennent au pollueur, le pollué va dévoiler son consentement à payer pour faire diminuer la pollution, tandis que si les droits appartiennent au pollué, celui-ci dévoilera son consentement à recevoir pour accepter une pollution. Dans le cas général, ces deux consentements ne sont pas égaux, notamment parce que le consentement à payer est limité par le revenu disponible, et sera donc souvent inférieur au consentement à recevoir pour accepter la pollution. Mais les deux consentements s'égalisent lorsque les fonctions d'utilités sont quasi-linéaires.

Conclusion d'invariance du théorème de Coase et quasi-linéarité des fonctions

Hurwicz (1995) a développé le lien entre la conclusion d'invariance et la quasi-linéarité des fonctions dans le cadre d'un marché concurrentiel. Mc Kelvey and Page (1999), de façon graphique, et Leseur (2000), de façon analytique, l'ont étudié dans le cadre d'un marchandage (pollueur-pollué et entre pollueurs), en utilisant la solution de Nash. Mais aucun n'a démontré la nécessité de ce lien.

Considérant des fonctions d'utilités u et v (respectivement du pollueur et du pollué) dépendant de la pollution émise, x , et du montant financier correspondant à l'achat ou à la vente de permis, y , nous avons démontré dans Leseur (2000) la suffisance de la quasi-linéarité des fonctions pour obtenir l'invariance. Dans le cas simple d'un marchandage pollueur-pollué, nous avons seulement montré que la conclusion d'invariance était respectée si :

$$\frac{1}{u'_y} * \left[\frac{u'_x}{u'_y} * u''_{xy} - u''_{xy} \right] - \frac{1}{v'_y} * \left[\frac{v'_x}{v'_y} * v''_{xy} - v''_{xy} \right] = 0$$

Cette condition est vérifiée si les fonctions sont quasi-linéaires, mais également dans d'autres cas, par exemple si les fonctions sont cubiques. Nous avons également montré que la condition était vérifiée si le rapport des utilités marginales par rapport au revenu $\frac{u'_y}{v'_y}$ était indépendant de la pollution x .

Qu'en sera-t-il dans le cas des PEN mis en place pour lutter contre l'accroissement de l'effet de serre ? Si les permis sont alloués aux individus par exemple, il faudra alors prendre en compte l'existence des différences d'utilité marginale de la monnaie. Mais si les permis sont alloués entre entreprises, l'effet est plus douteux : McKelvey et Page (1999) estime que l'hypothèse de quasi-linéarité des fonctions d'utilités pour les producteurs n'est pas très forte. En effet, sauf à supposer qu'il existe des imperfections très fortes sur le marché des capitaux à court terme³⁵, c'est-à-dire que les entreprises ne peuvent pas emprunter pour acheter les permis nécessaires, il n'y a pas d'effet revenu pour une entreprise. Par conséquent, sa demande de PEN ne sera pas fonction de ses seuls capitaux propres. Rose (1998) vérifie également que l'hypothèse d'absence d'effet revenu est raisonnable. Il souligne, dans le cas d'un marché de permis entre pays, et au vu de son analyse empirique, que les effets revenus sont négligeables.

2.2.2. Limiter les échanges pour prendre en compte l'équité ?

Dans le cas des permis, le marché assurera donc l'efficacité de la répartition d'un bien, et la répartition obtenue *in fine* ne sera pas influencée par la règle d'allocation initiale. Cependant, une proposition visant à opposer équité et efficacité dans cette question d'allocation de PEN est encore souvent mise en avant, mais plutôt au niveau international : il faudrait, selon ses partisans, mettre en place un système de PEN et autoriser les échanges, mais introduire une limitation dans ces échanges. L'idée est d'obliger les grands pollueurs, qui sont plutôt les pays du Nord, à dépolluer en interne, sans qu'ils puissent se contenter d'acheter des permis, plutôt aux pays du Sud. Une proposition analogue aurait-elle un sens dans le cas des entreprises ?

Afin d'étudier les impacts de la limitation du libre-échange des PEN entre entreprises, mais dans le cas qui nous occupe c'est-à-dire lorsque les courbes de coût ne sont pas connues par le législateur et que le prix est inconnu et exogène, nous proposons d'examiner ici une modalité de mise en oeuvre de la politique environnementale telle qu'une entreprise reçoit une certaine dotation initiale et ne peut pas vendre ou acheter de PEN pour un montant supérieur à x % de cette dotation³⁶. Toute entreprise acheteuse de permis serait ainsi obligée de réaliser l'essentiel de sa réduction de pollution en interne, et toute entreprise vendeuse ne pourrait pas vendre tous ses permis en excès, donc obtenir un revenu très important. Il faut donc comparer la situation où il y a une limitation aux échanges à la situation, jugée critiquable par certains, où il y a libre-échange. Comme dans toute la thèse, nous supposons toujours que les entreprises sont *price-taker* sur le marché des permis, lequel est supposé parfait.

Soit deux entreprises particulières parmi celles soumises au système de PEN : l'entreprise A, qui reçoit moins de permis que sa quantité à l'optimum, donc qui sera acheteuse de permis ; et l'entreprise V qui reçoit plus de permis que sa quantité à l'optimum, donc qui sera vendeuse de permis. L'entreprise acheteuse A achètera donc moins de PEN qu'à l'optimum, c'est-à-dire s'il n'y avait pas de contrainte sur l'échange, et dépolluera plus ; son coût total de conformité sera plus important que le coût optimum. L'entreprise vendeuse V

³⁶ Le raisonnement n'est pas différent s'il s'agit de limitation absolue et non relative dans les échanges.

³⁷ Cette possibilité semble d'ailleurs être assez nouvelle, dans le domaine des politiques publiques. En effet, l'arbitrage entre efficacité, incitations et équité est souvent à faire (politiques de redistribution, politiques agricoles, etc.).

n'entreprendra pas la réduction optimale de pollution, et vendra moins de permis ; son coût de conformité sera également plus important que le coût optimum.

Ainsi, dans les deux cas, chacune des deux entreprises se retrouve dans une situation moins bonne que dans la situation optimale. Cependant, pour chacune des deux, la différence entre la situation avec limitation des échanges et la situation optimale de premier rang, sans limitation, dépend uniquement des courbes de coûts marginaux, à prix du permis fixé. Suivant les pentes des courbes des coûts marginaux de dépollution et le sens de l'inégalité entre les valeurs des deux coûts marginaux de dépollution de départ, avant toute transaction, chacune des deux entreprises va être plus ou moins avantagée ; aucune conclusion nette ne peut apparaître quant à l'identité de celle des deux entreprises qui y gagne le plus, ou celle qui y gagne le moins. La figure 5a illustre la situation :

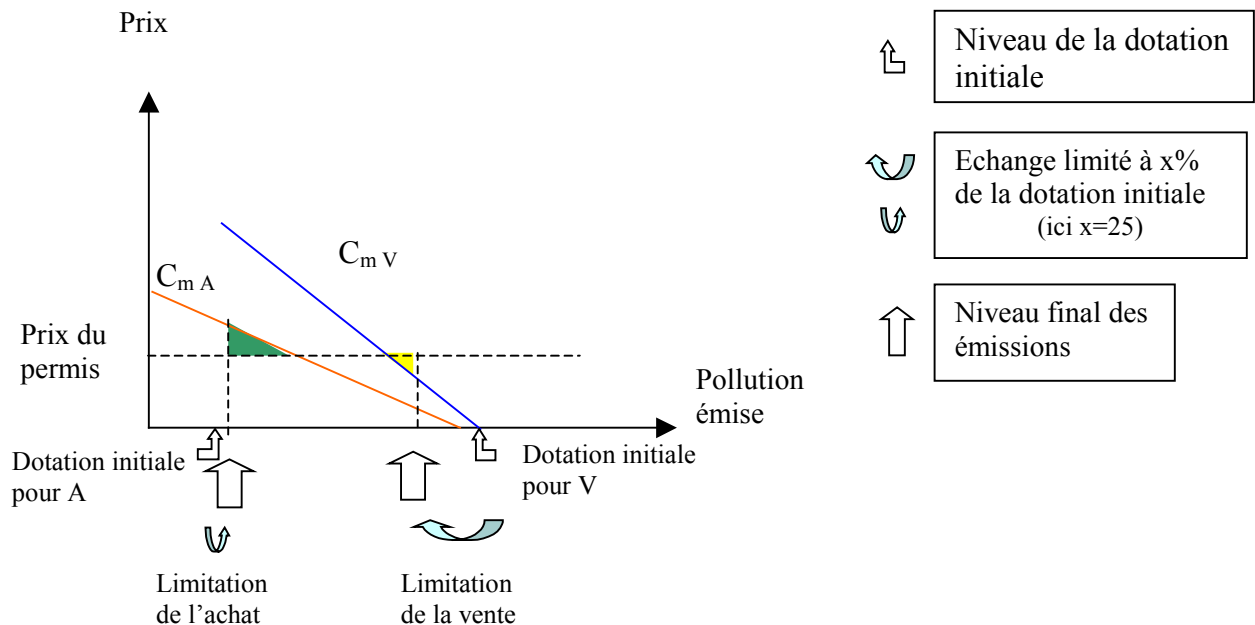


Figure 5a : La limitation du marché des permis augmente les coûts de conformité, et ici pénalise fortement l'entreprise acheteuse de permis

Remarque : $C_{m A}$ et $C_{m V}$ correspondent aux courbes de coûts marginaux de dépollution pour les entreprises A et V. On suppose ici que le marché des permis est large, ouvert à beaucoup d'autres entreprises que les deux étudiées ici : le prix du permis est ici exogène, et la quantité de permis vendue par l'entreprise V n'a pas à être égale à la quantité de permis achetée par l'entreprise A.

L'efficacité du premier rang impliquerait d'égaliser les coûts marginaux. Si l'on limite les échanges (par exemple les entreprises ne peuvent acheter ou vendre qu'à concours de 25% de leurs émissions), l'entreprise vendeuse V connaît une perte due à cette limitation correspondant au petit triangle jaune. Cette perte correspond à un gain, dû à la vente, qu'elle

ne peut obtenir. L'entreprise acheteuse, qui a reçu une dotation initiale en PEN inférieure à ses besoins optimaux (sans limitation), ne peut acheter des PEN qu'à hauteur de 25% de sa dotation initiale, et doit donc réaliser le restant de son effort de dépollution en interne : sa perte, qui correspond à un réel surcoût, due à la limitation de l'échange, correspond au grand triangle vert. Dans ce cas présenté, la surface du triangle vert est supérieure à celle du triangle jaune, donc l'entreprise vendeuse V est la gagnante de la limitation, ou plutôt la moins perdante, puisqu'elle connaît la perte la plus petite, par rapport à la situation sans limitation. Par analogie avec les négociations internationales, il semble que les pays du Sud, vendeurs de permis, seront les moins perdants de cette limitation des échanges, et que les pays du Nord seront les grands perdants au sens où ils subiront un surcoût important par rapport à la situation sans limitation.

Mais il est faux de prétendre que ce résultat est toujours valable à caractéristiques des entreprises données (pente de la courbe de coût marginal et valeur de la pollution initiale) : si le prix du permis par exemple est plus élevé (toutes choses étant égales par ailleurs, donc avec les mêmes courbes de coût marginaux et les mêmes dotations initiales que précédemment), l'effet inverse apparaît ; l'entreprise vendeuse est fortement pénalisée par la limitation de l'échange, tandis que l'entreprise acheteuse est peu pénalisée (cf. figure 5b). Dans ce cas, l'entreprise acheteuse est la gagnante de la limitation ; l'aire du triangle vert est inférieure à celle du triangle jaune. On aboutit ici à l'exact contraire de ce que les défenseurs de cette mesure recherchent, dans le cas international tout au moins ; le pays vendeur aurait en effet tout intérêt à pouvoir vendre tous ses permis superflus, tandis que le pays acheteur n'aurait qu'un intérêt faible à l'achat. Les pays du Sud, vendeurs, perdent plus à la limitation des échanges que les pays du Nord, acheteurs.

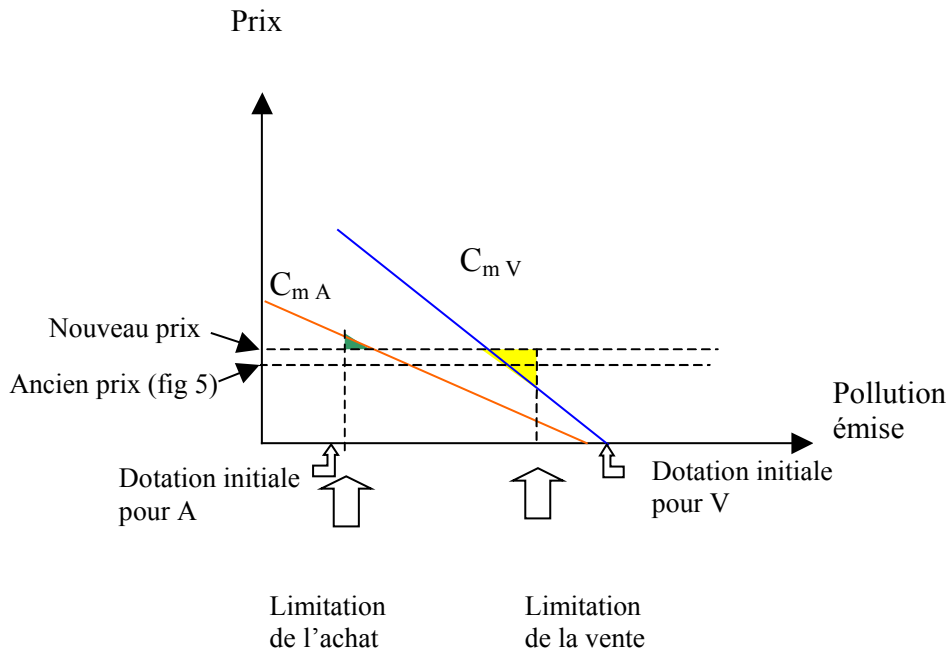


Figure 5b : La limitation du marché des permis augmente les coûts de conformité, et ici pénalise fortement l'entreprise vendeuse de permis

N. B. : les légendes sont les mêmes que précédemment, en 5a.

Cet exemple montre que l'effet d'une limitation des échanges, au regard d'un objectif d'équité, défini ici de manière approximative comme lié aux inégalités de coûts, est indéterminé de façon générale : il est vrai qu'une des deux entreprises, acheteuse ou vendeuse, peut y gagner plus que l'autre. Cependant, sans information parfaite sur l'ensemble des données de la situation (prix du permis, courbes des coûts marginaux de dépollution, dotations initiales déterminées et de façon indépendante à la question de la limitation des échanges, etc.), on ne peut pas savoir laquelle des deux entreprises y gagne le plus : on ne peut donc pas, en toute généralité, justifier le recours à une limitation des échanges, qui réduit l'efficacité de l'instrument, par des considérations sur la recherche d'une plus grande équité dans le partage des gains à l'échange. Dans notre cas d'étude sur la mise en place de la politique environnementale, limiter les échanges serait inefficace et ne servirait pas à mieux répondre à un souci d'équité.

L'idée développée en économie selon laquelle les questions de l'équité et de l'efficacité sont séparables n'est donc pas remise en cause lors d'une réflexion sur un système de PEN pour les entreprises. Il n'est ni nécessaire ni judicieux d'imposer des restrictions aux échanges, dans un but d'équité. Cette séparabilité est très intéressante puisqu'elle offre au

législateur la possibilité à la fois de minimiser les coûts totaux et de prendre en compte les caractéristiques des entreprises dans la définition des dotations initiales de PEN. L'efficacité à laquelle va aboutir le marché de PEN n'est pas dépendante de la dotation initiale, laquelle détermine en revanche en partie les transferts financiers qui seront réalisés entre firmes. Il est donc possible, pour les autorités publiques, de rechercher l'équité dans le choix de l'allocation initiale³⁷, sans nuire à l'obtention de l'efficacité³⁸.

3. Conclusion

Un système de Permis d'Emission Négociables (PEN) constitue un instrument économique de politique environnementale intéressant sur le plan économique en ce qu'il amène les pollueurs à prendre en compte le coût social de leur production. Ce système permet d'internaliser l'externalité, tout en garantissant à la fois l'atteinte de l'objectif environnemental au niveau global et un coût de conformité global minimal grâce aux possibilités d'échanges sur le marché des permis. Une fois que l'Etat a décidé du plafond d'émission total qu'il souhaite atteindre, le système de PEN permet de déléguer à chaque entreprise, c'est-à-dire l'agent qui dispose de l'information qui est ici son coût marginal de dépollution, la prise de décision quant à sa propre pollution optimale. Le législateur laisse ainsi l'entreprise arbitrer entre la dépollution à entreprendre en interne, et l'achat ou la vente de permis sur le marché.

Néanmoins, avant la mise en place du marché des permis, l'Etat doit décider de la méthode d'allocation initiale de permis entre entreprises, laquelle semble, d'après la première analyse faite (mais nous le vérifierons dans le chapitre suivant) n'avoir aucune conséquence sur l'atteinte de la performance environnementale et sur l'atteinte de l'efficacité économique. Des débats existent au sujet de l'allocation initiale : même si l'équité est souvent le référent affiché, aucun critère explicite ne paraît à première vue indiscutable. La rareté des PEN et l'absence de prétention légitime des bénéficiaires sur le montant de la dotation justifient un questionnement approfondi sur l'équité de cette distribution. Plus encore, puisqu'il revient à

³⁸ La conclusion énoncée ici quant à la séparabilité entre efficacité et équité est valide dans le cas des modalités gratuites d'allocation, mais serait à étudier dans le cas des modalités payantes. Mais nous ne développons pas ces cas dans la thèse, car la directive européenne sur la réduction des émissions de gaz à effet ne retient pas cette modalité.

³⁹ En effet, l'introduction d'une taxe idéale, à un prix n égal à celui du permis, aurait le même impact.

l'Etat de décider de la méthode d'allocation, celui-ci devra, de par sa nature d'entité morale, prendre en compte un souci d'équité. Il devra donc déterminer les circonstances particulières justifiant un traitement spécifique pour certaines entreprises. La question de l'équité dans la distribution est renforcée du fait des caractéristiques du PEN, à savoir qu'il est fongible, négociable, et que son effet n'est pas déterministe. En ce sens, la dotation initiale n'est pas à première vue capitale, au sens propre du terme, pour le rôle de l'instrument et pour l'activité de l'entreprise : une grande flexibilité est ainsi introduite, agrandissant largement le champ des justifications possibles que peut retenir le législateur. De plus, il n'est pas à redouter d'interactions négatives entre la recherche de l'efficacité et celle de l'équité, au vu des deux cas classiques étudiés (existence d'effet revenu, et intérêt d'une limitation des échanges sur le marché des permis) : l'équité peut être recherchée séparément de l'efficacité, laquelle est garantie par le marché parfait des permis.

Cependant, l'équité à considérer ici sera pourtant d'une nature assez particulière : elle dépendra de la nature exacte de l'Etat, et elle devra aussi s'adapter au bien particulier qu'est le PEN, ainsi qu'à la nature exacte du bénéficiaire. En effet, les bénéficiaires ne sont pas des individus mais des entreprises, qui sont en droit, et cela sera démontré au chapitre 5, de demander à bénéficier de considérations morales.

CHAPITRE 2. IMPACT DE LA DOTATION INITIALE DES PERMIS SUR L'ACTIVITE DE L'ENTREPRISE : ANALYSE ECONOMIQUE ET MISE EN EVIDENCE DES ENJEUX

Afin de travailler sur les modalités de la prise en compte d'un souci d'équité dans la répartition initiale des Permis d'Emission Négociables (notés PEN), il est essentiel, et cela sera argumenté dans le chapitre 4 traitant des théories modernes de la justice, de mieux comprendre le problème précis posé et, à cette fin, d'étudier l'impact de différentes méthodes d'allocation initiale (totalement payante, totalement gratuite, partiellement gratuite) sur l'entreprise. Le chapitre précédent a montré que la règle d'allocation des PEN ne conditionnait pas l'atteinte de la pollution optimale, ni celle de l'efficacité économique. Mais qu'en est-il au niveau de la répartition des coûts supportés ? Et plus généralement, quelle est l'influence de la dotation initiale reçue par une entreprise sur son activité ? Nous présentons d'abord l'impact de la dotation initiale sur le coût marginal de dépollution, et sur le coût marginal de production (Section 1). Nous étudions ensuite l'impact de la dotation initiale sur la décision de production à court terme, en mettant l'accent sur l'importance de la nature juridique des permis (Section 2). Enfin, nous évaluons l'impact, non de la dotation initiale en tant que telle, mais de l'instauration de la politique environnementale³⁹ sur le profit tiré de l'activité même de l'entreprise, suivant que celle-ci peut ou non répercuter l'augmentation du coût marginal de production, due à la mise en place de la politique environnementale, sur le marché du bien (Section 3). Cette dernière section permet ainsi de distinguer, du point de vue de l'analyse économique, les impacts de la seule instauration de la politique environnementale des impacts de la dotation initiale décrits dans les sections 1 et 2. Elle met en lumière les enjeux économiques et relatifs à l'équité de la politique environnementale en tant que telle. Mais à cette étape de la thèse, qui est encore centrée sur l'analyse économique, les problèmes relatifs à l'équité ne peuvent être que posés ; il reviendra à l'ensemble de la thèse de se saisir de ceux-ci de façon pertinente, et d'y apporter des réponses complètes, ou à tout le moins des éléments.

1. Conséquences de la dotation initiale des PEN sur les coûts

Il importe à ce stade d'analyser les principales conséquences de la distribution initiale des permis sur l'entreprise. Nous proposons de ne pas considérer les cas de pouvoirs de marché sur le marché des permis (Tietenberg, 1985) : nous n'étudions donc pas les cas de manipulation simple (Hahn, 1984) ou de manipulation par exclusion⁴⁰ (Misiulek et Elder, 1989 ; Schwartz, 2003). Compte tenu du grand nombre d'acheteurs et de vendeurs présumés de permis d'émission de CO₂, et de la présence souhaitée de divers intermédiaires assurant un volume et une liquidité du marché suffisants (Commission Européenne, 2001), nous prenons comme hypothèse vraisemblable l'absence d'influence stratégique du prix des permis, donc de pouvoir de marché sur le marché des permis. Nous supposons donc dans tout ce texte que le prix des permis n est concurrentiel et fixe : il est supposé indépendant du comportement des agents, mais dépendant bien sûr des caractéristiques du marché en termes d'offre globale de permis décidée par les pouvoirs publics, et de la demande globale de permis ; celle-ci est en fonction des coûts marginaux de dépollution. Nous ne nous intéressons pas à la formation du prix n du permis⁴¹ : notre étude se fait dans un cadre statique et non en dynamique, et où l'entreprise optimise à la fois sa quantité de production et sa dépollution. Nous supposons aussi, ici comme dans toute la thèse, que les entreprises ne trichent pas et se soumettent entièrement à la politique environnementale. Il n'y a donc pas de « *cheating* ». Par ailleurs, nous ne ferons pas de différence, dans toute la thèse, entre une entreprise et une installation, alors que financièrement notamment ces deux structures ne sont pas assimilables ; nous ne considérerons, par simplicité, que des entreprises.

⁴⁰ La manipulation simple correspond à la stratégie qu'adopte l'entreprise en position dominante sur le marché des permis (dans le cas de marché des permis imparfait, ce que nous ne supposons pas ici) pour minimiser ses coûts de dépollution. L'entreprise vendeuse peut par exemple faire de la rétention de permis afin d'entraîner une augmentation du prix à la vente. La manipulation par exclusion consiste en revanche pour une entreprise à utiliser le marché des permis pour exclure ses concurrentes sur le marché des biens.

⁴¹ Notamment en termes de rétroaction du marché des biens sur le marché des permis : il est vrai que si les quantités de biens offerts changent du fait de la politique environnementale, la demande en permis est modifiée, affectant ainsi le prix n du permis. Les simulations à partir de modèles d'équilibre général calculable (ex. Gemini E3) illustrent ce point.

En dépit de ces hypothèses, il reste que la dotation initiale peut sans doute influencer la quantité de bien produite, le prix de vente du bien, et donc le profit de l'entreprise. Pour analyser cette influence, il est utile de distinguer deux cas :

- d'une part la décision stratégique de l'entreprise de poursuivre ou non son activité, où celle-ci compare donc le profit réalisé lorsqu'elle produit et le profit réalisé lorsqu'elle ferme en arrêtant son activité ;
- d'autre part, la décision de l'entreprise en terme de management : une fois prise la décision de production, l'entreprise cherche à produire la quantité optimale de biens, correspondant à la maximisation de son profit. Dans ce dernier cas, c'est la notion de profit marginal qui importe.

Dans ces deux cas, qui conduisent à deux études séparées, nous utiliserons la même méthode d'analyse, développée ci-après :

1.1. Impact de la dotation initiale sur le coût de conformité et le coût financier

On choisit de retenir ici une approche comptable⁴², propice à la distinction, laquelle est utile pour la compréhension, entre deux types de profits : le profit d'exploitation, et le profit financier. On cherche en effet ici à décomposer les raisonnements qu'une entreprise rationnelle devrait adopter d'un point de vue économique, et non à proposer une étude économique du marché des permis⁴³ ; c'est dans ce deuxième cadre qu'un modèle mathématique du type de celui présenté dans le chapitre précédent aurait été utile, bien qu'il aurait fallu en plus porter l'attention sur la généralité des diverses fonctions retenues, et prendre en compte notamment l'élasticité de la demande de biens pour tenir compte de l'interférence avec le marché du bien. Le choix de cette méthode d'exposition plutôt que

⁴² Le traitement comptable des permis fait encore l'objet de débats, même si l'IFRIC (*International Financial Reporting Interpretation Comitee*) a émis une proposition (IFRIC, 2003), déjà débattue par l'ensemble des autorités nationales en charge des standards dans la comptabilité : le permis devrait être considéré comme un actif incorporel, et la dotation initiale une subvention ; l'utilisation des permis correspondant aux émissions effectives autorisées du fait de la possession de ceux-ci sera, elle, comptabilisée de façon progressive, dans la catégorie comptable des provisions. Pour la réponse française du Conseil National de la Comptabilité, cf. CNC, 2003, et pour une étude plus générale sur les aspects juridiques et comptables, cf. PriceWaterhouseCoopers, 2003.

⁴³ On raisonne donc ici en équilibre partiel et non en équilibre général.

l'autre est bien sûr sans impact sur le résultat dégagé précédemment : l'indépendance de la décision de production de l'entreprise par rapport à la dotation initiale reçue.

1.1.1. Présentation de la méthode d'analyse

On considère une entreprise, soumise à la politique environnementale, recevant une dotation initiale de PEN. Quels sont les impacts de cette dotation sur les coûts de l'entreprise ?

On peut schématiser la situation de la façon suivante :

- On considère deux catégories comptables de l'entreprise : (i) les actifs constitués par les permis détenus et non utilisés par l'entreprise mais valorisés en fonction du prix du marché, et (ii) les liquidités dont dispose l'entreprise⁴⁴. On distingue ces deux catégories car la nature, la spécificité et la disponibilité diffèrent ; en revanche, il y a additivité de ces deux types d'actifs du point de vue comptable.
- On considère deux types de coûts : (i) un coût de conformité, caractérisé comme un flux, différence entre la situation finale de l'entreprise et la situation initiale (toutes choses étant égales par ailleurs, on ne s'intéresse ici qu'aux éléments relatifs à la gestion de la pollution c'est-à-dire le coût de la dépollution pure, et l'impact du système de permis) ; (ii) un coût financier ne synthétisant que l'évolution de la situation financière de l'entreprise. Ce dernier correspond au coût de conformité à la politique environnementale que l'entreprise doit subir, diminué du montant de la valeur monétaire de la dotation initiale.

Le raisonnement s'étend sur les trois moments de l'instauration effective de la politique environnementale utilisant les PEN :

- Avant de recevoir la dotation initiale, l'entreprise n'a pas de PEN et a certaines liquidités notées L . Ce moment, noté S_0 , a toujours ces mêmes caractéristiques, quelles que soient les situations ultérieures, c'est-à-dire indépendamment des dotations initiales reçues.

⁴⁴ On pourrait tout aussi bien se référer l'ensemble de la valeur de l'entreprise (hors dotation initiale), c'est-à-dire en tenant compte de ses autres actifs corporels et incorporels, évalués à des prix qu'il faudrait déterminer. L'intérêt ici de se référer aux liquidités de l'entreprise, lesquelles lui permettent de faire face à ses échéances financières, est de décortiquer le raisonnement.

Pour tous les cas envisagés, la situation S_0 se résume :

So	
Actif (PEN)	Liquidité
0	L

- Au moment S_i , les autorités procèdent à l'allocation initiale, et attribuent gratuitement une certaine dotation initiale, correspondant à une certaine valeur, à l'entreprise ; ce raisonnement est aussi valable pour le cas particulier où l'entreprise reçoit une dotation initiale nulle.
- A S_f , au moment de la situation finale, lorsque l'entreprise a optimisé sa stratégie de dépollution, via un arbitrage dépollution-achat/vente de permis, en dépolluant la quantité optimale et achetant le nombre optimal de permis, l'entreprise supporte un coût de conformité qui se décompose en (i) un coût de dépollution pure noté B (correspondant au triangle situé sous la courbe de coût marginal, cf. figure 1), et (ii) un coût d'achat des permis nécessaires d'un montant A . Lors de la situation finale qu'on considère, l'entreprise a déjà rendu compte de sa pollution c'est-à-dire attesté qu'elle a bien en sa possession les permis l'autorisant à émettre la quantité réelle correspondant. En S_f , l'entreprise a utilisé, c'est-à-dire consommé, ces permis correspondant au niveau de pollution optimal pour elle.

1.1.2. Application : en cas de dotations initiales extrêmes

Étudions ici deux cas d'écoles, qui correspondent à des dotations initiales extrêmes :

- Si elle reçoit une dotation notée 1 (cf. figure 1), c'est-à-dire que tous les permis sont vendus à un certain prix, l'entreprise fait un arbitrage entre acheter des permis à ce prix, et réduire en interne sa pollution. Dans ce cas, l'entreprise va réduire sa pollution jusqu'à la quantité optimale de pollution pour elle, ce qui lui coûte B , et acheter le nombre de permis correspondants ce qui lui coûte A .

Schématisation :

S _i		S _f	
Actif (PEN)	Liquidité	Actif (PEN) ⁴⁵	Liquidité
0 (dotation)	L	0	L-A-B

$$\text{Coût de conformité} = - \text{Flux} = - (S_f - S_i) = - (L-A-B - L) = A + B$$

$$\text{Coût financier} = - (S_f \text{ liquidité} - S_i \text{ liquidité}) = A + B$$

$$= \text{Coût de conformité} - \text{Dotation gratuite}$$

- Dans le deuxième cas, l'entreprise va recevoir la dotation 2 (cf. figure 1), qu'on suppose ici égale à sa pollution actuelle, et optimise ensuite sa pollution, en réalisant un arbitrage entre vendre des permis obtenus de façon gratuite en réduisant sa pollution, et utiliser ces permis. Tout se passe comme si l'entreprise vendait la totalité de ces permis obtenus gratuitement, ce qui nous permet d'ailleurs de nous rendre compte de la valeur monétaire de cette dotation gratuite, puis achetait les permis nécessaires correspondant à sa pollution optimale (notée q_f) pour un montant A et entreprenait les réductions d'émission nécessaires, donc pour un montant B . L'entreprise subit donc un coût de conformité $A+B$, mais a obtenu un gain total $A+B+C$ qui représente la valeur totale des permis vendus ; cette valeur est aussi égale à la valeur de la dotation initiale.

On schématise la situation :

- A S_i, l'entreprise reçoit une dotation initiale en PEN correspondant à un montant $A+B+C$.
- A S_f, tout se passe comme si l'entreprise avait vendu sa dotation initiale de PEN, donc obtenu $A+B+C$, et avait acheté la quantité de permis optimale A , et dépollué pour un montant B .

S _i		S _f	
Actif (PEN)	Liquidité	Actif (PEN)	Liquidité
$A+B+C$	L	0	$L+A+B+C-A-B$

⁴⁵ Utiliser un permis signifie que l'entreprise s'autorise d'émettre la quantité autorisée par le permis. Techniquement, cela signifie qu'à la fin de chaque période prévue par la directive, l'entreprise doit prouver qu'elle a bien en sa possession les permis correspondant aux émissions mesurées. Cette étape faite, l'entreprise « perd » les permis correspondants ; les permis utilisés ne constituent plus un actif de l'entreprise (cf. notre définition de la situation finale). Cette quantité S_f actif devrait, sous réserve de marché parfait et de comportement rationnel, toujours être égale à 0 (et sous réserve qu'il n'y ait pas de mise en réserve ou de possibilité d'emprunter des permis, mais cela changerait peu le raisonnement, excepté qu'il faudrait sans doute introduire un taux de dépréciation). Ce problème est secondaire pour notre étude et nous ne le traiterons pas.

$$\text{Coût de conformité} = - \text{Flux} = - (S_f - S_i) = A+B$$

$$\text{Coût financier} = - (S_f \text{ liquidité} - S_i \text{ liquidité}) = -(L+C-L) = - C$$

$$= \text{Coût de conformité} - \text{Dotation gratuite} = A+B-A-B-C$$

Ici, il y a même un gain financier net retiré par l'entreprise qui est égal à C .

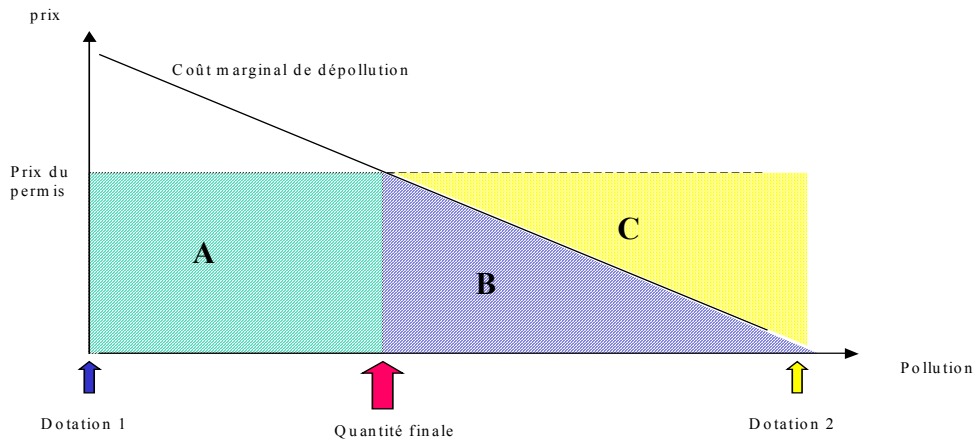


Figure 1 : Les différents coûts : coût lié aux PEN (A) et coût de dépollution pure (B)

Remarque : le code des couleurs est le suivant : les effets de la dotation 1 sont représentés en bleu (rappelant la couleur de la flèche), et les effets de la dotation 2 en jaune (rappelant la couleur de la flèche) ; lorsque les effets sont les mêmes dans les deux cas, le vert est choisi. Les coûts sont représentés par des hachures, tandis que les recettes sont représentées par des quadrillages.

Ces deux exemples simples permettent de tirer deux conclusions importantes :

- le coût de conformité à la politique environnementale est le même quel que soit le montant de la dotation initiale, et est égal au coût de dépollution pure (noté ici B) additionné d'un coût d'achat (ou d'opportunité dans l'utilisation) des permis (noté ici A)
- il existe en effet un coût d'opportunité dans l'utilisation des permis, même obtenus gratuitement (cf. l'encadré). Ceci s'observe dans notre schématisation dans le fait que la dotation initiale reçue est évaluée à sa valeur marchande $A+B+C$ et non à 0. Du

point de vue du raisonnement, tout se passe donc comme si, d'abord, la dotation initiale était entièrement vendue, puis les permis nécessaires étaient achetés.

Coût d'opportunité

En économie, on prend en compte, dans le calcul du profit, des coûts d'opportunité, qui ne sont pas à proprement parler des dépenses réellement faites, mais qui correspondent à « *la valeur de la meilleure autre utilisation possible d'une ressource* » (Stiglitz, 2001). Ici, le fait d'utiliser des permis même reçus gratuitement entraîne un coût correspondant au renoncement de profit retiré de la vente possible des permis.

Ce raisonnement sur le coût d'opportunité est déjà mené au niveau de la définition de la pollution optimale : l'entreprise arbitre entre le fait de garder un permis (ce qui constitue un coût d'opportunité) et polluer, et dépolluer en interne et pouvoir vendre les permis.

Mais ce raisonnement sur le coût d'opportunité doit aussi être mené au niveau de la définition de la production optimale, donc lorsque l'entreprise maximise son profit : elle doit considérer le produit de ses ventes, son coût de production, son coût de dépollution pure B , et le coût lié à l'achat de l'ensemble des permis comme nous l'avons fait, donc A . Le coût d'opportunité est à prendre en compte car augmenter la production revient à augmenter le nombre de permis nécessaires ; utiliser ces permis, même obtenus gratuitement, prive l'entreprise d'une source de revenu.

Pour mieux comprendre ce raisonnement, compliquons ces deux cas d'école, en considérant non des dotations initiales extrêmes mais des dotations initiales intermédiaires.

1.1.3. Application : en cas de dotations initiales intermédiaires

- L'entreprise reçoit une dotation initiale 1a (cf. figure 2), correspondant à une valeur $A1$, inférieure à la quantité optimale de permis. Elle doit alors dépolluer en interne pour un coût $B1+B2$ et acheter des permis pour un montant $A2$.
- L'entreprise reçoit une dotation initiale 2a (cf. figure 2), correspondant à une valeur $A1+A2+B1+C1$, supérieure à la quantité optimale de permis. Elle va alors dépolluer en interne pour un coût $B1+B2$ et vendre des permis pour un montant $B1+C1$.

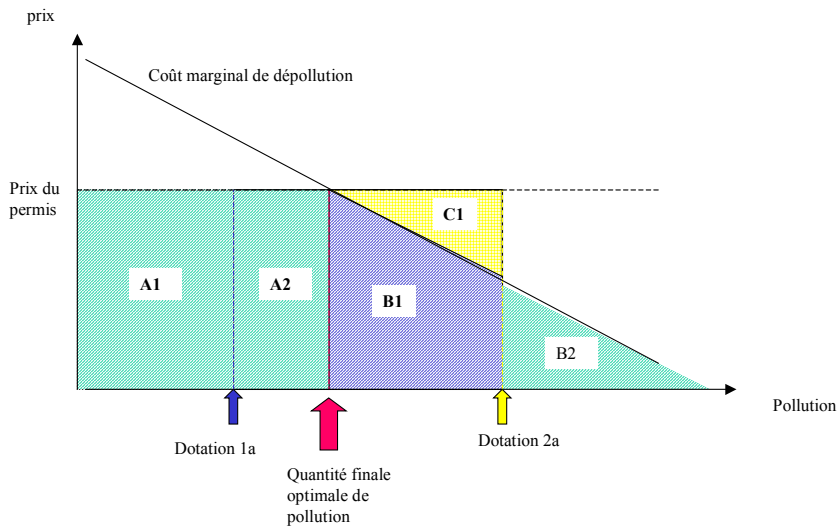


Figure 2 : les différents types de coûts dans le cas de dotations intermédiaires

On a donc pour le premier cas :

S_i		S_f	
Actif (PEN)	Liquidité	Actif (PEN)	Liquidité
A1	L	0	$L+A1-A1-A2-B1-B2$

Coût de conformité = - ($S_f - S_i$) = $-(L-A2-B1-B2-L-A1) = A1+A2+B1+B2 = A+B$ (cf. fig. 1)

Coût financier = Coût lié à la dépollution – Dotation gratuite = $A2+B1+B2$

Et pour le second cas :

S_i		S_f	
Actif (PEN)	Liquidité	Actif (PEN)	Liquidité
$A1+ A2+B1+C1$	L	0	$L+A1+A2+B1+C1-B1-B2-A1-A2$

Coût de conformité = - Flux = - ($S_f - S_i$) = $B2-C1+A1+ A2+B1+C1 = A1+ A2+B1+B2$

= $A+B$ (fig. 1)

Coût financier = - (S_f Liquidité - S_i Liquidité) = $B2-C1$

= Coût lié à la dépollution – Dotation gratuite

1.2. Conclusion : Impact de la dotation initiale sur les coûts de l'entreprise

En utilisant cette méthode d'analyse, on constate d'une part qu'il est utile de distinguer deux types de coûts (coût de conformité, coût financier), et d'autre part que chacun de ces deux coûts est différemment affecté par la dotation initiale. En effet, le coût de conformité est toujours égal à la valeur des permis nécessaires pour couvrir le niveau optimal d'émission (A) additionné du coût de dépollution pure requis pour atteindre ce niveau d'émission (B) ; le coût de conformité ne dépend pas de la dotation initiale. En revanche, le coût financier, correspondant aux modifications de la situation financière de l'entreprise entre S_0 et S_f , dépend de la dotation initiale reçue par l'entreprise : plus la dotation initiale est importante, plus la valeur financière de l'entreprise s'accroît (toute chose égale par ailleurs, c'est-à-dire une fois compté le coût de conformité). La conclusion suivante est vraie sous deux réserves : il faut, d'une part, que le marché des permis soit parfait, ce qui est supposé ici, et, d'autre part, qu'il n'y ait pas d'effet revenu, point qui a déjà été évoqué dans le chapitre précédent.

Conclusion 1 :

Cette étude permet de conclure que, quelle que soit la dotation initiale, le coût de conformité à la politique environnementale est toujours le même, égal à $A+B$: cela correspond à la valeur de marché de la quantité de permis utilisée à l'optimum additionné du coût de la dépollution pure optimale. Ce coût dépend à la fois du prix du marché, supposé fixe dans ce travail, et bien sûr de la courbe du coût marginal de dépollution de l'entreprise, mais il est indépendant de la dotation initiale. Par contre, d'un point de vue financier, les deux cas étudiés ne sont pas équivalents : le coût financier⁴⁶ est différent suivant les dotations initiales.

2. Conséquences d'un système de PEN sur le profit et les décisions de production

Après avoir démontré que le coût de conformité ne dépend pas de la dotation initiale, mais qu'en revanche le coût financier en dépend, il est utile d'étudier l'impact de différentes dotations initiales sur le profit de l'entreprise. Il faut ici distinguer deux cas : (i) l'entreprise

⁴⁶ Dans la suite du texte, on ne fait plus référence à ce coût financier ; le profit financier mentionné ultérieurement n'est pas ce coût financier.

arbitre entre le fait de continuer son activité, et le fait d'arrêter totalement son activité⁴⁷ ; (ii) l'entreprise a décidé de poursuivre son activité, et cherche à produire de façon optimale. Dans tout ce travail, l'hypothèse faite est que l'entreprise cherche à maximiser son profit.

2.1. La nature des permis influe-t-elle sur la décision de l'entreprise de continuer son activité ? : la valeur stratégique d'une entreprise

Trois cas sont à distinguer, suivant que les permis sont vendables ou non en cas d'arrêt de la production, et suivant qu'ils sont ou non des permis dits « spécifiques », assimilables à un droit d'émission par unité de produit ; la dotation reçue est alors indexée sur la production, ce que certains industriels réclament. La première distinction n'est bien sûr intéressante que dans le cadre d'une méthode gratuite d'allocation de permis.

2.1.1. Distinction entre le profit d'exploitation et le profit financier

Pour des raisons de clarté, on est amené à distinguer ici un profit π que l'on peut appeler d'exploitation ou économique⁴⁸, c'est-à-dire le profit obtenu grâce à la production seule, et la valeur monétaire de la dotation initiale, notée D , de l'entreprise. La valeur totale V de l'entreprise est alors, toutes choses égales par ailleurs c'est-à-dire qu'on ne compte ici que les effets engendrés par le système de permis, :

$$V = \pi + D$$

π correspond donc à un flux monétaire égal à la vente de la production diminué du coût de production et du coût de conformité, tandis que D correspond à la valeur de la dotation reçue par l'entreprise. La dotation initiale D apparaît dans le bilan comptable de l'entreprise⁴⁹, non au niveau du profit d'exploitation, mais au niveau d'un profit financier : la dotation correspond à un bénéfice exceptionnel. C'est ce que confirment les propositions de l'IFRIC et du Conseil National de la Comptabilité les plus récentes (cf. note 42).

⁴⁷ De façon empirique, le cas vraisemblable concerne non la cessation totale d'activité de l'entreprise, mais la fermeture d'une de ses installations. Cependant, par simplicité dans la thèse, nous ne dissociions pas ces deux cas.

⁴⁸ On reprend ici la typologie de la Finance.

⁴⁹ Dans la comptabilité française telle qu'elle était en vigueur jusqu'alors, les permis gratuits octroyés initialement, tant qu'ils n'étaient pas vendus, n'auraient pas dû figurés pas dans le bilan comptable de l'entreprise, mais plutôt dans les annexes de celui-ci, sous le titre « d'actif latent » ; cette situation est particulière au cas français, et il n'en serait pas de même aux USA. Nous devons ces éclaircissements à Raymond Dantziger.

Plus précisément, π s'écrit :

$$\pi = p y - CP(y) - C_{\text{de conformité}}(y)$$

On prend ici les hypothèses retenues dans le chapitre précédent, notamment :

- $D = n q_i$, avec q_i le nombre de permis reçus gratuitement, n le prix du permis.
- Le coût de conformité, indépendant de la dotation initiale, correspond à l'achat des permis nécessaire additionné du coût de dépollution pure. Le coût d'achat (ou d'utilisation, si $q_f < q_i$) des permis est égal à $n q_f$, avec q_f le niveau optimal d'émissions. On note $e(y)$ les émissions brutes, c'est-à-dire avant dépollution. Reprenant des hypothèses courantes de la littérature (Dasgupta (1982), Malueg (1990), Sartzetakis (1994), Alpay (2001)), on suppose que la réduction des émissions est proportionnelle à la production donc αy , avec α le taux de réduction par unité de production. Cette réduction entraîne un coût total de dépollution pure, schématisé par l'aire B sur les figures précédentes, qui est une fonction quadratique de la dépollution, notée $\beta (\alpha y)^2$. α et y sont les variables que cherche à optimiser le producteur. Dans le cas général, on gardera, par simplicité, la notation B , pour représenter le coût de dépollution pure. En revanche, dans les calculs de dérivation pour maximiser le profit, on prendra en compte la formulation explicitée de B soit $\beta (\alpha y)^2$.
- Les coûts de production pure CP dépendent uniquement de la quantité y que l'entreprise produit.
- Le prix de vente p du bien est fixe et endogène ; le marché du bien est supposé parfait, de même que le marché des permis.

2.1.2. Etude de l'impact de la dotation sur la valeur stratégique suivant la nature juridique du permis

1^{er} cas : Permis absolu sans restriction sur la vente

Dans sa décision stratégique de poursuivre ou non son activité, l'entreprise compare sa valeur $V(y, q_f)$ en cas de production et sa valeur $V(0,0)$ en cas de non production (c'est-à-dire en cas de fermeture de l'entreprise). On appelle la différence entre $V(y, q_f)$ et $V(0,0)$ la valeur stratégique de l'entreprise. L'entreprise réalise donc un arbitrage entre (i) le fait de continuer à produire et par conséquent se soumettre à la politique environnementale, l'obligeant alors à réduire ses émissions de façon optimale jusqu'à un niveau de pollution q_f et acheter/vendre

des permis suivant que $q_f > q_i$ ou $q_f < q_i$, et (ii) le fait d'arrêter totalement sa production en vendant alors tous les permis reçus pour un montant $n q_i$, mais en assumant les coûts de fermeture CF .

En reprenant les développements de Koutstaal (1997), on peut déterminer la valeur de l'entreprise dans le cas d'une production y avec une pollution q_f , et dans le cas d'une production nulle:

	S_i		S_f	
	Actif (PEN)	Liquidité	Actif (PEN)	Liquidité
Production	$n q_i$	L	0	$L+n q_i - n q_f - B$
Non production	$n q_i$	L	0	$L+n q_i$

D'où :

$\pi (y,q_f) = p y - CT (y) - n q_f - B$ et $D = n q_i - B$ correspond au coût de dépollution pure (cf. Fig 1)

donc $V(y,q_f) = p y - CT (y) - n q_f - B + n q_i$

et $\pi (0,0) = 0 - CF$ et $D (0,0) = n q_i$

donc $V(0,0) = - CF + n q_i$

avec : π le profit, p le prix de vente du produit, y la quantité de bien, q la quantité de pollution avec q_i la dotation initiale en permis, laquelle peut être nulle en cas d'allocation payante de permis et q_f la pollution optimale réellement émise, CT les coûts de production qui dépendent de la quantité y de biens produite et du niveau de pollution q (CT tient compte en effet des coûts de production « pure »), B est le coût de dépollution pure, n le prix du permis d'émission négociables, et enfin CF correspondent aux coûts de fermeture de l'entreprise. $n q_i$ correspond la valeur monétaire de la dotation initiale gratuite de PEN.

Dans son raisonnement stratégique⁵⁰, l'entreprise décide de produire si elle y gagne plus qu'en arrêtant sa production, et ainsi récupérant la valeur de la dotation initiale, donc si :

$V(y,q_f) > V(0,0)$, donc si $p y - CP (y) - n q_f - B + n q_i > - CF + n q_i$, donc si

$p y - CP (y) - n q_f - B + CF > 0$: Valeur stratégique de l'entreprise

⁵⁰ Par souci de simplicité, on ne prend pas en compte des éléments dynamiques, au sens où il faudrait, par exemple, prendre en compte le profit actualisé attendu.

Conclusion 2 :

La décision stratégique de la firme à poursuivre ou non son activité ne dépend pas de la dotation initiale en PEN, si dans les deux cas la dotation initiale peut être revendue. La dotation initiale ne constitue donc ni une incitation à la poursuite de l'activité, car l'entreprise ne perd pas cette valeur si elle ferme puisqu'elle peut ici revendre la dotation initiale, ni une incitation à la fermeture. Celle-ci n'introduit donc pas de biais dans la décision de fermeture de l'entreprise lié à la nouvelle situation créée par l'instauration de la politique environnementale

On retrouve ici le résultat de Hagem (2001) : “ *this (does) not alter the firm's decision regarding whether or not to close ; since the permits are tradable, the firm sells its allotment of permits if it shuts down ; the profit of closing down thus increases with $(n q_i$ pour reprendre notre notation).(...) thus the regulator cannot prevent the firm from earning $n q_i$ from a closedown if the permits are fully tradable and distributed to the firm before the regulator observes whether the firm closes down or not*”. Le fait que la dotation initiale n'influe pas sur la décision stratégique que prend l'entreprise de rester sur le marché est un résultat appréciable ; dans notre thèse, cela permet de libérer la réflexion sur les règles de l'allocation initiale de cette interférence avec les décisions stratégiques des entreprises. La politique environnementale est en effet instaurée pour atteindre les objectifs environnementaux ; ce n'est pas explicitement une politique industrielle globale visant à gérer le tissu industriel et en particulier maintenir en activité des entreprises qui sont devenues non rentables. Ce point sera approfondi dans le chapitre suivant.

2^{ème} cas : Permis absolu avec restriction sur la vente

Que se passe-t-il alors dans le cas contraire, c'est-à-dire si l'entreprise n'est pas autorisée à vendre ses permis non utilisés lorsqu'elle arrête sa production ? Ce cas n'est pas à écarter : cette modalité tente tant les pouvoirs publics qu'elle est d'ailleurs retenue dans le plan provisoire français, et des discussions ont actuellement lieu au niveau européen pour en décider. L'entreprise réalise alors un arbitrage entre (i) le fait de continuer à produire, et par conséquent se soumettre à la politique environnementale, et (ii) le fait d'arrêter totalement sa production en assumant les coûts de fermeture CF , sans vendre sa dotation initiale et donc en perdant la valeur des permis reçus.

En plus de la situation où il y a production, et de la situation où il n'y a pas de production, un troisième cas doit être considéré : l'entreprise peut décider de produire la quantité minimale pour ne pas fermer totalement et ainsi avoir le droit de vendre ses permis non utilisés. Par simplicité, cette production minimale est supposée égale à 1. On a alors la situation suivante :

	S _i		S _f	
	Actif (PEN)	Liquidité	Actif (PEN)	Liquidité
Production	n q _i	L	0	L+n q _i - n q _f - B
Production y=1	n q _i	L	0	L+ n q _i - n q _{f1} - B ₁
Non production	n q _i ⁵¹	L	0	L

On a alors :

$$\pi (y, q_f) = p y - CP (y) - n q_f - B \quad \text{et } D = n q_i$$

$$\text{donc } V(y, q_f) = p y - CP (y) - n q_f - B + n q_i$$

$$\text{et } \pi (0, 0) = 0 - CF - n q_i \quad \text{et } D (0, 0) = n q_i$$

$$\text{donc } V(0, 0) = - CF$$

L'entreprise décide de poursuivre son activité si :

$$V(y, q_f) > V(0, 0) \text{ donc si}$$

$$p y - CP (y) - n q_f - B + n q_i + CF > 0 : \text{ Valeur stratégique de l'entreprise}$$

Mais l'entreprise peut aussi décider de continuer une activité, cependant très réduite ($y=1$), afin de pouvoir vendre les permis alloués. Il y a en réalité une discontinuité majeure ici, comme l'illustre la figure 3 ci-dessous, où est représenté le profit réalisé uniquement grâce à la vente des permis non-utilisés, et l'achat des permis manquants :

⁵¹ Dans ce cas, la dotation initiale n'est jamais vendue, et il se pourrait qu'elle n'apparaisse pas au bilan comptable de l'entreprise. L'intitulé « Actif » est donc à comprendre dans un sens large, et non purement comptable.

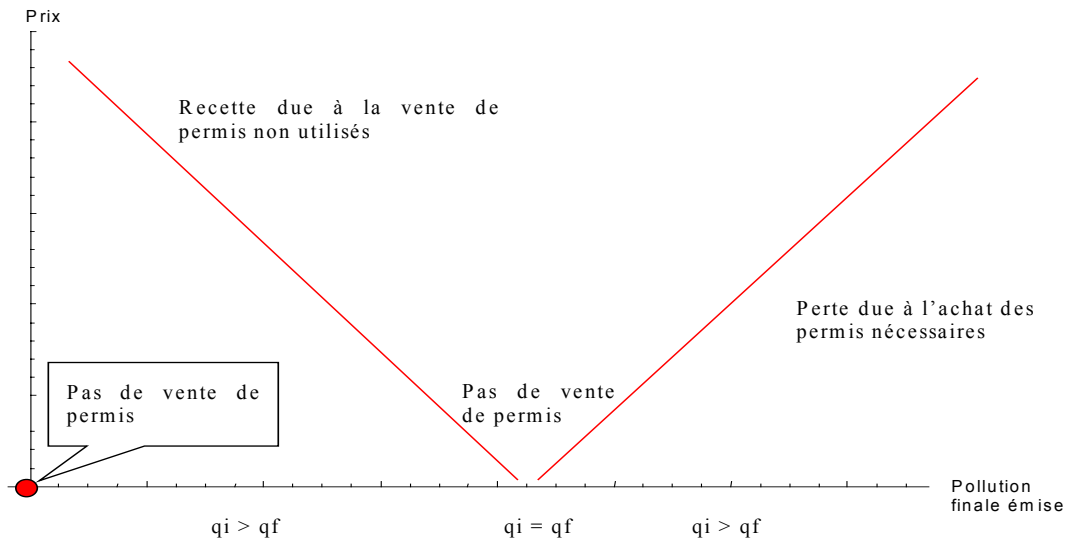


Figure 3 : Profit financier obtenu grâce à la vente des permis lorsqu'il y a restriction à la vente

Il y a en effet une discontinuité majeure dans ce cas : si la production est nulle, l'entreprise ne peut pas vendre ses permis, tandis que si l'entreprise continue de produire, ne serait-ce qu'une unité, elle peut alors vendre tous ses permis à l'exception de ceux nécessaires à la production de cette unité. L'entreprise au seuil de la fermeture va donc arbitrer entre les deux valeurs possibles : $V(0,0)$ et $V(1,q_f \text{ quand } y=1)$.

Il y a arrêt de l'usine si :

$V(0,0) > V(1,q_{f1})$ donc si :

$$p y - CP(1) - n q_{f \text{ quand } y=1} - B_{\text{quand } y=1} + n q_i + CF < 0$$

Conclusion 3 :

L'analyse menée montre que, s'il y a restriction à la vente, la décision stratégique de la firme de poursuivre ou non son activité dépend de la dotation initiale en PEN : il y a alors un biais économique par rapport à la concurrence parfaite, car les entreprises peuvent être incitées à rester sur le marché, en ne prenant pas correctement en compte le coût de conformité. La nature juridique du permis a une influence sur les choix économiques des entreprises. En pratique, cela signifie que, si un tel système était mis en place, certaines entreprises qui seraient tentées d'arrêter leur production, du fait de la perte de rentabilité de leur exploitation causée par l'augmentation du coût marginal de production engendré par cette politique environnementale, pourraient préférer maintenir une production, mais à un niveau

moindre, afin de pouvoir revendre les permis non utilisés.

A travers cette modalité, les autorités publiques se donnent un pouvoir d'influencer les décisions stratégiques des entreprises et notamment de favoriser le maintien en activité d'entreprises que la logique économique conduirait à fermer. Savoir si cela est souhaitable et légitime est une autre affaire ; en particulier, que penser du point de vue de l'équité entre entreprises d'un système qui laisse « en vie » une entreprise qui devrait, sans cette mesure, fermer ses portes ou se reconvertir ? Cette réflexion critique sera engagée dans les chapitres 3 et 6.

On retrouve de plus la conclusion de Hagem (2001) : « *Distributing free permits can prevent shutdowns if the free tradable permits are distributed contingent on continuation of production* ». Pour que la dotation initiale puisse désinciter à la fermeture d'entreprises, il n'est pas nécessaire que l'allocation se fasse en fonction de la production ; ce résultat peut être obtenu en réservant l'autorisation d'échanger des permis aux entreprises qui continuent de produire. Hagem (2001, 2002) propose d'ailleurs d'autres mécanismes ayant le même effet : “(i) *the permits could for instance be distributed periodically as long as the firm is in operation ; (ii) another alternative is to distribute the free permits at the end of the period if the firm has been in operation during the period, (iii) the allocation of quotas can for instance be based on historic emissions, contingent on maintaining minimum production, or be proportional of the current level of production within the firm*”.

3^{ème} cas : permis spécifiques (ou relatifs)

Les allocations de permis peuvent être également définies, non en termes absolus (par exemple en tonnes de carbone), mais en termes relatifs, les droits d'émission évoluant alors proportionnellement au niveau de production. On parle alors de permis spécifiques, ou unitaires. Dans ce cas, la dotation initiale est d'autant plus importante que la production de l'entreprise est importante. De plus, elle n'est pas strictement déterminée *ex-ante* : les droits se constatent en fin de période en fonction du niveau de production atteint. Cette modalité séduit particulièrement les industriels, qui mettent ainsi en avant le fait que la croissance de l'entreprise sera beaucoup moins entravée qu'avec un régime de permis définis en termes absolus. Néanmoins, ce n'est pas la méthode retenue par la directive européenne. On ne détaillera cet aspect qu'afin d'éclaircir des mécanismes en jeu.

Dans ce cas, lorsque l'entreprise s'arrête de produire, sa dotation initiale s'annule automatiquement, et le problème de restriction éventuelle à la vente ne se pose pas. Cette situation élimine l'incidence de la dotation de permis sur le premier problème de décision de l'entreprise : produire ou ne pas produire ?

La dotation initiale dépend donc de la production de l'entreprise, suivant la relation notée d telle que : $q_i = d(y)$. Reprenant les notations du modèle précédent, les émissions brutes dépendent de la technologie mise en œuvre pour produire y , suivant la relation : $q = e(y)$. La pollution optimale est obtenue grâce à un abattement, un effort de dépollution évalué à αy . La pollution optimale q_f est donc égale à : $e(y) - \alpha y$. L'entreprise cherche à maximiser son profit qui s'écrit alors :

$$\pi(y, q_f) = p y - CP(y) - n.(q_f - d(y)) - B \text{ si } y > 0 \quad \text{ou} \quad \pi(0,0) = -CF \text{ si } y=0$$

Donc l'entreprise décide de poursuivre son activité si :

$$p y - CP(y) - n.(q_f - d(y)) - B + CF > 0 \quad \text{donc si}$$

$$p y - CP(y) - n.(e(y) - \alpha y - d(y)) - B + CF > 0$$

Conclusion 4 :

La dotation initiale, c'est-à-dire plus exactement la relation d liant la production y avec le montant de permis obtenus gratuitement, influe donc sur la décision stratégique de l'entreprise. Cette dotation $d(y)$ incite les entreprises à entrer, ou tout au moins à rester sur le marché, et à continuer à produire : elle introduit un biais économique par rapport à la concurrence parfaite⁵².

Cependant, les entreprises qui seront présentes sur le marché ne se contenteront sans doute pas de ne produire qu'une très faible quantité, dans le but unique de garder les permis : en effet, il faudrait dans ce cas que $d(1)$ soit très grand, supérieur à :

$$\frac{-p + CP(1) + n(e(1) - \alpha) + \beta \alpha^2 - CF}{n} \text{ ce qui ne devrait pas arriver}^{53}.$$

⁵² Dans toute la thèse, en particulier dans ce chapitre, le terme de biais renvoie à la logique économique de la concurrence pure et parfaite, et ne préjuge pas du bien-fondé de cette incitation. Celle-ci peut se révéler justifiée d'un point de vue moral ou même économique en tenant compte des particularités de la situation, notamment relatives à la concurrence imparfaite (cf. chapitre 3).

⁵³ Lorsque cela est nécessaire, on choisit d'explicitier le coût de dépollution pure B .

Ainsi, une allocation en permis spécifique induit un biais, non en ce sens que les entreprises polluantes restent sur le marché en polluant peu, mais en ce sens que toutes les entreprises sont incitées à rester sur le marché, car elles ne prennent pas en compte entièrement dans leur maximisation le coût de la pollution : elle ne prennent pas correctement en compte le coût de conformité.

Conclusion de la partie 2.1 :

D'un point de vue stratégique, il s'avère que la nature juridique du permis peut influencer la décision de la firme de poursuivre ou non son activité, entraînant ainsi un biais dans le calcul économique qu'elle réalise. Ainsi, pour une même dotation initiale de permis, mais suivant deux modalités juridiques différentes (possibilité ou non de vendre les permis reçus si la production s'arrête), les profits seront différents, rendant donc les décisions stratégiques d'arrêter ou de poursuivre l'activité dépendantes de cet aspect juridique.

2.2. Etude de management : Impact de la dotation initiale sur la production optimale

On suppose désormais que l'entreprise a décidé de poursuivre son activité, mais qu'elle s'interroge néanmoins sur le niveau de sa production optimale. Là encore, il faut distinguer différents cas, suivant que les permis sont spécifiques, c'est-à-dire définis en fonction de la quantité produite, ou non. On posera comme hypothèse que l'entreprise, cherchant à maximiser son profit, tarifie au coût marginal.

2.2.1. Permis en termes absolus : pas d'impact de la dotation initiale

On se place ici dans les deux premiers cas présentés précédemment, avec des permis exprimés en termes absolus. Lorsque l'entreprise a décidé de produire, le fait d'utiliser, c'est-à-dire de ne pas vendre ces permis, lui fait subir un coût d'opportunité, qu'il y ait ou non restriction à la vente en cas de fermeture. La distinction précédemment introduite sur la possibilité de vendre ou non les permis en cas d'arrêt de la production a toute sa pertinence dans le cadre d'un raisonnement stratégique, mais n'est plus intéressante dans le cadre d'une décision de management qui vise à déterminer la quantité optimale de production.

2.2.1.1. La dotation : une subvention qui n'intervient pas dans le programme de maximisation

La dotation gratuite que reçoit l'entreprise correspond à $D = n q_i$. Cette dotation est reçue quelle que soit la production de l'entreprise. Elle a donc le statut d'une subvention forfaitaire, indépendante de la production.

Deux cas peuvent se présenter suivant que l'entreprise utilise ou non la dotation initiale à des fins stratégiques. Par souci de simplicité, on considère ici que la dotation est vue comme une subvention, sans que l'entreprise ne l'utilise à des fins stratégiques ; l'utilisation stratégique sera traitée dans le chapitre suivant. En particulier, on suppose ici que le montant q_i n'est pas une variable stratégique que peut manipuler la firme. Mais il est vrai que ce cas peut se produire si les entreprises anticipent en $t-x$ que la méthode d'allocation retenue au temps t reposera sur un critère de *grandfathering* ayant pour référence temporelle $t-x$: les entreprises sont alors incitées à produire plus en $t-x$ (Laplante, Sartzetakis et Xepapadeas (1997)).

Pour expliciter le raisonnement, il est utile de décomposer le profit, en un profit d'exploitation et un profit financier. Sans utilisation stratégique, le profit d'exploitation π lié au management est alors :

$$\pi(y, q_f) = py - CP(y) - n q_f - B$$

L'entreprise reçoit la dotation nq_i indépendamment de son comportement. La dotation peut être considérée comme un profit financier, indépendant du profit d'exploitation ; ce profit financier n'a donc pas sa place dans l'équation ci-dessus. L'équation précédente montre que le profit d'exploitation ne dépend donc pas de la dotation initiale reçue. Par conséquent, et en reprenant les hypothèses et notations précédentes donc notamment avec e' les émissions marginales, l'entreprise cherchant à maximiser son profit, lequel est indépendant de q_i , résout :

$$\pi'_y = p - CP'(y) - n e' = 0$$

La quantité produite y ne dépend pas de la dotation initiale. On retrouve ici le résultat mis en avant par le modèle développé dans le chapitre précédent, mais un détour était utile, afin de présenter le raisonnement entier et ainsi mettre en évidence les hypothèses sous-jacentes. En particulier, la distinction entre profit d'exploitation et profit financier, et l'importance de la question de la décision stratégique méritaient d'être développées.

Conclusion 5 :

Le coût marginal de dépollution, le coût total de dépollution, et par suite les coûts marginal, moyen et total de production ne dépendent pas du montant de la dotation initiale. La décision de management (quantité produite, prix de vente) prise par la firme n'est donc pas modifiée par cette dotation. La dotation ne modifie que le revenu total que réalise l'entreprise : la dotation initiale joue le rôle d'une subvention forfaitaire, n'affectant que le profit financier.

En conséquence, la dotation initiale ne devrait pas, en effet, jouer un rôle dans le comportement de l'entreprise sur le marché des biens. Ceci est vrai si l'entreprise ne cherche pas à utiliser de façon stratégique sa dotation initiale, afin de proposer un prix de vente du bien inférieur à celui qui serait proposé sans comportement stratégique. A court terme en effet, on peut supposer, en première approximation, qu'il y a une indépendance entre le profit financier et le profit d'exploitation, ce qui devient une hypothèse très contestable sur le long terme : il est vraisemblable qu'il y aura une utilisation stratégique de ce profit financier. On pourrait voir cet effet se réaliser en cas par exemple de tentative de prédation : une entreprise renonce volontairement à un certain profit afin de provoquer une baisse nette de profit pour ses concurrentes, et les pousser à sortir du marché ou à se faire racheter ; ceci fait alors référence à un cadre d'analyse en dynamique, à plusieurs périodes. Cela résulte d'une stratégie de long terme, complexe, mais qui ne manquera pas d'arriver dans la pratique. Nous examinerons ce point dans le chapitre suivant.

2.2.1.2. Explication

Woerdman (2001) explique en effet : *“Therefore, grandfathering permits (namely free allocation I precise) could be viewed as granting a subsidy to the firm, (... which) is a capital gift to the firm with the character of lump sum subsidy. In efficiency terms, a lump-sum subsidy is not distorting in the product market, since it does not affect marginal emission reduction costs and it does not alter the output and price decisions of firms”*. On retrouve la même idée chez Zhang (1999), et Viguié (2000). Cette situation, où la dotation initiale est vue comme une subvention, peut être justifiée par l'argument suivant : l'entreprise, puisqu'elle reçoit cette dotation indépendamment de sa production, peut choisir par exemple d'investir ce montant financier en bourse, ou de le répartir entre ses actionnaires, de

renouveler son appareil de production, etc. L'entreprise n'est pas obligée d'utiliser la dotation initiale pour réduire son coût de production, et l'utiliser indirectement à des fins stratégiques, comme par exemple la prédation : l'entreprise n'est pas obligée de refuser un profit d'exploitation à court terme via une guerre des prix et compenser cette « perte », d'abord par la subvention dans un premier temps, afin d'aboutir ultérieurement à une situation avantageuse après l'éviction des concurrents.

Conclusion 6 :

Pour l'analyse économique, la dotation initiale de PEN définis en termes absolus a le statut d'une subvention forfaitaire, et non d'un moyen de réduction des coûts de production. Dans ses décisions de gestion, l'entreprise rationnelle du point de vue du raisonnement économique doit prendre en compte le véritable coût associé à la production, donc en particulier le coût de conformité, dans son programme de maximisation du profit.

2.2.2. Permis spécifiques : le fort impact de la dotation initiale

Que se passe-t-il si les permis sont définis de façon spécifique, c'est-à-dire indexés sur la production ? Pour des raisons de simplicité d'écriture, on supposera encore que le prix de vente p du produit est fixe.

2.2.2.1. Comparaison du prix du permis spécifique et du prix du permis absolu

Un élément intéressant concernant le prix du permis n apparaît d'abord : comme dans les cas précédents, la règle d'allocation n'influe pas sur le prix du permis puisque le marché est supposé parfait. En revanche, il n'y a aucune raison pour que le prix du permis sur un marché de permis spécifiques soit égal au prix du permis sur le marché de permis absolus qui aurait pu exister si les autorités n'avaient, ici dans ce paragraphe, choisi le système de permis spécifiques. En effet, les permis spécifiques étant indexés sur la production, si la production augmente, par exemple en période de croissance, la contrainte environnementale, définie en absolu, se trouve relâchée ; or le prix du permis dépendant uniquement de cette contrainte (cf. le modèle précédent), le prix du permis spécifique sera inférieur au prix du permis absolu correspondant au maintien de la contrainte initiale. Mais inversement, en période de récession, où la production diminue, la contrainte environnementale se fait plus pressante, ce qui fait que le prix du permis sera supérieur au prix du permis absolu correspondant au maintien de la

contrainte initiale. Ainsi le prix du permis, et donc l'intensité et le coût des efforts de dépollution, dépendent de la nature du permis.

Il est cependant difficile de savoir lequel des deux systèmes de permis est le plus pertinent : le système en absolu permet de garantir l'obtention de la pollution souhaitée, mais les coûts de conformité peuvent être importants ; le système en spécifique semble mieux répondre aux besoins des entreprises puisqu'ils sont indexés sur la production, mais divers inconvénients pratiques émergent (la définition de la relation $d(y)$ reliant la dotation initiale et la production, qui peut d'ailleurs dépendre du secteur ou de l'entreprise ; la difficulté dans l'échange de permis ; la dérive possible en matière de pollution globale, etc.). Ces éléments permettent sans doute d'expliquer pourquoi cette nature de permis n'a pas été retenue par la Commission Européenne.

2.2.2.2. Impact de la dotation sur les coûts et profits

Explicitons cette influence en reprenant la notation habituelle, développée dans le modèle précédent ; il n'est en revanche pas pertinent ici de distinguer le profit d'exploitation du profit financier puisque la dotation initiale dépend directement de la production.

Le profit de l'entreprise s'écrit, dans le cas d'une concurrence pure et parfaite sur le marché des biens :

$$\pi(y, q) = py - CP(y) - n_s \cdot (q_f - q_i) - \beta (\alpha y)^2 = py - CP(y) - n_s \cdot (e(y) - \alpha y - d(y)) - \beta (\alpha y)^2$$

avec $q_f = e(y) - \alpha y$, et $\beta (\alpha y)^2$ le coût de dépollution pure

L'entreprise optimise à la fois sa production y et son niveau de réduction unitaire des émissions α :

$$\pi'_y = p - C_m - n_s \cdot (e'(y) - \alpha - d'(y)) - 2\beta \alpha^2 y = 0$$

$$\pi'_\alpha = n_s \alpha - 2\beta \alpha^2 y = 0$$

d'où $n_s = 2\beta \alpha y$: à l'optimum, l'entreprise égalise le prix du permis avec son coût marginal de dépollution

Alors,

$$\pi'_y = p - C_m - n_s \cdot (e'(y) - \alpha - d'(y)) - n_s \alpha = p - C_m - n_s \cdot (e'(y) - d'(y)) = 0$$

Lorsque l'entreprise optimise sa production, et sa réduction de pollution, elle doit considérer, outre le prix p de vente du bien qui est ici supposé fixe, le coût marginal de production et le coût marginal de dépollution à l'optimum qui correspond au coût d'achat supplémentaire de permis nécessaires, au prix n_s : ces permis correspondent à la différence

entre les émissions brutes $e'(y)$ induites par la production d'une unité supplémentaire de y , et la dotation initiale supplémentaire reçue du fait de l'augmentation de la production de une unité, c'est-à-dire globalement $e' - d'$.

Conclusion 7 :

La décision de management de la firme, qui optimise sa production, dépend de la relation d liant production et dotation initiale, et également bien sûr du prix du permis ainsi que de la relation $e(y)$ liant émission et production.

Conclusion de la partie 2 (en supposant p et n fixe) :

Tableau 1 : Récapitulatif de l’Influence de la Dotation Initiale

	Permis absolus Sans restriction à la vente	Permis absolus Avec restriction à la vente	Permis spécifiques
Stratégie ⁵⁴	$\pi(y) = p y - CP(y) - n q_f - B + CF > 0$ Aucune influence de la dotation Coût d’opportunité	$\pi(y) = p y - CP(y) - n q_f - B + n q_i + CF > 0$ Influence de la dotation Pas de Coût d’opportunité	$\pi(y) = p y - CP(y) - n_s \cdot (e(y) - \alpha y - d(y)) - B + CF > 0$ Influence de la dotation Pas de Coût d’opportunité
Management ⁵⁵	Profit d’exploitation : $\pi(y, \alpha) = p y - CP(y) - n q_f - \beta (\alpha y)^2$ A l’optimum, $p - C_m - n e'(y) = 0$ Aucune influence de la dotation initiale Profit financier : $+ n q_i$		$\pi(y, \alpha) = p y - CP(y) - n_s \cdot (e(y) - \alpha y - d(y)) - \beta (\alpha y)^2$ A l’optimum, $p - C_m - n_s \cdot (e'(y) - d'(y_f)) = 0$ Influence Pas de profit financier indépendant
Coût marginal de dépollution	n_a		n_s
Coût de conformité	A+ B (sous réserve que $n = n_s$)		
Influence de la dotation initiale	Aucune	Uniquement sur la décision stratégique d’entrée ou de sortie du marché Pas d’influence sur la décision de management	Oui, sur la décision stratégique et sur la décision de management
Existence d’un biais économique	Non	Oui, sur la décision stratégique	Oui

⁵⁴ On évalue ici l’influence de la dotation initiale sur la décision de déclenchement de la production.

⁵⁵ En concurrence pure et parfaite, donc avec un prix du bien p fixe, en optimisant à la fois la quantité de pollution et de production.

3. Impact de la politique environnementale sur le profit : la prise en compte du marché des produits

Deux résultats importants ont été mis en évidence dans la section précédente, pour des permis définis en termes absolus, ce qui correspond à la modalité retenue par la directive européenne:

- la règle d'allocation initiale n'influe pas sur la pollution optimale définie à la fois au niveau national, et également au niveau de chaque entreprise ;
- la dotation initiale reçue n'influe pas sur la décision de production de l'entreprise : une fois que l'entreprise a décidé de rester sur le marché, et que son raisonnement se fait en termes de management, la dotation initiale qu'elle a reçue n'influe pas sa production puisqu'elle n'intervient pas dans le calcul de maximisation du profit par rapport à la quantité y à produire.

Or, même si la dotation initiale n'a pas en tant que telle d'influence sur la décision de production (une taxe à un taux n aurait de ce point de vue le même effet que le système de permis), et donc sur le profit d'exploitation, la politique environnementale, elle, a une influence. Pour clarifier l'impact de cette politique, c'est-à-dire le cadre contextuel (juridique, économique, etc.) dans lequel se fait l'instauration du système de permis, et donc par rapport auquel se pose la question de la distribution équitable des permis entre entreprises, il est utile d'évaluer cet impact sur le profit d'exploitation de l'entreprise, le profit financier étant toujours égal à $n q_i$. Il est en effet pertinent d'établir la distinction entre les effets de la politique environnementale, et les effets de la seule dotation initiale. Cette section a également pour objet d'explicitier les problèmes posés du point de vue de l'équité (équité entre entreprises nationales, mais aussi équité entre producteurs internationaux, équité entre producteurs-consommateurs, etc.) par la mise en œuvre de la politique environnementale. Il est en revanche prématuré, à ce stade de la thèse, de les appréhender totalement et d'y apporter des éléments de réponse. Cela fera l'objet des chapitres suivants.

On suppose ici qu'aucune entreprise n'adopte de comportement stratégique, c'est-à-dire utilise son profit financier pour chercher à augmenter son profit d'exploitation. On

suppose également que les entreprises maximisent leur profit, et tarifent au coût marginal, en adaptant alors prix de vente et volume de production⁵⁶. Les permis sont ici supposés définis en termes absolus, mais la sous-section 3.3 propose une comparaison avec des permis définis en termes spécifiques.

Deux cas sont à distinguer suivant que l'entreprise parvient ou non à répercuter une partie de l'augmentation de son coût marginal de production due à la politique environnementale sur le prix de vente du produit.

Remarques préalables

On suppose ici que le consommateur ne sera pas sensible au mode de production du produit, donc ne sera pas incité à acheter plus particulièrement des produits à une entreprise qui est soumise à une contrainte environnementale. On suppose donc que le bien vendu sur le marché reste le même, et que les courbes de demande dans les situations sans politique environnementale et après la politique environnementale sont les mêmes. On nie donc toute préférence écologique du consommateur⁵⁷.

On ne se place pas non plus ici dans un modèle dynamique où il faudrait prendre en compte la nouvelle incitation à l'innovation engendrée par la politique environnementale, rendant moins coûteux les coûts de dépollution (Weitzman, 1974, Alpay, 2001). On se limitera donc à l'étude des conséquences du système de permis sur le profit de management dans un cadre statique.

On considère enfin que l'entreprise cherche à maximiser son profit. Mais il est vrai que le profit n'est que l'un des éléments clés que va considérer l'entreprise. En effet, de nombreux auteurs ont développé l'idée suivant laquelle d'autres éléments que le profit entrent en ligne de compte de façon sensible pour traduire l'idée d'une bonne santé de l'entreprise : il

⁵⁶ Cette hypothèse de tarification au coût marginal ne peut s'appliquer qu'aux secteurs qui ont des rendements décroissants. Des secteurs entiers d'activité qui ont des rendements croissants ne rentrent pas dans cette catégorie, de même que les secteurs monopolistiques régulés avec un "*price cap*" dans lequel le prix de vente ne peut être relevé qu'en raison d'une hausse des coûts moyens. Ceci étant, cela ne change pas les résultats puisque le coût moyen ne dépend pas de la dotation initiale (cf. la conclusion 5 précédente), la dotation n'influençant que le profit financier de l'entreprise et non le profit d'exploitation. Mais, de ce fait, la règle d'allocation a un effet sur les décisions de gestion des entreprises publiques soumises à la contrainte d'équilibre budgétaire. Cependant, en France, aucun secteur soumis à la directive n'est régulé. Nous reviendrons sur ce point ci-après et dans le chapitre suivant.

⁵⁷ Pour une étude sur ce point, cf. Ragot, 2000.

s'agit du chiffre d'affaire, du montant des ventes, lequel reflète la part de marché qu'a l'entreprise et donc témoigne de sa relative stabilité sur ce marché, et du taux de marge (profit/coûts) (cf. Coriat et Weinstein, 1995). Il est en théorie possible que la variation de marge et/ou du chiffre d'affaire aille dans un sens différent de celle de la variation de profit.

3.1. L'entreprise ne répercute pas l'augmentation de son coût de production sur le marché du bien

3.1.1. Implication pour le profit réalisé

3.1.1.1. La politique environnementale est coûteuse

Par rapport à la situation de référence sans aucune politique environnementale, on constate que l'instauration d'un système de permis modifie la décision de production de l'entreprise, c'est-à-dire que celle-ci restreint sa quantité produite y . En effet, toute réduction de la pollution est coûteuse, en ce sens qu'elle oblige soit à une diminution directe de la production, soit à une réduction des émissions (avec changement de technologie, amélioration de l'efficacité énergétique, etc....) , soit à une combinaison des deux stratégies. A situation technologique donnée, le nouveau coût marginal de production augmente⁵⁸, par rapport à la situation sans politique environnementale, puisqu'il prend en compte un coût marginal de production « pure » et un coût marginal de conformité, lequel est égal au coût marginal de dépollution (cf. encadré sur le coût de dépollution). Le coût marginal de production « pure » dépend du prix des facteurs de production et de la technologie mise en œuvre, tandis que le coût marginal de dépollution est égal, à l'optimum, au prix du permis (cf. tableau 1). Le profit réalisé se trouve alors diminué. La figure 4 visualise l'augmentation du coût marginal, la diminution de production ainsi que la perte de profit entraînée, représentée par la partie hachurée. La figure illustre donc la perte de profit de l'entreprise, due à l'augmentation de son coût marginal de production lié à l'instauration de la politique environnementale.

⁵⁸ Il est possible néanmoins, dans le cadre de l'hypothèse de Porter (Porter M. and Van der Linde C., 1995), que ce coût n'augmente que très peu, voire pas du tout : une politique environnementale bien conçue encourage l'innovation, et favorise finalement la compétitivité de l'entreprise soumise à la politique, par rapport à d'autres entreprises, non soumises.

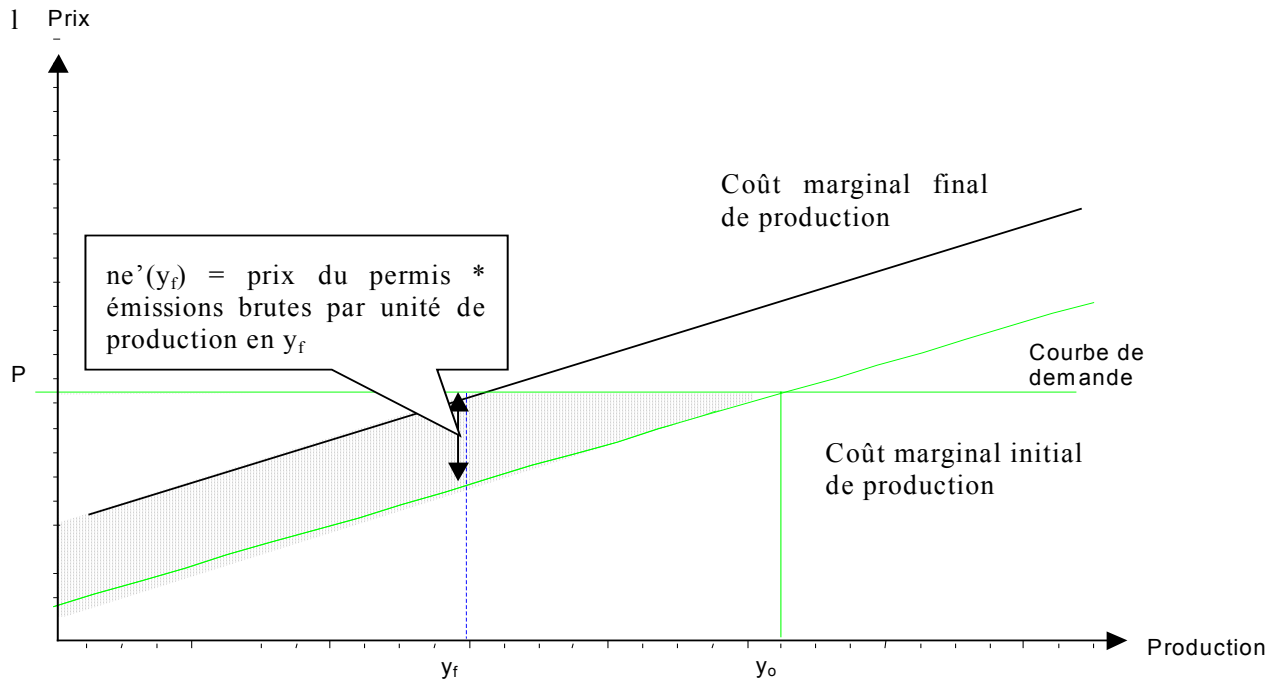


Figure 4 : Perte de profit lorsque l'entreprise ne répercute pas l'augmentation de son coût de production sur le marché du bien

NB : Pour tous ces graphiques, l'entreprise est supposée avoir maximisé son profit, c'est-à-dire produit la quantité optimale y_f et émis la quantité optimale de pollution q_f ; de plus, on gardera tout au long de la section l'hypothèse simplificatrice que le coût variable moyen est toujours inférieur au coût marginal, ce qui permet une vision graphique simple du profit. Par simplicité également, on se place à court terme : on ne considère pas ici les changements technologiques possibles, qui conduiraient à modifier significativement le coût marginal de production, et à considérer les émissions nettes $e'(y_f) - \alpha'(y_f)$ (cf. chapitre 1).

3.1.1.2. Exemple de situation où la demande est infiniment élastique

La situation dans laquelle l'entreprise ne peut répercuter l'augmentation de son coût de production se réalise par exemple lorsque l'entreprise opère sur un marché concurrentiel où la majorité de ses concurrents ne sont pas soumis à la contrainte environnementale ; c'est le cas pour le commerce international entre les pays de l'Annexe I, et les pays hors de l'Annexe I qui n'ont pas pour le moment à réduire leurs émissions. Cela peut se passer également même au sein d'un secteur dont les entreprises sont soumises à une contrainte environnementale si la demande dans ce secteur est très élastique, voire ici infiniment élastique : dans ce cas, la quantité demandée de produit dépend très fortement du prix, et les entreprises n'ont pas intérêt à faire augmenter leurs prix sous peine de ne plus vendre.

3.1.2. Problèmes impliqués

Lorsque l'entreprise ne répercute pas l'augmentation de son coût de production sur le marché du bien, l'effort financier réalisé pour diminuer la pollution est entièrement à la charge des producteurs ; le consommateur n'est pas impliqué. Ceci pose des problèmes de cinq ordres, qui ne sont certes ni liés à la question de la dotation initiale, ni à la question stricte d'une équité entre entreprises, qui est l'objet de la thèse ; mais ces questions sont à tout le moins à mentionner dans le cadre d'une mise en avant des enjeux de la mise en œuvre de la politique environnementale via un système de permis. L'objectif ici est plutôt de poser les problèmes que d'y répondre de manière très construite, car cela serait prématuré à ce stade de la thèse.

3.1.2.1. Entre le consommateur et le producteur

Le système de PEN est instauré pour limiter les émissions de gaz à effet de serre, tout en réduisant le coût total de dépollution. Quelle que soit la règle d'allocation initiale, ce résultat est atteint. Mais est-ce équitable que les producteurs soient les seuls à assumer le coût de la dépollution, et que les consommateurs ne soient pas impliqués ?

Répondre par la négative reviendrait à critiquer très intimement le principe même du marché, qui repose sur la confrontation entre une offre et une demande. En effet, les pollueurs sont ici les seuls à assumer le coût de la dépollution uniquement du fait de l'élasticité infinie de la demande. Et le fait que la demande est infiniment élastique n'est pas moralement condamnable.

On peut donc répondre par l'affirmative si l'on considère que telle est la loi du marché, dont le bon fonctionnement peut s'interpréter comme une forme d'équité procédurale (cf. le chapitre 4). On peut aussi arguer que la vente de produits correspond à des transactions librement consenties de la part du consommateur et du producteur, ce qui ne soulève alors pas de problème si l'on se place dans le cadre d'une conception libertarienne de la justice. Enfin, on pourrait également légitimer cette idée en mettant en avant la responsabilité du producteur dans l'origine de la pollution : il lui reviendrait donc de supporter l'ensemble des coûts environnementaux entraînés par sa production. On retrouve ici l'idée du principe « pollueur-payeur » adopté par les pays membres de l'OCDE en 1975 : « *le pollueur devrait se voir imputer les dépenses liées aux mesures arrêtées par les pouvoirs publics pour que l'environnement soit dans un état acceptable. En d'autres termes, le coût de ces mesures*

devrait être répercuté dans le coût des biens et services qui sont à l'origine de la pollution du fait de leur production ou de leur consommation. »

3.1.2.2. Entre les producteurs de deux pays différents

Considérons deux producteurs de deux pays différents, l'un soumis à la politique environnementale et l'autre non (ex. : un pays de l'Annexe I et un pays hors Annexe I). Le producteur soumis à la contrainte environnementale voit son profit réduit par rapport à la situation antérieure, tandis que le producteur non soumis à la contrainte ne subit aucune diminution de profit ; il se peut même que son profit augmente si ce producteur a pu capter de façon profitable le restant de la demande non satisfaite du fait de la diminution de l'offre provenant des producteurs des pays soumis à la contrainte. Que penser alors de cette situation ?

D'abord, comme on l'a déjà signalé, la politique environnementale a vocation à être internationale ; les producteurs hors Annexe I, pour l'instant non soumis à la politique, devraient l'être à l'avenir. Néanmoins, tant que la politique environnementale ne sera pas appliquée au niveau international, les producteurs de pays différents seront dans des situations radicalement différentes. Mais, n'est-ce pas déjà le cas, de façon très générale, puisque les contextes sociaux, politiques, environnementaux existants sont de fait très dissemblables, et induisent des coûts différents pour les producteurs ? Un souci d'équité demanderait-il que la lutte contre le changement climatique n'ait pas d'impacts sur les profits réels des producteurs soumis ? Faudrait-il, au contraire, profiter de l'instauration de la politique environnementale pour essayer de rétablir une certaine égalité entre les conditions de production dans les pays de l'Annexe I, qui sont, pour être schématique, les pays industrialisés, et les conditions dans les autres pays, essentiellement en voie de développement ? Ces questions sont au centre du débat actuel sur l'intégration des PVD au Protocole de Kyoto, et renvoient à l'opposition entre la justice locale et la justice globale, appliquée à l'échelle internationale (cf. chapitre 4).

Sans chercher à apporter à ce stade de la thèse une réponse théorique et très argumentée à ces questions, on peut déjà souligner deux éléments d'ordre pratique : d'une part, il faut rappeler qu'il serait utopique de proposer une égalisation des conditions pour des producteurs de pays soumis de façon asymétrique aux exigences de la politique environnementale ; d'autre part, on peut penser que les autorités publiques chercheront en fait à minimiser l'impact négatif de cette politique pour des raisons essentiellement d'acceptabilité

nationale. L'Etat peut vouloir limiter les risques de délocalisation et de ralentissement économique afin de préserver les emplois et la stabilité socio-économique du pays. Mais est-ce là une considération fondée en termes moral, ou bien plutôt pragmatique ? Le chapitre 4 reviendra sur l'importance de la distinction théorique entre acceptabilité et équité (cf. chapitre 4, section 3.2), et le chapitre 6 sur l'ensemble de cette argumentation.

3.1.2.3. Incitation à la réduction de la consommation

Dans le cas étudié, et si l'on suppose que sa demande de bien ne dépende que du prix du produit, le consommateur n'est pas informé du caractère polluant du produit, via un prix de vente supérieur, et n'est donc pas incité à réduire sa consommation de ce produit. On peut même imaginer que la quantité globale de bien consommé reste identique à celle existant en l'absence de la politique environnementale, le restant de l'offre étant assuré dans sa totalité par les pays non soumis. L'effet environnemental au niveau planétaire serait donc nul.

Il serait pourtant souhaitable que la consommation de biens dont la production est polluante soit désincitée, via, par exemple, une taxe, une différenciation des produits (par labellisation notamment), ou simplement via des campagnes publicitaires (cf. la campagne de l'ADEME sur la maîtrise de l'énergie « Préservez votre argent, préservez votre planète ») visant soit (i) à réduire la consommation de biens dont la production est polluante, soit (ii) à favoriser la consommation de biens de substitution, arguant un meilleur profil environnemental. Dans certains cas, la consommation de tels produits sera d'ailleurs naturellement favorisée par le processus économique induit par le système de PEN, comme l'illustre la figure 5 ci-dessous ; le produit (x) est issu d'un mode de production peu polluant, à l'inverse du produit (y). Après l'instauration de la politique environnementale, le produit (x), qui initialement était peu offert par les entreprises, devient le produit majoritaire.

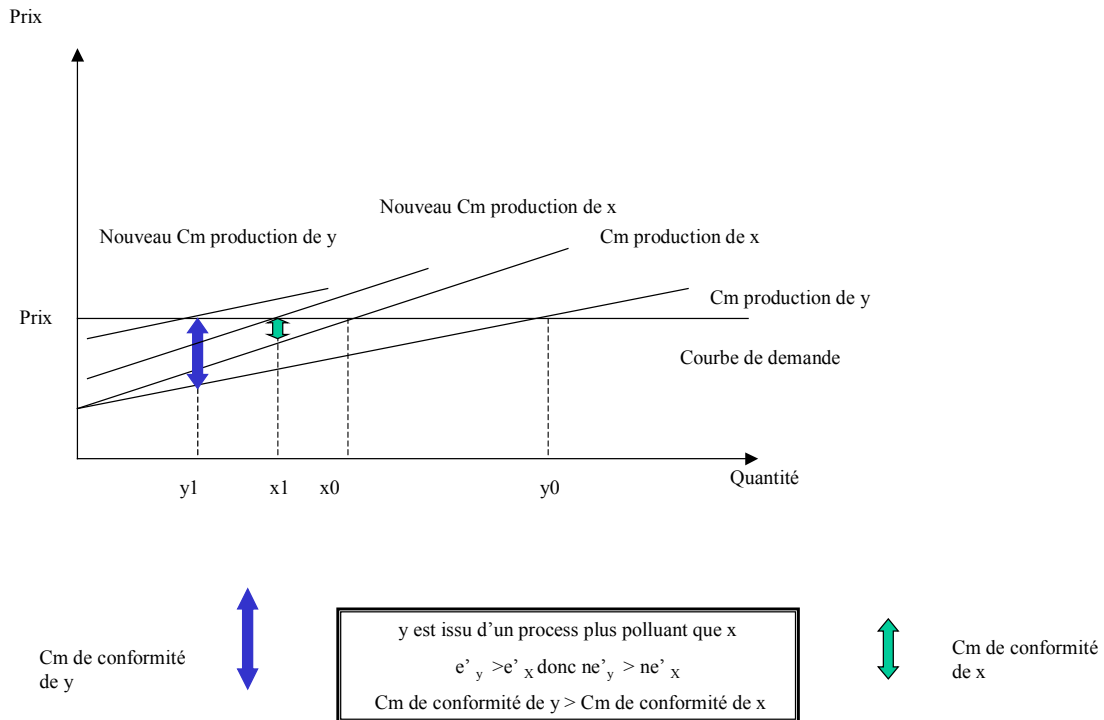


Figure 5 : Demande infiniment élastique et développement des produits de substitution parfaits issus de productions différemment polluantes

3.1.2.4. Considérations sectorielles

Dans certains secteurs, comme celui de l'aluminium d'après les dires des industriels, il est possible que, le coût marginal de production final, donc une fois internalisé le coût des émissions, devienne supérieur au prix de vente possible, compte tenu d'une fonction de demande infiniment élastique : dans ce cas, et en concurrence avec des entreprises non soumises à la politique environnementale, le profit d'exploitation sera nul, voire négatif, rendant cette activité non rentable. La viabilité de certains secteurs tout entiers, et non celle de quelques entreprises, serait donc en péril. Cela change-t-il le raisonnement du point de vue de l'équité ? Faut-il par exemple définir l'allocation initiale en fonction des secteurs dont la viabilité est en jeu ? Cette question sera traitée dans le chapitre 6. Cependant, il faut remarquer dès ce stade que l'analyse économique menée a déjà montré que des dotations initiales plus généreuses ne peuvent pas jouer le rôle de subvention salvatrice, si l'échange des permis n'est pas interdit après la fermeture des entreprises (cf. la conclusion 2).

3.1.2.5. Entre les producteurs de secteurs différents à l'intérieur du pays

Les producteurs soumis à la réglementation et qui font face à une concurrence internationale, ou qui opèrent sur un marché dont la demande est élastique, voient leur chiffre d'affaires, et leur profit d'exploitation diminuer. A l'inverse, les producteurs opérant sur un marché local où la demande est inélastique ne subissent pas ces effets (cf. la sous-section suivante). Les impacts, non de la dotation initiale de PEN, mais de la politique environnementale seront très différents suivant le type de marché sur lequel sont les producteurs. La modalité de distribution initiale des permis devrait-elle prendre en compte, par souci d'équité entre les producteurs, cet effet différentiel de la politique environnementale ? Voilà un thème qui sera abordé dans la deuxième partie de la thèse.

Conclusion 8 :

Lorsqu'une entreprise opère dans un secteur où la demande est très élastique, le profit réalisé grâce à la vente du produit diminue du fait de l'augmentation du coût marginal de production, lequel internalise alors correctement le coût social impliqué par la production. Différents problèmes relevant de considérations d'équité peuvent apparaître.

3.2. L'entreprise répercute l'augmentation de son coût

Reprenant la démarche de Quirion (2001), on distingue deux cas : le cas où individuellement l'entreprise n'a pas de pouvoir de marché sur le marché des produits, mais la demande totale, adressée à l'ensemble du secteur est relativement inélastique aux prix ; et le cas où individuellement l'entreprise a un pouvoir de marché, donc se comporte en monopole.

Présentons d'abord le premier cas, non pour considérer l'impact de la dotation initiale, mais pour observer l'impact de l'internalisation des coûts, donc l'impact de la politique environnementale, sur le fonctionnement du marché des biens et les profits réalisés :

3.2.1. L'entreprise n'a pas individuellement de pouvoir de marché

Dans ce cas, en concurrence pure et parfaite, le secteur égalise à l'optimum sa fonction de coût marginal de production avec la fonction de demande inverse. La figure 6 illustre la variation du profit d'une entreprise représentative du secteur.

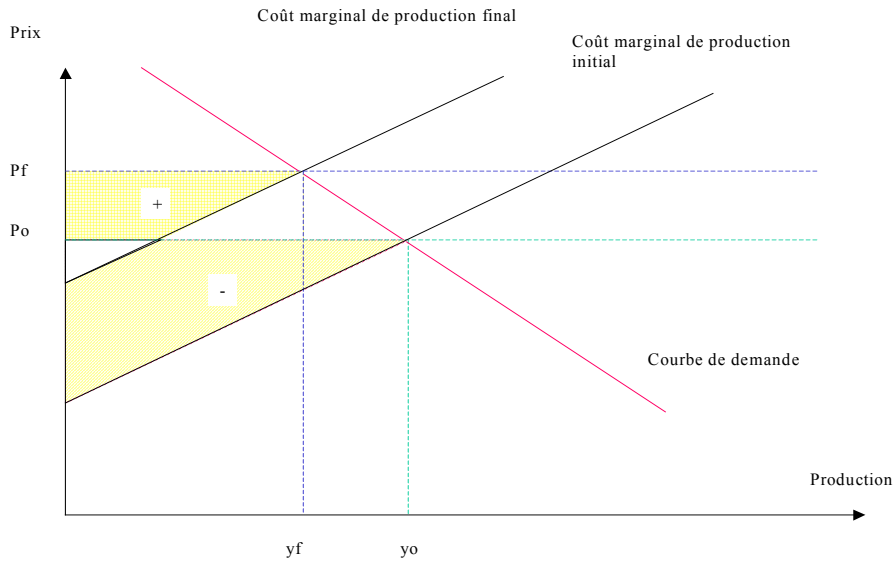


Figure 6 : Variation de profit d'une entreprise face à une demande inélastique du fait de la politique environnementale

L'instauration d'un système de permis négociables provoque une augmentation du coût marginal de production, du fait du coût de conformité. L'entreprise est contrainte de réduire sa production ($y_f < y_o$). Cependant, le prix de vente augmente d'autant plus que la demande est peu élastique lorsque la quantité produite diminue, et la variation du profit résulte de deux tendances opposées : d'une part, une baisse de profit due à une baisse de la production et à l'augmentation du coût marginal (partie hachurée) ; d'autre part une augmentation du profit due à une augmentation du prix de vente (partie quadrillée). Dans le cas général, c'est-à-dire si la demande n'est pas très inélastique, le profit diminue. Cependant, si la demande est fortement inélastique comme cela peut être le cas pour le marché de l'électricité ou des carburants, le profit peut augmenter : on aboutit à l'idée contre-intuitive, mais déjà soulignée dans Quirion (2001) et dans Pezzey (2002), que l'instauration d'un système de permis négociables peut conduire à une augmentation du profit de l'entreprise. Illustrons cela sur la figure 6 bis, en changeant uniquement la fonction de demande inverse par rapport au schéma précédent.

Dans ce cas, la partie quadrillée (le gain) fait plus que compenser la partie hachurée (la perte). Une question émerge alors : comment expliquer que les entreprises n'aient pas adopté avant ce comportement qui maximise leur profit ? La réponse peut résider dans le fait que la politique environnementale s'applique à toutes les entreprises, permettant alors à l'ensemble des entreprises de faire augmenter le prix de vente du produit ; une telle augmentation de prix n'aurait pas été possible si elle n'avait été provoquée que par une seule entreprise du secteur. En dehors de l'intervention publique, il aurait fallu une collusion entre entreprises pour obtenir ce résultat.

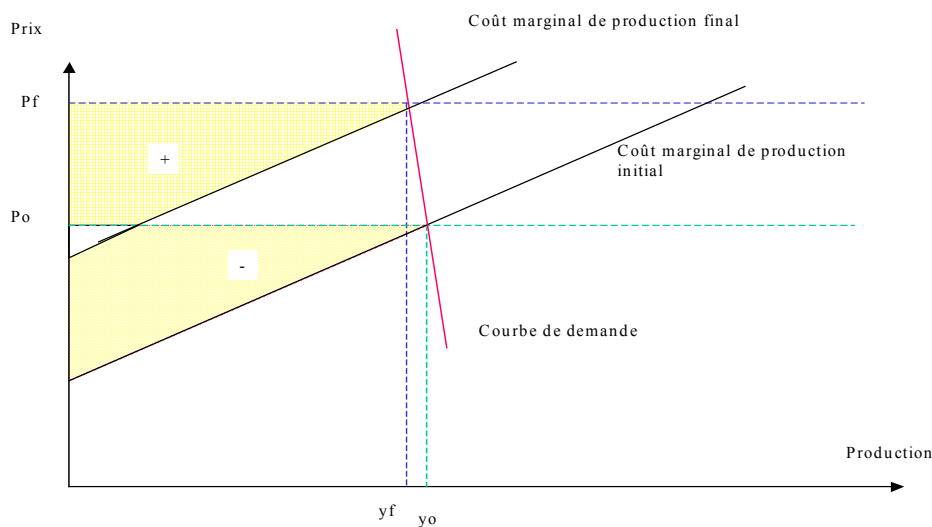


Figure 6 bis : Variation de profit d'une entreprise avec une demande très inélastique

3.2.2. L'entreprise exerce un pouvoir de monopole sur le marché du produit

Qu'en est-il pour un monopole ? Le monopole cherche à égaliser sa recette marginale à son coût marginal. La recette marginale correspond à la recette due à la vente d'une unité de produit en plus. En revanche, le prix de vente dépend de la courbe de demande. La figure 7 illustre la situation du monopole :

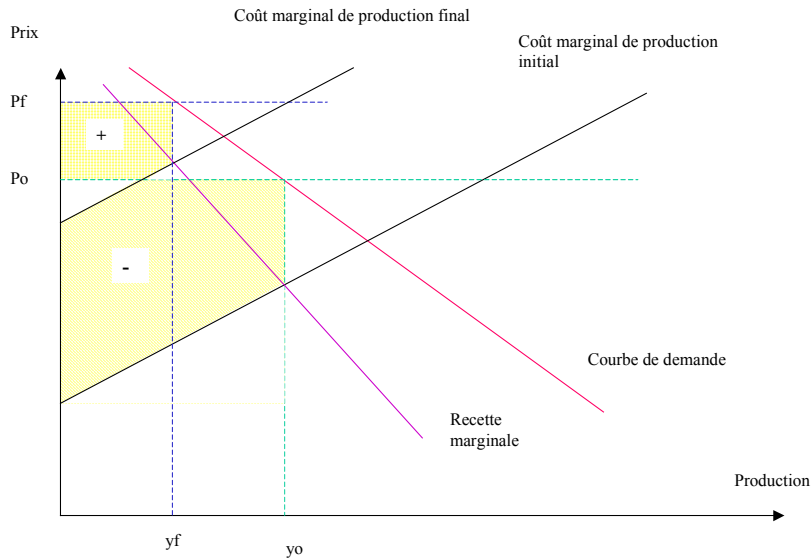


Figure 7 : Variation de profit dans le cas du monopole avec une demande inélastique

Ainsi, avec la politique environnementale, le coût marginal de production du monopole augmente, et la quantité optimale de production diminue. Néanmoins, comme dans le cas précédent, la variation du profit d'exploitation résulte d'un double effet : d'une part, une baisse de profit due à une baisse de la production et à l'augmentation du coût marginal (partie hachurée); d'autre part une augmentation du profit due à une augmentation du prix de vente (partie quadrillée). L'effet net est toujours négatif, comme un raisonnement par l'absurde le démontre : s'il était profitable pour le monopole de se positionner en (p_f, q_f) , il l'aurait fait sans attendre la politique environnementale.

3.2.3. Conclusion et problèmes impliqués

Ainsi, l'instauration d'un système de permis négociables a une influence certaine sur le profit réalisé lors de la vente de la production. Mais si l'entreprise a la possibilité de répercuter une partie de son augmentation du coût marginal de production, la variation du profit résulte d'un double effet, rendant parfois indéterminé le sens de la variation totale.

Conclusion 9 :

Lorsque l'entreprise opère sur un marché inélastique, donc peut répercuter l'augmentation de son coût de production, la variation du profit d'exploitation résulte d'un double effet : d'une part une baisse de profit due à une baisse de la production et à l'augmentation du coût marginal ; d'autre part une augmentation du profit due à une augmentation du prix de vente. Le sens de variation dépend des coûts et de l'élasticité de la demande.

Dans tous les cas, la dotation initiale n'a, en tant que telle, aucune influence sur le profit d'exploitation réalisé lors de la vente des produits. En revanche, il serait sans doute techniquement possible à l'Etat, si cela est justifié, de compenser la perte de profit d'exploitation par une dotation initiale généreuse, ou au contraire de « pénaliser » les entreprises qui auront la possibilité de répercuter l'augmentation du coût marginal de production en leur donnant très peu de permis gratuitement. Mais une telle mesure serait-elle juste ?

Se pose ici, encore une fois, mais de manière différente, la question de l'équité dans la répartition des coûts de dépollution entre les divers acteurs de la société, producteurs et consommateurs. Elle est à décliner sous deux aspects :

- la répartition de la prise en charge des coûts de dépollution entre producteurs et consommateurs dans le cas d'une demande inélastique : le consommateur finance une part de l'augmentation des coûts, et ce financement dépend de la loi du marché, c'est-à-dire de la structure de marché (monopole ou non), et de la fonction de demande agrégée de tous les consommateurs. En effet, dans le cas d'une demande non infiniment élastique, le consommateur reçoit un signal-prix correspondant au caractère polluant du processus de fabrication du produit, et surtout supporte une partie des coûts de dépollution, à travers l'augmentation du prix de vente (partie hachurée). Le consommateur est alors conduit à réduire sa consommation du produit, mais finance une partie des coûts de dépollution. A l'instar de Pezzey (2002), on pourrait vouloir proposer une compensation au consommateur pour le dédommager de l'augmentation du prix de certains produits. Cette idée va dans le sens de la proposition mentionnée dans le chapitre précédent (section 1.4.2), qui consistait à distribuer les permis aux

consommateurs. Ayant déjà abordé cette question dans le chapitre précédent et dans ce chapitre (section 3.1.2.1), laquelle renvoie aussi d'ailleurs à l'évaluation du bien-être qui n'est pas que monétaire (cf. chapitre 4), nous n'approfondirons pas plus ce point qui n'est pas l'objet central de la thèse.

- la différence d'impact du système de PEN sur les entreprises suivant la nature du marché : certaines entreprises opérant sur des secteurs où la demande est infiniment élastique subissent une perte nette de profit, tandis que d'autres, opérant sur des secteurs où la demande est au contraire inélastique, ont une perte nette moins importante, voire même une augmentation de profit. Pezzey (2002) par exemple suggère de procéder à une compensation grâce à une réduction de la dotation initiale gratuite pour les entreprises agissant sur un marché inélastique et une augmentation de la dotation pour les autres : le profit financier serait alors augmenté, compensant alors entièrement ou pour partie l'augmentation du profit tiré de l'activité productrice. Cet interventionnisme de l'Etat, qui ne pourrait être que très ponctuel car rares ont été les fois où de telles considérations sont intervenues, serait-il juste ? La question sera traitée dans les chapitres suivants, mais il est possible de noter, à ce stade de la thèse, que l'analyse économique prévient néanmoins que cette mesure, consistant à augmenter la dotation initiale, n'aura aucune influence sur le profit d'exploitation réalisé. La dotation initiale ne peut en aucune façon modifier cet état de fait, à savoir que les coûts marginaux de production vont être augmentés, et que le profit d'exploitation sera potentiellement diminué : la gratuité de la dotation initiale ne modifiera pas l'absence de rentabilité intrinsèque de l'entreprise.

3.3. Dans le cas de permis spécifiques

Par rapport aux situations étudiées précédemment où le prix s'égalisait au coût marginal dans le cas d'une entreprise non monopolistique, le prix du bien correspond ici au coût marginal diminué de la quantité n_s * d' obtenue gratuitement. En effet, le programme de maximisation s'écrit, en reprenant les notations habituelles (cf. tableau 1) :

$$\pi'_m = p - C_m - n_s \cdot (e'(y) - d'(y)) , \text{ donc } \pi'_m = 0 \Rightarrow p = C_m + n_s \cdot (e'(y) - d'(y))$$

Si le prix du permis spécifique n_s est égal au prix du permis absolu n_a et si la fonction $e'(y)$ est assez peu différente en y_{fs} et en y_{fa} , alors⁵⁹ :

- Si le prix p est fixe, c'est-à-dire ici si la demande est infiniment élastique, on a donc : $p = C_m + n_s \cdot (e'(y) - d'(y))$, donc la quantité optimale de production qui maximise le profit est supérieure à celle qui aurait optimisé le profit sous un système de permis absolus (à savoir celle qui correspond à $p = C_m + n_s \cdot e'(y)$). Ainsi, $y_{fs} > y_{fa}$.
- La figure 8 illustre le cas où la demande est relativement inélastique : le prix du bien sera inférieur au prix qui aurait prévalu si les autorités avaient adopté un système de permis absolu, et la quantité produite y sera supérieure ; cela correspond bien à la revendication des industriels. Les profits seront donc différents.

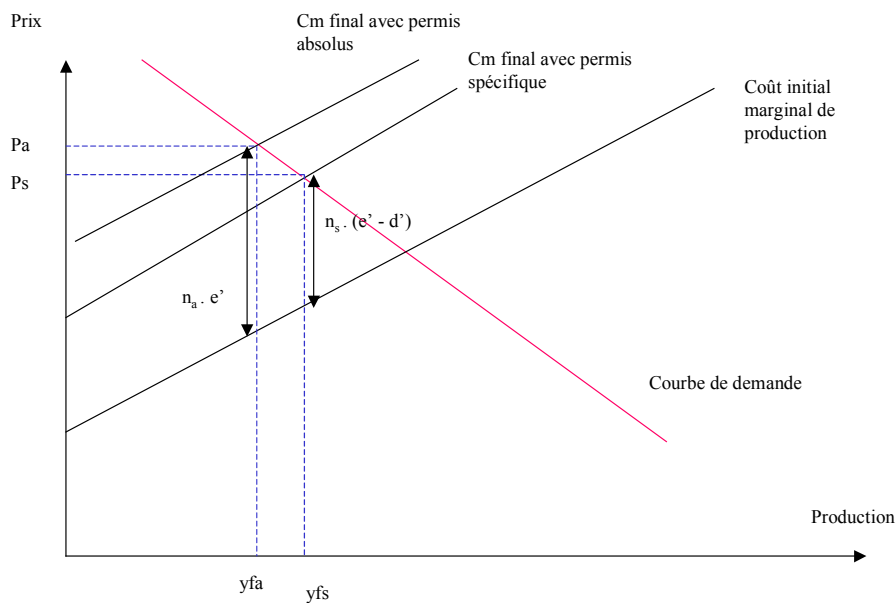


Figure 8 : Impact sur le prix et la quantité d'équilibre d'un système de permis spécifiques et absolus, lorsque la demande est inélastique.

⁵⁹ Idéalement, un système de permis absolus et un système spécifique devraient conduire au même résultat : les pouvoirs publics devraient en effet estimer l'évolution de la production, et ainsi définir la relation d en fonction de la pollution optimale à atteindre et de la production estimée. Cependant, outre le fait que des erreurs d'estimation sont possibles, ils pourraient aussi définir des relations d et e différentes pour chaque entreprise et pour chaque secteur.

Si les permis sont alloués de façon spécifique, le prix n des permis ne sera sans doute pas égal au prix du permis absolu qui aurait pu être mis en place : le coût marginal de dépollution optimale dépend de la nature juridique du permis, ainsi que, par répercussion, le coût marginal de production, la production, le prix de vente p des biens et le profit. Ainsi, sauf cas particulier, la nature du permis (spécifique ou absolu) modifie l'équilibre de marché. Ceci est dû aux prix du permis qui ne seront pas les mêmes ($n_a \neq n_s$), et à la dérivée d' . Qu'en est-il si cette dérivée est différente suivant les secteurs ? Un traitement différencié est-il légitime ?

4. Conclusion

L'analyse économique menée dans ce chapitre montre qu'il est essentiel de distinguer l'impact de la politique environnementale de l'impact de la dotation initiale de permis. La politique environnementale provoque une augmentation des coûts, qui correspond à l'internalisation du coût social, et a donc des effets sur l'activité d'exploitation de l'entreprise (Section 3). Plus précisément, le profit tiré de l'exploitation dépend de manière essentielle de la nature du marché sur lequel les entreprises agissent et du type de concurrence : si la demande est infiniment élastique, les entreprises perdent du profit d'exploitation, de même que pour le monopole ; ce résultat est plus ambigu, voire non vérifié, si la demande est très inélastique. Mais ces variations sur l'activité et la rentabilité de l'entreprise sont dues à l'instauration de cette politique, et non à une règle particulière d'allocation initiale.

Qu'en est-il alors des effets propres de la dotation initiale ? Là encore, des distinctions ont été utilement introduites : la décision stratégique de la firme de poursuivre ou non son activité versus la décision de management, qui concerne la définition de sa production optimale. Pour mener l'analyse, le raisonnement a gagné en clarté en distinguant deux éléments habituellement confondus : le profit d'exploitation, c'est-à-dire le profit tiré de l'activité, de l'exploitation de l'entreprise, et le profit financier, qui résulte d'éléments financiers exogènes à l'activité même de l'entreprise.

Dans le cadre de la décision stratégique de l'entreprise, la dotation initiale a un rôle important : l'analyse fait ressortir que la nature du PEN (absolu sans limitation dans la vente, absolu avec limitation dans la vente ou spécifique) a une importance décisive pour la décision stratégique. On montre notamment qu'un régime de restriction à la vente en cas de cessation

d'activité incite l'entreprise à rester sur le marché même si son activité économique est non rentable.

Dans le cadre des décisions de management, l'impact de la dotation initiale en PEN absolu est nul sur la production optimale de la firme : le coût marginal de production ne dépend pas de la dotation initiale ; or, c'est de celui-ci donc dépend la quantité de biens produite et le prix de vente⁶⁰. En revanche, la dotation a un impact sur la valeur totale de l'entreprise. Ainsi, la dotation initiale peut être assimilée à une subvention forfaitaire : elle n'a aucun impact sur le profit d'exploitation, mais elle a un impact direct sur le profit financier, et donc sur la valeur patrimoniale de l'entreprise. La question de l'équité de la distribution initiale des permis devient donc celle de la répartition équitable de subventions entre des entreprises, mais toujours dans le contexte de la mise en œuvre de la politique environnementale. Pratiquement, la question, même modifiée, reste entière : sur quels critères se fonder pour décider de cette répartition ?

Divers aspects de la situation soulèvent des problèmes d'équité, notamment le différentiel de coûts supportés entre producteurs et consommateurs. Certains sont plus spécifiquement liés à l'objet central de la thèse, qui est l'équité entre producteurs nationaux :

- La survie d'une entreprise non rentable : suivant la nature juridique des PEN, une même entreprise est différemment incitée à poursuivre son activité. Que penser d'une modalité, à savoir un système de PEN avec restriction sur la vente, qui permet la survie d'une entreprise non rentable ? Généralement critiquable d'un point de vue économique, l'est-ce aussi d'un point de vue de l'équité entre entreprises ?
- L'activité même de l'entreprise : à court terme, la dotation initiale n'a pas d'influence sur les décisions de production de l'entreprise, même si elle a le statut de subvention forfaitaire. En revanche, la politique environnementale en tant que telle affecte ses décisions, via l'incidence sur les coûts et donc sur le profit d'exploitation. Cet impact dépend de la nature du marché et de la concurrence. Il importera d'abord de statuer sur le caractère légitime ou non d'une telle influence, impliquant notamment des différences de situation entre entreprises. Ainsi, par exemple, deux entreprises, identiques d'un point de vue technologique, soumises à la même politique

⁶⁰ Puisqu'il n'y a pas de secteur régulé, donc uniquement sensible à la contrainte budgétaire, soumis à la directive (cf. note 56).

environnementale, mais opérant sur deux marchés différents subiront des conséquences très différentes, et ceci même si elles reçoivent la même dotation initiale de PEN. La dotation initiale pourrait-elle être définie de façon, par exemple, à égaliser les impacts de la politique environnementale, c'est-à-dire corriger ces différences ? Mais quelles variables d'égalisation choisir alors ?

- A long terme, la dotation initiale peut faire l'objet d'une utilisation stratégique, et favoriser l'émergence de distorsions de concurrence, qu'il conviendra d'analyser. Le montant de cette « subvention » peut certes être utilisé de diverses manières (placement en bourse, etc.), et n'avoir aucune influence directe sur l'activité de l'entreprise. Mais il est plus réaliste de penser que l'entreprise va utiliser ce montant de façon stratégique : elle peut entamer une guerre des prix, elle peut améliorer son accès au capital, etc. L'enjeu est alors celui du développement futur de l'entreprise, ce qui peut modifier le raisonnement en termes d'équité.

CHAPITRE 3. LA DOTATION INITIALE DE PEN : UTILISATION STRATEGIQUE ET MOYEN DE DISTORSION DE CONCURRENCE ?

Le chapitre précédent a établi que la méthode d'allocation des PEN, définis de façon absolue, ne devait avoir, sous l'hypothèse de rationalité économique et d'un marché parfait des permis⁶¹, aucune incidence sur le comportement de management de l'entreprise vis-à-vis de sa production : la pollution optimale de l'entreprise ne dépend pas de la dotation initiale reçue ; le coût de production est, dans le cas standard, toujours le même, quelle que soit la dotation initiale ; le prix et la quantité produite du bien sont eux-aussi indépendants de la dotation initiale. Ceci s'explique par le fait que, même obtenue gratuitement, une dotation initiale entraîne toujours, pour l'entreprise, un coût d'opportunité lors de l'utilisation des permis correspondant à sa pollution optimale. Ainsi, à court terme la dotation initiale n'a pas d'influence sur l'activité de l'entreprise, et donc sur sa compétitivité. Mais cette analyse peut être fautive, à long terme, si l'entreprise parvient à utiliser cette dotation de façon stratégique, notamment en profitant d'un meilleur accès au marché financier. Le choix de l'allocation initiale doit-il tenir compte des possibles introductions de distorsion de concurrence induites ? Avant de répondre à cette question, il est nécessaire de continuer à expliciter les enjeux de la dotation initiale, et donc ici les utilisations stratégiques possibles. Lesquelles correspondent à des distorsions de concurrence qui sont critiquables d'un point de vue économique ? Lesquelles sont légitimes d'un point de vue moral ? On peut reformuler ces interrogations en deux points :

- (1) le législateur peut-il utiliser stratégiquement la dotation initiale pour aider ou favoriser une entreprise ou un secteur particulier ? Sur quelles variables peut-il exercer son influence pour aller dans ce sens ? Une telle action serait-elle légitime ?

⁶¹ Comme dans toute la thèse, nous supposons que le marché des permis est parfait, ce qui semble être une hypothèse acceptable dans le cas du marché européen de permis d'émission de CO₂ ; en revanche, le marché des produits peut être imparfait.

- (2) Comment l'entreprise peut-elle utiliser stratégiquement la dotation initiale qu'elle reçoit ? est-il possible que la dotation initiale puisse alors provoquer une distorsion de concurrence ? Sous quelles conditions est-ce possible ? Faut-il l'éviter ?

La dotation initiale, qui joue le même rôle qu'une subvention non liée à un projet particulier, peut affecter la concurrence à deux niveaux, et ce même si l'on continue de supposer un marché des permis parfait, dès lors que les deux autres marchés en jeu ne le sont pas : le marché des produits (outputs) et le marché financier.

	Sur le marché des produits	Sur le marché financier
Enjeu sur la concurrence	Prédation Maintien en activité Nouveaux entrants Problème des aides d'Etat	Problème d'accès au capital car imperfection du marché financier

Il convient d'analyser tour à tour ces différents effets, afin de mieux cerner leurs caractéristiques, et leurs justifications possibles. Une première distinction s'impose : l'utilisation stratégique que peut faire le législateur (Section 1) ; l'utilisation stratégique que peut faire l'entreprise (Section 2). Ce chapitre s'inscrit encore dans la première partie de la thèse, mobilisant essentiellement l'argumentation économique : les problèmes d'équité relatifs aux effets mis en lumière seront posés, mais il est prématuré, à ce stade de la thèse, d'y apporter des réponses argumentées sur ce plan.

1. Utilisation stratégique des permis par le législateur

De par les propriétés du système de PEN, le législateur peut vouloir utiliser ce nouvel instrument de politique environnementale pour, par exemple, atteindre des objectifs de politique industrielle et favoriser certaines des entreprises nationales. Cependant, un encadrement juridique existe en droit européen de la concurrence, via la notion d'aides d'Etat : il devrait limiter un tel comportement.

1.1. Le niveau de la contrainte environnementale

La directive prévoit que chaque Etat définit lui-même, non les secteurs soumis à la directive, mais la part de réduction d'émission qu'il compte obtenir de ces secteurs, et donc par répercussion la quantité de permis octroyés au niveau national⁶². Mais la directive souligne que « *la quantité totale de permis alloués (doit être) compatible avec l'obligation pour l'Etat membre de limiter ses émissions conformément à la décision 2002/358 (relative à l'approbation du protocole de Kyoto par la Communauté Européenne) et au protocole de Kyoto, en tenant compte (notamment) de la proportion des émissions globales que ces permis représentent par rapport aux émissions provenant de sources non couvertes par la présente directive (...)* ». La quantité totale de permis autorisée sera donc limitée⁶³ ; cependant, et même avec cette réserve, il reste que chacun des Etats dispose d'une marge suffisante pour définir cette quantité dans un but stratégique. Pour comprendre cet effet, il est utile de distinguer deux raisonnements à ce stade, suivant la géographie du marché des permis.

- (1) Lorsque le marché du permis est limité géographiquement, à l'intérieur d'un Etat par exemple, alors le niveau de la contrainte nationale choisi par cet Etat détermine le prix du permis (comme montré dans le chapitre 2⁶⁴). Toutes choses égales par ailleurs, donc à coûts de dépollution fixés, le prix du permis sera d'autant plus bas que la contrainte est faible, c'est-à-dire que la quantité de pollution autorisée est grande. Illustrons ce raisonnement à l'aide du modèle développé au chapitre 1. Sous les hypothèses retenues, et avec E le plafond d'émission, c'est-à-dire la quantité totale de permis au niveau national, on montre que le prix du permis dépend négativement du niveau du plafond d'émission E , car :

$$p = \frac{6 b A_i A_j (eY^c - E)}{4 e^2 A_i A_j + 3b (A_i + A_j)} ; \text{ plus le plafond } E \text{ est bas, plus l'objectif de réduction de la}$$

pollution est exigeant, et plus le prix du permis est élevé.

⁶² Cependant, la version provisoire du Plan National d'Affectation des Quotas (PNAQ) français adopte une vision très limitée de l'assiette des entreprises soumises, puisqu'elle correspond à environ la moitié de celle attendue, liée à l'ensemble du secteur industriel défini en Annexe I de la directive européenne.

⁶³ Les efforts qui ne seront pas faits par les secteurs visés par la directive seront à faire par le transport et l'habitat.

⁶⁴ Notre étude a été faite en statique, c'est-à-dire qu'est supposé réalisé l'optimum, à la fois de la production et de la pollution. Nous n'avons donc pas mis l'accent sur le fait que les modifications induites sur le marché des biens ont des répercussions en retour sur le marché des permis, en termes de hausse ou baisse de prix. Les simulations à partir de modèles d'équilibre général calculable (ex. Gemini E3) l'illustrent.

Ainsi, si deux pays mettent chacun en œuvre un marché des permis, ces deux marchés étant disjoints, alors un des pays peut décider de favoriser ses entreprises nationales en définissant une grande quantité de permis, c'est-à-dire en imposant une contrainte environnementale très lâche : le prix du permis dans ce pays sera alors plus faible que le prix du permis hors des frontières, ce qui diminue le coût de conformité pour les entreprises nationales de ce pays (cf chapitre 1). Leurs décisions de production s'en trouvent également moins affectées que pour les entreprises de l'autre pays⁶⁵. Ainsi, même si l'Etat ne peut pas favoriser un secteur en particulier, en l'excluant du champ d'application de la politique environnementale, il peut favoriser l'ensemble de ses secteurs, en autorisant un plafond d'émission élevé, c'est-à-dire un objectif de réduction de la pollution faible. Cette utilisation stratégique de la contrainte environnementale renvoie à l'idée générale de « dumping écologique », développée à la suite notamment de Barrett (1994) et de Rauscher (1994) : le gouvernement émet de faibles exigences environnementales, qui sont sous-optimales au sens où elles ne permettent pas une internalisation des effets externes conforme aux préférences collectives, afin de soutenir ses entreprises domestiques sur les marchés internationaux.

Le raisonnement est identique lorsque l'on considère l'ensemble de l'Union Européenne, prise comme un tout, face au reste du monde : plus le niveau du plafond communautaire autorisé sera bas, plus le prix du permis communautaire sera élevé, plus les coûts de conformité seront élevés, et plus les entreprises européennes seront affectées dans leurs décisions de production. Le niveau du plafond d'émissions autorisé au niveau communautaire est donc important quant à la compétitivité des entreprises communautaires, notamment par rapport aux entreprises hors UE, encore non soumises à une politique de réduction des émissions.

- (2) Lorsqu'au contraire le marché recouvre un grand nombre de pays, un seul prix de marché émerge dans toute la zone. C'est d'ailleurs ce que prévoit la directive européenne : le marché des permis est européen même si chaque Etat membre définit sa quantité nationale de permis. Le prix de marché dépendra donc de la somme des quantités globales allouées par chacun des Etats, comme on l'a vu au chapitre 1⁶⁶. Ainsi, un Etat ne peut pas, via la définition de la quantité totale de permis, favoriser directement le profit d'exploitation de ses entreprises

⁶⁵ On retrouve ce résultat chez Pratlong (2003), avec un modèle de concurrence internationale à deux pays, et avec deux marchés différenciés de permis.

⁶⁶ Plus les permis (ou crédits) obtenus via des mécanismes de flexibilité, comme le mécanisme de développement propre par exemple.

nationales sur leur marché respectif, en cherchant à minimiser leur coût de conformité. En revanche, un Etat peut favoriser ses entreprises nationales sur le plan financier : plus la quantité de permis qu'il allouera sera grande (E), plus la « taille du gâteau » offert aux entreprises nationales dans leur ensemble sera grande (nE). L'Etat membre qui allouera la plus petite quantité totale de permis à ses entreprises nationales les pénalisera indirectement, non en termes de profit d'exploitation mais en termes de profit financier (cf. chapitre 2, section 2.1) : l'accès au capital sera plus difficile pour ces entreprises que pour les autres entreprises européennes, toutes choses égales par ailleurs. Chaque Etat adoptant ce raisonnement, on peut s'attendre à ce que tous les Etats soient tentés de définir, individuellement, une quantité totale de permis importante.

Ainsi, puisque le marché des permis sera européen, le niveau du plafond d'émission choisi par chaque pays constitue un enjeu stratégique. Cette variable peut être utilisée pour favoriser les entreprises nationales, non au niveau de leur activité seule via le profit d'exploitation, mais au niveau de leur situation financière. En revanche, le plafond global que l'Union Européenne s'imposera par agrégation des plafonds nationaux, et donc le prix du permis au niveau européen, joueront un rôle important dans l'activité des entreprises européennes sur le marché des produits, donc en termes de profit d'exploitation.

1.2. Le traitement des nouveaux entrants (NE)

Les nouveaux entrants, notés par la suite NE, sont des nouvelles entreprises qui entrent sur un marché des produits, ou des nouvelles installations créées par un groupe déjà existant ; par simplicité, nous ne tiendrons pas compte de cette distinction dans la thèse, celle-ci ne cherchant pas à définir une modalité opératoire fine de l'allocation. Si les NE entrent dans les secteurs concernés par la directive, ils devront se soumettre à la politique environnementale. Quel traitement faut-il leur réserver : les obliger à acheter les permis nécessaires sur le marché, ou leur allouer gratuitement des permis ? Beaucoup d'industriels craignent que les nouveaux entrants n'aient à payer entièrement les coûts liés à l'achat des permis, sans profiter d'une dotation initiale gratuite : cela pourrait créer alors, d'après eux, une barrière à l'entrée. D'autres font valoir qu'une allocation payante pour les NE et gratuite pour les entreprises déjà en place instaurerait une profonde inégalité de traitement entre les deux, ce qui est considéré

comme inéquitable. La directive ne tranche pas cette question, et laisse le soin à chaque Etat de préciser la façon dont il tiendra compte des NE (Annexe III.6).

Avant d'apporter un éclairage économique sur cette question, il convient de souligner la difficulté technique que représente une allocation gratuite des permis pour les NE. En effet, pour atteindre la performance environnementale voulue, donc le plafond d'émission choisi, le législateur ne devra pas « créer » de nouveaux permis, mais plutôt définir et garder en réserve une partie suffisante de la quantité totale de permis pour les allouer le moment venu aux NE, suivant un certain critère qui d'ailleurs ne pourra pas être le *grandfathering*, fondé sur les émissions passées : dans un univers où l'information n'est ni parfaite ni gratuite, comment le législateur pourra-t-il évaluer l'entrée des NE, et quantifier les permis à garder en réserve ? Laissons néanmoins de côté ce problème technique.

Que peut apporter l'analyse économique au débat sur le traitement des NE? Il est nécessaire de décomposer les raisonnements en deux, suivant que l'on s'intéresse au management, donc aux décisions de production, ou à la décision d'entrer sur le marché du produit. Deux types d'arguments peuvent être développés.

1.2.1. L'invariance par rapport aux décisions de management

Du point de vue du comportement de management des entreprises, c'est-à-dire la décision de production (prix, quantité) donc une fois que le NE sera entré, beaucoup pensent qu'allouer gratuitement des permis aux entreprises existantes et rendre payants les permis pour les NE constitue une inégalité flagrante, et provoque une distorsion de concurrence sur le marché des produits. Mais, à l'instar de Koutstaal (1997), nous avons montré, dans le chapitre précédent, que cela n'était pas le cas : en effet, même si les permis sont octroyés gratuitement aux entreprises (déjà existantes ou aux NE), il existe un coût d'opportunité à les utiliser. Que les permis soient payants ou non, les NE, comme les entreprises déjà en place, seront exposés à un même coût de conformité, *ceteris paribus*, qu'il inclue un coût d'achat ou un coût d'opportunité des permis : aucune distorsion de concurrence n'en résulte sur le marché des biens, entre les NE et les entreprises déjà existantes. Ainsi, en ne considérant que le comportement de management des entreprises, il s'avère que la question de la modalité de l'attribution des permis aux NE reste entière : aucune modalité n'apparaît préférable, sous cet angle.

1.2.2. La dotation initiale : une subvention à l'entrée, à relativiser

Du point de vue de la décision stratégique de l'entreprise d'entrer ou non sur le marché, et, par extension, de choisir telle technologie plutôt que telle autre, l'impact de la modalité d'allocation des permis aux NE est, en revanche, réel. L'analyse révèle qu'une allocation payante pour les NE est préférable du point de vue de l'efficacité économique : en effet, allouer gratuitement des permis aux NE reviendrait à introduire un biais dans leur choix économique d'entrer ou non sur le marché. Un NE arbitre en effet entre :

- le fait de ne pas entrer : dans ce cas, la valeur économique du NE potentiel reste égale à 0 ;
- le fait d'entrer sur le marché : la valeur économique du NE correspond au profit espéré tiré des ventes, qui est le profit d'exploitation, additionné du profit financier obtenu grâce à la dotation de permis. En reprenant les notations précédentes du chapitre précédent, on a :

	S _i		S _f	
	Actif (PEN)	Liquidité	Actif (PEN)	Liquidité
Pas d'entrée	0	L	0	L
Entrée (sans dot.)	0	L	0	L - n q _f - B
Entrée (avec dot.)	n q _i	L	0	L + n q _i - n q _f - B

D'où :

$$\pi(0,0) = 0 \text{ et } D(0,0) = 0, \text{ donc } V(0,0) = 0$$

$$\pi_s(y, q_f) = p y - CT(y) - n q_f - B \quad \text{et } D_s = 0 \quad \text{donc } V_s(y, q_f) = p y - CT(y) - n q_f - B$$

$$\pi_a(y, q_f) = p y - CT(y) - n q_f - B \quad \text{et } D_a = n q_i \quad \text{donc } V_a(y, q_f) = p y - CT(y) - n q_f - B + n q_i$$

(N.B. : B correspond au coût de dépollution pure, D le montant financier correspondant à la dotation initiale, et les indices s et a signifient « sans dotation » et « avec dotation »)

Ainsi l'entreprise décide d'entrer sur le marché si la valeur stratégique de l'opération, $V(y, q_f) - V(0,0)$ est positive, soit :

- sans dotation initiale : $p y - CT(y) - n q_f - B > 0$

- avec dotation initiale : $p y - CP(y) - n q_f - B + n q_i > 0$

La dotation initiale gratuite joue donc le rôle d'une subvention à l'entrée, et constitue un biais économique favorable aux NE, car le coût total des permis ($n q_f$) ne sera pas pris en

compte dans le calcul de la rentabilité de l'investissement que fait le NE : ainsi, des NE potentiels non rentables, du fait de la nature du marché du bien et de la politique environnementale, pourront être incités à entrer sur le marché uniquement du fait du montant de la dotation gratuite $n q_i$. Ce cas se réalisera si :

$$n q_i > - (p y - CT(y) - n q_f - B) > 0$$

Pour éviter un tel effet, il faudrait donc interdire toute allocation gratuite aux NE.

Que se passerait-il dans le cas inverse ? En cas de dotation gratuite, l'opportunité d'entrer sur le marché dépendra en partie du prix n du permis et de la modalité de la définition de q_i : par exemple, un NE hésitant entre deux secteurs d'activité décidera en fonction de la définition sectorielle de q_i la plus généreuse, toutes choses égales par ailleurs. Pour éviter cet effet, et si une dotation gratuite pour les NE est décidée (ce qui est bien l'option retenue actuellement par la France), le législateur devrait proposer, par exemple, une même allocation q_i forfaitaire pour tous les secteurs. Si une telle mesure n'est pas retenue, il faudrait, au minimum, qu'au sein du même secteur le critère décidant de la dotation gratuite pour le NE ne dépende pas directement des émissions attendues (cf. Godard, 2003) : en effet, si le législateur alloue gratuitement une dotation au NE en fonction des émissions du processus de production de son choix, alors ce dernier n'a plus aucun intérêt à tenir compte de sa pollution dans le choix du profil technique de son installation. En choisissant par exemple une technologie plus coûteuse mais moins émettrice de CO_2 ⁶⁷, le NE réduirait le montant de sa dotation initiale, et aurait des coûts de production plus importants à amortir, et ceci sans que le coût de conformité soit nécessairement plus faible et compense l'augmentation du coût de production. De ce fait, une dotation en fonction des émissions inciterait paradoxalement le NE à préférer les technologies très émettrices et peu coûteuses, et ainsi à ne pas tenir entièrement compte du coût d'un de ses facteurs de production qu'est le PEN. Pour éviter cet effet pervers, il faut que la méthode d'allocation initiale des permis soit indépendante des choix technologiques du NE : on retrouve ici l'idée d'éviter le dirigisme technologique de l'Etat, qui a notamment conduit au choix du système de PEN pour réguler la lutte européenne contre l'accentuation de l'effet de serre. Mais même ainsi définie, une telle subvention est contestable d'un point de vue économique, du fait du biais favorable qu'elle entraîne au profit des NE.

⁶⁷ Avant que l'entreprise ne fasse l'optimisation de sa pollution, c'est-à-dire ne considère le prix du permis.

Néanmoins, le fait que la dotation initiale gratuite pour les NE joue le rôle d'une subvention à l'entrée n'est pas toujours considéré en lui-même comme problématique, comme le montre l'existence de multiples aides à la création d'entreprises : d'autres considérations que l'établissement d'une « bonne » concurrence du point de vue économique interviennent de fait. Il peut s'agir de considérations sur l'aménagement du territoire, l'emploi, etc. (cf. l'encadré sur les aides aux entreprises). Il existe, en effet, de nombreuses structures pour l'aide à la création d'entreprises : un secrétariat d'état, une Agence Pour la Création d'Entreprises (APCE), des centres de formalités des entreprises, la Chambre de Commerce et d'Industrie, etc. Comment considérer toutes ces formes d'aides? On peut les distinguer en deux catégories : (i) certaines vont dans le sens d'une meilleure efficacité des institutions, permettant notamment de limiter les coûts de transaction (démarches administratives simplifiées, etc.) et de favoriser l'accès au capital, (ii) d'autres sont de réelles subventions, mais souvent justifiées par une politique d'aménagement du territoire ou de réinsertion sociale. (cf. les sites internet de l'APCE, et celui de la CCI). Le législateur pourrait donc utiliser la dotation comme une subvention à l'entrée, ou plus généralement comme une aide, mais il serait regrettable que, dans ce cas, ce rôle ne soit pas explicitement affiché ni vu comme une utilisation stratégique de sa part.

Les aides de l'Etat pour la création d'entreprise

Elles visent principalement :

- **à favoriser une meilleure répartition géographique des entreprises**

Exemples :

- la *prime d'aménagement du territoire*, accordée par la DATAR (Délégation à l'aménagement du territoire et à l'action régionale) aux entreprises s'implantant dans certaines zones d'aménagement du territoire sous conditions d'emplois et d'investissements,
- l'*exonération d'impôt sur les bénéfices des entreprises nouvelles* qui s'implantent dans certaines zones d'aménagement du territoire,
- l'exonération d'impôts locaux (pour la part revenant à l'Etat),
- l'exonération de cotisations sociales dans les zones de redynamisation urbaine.

- **à lutter contre le chômage et favoriser la réinsertion professionnelle des demandeurs d'emploi**

Exemples :

- l'exonération de charges sociales pendant un an pour les demandeurs d'emploi qui créent ou reprennent une entreprise
- l'attribution de *chèques-conseils*

- **à favoriser l'émergence et le financement des projets innovants**

Exemples :

- la subvention de l'ANVAR (Agence française de l'innovation) permettant de financer la réalisation d'études préalables ainsi que l'élaboration des projets de création
- l'avance remboursable de l'ANVAR pour le développement des projets d'innovation
- l'*aide au recrutement de personnel qualifié* pour l'innovation...

- **à favoriser l'émergence de projets dans certains domaines d'activité spécifiques**

Exemple :

- la *Prime d'orientation agricole*, pour le secteur agroalimentaire,

- **à favoriser l'épargne de proximité et le financement des petites entreprises**

Exemples :

- le *Prêt à la création d'entreprise*

Les collectivités locales peuvent également octroyer des aides, directes (sous la forme de subventions, de bonifications d'intérêt ou de prêts et avances remboursables, à taux nul ou à des conditions plus favorables que celles du taux moyen des obligations, ou encore d'exonérations de taxe professionnelle et d'impôts fonciers), ou indirectes (qui consistent à mettre à la disposition des entreprises des biens immobiliers, ou à favoriser l'environnement économique général, à faciliter l'implantation ou la création d'activités économiques, à créer les conditions propices à un meilleur développement économique local, sans qu'elles bénéficient à une entreprise en particulier). Elles peuvent être accordées librement par les collectivités, sans restriction, ni même l'obligation de création d'emplois permanents. Les collectivités locales peuvent également décider des exonérations d'impôts locaux, ou des allègements fiscaux (par exemple sur la taxe d'apprentissage).

Par ailleurs un certain nombre d'aides concernent explicitement la constitution de fonds propres (même si la plupart des aides *in fine* permet d'augmenter la valeur économique de l'entreprise) : prime à la création d'entreprise, aides à la création d'entreprise par des personnes handicapées, aides à la réalisation d'investissement, prise de participation par des organismes bénéficiant d'avantages fiscaux, prêt à taux bonifiés, etc.

Source : APCE

Par ailleurs, en allouant gratuitement des permis, le législateur incite les NE à s'installer dans son pays, qu'ils soient nationaux ou étrangers (la discrimination suivant la nationalité n'étant pas légale, cf. Commission Européenne, Livre Vert, 2000). Chaque pays

menant ce même raisonnement, et s'il est effectivement admis que l'allocation doit être gratuite pour les NE, il est important d'harmoniser le critère d'allocation pour les NE au niveau communautaire pour éviter une surenchère dans l'allocation gratuite des permis : celle-ci pourrait en effet mettre à mal l'atteinte de l'objectif environnemental si les permis sont créés *ex-nihilo*, et témoignerait d'une attractivité superficielle du pays ; elle pourrait même aller à l'encontre des règles européenne sur les aides d'Etat.

Pour terminer cette étude, il est utile de mieux cerner, et ainsi de relativiser cet enjeu stratégique, à l'aide d'éléments plus concrets : il est éclairant de comparer le coût d'achat de tous les permis nécessaires à l'ensemble du capital à investir pour les NE. Cette comparaison dépend beaucoup du traitement en deuxième période des NE de première période : d'après les textes officiels les plus récents (Commission Européenne, 2004), les NE seront considérés dans la période suivante comme des entreprises déjà existantes, et bénéficieront à ce titre de dotations gratuites dans les mêmes conditions que les entreprises plus anciennes. Il serait pourtant économiquement justifié que cela ne soit pas le cas, mais alors il faudrait définir le temps pendant lequel un NE restera NE : 5 ans, 10 ans, 20 ans, 50 ans ? Laissons ce problème de côté, et cherchons à comparer le coût d'achat de tous les permis nécessaires à l'ensemble du capital à investir pour les NE.

* Koutstaal (1997, p.87) a calculé qu'à moins que la contrainte carbone soit beaucoup plus élevée que celle couramment envisagée, le coût d'achat de tous les permis nécessaires pour une année d'émission et sans aucune dotation initiale serait inférieur à 2 % du capital total nécessaire aux NE dans les secteurs les plus affectés par la politique environnementale (les facteurs clés étant le prix du permis et l'intensité des émissions du secteur)⁶⁸. Il en conclut que la dotation initiale ne crée une barrière à l'entrée que dans une faible proportion. L'étude

⁶⁸ Il établit ce calcul à partir des données néerlandaises de 1990, avec un prix de la tonne de CO₂ de 20 euros (ce qui est le prix couramment retenu). De plus, ce résultat de 2% est maximal, car le calcul suppose qu'aucune réduction de pollution n'est faite par rapport à la situation de 1990, alors que le coût de dépollution pure est inférieur au coût d'achat des permis équivalent à la réduction. En revanche, Koutstaal ne tient pas compte de cet effet à plusieurs périodes : alors que l'investissement n'est fait qu'une fois, le profit et l'achat des permis sont annuels. Koutstaal suppose implicitement que l'achat annuel des permis peut se faire avec le profit annuel dégagé, tandis que pour la première année, cet achat doit se faire indépendamment et constitue en cela comme un coût fixe, et non un coût variable. Là encore, en cela, ce résultat de 2% est maximal.

de Bouttes et Trochet (2003) valide l'ordre de grandeur de ce résultat, dans le cas du secteur électrique⁶⁹.

* Certains craignent qu'une allocation, payante pour les NE et gratuite pour les entreprises déjà en place, entraîne une inégalité de traitement importante, très préjudiciable pour les NE ; cela mérite un approfondissement dans la thèse, puisque cet argumentaire s'appuie sur des considérations relatives à l'équité entre entreprises. Présentons ici l'analyse économique, tout en sachant que l'analyse précise de l'équité entre entreprises sera menée dans les chapitres de la deuxième partie (chapitres 5 et 6).

En réalité, très peu de coûts sont comparables entre NE et entreprises déjà en place. En effet, les coûts supportés par les NE sont différents des coûts supportés par les entreprises existantes, ce qui rend l'argument d'un traitement différencié entre ces deux types d'entreprises très délicat à manier, lorsqu'on envisage des modalités pratiques d'attribution de permis aux NE. Détaillons le raisonnement.

Les NE possèdent deux avantages de taille par rapport aux entreprises existantes : ils connaissent un coût de dépollution inférieur aux entreprises existantes puisque, d'une part, ils peuvent bénéficier des technologies modernes moins polluantes que les anciennes, et, d'autre part, ils n'ont pas à assumer des coûts de reconversion ou d'arrêt des technologies anciennes. De plus, ils connaissent déjà, en partie au moins, la nature du marché, et le comportement des consommateurs. Leur difficulté en revanche sera de trouver leur place sur le marché, en particulier dans le cas des nouvelles entreprises créées *ex nihilo*, mais cela n'est pas le cas pour les nouvelles installations d'entreprises déjà existantes⁷⁰ : celles-là n'ont pas de réputation établie, elles ont à développer une nouvelle marque, etc. Elles devront également avoir une forte trésorerie pour se permettre de ne pas être directement rentables la ou les première(s) année(s), et supporter un coût d'accès au capital élevé, relativement aux

⁶⁹ Je remercie Jean Michel Trochet pour ces précisions : dans le cas d'un investissement pour une centrale à gaz qui dure 30 ans, avec un taux d'actualisation de 10 %, le coût d'1 MWh se décomposerait notamment, d'après leurs données, en un coût d'investissement de 150 € et du coût d'achat du permis correspondant soit $0.4 \text{ t CO}_2 \times 20 \text{ €} = 8 \text{ €}$. Le coût d'achat des permis revient donc à environ 5 % du coût de l'investissement. En revanche, pour une éolienne, le coût d'achat des permis représente moins de 0.2 % du coût de l'investissement.

⁷⁰ Or ces nouvelles installations sont considérées comme des NE par la directive ; celle-ci en effet ne se réfère pas au groupe. La question des nouveaux entrants en est, en pratique, d'autant plus importante, puisqu'il y aura sans doute beaucoup plus de nouvelles installations que de réels nouveaux groupes qui entreront dans un secteur d'activité soumis à la directive.

entreprises déjà en place, du fait d'un manque d'information et de prévisibilité pour les banquiers et les actionnaires (cf. Rey et Tirole, 1998). Le tableau 1 reprend ces arguments.

Type de coût assumé	Entreprises existantes		Nouvel entrant	
R&D pour trouver de nouvelles technologies	X			
Arrêt complet des technologies anciennes	X			
Achat de technologies peu polluantes et formation du personnel	X		X	
Amélioration des technologies anciennes et formation du personnel		X		
Développement de la marque			X	
Coût d'accès important au capital			X	

Tableau 1 : Différentiel de coûts entre entreprises existantes et NE

N.B. : les deuxièmes et troisièmes colonnes sont subdivisées selon que les coûts sont subis par l'ensemble des entreprises déjà en place, ou seulement par certaines. L'ellipse traduit le fait que les entreprises existantes qui arrêtent complètement leurs technologies anciennes sont les mêmes que celles qui doivent acheter des technologies moins polluantes, et former leur personnel.

Il n'y a aucune raison pour laquelle les coûts supportés par ces deux types d'entreprises (existante, et nouvelle) s'égalisent naturellement. Mais un souci d'équité entre entreprises demanderait-il d'essayer d'égaliser les conditions dans lesquelles les entreprises évoluent ? Puisque cela n'est jamais le cas, faut-il renoncer à toute considération d'équité entre entreprises ? Ce thème sera développé dans la deuxième partie. On peut néanmoins déjà noter que, d'un point de vue pratique et dans le cadre d'un univers où l'information n'est ni parfaite ni gratuite, il serait de toute façon impossible d'égaliser l'ensemble des coûts ici listés entre les deux types d'entreprises. Ce tableau permet cependant de critiquer l'idée commune suivant laquelle une allocation payante de PEN pour les NE constituerait un désavantage majeur pour les NE : en effet, non seulement les coûts sont très différents entre NE et entreprises existantes, mais encore cette différence serait accentuée si l'allocation était gratuite pour les NE. Puisque l'essentiel des NE seront vraisemblablement des nouvelles installations (cf. note 70) d'un groupe déjà établi, les coûts différentiels de développement de

la marque et de recherche de capital seront quasi-inexistants : rendre coûteux les permis pour les NE est encore moins critiquable dans ce cas.

Ainsi, une modalité gratuite d'allocation des PEN aux NE constituerait une subvention à l'entrée pour ceux-ci, ce qui est critiquable, sauf précision particulière, d'un strict point de vue économique. Il convient à tout le moins que la dotation ne dépende pas des émissions de CO₂. La subvention devant être justifiée, la justification ne pourra pas venir d'une prise en compte d'une égalité de traitement entre NE et entreprises déjà existantes. En revanche, elle pourra reposer, on le verra, sur la prise en compte de raisons de politique industrielle, sociale, ou d'aménagement du territoire notamment, mais il importe, dans ce cas, que cela soit clairement énoncé.

1.3. Harmonisation européenne

Pour éviter les distorsions de concurrence entre pays, et éviter ainsi les utilisations stratégiques des législateurs, certains avaient préconisé d'harmoniser la méthode d'allocation de permis entre les différents pays, en particulier européens, notamment au niveau des entreprises déjà en place⁷¹. Zhang (1999) critique cette idée en mobilisant notamment deux types d'arguments d'ordres différents : d'une part, cela enlèverait un aspect de la souveraineté nationale, et ainsi engendrerait de sérieuses difficultés politiques d'acceptabilité ; d'autre part, certains pays peuvent vouloir choisir d'allouer les permis de façon payante (vente à prix fixe ou enchère), de façon à obtenir un revenu qui peut être ensuite redistribué sous forme d'allègement des taxes sur le travail notamment pour des pays à fort taux de chômage par exemple⁷², ou connaissant déjà certaines distorsions dans leurs économies. Suivant cet aspect, on pourrait ajouter que certains pays peuvent vouloir subventionner des entreprises particulières car elles véhiculent une certaine valeur qu'il serait dommageable de voir disparaître (cf. le chapitre 5), et ceci dépend du pays considéré. Ainsi, on peut défendre l'idée qu'une non-harmonisation permet une meilleure prise en compte des caractéristiques du pays et des entreprises nationales, rendant alors un discours sur l'équité plus nécessaire encore

⁷¹ Le cas des NE vient d'être traité : le raisonnement est différent pour les NE, car le danger est qu'un seul pays attire tous les NE, uniquement du fait d'une dotation initiale généreuse, et non d'une attractivité particulière et justifiée du pays en question.

⁷² C'est le thème du double-dividende (cf. Bureau et al., 1998).

puisqu'il s'agit de faire le tri dans les caractéristiques et ne retenir que celles jugées pertinentes. L'argument peut même se renverser, et prend toute son ampleur : l'harmonisation serait la règle à adopter, évitant ainsi tout abus et distorsion de concurrence en Europe, sauf si une légitime prise en compte des caractéristiques du pays et des entreprises nationales justifie une répartition particulière, non harmonisée.

Une non-harmonisation poserait d'autant moins de problèmes qu'il est vrai que les entreprises en concurrence opèrent déjà dans des conditions différentes, notamment en ce qui concerne le prix de l'énergie, les charges sociales et cotisations salariales, l'impôt sur les sociétés, etc. (cf. Debonneuil et Fontagné, 2003). Cela ne veut pour autant pas dire qu'il faut rajouter une autre disparité, mais simplement que l'introduction d'une nouvelle inégalité n'est, en elle-même, pas nécessairement problématique ; elle peut, par exemple, réduire le niveau global d'inégalités dans les conditions existantes. Ainsi, parce que les conditions nationales sont déjà différentes et que des mesures spécifiques de soutien peuvent être bénéfiques, il ne faut pas rejeter d'emblée l'idée d'une non-harmonisation des méthodes d'allocations initiales dans les divers pays.

Quel pourrait d'ailleurs être l'effet d'une non-harmonisation ? Deux craintes majeures mais extrêmes sont souvent citées : le risque de délocalisation des entreprises, et le risque d'action de lobbying par des groupes industriels afin d'obtenir une dotation initiale généreuse, ou mieux encore la possibilité d'être exemptés de cette nouvelle politique environnementale⁷³. Ce deuxième aspect renvoie à des considérations d'économie politique (cf. Joskow et Schmalensee (1997) et Hanoteau (2004) pour des études sur le marché du SO₂ américain), qui ne sont pas directement l'objet de notre thèse, et que nous ne traiterons donc pas ici.

⁷³ Il est dit que le secteur de la chimie a pu ainsi être exempté de la politique environnementale de réduction des émissions de CO₂. Il en est dit de même pour la plupart des actuels plans nationaux d'octroi, qui sont très peu ambitieux en termes de réduction des émissions, ou qui adoptent une interprétation très restrictive de la définition des entreprises soumises. Citons ici les exemples de la sidérurgie allemande qui a été exemptée du système de PEN européen par le plan national d'affectation des quotas de ce pays, ou du plan français qui ne soumet que la moitié environ des entreprises qui auraient pu être concernées. Plus généralement, la question du risque de lobbying renvoie à celle du statut de la procédure dans le choix de la méthode d'allocation initiale (cf. chapitre 4) : la procédure, en elle-même, est importante et peut même être fondamentale dans le cadre de la justification du caractère équitable de l'allocation proposée. Mais nous ne traitons pas, dans la thèse, la question de l'équité dans l'allocation du point de vue de la justice procédurale, puisque nous donnons sens à un critère de répartition (cf. chapitre 4 et 6).

Qu'en est-il du risque de délocalisation ? D'abord, il faut noter que la politique environnementale a vocation à être internationale, c'est-à-dire l'ensemble des entreprises du globe devraient à terme payer le même prix, à savoir le prix du permis, pour toute émission d'une même quantité de dioxyde de carbone. Mais ce raisonnement n'est pas valide à court terme, et les entreprises menacent de se délocaliser rapidement. Ensuite, et même si c'est un thème fortement sujet à débat, Viguier propose une explication pertinente pour rejeter l'hypothèse de la délocalisation massive des entreprises fuyant un contexte environnemental trop sévère. Il cite un certain nombre d'études qui concluent que cela devrait rester une stratégie marginale, compte-tenu de l'influence d'autres facteurs à prendre en compte (image de marque, difficulté de recrutement sur place, stabilité politique et économique des pays, etc.) : *“ environmental regulations do not deter investment to any statistically or economically significant degree ; the primary determinants for location and investment decisions are factors other than environmental compliance costs like political stability, size and growth of the potential market, access to other markets, labor costs, exchange rate fluctuations, ease of repatriation of profits, institutional and legal framework, cultural affinity, quality of life, etc. ”*⁷⁴ Cela rejoint les remarques de Debonneuil et Fontagné (2003), lesquels reprennent une étude de Ernst & Young, sur les principaux critères décisifs pour l'implantation d'une entreprise : il s'agit en premier lieu de la localisation par rapport aux marchés, de la qualité des infrastructures, et de la qualité du climat économique et social. Secondaires par rapport à ces premiers critères, viennent le cadre réglementaire dont fait partie la politique environnementale, la fiscalité, les coûts salariaux, et la qualification de la main d'œuvre. Même s'il faut accueillir ces éléments avec une grande prudence car il faudrait affiner l'analyse et reconnaître que l'ampleur du changement induit par cette politique est très importante, sans commune mesure avec les changements passés, il semble que la politique environnementale ne soit qu'un facteur mineur d'influence de la localisation de l'entreprise. Enfin, un certain nombre d'entreprises ne peuvent pas se délocaliser pour des raisons techniques : par exemple toutes les entreprises qui travaillent sur un marché local, et qui ne peuvent pas transporter leurs marchandises, du fait notamment d'un coût de transport trop élevé (le ciment ne peut se transporter que sur 300 km terrestres), d'une déperdition trop

⁷⁴ S'ajoute également à cette liste d'éléments cités par Viguier, l'influence des fonds éthiques, soucieux des aspects sociaux et de plus en plus environnementaux, lesquels accepteraient difficilement d'investir dans des entreprises qui se délocalisent pour se soustraire à une politique environnementale ; la communication de ces entreprises sur leur délocalisation, et les analyses critiques faites par les organismes spécialisés vont être fondamentales pour cet aspect. Mais les fonds éthiques restent encore assez marginaux, même s'ils sont actuellement en croissance.

importante (électricité), ne peuvent pas se délocaliser. Ces trois éléments viennent donner du crédit à l'idée que la délocalisation est une menace mise en avant par les industriels, mais dont la crédibilité est discutable, et à évaluer au moins au cas par cas.

1.4. Le repère juridique : les aides d'Etat

Allouer des permis revient à répartir de la richesse, du fait de leur valeur monétaire; il est donc important que les autorités compétentes vérifient que les dotations initiales retenues ne constituent pas une aide d'Etat illicite. Le projet de directive (CE, 2001) mettait en effet en garde contre cela : *« toutes les décisions d'octroi devront respecter les exigences communautaires en matière d'aides d'Etat »* (p.12). Les aides d'Etat seront évaluées à l'aune des possibilités de distorsion de concurrence engendrées. Plus précisément, le projet signalait explicitement que serait considéré comme une aide d'Etat illégale notamment *« tout octroi de quotas dépassant les besoins probables d'un secteur ou d'une installation »* (p.7). Mais cette restriction, qui était mentionnée explicitement dans l'exposé des motifs du projet, et reprise dans l'annexe III concernant les critères d'attribution (critère 5), ne l'est plus dans la directive de 2003. Qu'il y ait restriction ou non concernant les besoins probables, il reste que, même si le montant de la dotation initiale est inférieur à ses besoins, l'avantage procuré à l'entreprise ou au secteur peut être relativement important. La question des aides d'Etat se pose, et est à analyser à l'aune de la législation communautaire, laquelle encadre les possibilités qu'a le législateur national.

Pour éclairer le débat sur les dotations initiales qui peuvent apparaître comme des aides d'Etat, la directive (Annexe III, article 5) se réfère aux articles 87 et 88 du Traité d'Amsterdam : *« Conformément aux exigences du traité, notamment ses articles 87 et 88, le plan n'opère pas de discrimination entre entreprises ou secteurs qui soit susceptible d'avantager indûment certaines entreprises ou activités »*. Mais la directive ne précise pas ce qu'elle entend, ou ce qui est entendu, par avantage indu. C'est le rôle de la Commission, en évaluant le plan national d'octroi présenté par chaque Etat membre, de vérifier que les dotations ne constituent pas des aides d'Etat répréhensibles. Par ailleurs, Woerdman (2001) et Boucquey (2000) préviennent que ces questions juridiques sont particulièrement difficiles, du fait de l'aspect financier et environnemental lié au système des PEN, de la difficulté de la définition juridique du PEN, de la nature juridique des entreprises qui ne sont pas des sujets de droit international public, et en même temps de la nécessité de respecter les règles de

l'OMC, du GATT (Boucquey, 2000), et les règles communautaires ; celles-ci notamment permettent une assez grande flexibilité suivant que l'on insiste sur (i) les distorsions de concurrence possibles, ou sur (ii) le développement de certaines activités économiques, ou la protection de l'environnement par exemple (cf. l'encadré « Aides et protection de l'environnement »).

Aides et protection de l'environnement

L'encadrement communautaire des aides d'Etat pour la protection de l'environnement (JOCE 2001/C 37/03) précise que les aides d'Etat peuvent, dans ce cadre, être justifiées uniquement sous certaines conditions : de façon générale, « *le principe pollueur-payeur et la nécessité pour les entreprises d'internaliser leurs coûts liés à la protection de l'environnement plaident a priori contre l'octroi des aides aux entreprises* ». La Commission estime que l'octroi d'aides ne se justifie pas en cas d'investissements destinés à simplement se mettre en conformité avec des normes techniques communautaires⁷⁵ existantes ou nouvelles.

Cependant, dans deux grands cas de figure, des aides particulières peuvent être allouées : (1) « *La Commission estime toutefois que, pour répondre aux difficultés particulières rencontrées par les petites et moyennes entreprises, il convient de prévoir la possibilité d'octroyer à ces entreprises des aides pour se conformer à de nouvelles normes communautaires pendant une période de trois ans à compter de l'adoption desdites normes* ». (2) Des aides peuvent aussi être légitimées si elles constituent un incitant pour atteindre un niveau de protection plus élevé que le niveau requis (point 20).

Ainsi, aucune aide particulière ne devrait être allouée aux entreprises dans le cadre de la directive européenne sur les permis de CO₂, puisqu'il n'y a pas de PME concernée par la directive, et que le niveau de dépollution est indépendant de l'aide, donc y compris sous forme de dotation initiale.

Hors protection de l'environnement, ce sont les articles 87 et 88 du Traité d'Amsterdam qui traitent des aides d'Etat. Détaillons les.

⁷⁵ Il n'en va pas de même avec des normes nationales plus strictes que les normes communautaires ; dans ce cas, des aides peuvent être octroyées.

Aides d'Etat et Articles 87 - 88

L'article 87 déclare « *incompatibles avec le marché intérieur dans la mesure où elles affectent les échanges entre les Etats membres les aides accordées par les Etats ou au moyen de ressources d'Etat sous quelque forme que ce soit qui faussent ou qui menacent de fausser la concurrence en favorisant certaines entreprises ou certaines productions* ». Plus précisément, le site internet de la Commission Européenne sur la concurrence signale que « *tout avantage accordé par l'État ou au moyen des ressources de l'État est considéré comme une aide d'État lorsque :*

- *il confère un avantage économique à son bénéficiaire;*
- *il est octroyé de manière sélective à certaines entreprises ou certaines productions ;*
- *il risque de fausser la concurrence ; et*
- *il affecte les échanges entre les États membres »*

La Commission et la Cour de justice retiennent la notion d'aides dans un sens très large, mais toujours évalué à partir de son effet sur la concurrence : « *En effet, la forme, la raison et le but de l'aide accordée sont sans importance ; seul compte son effet sur la concurrence. Par conséquent, non seulement les prestations positives, telles les subventions, sont considérées comme des aides, mais aussi toute autre mesure soulageant les charges financières d'une entreprise* ». Ceci étant, le même article 87 (alinéas 2 et 3) prévoit aussi un certain nombre d'exceptions à l'interdiction absolue des aides d'Etat. « *Sont compatibles avec le marché intérieur :*

- *les aides d'État à caractère social accordées aux consommateurs individuels, à condition que celles-ci le soient sans discrimination liée à l'origine des produits ;*
- *les aides destinées à remédier aux dommages causés par les calamités naturelles ou d'autres événements extraordinaires ;*
- *les aides octroyées à l'économie de certaines régions de la République fédérale d'Allemagne affectées par la division de l'Allemagne, dans la mesure où elles sont nécessaires pour compenser les désavantages économiques causés par cette division.*

Et, les aides suivantes peuvent être également déclarées compatibles, (donc après décision de la Commission) :

- *les aides destinées à favoriser le développement économique de régions dans lesquelles le niveau de vie est anormalement bas ou dans lesquelles sévit un grave sous-emploi,*
- *les aides destinées à promouvoir la réalisation d'un projet important d'intérêt européen commun ou à remédier à une perturbation grave de l'économie d'un État membre,*
- *les aides destinées à faciliter le développement de certaines activités ou de certaines régions économiques, quand elles n'altèrent pas les conditions des échanges dans une mesure contraire à l'intérêt commun,*
- *les aides destinées à promouvoir la culture et la conservation du patrimoine, quand elles n'altèrent pas les conditions des échanges et de la concurrence dans la Communauté*

dans une mesure contraire à l'intérêt commun,

- les autres catégories d'aides déterminées par décision du Conseil statuant à la majorité qualifiée sur proposition de la Commission. »

Ainsi, tout octroi d'aides (ou assimilées) promues par un Etat membre doit être validé par la Commission : l'ensemble de la procédure est détaillé dans l'article 88.

En plus des articles 87 et 88 du Traité, la Commission « *peut, également par voie de règlements, déclarer que certaines catégories d'aides sont compatibles avec le marché commun et ne sont pas soumises à l'obligation de notification prévue à l'article 88 du traité.*

Ces catégories comprennent :

- les aides en faveur de petites et moyennes entreprises, de la recherche et du développement, de la protection de l'environnement, de l'emploi et de la formation;

- et les aides respectant la carte approuvée par la Commission pour chaque État membre pour l'octroi des aides à finalité régionale ».

Woerdman (2001) analyse la possibilité que l'allocation initiale gratuite de permis constitue aux yeux de la Commission Européenne une aide d'Etat. Selon lui, quatre critères seront retenus pour l'évaluation : l'origine étatique, l'avantage procuré à la firme, la spécificité et l'effet sur le commerce. Qu'en est-il de ces quatre critères une fois appliqués au système des PEN ? Reprenons les arguments de Woerdman :

- origine étatique : Deux éléments sont à prendre en compte ici. D'une part, la directive prévoit effectivement que chaque Etat membre distribue les permis ; d'autre part une allocation gratuite des permis aux entreprises revient non seulement à distribuer une richesse entre elles, mais surtout prive l'Etat d'un revenu potentiel, revenu qu'il aurait pu obtenir s'il avait décidé une allocation payante : il y a un manque à gagner pour l'Etat. En ce sens, une allocation gratuite revient à transférer une richesse de l'Etat aux entreprises : le premier critère est satisfait.
- l'avantage procuré à la firme, spécificité et effet sur le commerce : le chapitre précédent a montré que, lorsque le marché des permis est parfait, la dotation initiale n'avait pas d'influence sur les décisions courantes de production (prix, quantité) de l'entreprise. Mais une dotation gratuite de permis constitue de la richesse, qui peut être utilisée stratégiquement par l'entreprise : la section suivante détaille cette utilisation. Pour résumer, la dotation gratuite entraîne une augmentation de la valeur patrimoniale de l'entreprise, ce qui peut être utilisée par l'entreprise afin d'entamer une stratégie de prédation sur le marché des produits, via une guerre des prix, et plus généralement

profiter d'un meilleur accès au capital, puisque les investissements seront favorisés. Ainsi, la dotation initiale de permis confère un avantage économique à l'entreprise, dont l'ampleur est cependant relative.

Au terme de son étude, Woerdman conclut qu'il est difficile de savoir comment la Commission ou la Cour Européenne de justice statuera sur les règles d'allocation initiale de PEN. Il est vrai que la dotation initiale n'aura pas directement d'impact sur les décisions de production des firmes. En revanche, la dotation initiale entraîne une augmentation de la valeur de la firme, ce qui peut avoir une incidence sur le marché du produit, plutôt à long terme, en cas de marché du capital imparfait. Il est alors possible que la dotation initiale soit considérée comme une aide d'Etat. C'est l'interprétation que défend Boucquey (2000).

Néanmoins, même si la dotation initiale gratuite est reconnue comme étant une aide d'Etat, cela ne signifie pas qu'elle soit illégale, comme l'indiquent les articles 87 et 88 du Traité. L'instauration du système de PEN sert à la réalisation d'un grand projet d'intérêt européen, celui de réduire les émissions de gaz à effet de serre, mais la méthode d'allocation des permis n'entre pas dans ce cadre, puisque les réductions seront effectuées indépendamment de la méthode⁷⁶. En revanche, la dotation initiale jouant le rôle d'une subvention, on peut justifier telle ou telle dotation en arguant que celle-ci contribue au développement de certaines activités. On peut aussi défendre l'idée selon laquelle telle dotation aide financièrement une entreprise ou un secteur de l'économie qui connaîtra une perturbation grave, et menaçant son activité, du fait de l'augmentation du coût de production et de la structure du marché concerné. Certaines entreprises ou certains secteurs ne seront notamment pas capables de répercuter totalement, ou du moins suffisamment, l'augmentation des coûts. Or, dans un monde où la flexibilité n'est pas parfaite, les dotations peuvent les aider à survivre malgré la perte de rentabilité. Dans la pratique, Woerdman souligne que cette possibilité d'exception a déjà été utilisée plusieurs fois pour autoriser les aides d'Etat, notamment dans le cas d'industries intensives en énergie aux Pays-Bas, au Danemark, en Norvège, Suède et Finlande, qui sont exemptées de la taxe sur les émissions de CO₂ : ces

⁷⁶ Ceci étant, il ne s'agit que des résultats d'une analyse économique, réalisée dans le cas d'un marché des permis parfait, mais tous les acteurs (entreprises et administrations) redoutent en pratique que cela ne soit pas le cas, et que la méthode d'allocation influe sur la quantité de permis échangés, et donc les réductions opérées. Par ailleurs, il est sûr qu'une modalité gratuite d'allocation permet une meilleure acceptabilité de la mesure, et donc la mise en place effective du projet.

entreprises ont pu mettre en avant qu'elles étaient en concurrence internationale avec des entreprises étrangères oeuvrant dans des pays non soumis à cette politique environnementale.

Dans le cadre de ce travail sur la répartition équitable des permis entre entreprises, il était utile de rappeler le repère juridique dans lequel va s'opérer cette répartition. Mais, d'après Woerdman (2001), et Boucquey (2000), il est difficile de prévoir la façon dont la Commission va statuer sur la répartition initiale. Ce contrôle est néanmoins prévu dans la directive, puisque les Etats devront proposer un plan national d'octroi qui devra être validé par la Commission : l'article 9 prévoit que le plan soit soumis à la Commission le 31 mars 2004⁷⁷, pour une entrée en vigueur en janvier 2005, puis dix-huit mois avant le début de chaque période (2008, puis 2013).

2. Utilisation stratégique de la dotation par l'entreprise

2.1. La trésorerie

Le premier effet qu'une dotation de PEN peut avoir est celui de faciliter la gestion de la trésorerie de l'entreprise : celle-ci peut facilement vendre des permis obtenus via une dotation initiale généreuse, et augmenter ainsi son fond de roulement. Les crédits à court terme, utilisés généralement pour réguler la trésorerie, peuvent être réduits ; la dette est réduite ainsi que les coûts qui y sont liés⁷⁸. A l'inverse, si une entreprise n'a pas une dotation initiale égale à sa pollution optimale, elle devra déboursier de l'argent afin d'acheter des permis sur le marché : la trésorerie va donc jouer un rôle important. Puisque tout problème de trésorerie peut être réglé par la contraction d'un crédit à court terme, il semble que la question de la trésorerie puisse être englobée dans la question plus vaste de l'accès au marché financier ; cette question fait l'objet d'un développement plus général dans la suite de ce chapitre.

⁷⁷ Ce qui n'a pas été respecté, puisqu'en juillet 2004, tous les plans n'étaient pas parvenus à la Commission.

⁷⁸ Sur l'importance de la trésorerie, cf. Dubois (1997).

2.2. Maintien d'une activité non rentable

Selon la modalité retenue pour les PEN (autorisation de revente en cas de fermeture de l'entreprise ou non), l'allocation gratuite peut permettre de maintenir en vie des activités devenues non rentables. D'un point de vue économique, cette possibilité peut se révéler souhaitable dans certains cas. Si tel est le but, il serait néanmoins préférable d'adopter, non une modalité générale relative aux permis telle que l'interdiction de leur revente en cas de fermeture, mais une autre politique, claire et transparente, instaurant des subventions ciblées. Revenons sur certains éléments du raisonnement.

2.2.1. Conditions

Il est possible qu'une entreprise ayant reçu une dotation généreuse soit incitée à rester sur le marché alors que son activité productrice, considérée en tant que telle, n'est plus rentable pour elle. Cette situation peut notamment se produire si l'entreprise n'est pas autorisée à vendre ses permis reçus gratuitement en cas d'arrêt de l'activité (cf. chapitre 2, section 2.1). Dans ce cas, le montant de la dotation initiale intervient directement dans le calcul de la valeur qu'on a appelée stratégique, qui s'écrit alors :

$$p y - CP(y) - n q_f - B + n q_i + CF$$

avec y et q_f la production et la pollution finale de l'entreprise, n le prix du permis, B le coût de dépollution pure (qui dépend de n), CP le coût de production, p le prix du produit supposé fixe, CF le coût de fermeture.

Si cette valeur est positive, alors l'entreprise ne ferme pas. Certaines entreprises sont ainsi incitées à garder ouverte leur usine, et maintenir une certaine activité, même très réduite, afin d'avoir la possibilité de vendre leurs permis, et ainsi maximiser leur valeur stratégique.

Cette situation peut également se présenter dans le cadre de permis alloués de façon spécifique. En effet, l'entreprise décide de rester sur le marché si :

$$p y - CP(y) - n \cdot (e(y) - \alpha y - d(y)) - B + CF > 0$$

avec $d(y)$ la relation liant la dotation et la production.

La dotation initiale, c'est-à-dire plus exactement la relation d liant la production y avec le montant des permis obtenus gratuitement, influe donc sur la décision stratégique de l'entreprise. Cette dotation $d(y)$ peut inciter les entreprises à rester sur le marché, et à continuer à produire alors qu'elles auraient été amenées à fermer dans un système de PEN absolu. Les entreprises peuvent donc avoir intérêt à ne pas fermer tout en produisant une très

faible quantité (ex. une unité), dans le but unique d'obtenir puis pouvoir vendre les permis, si $d(l)$ est très grand, supérieur à : $\frac{-p + CP(1) + n(e(1) - \alpha) + \beta \alpha^2 - CF}{n}$. Un tel cas serait extrême et ne devrait pas arriver.

En revanche, une telle situation ne devrait pas se produire s'il n'y a pas de restriction sur la vente des permis (cf. Hagem, 2001). La valeur stratégique ne dépend alors pas de la dotation initiale, et l'entreprise a plutôt intérêt à fermer son usine et redéployer son capital, comprenant le montant de la vente des permis, dans une autre activité si la première est devenue non rentable suite à l'instauration de la politique environnementale. Un tel raisonnement n'est cependant pas valable dans le cas d'un marché régulé (type monopole public), où la seule contrainte financière est d'atteindre l'équilibre budgétaire : grâce à sa dotation initiale, l'entreprise régulée peut l'utiliser comme une subvention à son activité, afin de compenser des pertes au niveau de son profit d'exploitation ; le prix du produit sur le marché est alors égal au coût moyen, et non au coût marginal (cf. Burtraw et ali., 2001 ; Bouttes et Trochet, 2003). Néanmoins, il n'existe pas, en France, qui est notre territoire d'étude, d'entreprise régulée qui soit soumise à la directive.

Ainsi, suite à la mise en œuvre de la directive européenne, aucune entreprise ne devrait, à partir d'un raisonnement économique, choisir de poursuivre son activité alors que celle-ci n'est plus rentable, si les permis peuvent être vendus en cas d'arrêt. Néanmoins, il serait réaliste de penser que la dotation sera considérée comme une aide par certaines entreprises tout du moins, et que celles-ci chercheront à poursuivre « coûte que coûte » leur activité, même devenue non rentable ; nous ne tiendrons pas compte de cette possibilité dans la suite de la thèse. Par ailleurs, comme pour le traitement des nouveaux entrants, se pose le problème de la durée pendant laquelle il est économiquement justifié de continuer à allouer des permis gratuits à une entreprise qui a fermé. Dans le cas du marché du SO₂ américain, cette solution autorisant la vente de permis a été retenue : les entreprises bénéficient d'une garantie de dotation pendant toute la durée du programme, soit 30 ans, même si elle ferment toutes ou partie de leurs installations dont l'activité a pourtant été prise en compte dans la détermination des dotations individuelles ; les nouveaux entrants, à l'inverse, ne bénéficient d'aucune allocation gratuite de permis. Pour une étude complète sur le système du SO₂ américain, on renvoie à Joskow et al. (1997, 1998).

2.2.2. Problèmes d'équité soulevés

Que penser, du point de vue de l'équité entre entreprise, d'un système qui laisse « en vie » une entreprise qui devrait, sans cette mesure, fermer ses portes ou se reconverter ? Un argumentaire reposant sur des considérations d'équité défend-il en l'occurrence la position inverse à la logique économique de l'efficacité ? Dans le contexte d'un raisonnement sur la justice appliquée à l'individu, on jugerait sans doute qu'une mesure permettant de laisser « en vie » un individu est absolument bénéfique, et mérite d'être mise en place. Mais la survie d'une entreprise ne représente pas le même enjeu ; ce thème sera développé dans la seconde partie de la thèse.

Que peut-on dire néanmoins à ce stade, c'est-à-dire en mettant en avant des considérations essentiellement économiques ? D'abord, il faut rappeler que le maintien en vie d'une entreprise non rentable constitue une anomalie économique par rapport aux conditions standard de la concurrence. Cependant, des aides visant à ce maintien en vie existent au niveau européen, mais sous forme de prêts, et sont très encadrées (cf. l'encadré « Aides d'Etat au sauvetage d'entreprise en difficulté ») : qu'en penser alors ? La survie d'une entreprise qui n'est pourtant plus rentable sans des aides extérieures (dotation initiale généreuse ou aides directes), et qui devrait donc disparaître d'après le raisonnement économique, peut être dommageable dans certains cas pour ses concurrentes, d'un point de vue économique : celles-ci perdent en effet des parts de marché, correspondant à la part de marché que capte l'entreprise en survie ; cependant, si le marché est inélastique, elles perdent la possibilité d'agir comme monopole ou au moins comme oligopole, ce qui est souhaitable dans certains cas (cf. la sous-section suivante sur la prédation). Ainsi, lorsque les autorités, ou d'autres entités comme la société civile par exemple, statueront sur la nécessité de sauvegarder telle ou telle entreprise en difficulté, si tant est qu'une telle chose soit légitime et puisse se réaliser (cf. la seconde partie), il faudra également qu'entrent en considération, outre l'entreprise en question, la nature des marchés sur lesquels elle opère et la nature de ses concurrentes. Si, par exemple, une entreprise dont la survie est jugée comme devant être préservée opère sur un marché très concurrentiel, avec de nombreuses entreprises concurrentes, il est fort à parier que la disparition de l'entreprise considérée n'aurait pas procuré d'avantages significatifs à l'ensemble des autres. En revanche, si cette même entreprise opère sur un marché très peu concurrentiel, où, pour forcer le trait, il n'existe qu'une seule autre entreprise concurrente, la disparition de la première entraînerait un avantage certain pour la seconde, qui pourrait alors se comporter comme un monopole. Le second cas de figure paraît beaucoup plus

problématique que le premier : un raisonnement économique, sur l'inefficacité sociale du monopole du point de vue collectif, conduirait sans doute à préférer la co-existence des deux entreprises, plutôt que d'une seule, afin de maximiser, ou plutôt d'augmenter, le surplus social⁷⁹. La définition des entreprises ou secteurs à préserver sera donc à mener avec prudence et lucidité. D'un point de vue économique, l'argumentation amène donc à justifier l'interventionnisme étatique visant à maintenir certaines entreprises devenues non rentables, dans des cas bien définis, et conduit, en pratique, à prôner l'existence d'une agence de réglementation procédant par des analyses fines et au cas par cas pour décider de l'attribution d'une aide financière.

Aides d'Etat et sauvetage d'entreprises en difficulté

Les lignes directrices communautaire pour les aides d'Etat au sauvetage et à la restructuration d'entreprises en difficulté (JOCE 1999/C 288/02) précisent que des aides d'Etat visant au sauvetage d'entreprises en difficulté peuvent être justifiées, sous certaines conditions. La Commission précise : *« ce peut être le cas, par exemple, pour des raisons de politique sociale ou régionale, ou bien parce qu'il y a lieu de prendre en considération le rôle bénéfique que joue le secteur des PME pour l'économie, ou encore exceptionnellement parce qu'il est souhaitable de maintenir une structure de marché concurrentielle lorsque la disparition d'entreprises pourrait aboutir à une situation de monopole ou d'oligopole étroit »*.

Une entreprise en difficulté est définie comme *« une entreprise incapable, avec leurs propres ressources et en l'absence d'une intervention extérieure des pouvoirs publics, d'échapper à une mort économique quasi certaine à court ou moyen terme »*. Il est à noter qu'une telle entreprise ne doit pas être nouvellement créée, et qu'elle ne doit pas faire partie d'un groupe (*« sauf s'il est démontré que ses difficultés lui sont spécifiques et ne résultent pas d'une allocation arbitraire des coûts au sein du groupe, et que ces difficultés sont trop sévères pour être résolues par le groupe lui-même »*).

Outre ces définition restrictives de l'entreprise éligible, la Commission précise qu'une aide au sauvetage est une *« mesure exceptionnelle, couvrant une période d'un maximum de 6 mois, (période) destinée à élaborer un plan de restructuration ou de liquidation »*. De plus, il s'agit d'aides qui doivent être :

- *« remboursées dans les douze mois qui suivent le dernier versement ;*
- *être justifiées et ne pas avoir d'effets graves sur le marché des autres États membres ;*
- *être accompagnées, lors de la notification, d'un plan de restructuration / de liquidation ou d'une autre preuve que le prêt a été intégralement remboursé ;*
- *être limitées à ce qui est nécessaire à l'entreprise pour la période autorisée »*

⁷⁹ Ceci dépend là encore de la possibilité ou non de réguler le monopole. Mais, en France, aucun secteur soumis à la directive ne comprend de monopoles régulés.

Indépendamment des réflexions économiques et juridiques précédentes se pose une question importante pour notre recherche : cette aide doit-elle prendre la forme de la dotation initiale de permis ? Est-il légitime d'utiliser la dotation initiale, ou plus généralement de profiter de la mise en place d'une politique environnementale, comme un instrument de politique industrielle, sociale ou d'aménagement du territoire, afin de maintenir en activité telle ou telle entreprise ? Cela pourrait entraîner des effets pervers, notamment si l'on adopte un point de vue environnemental au niveau global : des unités de production peu efficaces, en mauvais état, souvent assez polluantes et émettrices, certes de gaz à effet de serre mais aussi d'autres substances, seront maintenues en exploitation dans le but de pouvoir disposer des permis non utilisés, et, en l'occurrence les revendre. Or, il serait sans doute meilleur d'un point de vue environnemental, au niveau global c'est-à-dire en tenant compte des divers polluants, que ces unités ferment, et que le site soit réaménagé.

Plus encore, il n'est pas sûr qu'une politique de portée générale, mais introduite dans un but clairement environnemental, telle que l'allocation de permis avec restriction sur la vente, soit la meilleure manière de répondre à la préoccupation de sauvegarder certaines entreprises. Le but, affiché à tout le moins, de la directive européenne n'est pas de proposer une redistribution générale de la richesse entre entreprises et/ou de sauvegarder certaines entreprises : il serait plus adéquat et sage de séparer les buts, en autorisant la vente de permis sans restriction, et en aidant, via une autre mesure politique, seulement les entreprises en difficulté dont la survie est jugée comme étant à préserver. La politique à mettre en place serait à débattre, mais serait à tout le moins transparente⁸⁰. Si l'on voulait utiliser la politique environnementale à cette fin, il faudrait, non allouer beaucoup de permis, mais interdire la vente en cas de fermeture. Or, la restriction à la vente ne peut favoriser spécifiquement les entreprises à sauvegarder et non les autres que si cet objectif est pris en compte dès le choix de l'allocation initiale : l'allocation initiale déterminerait dans une certaine mesure l'allocation finale, ce qui va à l'encontre, d'une part, de l'idée même du permis négociable, et, d'autre part, de l'atteinte de l'efficacité-coût. Hagem (2001) souligne aussi l'incohérence de cette idée liée au caractère négociable des permis : *“ if any quotas are allocated free of charge to some firms in order to moderate or to postpone restructuring or closures, these*

⁸⁰ Le financement de cette politique reste en suspens, mais une façon de faire serait d'allouer les permis aux enchères, et de recycler ce revenu envers les entreprises à préserver. Rien ne garantit bien sûr que le montant nécessaire à cette politique industrielle corresponde bien au montant récolté via les enchères de permis ; un financement annexe serait à prévoir, ou au contraire, le surplus des enchères serait à reverser dans le budget général de l'Etat.

quotas should be allocated as non-tradable quotas”. S’il s’agit là du souci principal des pouvoirs publics, il n’y a pas lieu pour eux d’instaurer un système de permis négociables. De plus, si les permis alloués disparaissent purement et simplement avec l’entreprise, cela pourrait en effet poser un problème pour l’efficacité économique et la performance environnementale de la politique⁸¹ : le niveau global de pollution optimale ne serait plus atteint, la pollution émise correspondant aux PEN valides étant inférieure à la pollution optimale ; il y aurait également une rareté accrue des permis, ce qui provoquerait une augmentation du prix de marché des permis, donc aussi du coût de conformité des autres entreprises.

2.3. Prédation

2.3.1. Définition et conditions

Un comportement de prédation intervient lorsqu’une entreprise entame une guerre des prix, c'est-à-dire fixe des prix inférieurs au coût unitaire, en acceptant de réaliser des pertes, si ceci conduit les entreprises concurrentes à se retirer du marché jugé alors peu rentable (cf. Picard, 1994, p.352). Plus précisément (Picard, 1994, p. 486), on notera que, suite à l’arrêt Akso de la Cour de Justice européenne, « *vendre à un prix inférieur au coût variable moyen est considéré comme abusif puisque une entreprise n’a aucun intérêt à pratiquer un tel prix (si ce n’est pour éliminer ses concurrents et pouvoir ensuite relever ses prix en tirant profit de sa position monopolistique) et que des prix compris entre le coût variable moyen et le coût moyen sont considérés comme abusifs s’il est établi qu’ils ont été fixés dans le cadre d’un plan visant à éliminer un concurrent* ».

Woerdman (2001) note cependant que cette stratégie de prédation a peu de chances de se produire en pratique dans le cas du système de PEN : « *Not only it is a risky and expensive strategy but also energy-intensive firms usually do not compete on monopolistic markets and the additional capital requirement to buy emission permits are a small part (no more than a*

⁸¹ Ceci est vrai dans le cas où la quantité totale de permis correspond effectivement à la pollution optimale. Or, nous avons vu que, dans le cas de la lutte contre l’effet de serre, ce cadre théorique ne s’applique plus. Il n’y a donc pas forcément d’inefficacité. Par ailleurs, puisque la directive autorise les Etats à pratiquer des enchères, il est techniquement envisageable de réallouer ces permis disparus avec l’entreprise. Ainsi, s’il y avait effectivement une pollution optimale, l’inconvénient mis en évidence disparaîtrait, grâce à cette possibilité que laisse la directive.

few percentages) of the total capital requirement. Furthermore, a dominant firm which starts a price war to push aside its competitors aboard could be prosecuted by the EU authorities that enforce antitrust policy". Les trois points que met en avant Woerdman (stratégie risquée, relativisation du montant de la subvention par rapport à l'ensemble du capital possédé, caractère illégal de cette politique anti-concurrentielle), très pertinents en eux-mêmes, ne suffisent pas pour analyser totalement la possibilité de prédation suite à l'instauration du système des PEN.

Rey et Tirole (1998) suggèrent d'appréhender la prédation, ou plutôt l'apparition d'un prix de prédation, suivant deux axes : le signalement de la force concurrentielle de l'entreprise, à travers les coûts de l'entreprise qui sont alors perçus comme étant faibles, ce qui dissuade l'entrée de nouveaux concurrents sur le marché ; la création de problèmes de trésorerie pour l'entreprise prédatée, ce qui peut entraîner sa sortie du marché ou tout du moins la diminution de son prix d'acquisition, élément intéressant notamment le prédateur s'il veut racheter l'entreprise victime. Le premier axe renvoie donc à une stratégie de menace vis-à-vis des nouveaux entrants et des concurrents déjà en place, qui souffrent alors du prix bas, tandis que le deuxième, appelé « théorie du portefeuille », renvoie directement aux profits de l'entreprise prédatée. Dans le cadre de notre travail, c'est plutôt ce second type de prédation qui est intéressant, et plus général.

En plus de recevoir une dotation initiale très généreuse⁸², et plus généreuse que celle accordée à ses concurrents sur le marché des produits, le prédateur éventuel devra aussi satisfaire différentes caractéristiques, dont on peut ici tenter de dresser la liste :

- avoir d'importantes ressources financières ; ceci correspond à la théorie « *long purse* », ou « théorie du portefeuille » ;
- être sur un marché local, puisqu'en aucun cas une entreprise opérant sur un marché global soumise à la concurrence internationale ne pourra faire de prédation ;
- avoir un pouvoir de marché substantiel, voire une position dominante, afin d'influencer le prix du bien, la prédation ne pouvant se faire en concurrence pure et parfaite ;

⁸² Une dotation dite « généreuse » est une dotation qui est soit supérieure au niveau de la pollution optimale de l'entreprise, soit plus avantageuse en comparaison avec les dotations reçues par les autres entreprises.

- être sur un marché de bien pour lequel il y a peu de possibilités de substitution, car alors l'augmentation du prix après prédation entraînera dans une certaine mesure, et sans doute trop grande mesure aux yeux du prédateur, un report de la consommation vers un bien de substitution devenu comparativement moins cher, diminuant du même coup l'intérêt de prédater ;
- être déjà bien installé sur le marché : Rey et Tirole (1998) et Tirole (2001) notent que les concurrents entrés récemment sur le marché ont des productivités difficilement observables et crédibles, ce qui incite les prêteurs à augmenter la prime de risque ; l'augmentation des coûts qui en résulte rend alors difficiles les tentatives de prédation des nouveaux entrants envers les entreprises déjà en place ;
- être en concurrence avec des entreprises aux ressources financières supposées moins extensibles, rendant impossible le financement des investissements nécessaires pour rester en vie ou se développer. Cela exige notamment, précisent Rey et Tirole (1998), d'être assuré que l'entreprise prédatée ne dispose pas, dès le début de la prédation, d'une ligne de crédit par laquelle une banque s'engage à lui prêter sans aucun surcoût tout montant supplémentaire pour résister à une tentative de prédation ; cependant même dans ce cas, la prédation reste possible même si elle est plus difficile et onéreuse.
- agir sur un marché avec de fortes barrières à l'entrée, car sinon le prédateur ne pourra jamais relever le prix de vente de peur de l'entrée de concurrents (cf. la théorie des marchés contestables, développée par Baumol, 1982).

Ces conditions réduisent les possibilités de prédation, et expliquent notamment pourquoi de nombreuses entreprises potentiellement prédatrices ont des « matelas de réserves », ou « trésors de guerre », qui ne sont pas utilisés. Seules certaines s'engageront dans la stratégie longue, complexe et risquée qu'est la tentative de prédation.

2.3.2. Dans le cas des PEN

La dotation initiale servira d'abord à éviter d'avoir recours au marché financier pour régler les problèmes de trésorerie (cf. paragraphe précédent). La dotation initiale peut aussi être utilisée dans le cadre d'une stratégie de prédation active, en permettant à l'entreprise d'abaisser anormalement son prix de vente : une entreprise peut être tentée d'utiliser la dotation initiale comme une avance financière lui permettant de subir de fortes pertes au

niveau de son profit d'exploitation, tout en anticipant par la suite une augmentation des prix. Certaines entreprises, tentées déjà par la prédation mais ayant un accès au capital encore trop faible, vont donc pouvoir profiter de la dotation initiale de permis pour la mener ; cependant, on peut déjà lister un certain nombre de critères supplémentaires, propres à la question de la dotation initiale, qui vont intervenir dans la décision de l'entreprise, diminuant d'autant la probabilité d'occurrence de ce comportement :

- importance de la dotation, et de la subvention nette (c'est-à-dire la dotation initiale diminuée du coût de conformité, soit $nq_i - nq_f - B$) par rapport à l'ensemble des fonds propres : c'est là un élément essentiel, mis en avant dans la théorie du portefeuille ;
- stratégie déjà existante de l'entreprise, car il est peu plausible que l'existence de cette subvention change radicalement la stratégie déjà existante de l'entreprise (inertie du personnel, des actionnaires, etc.) ;
- importance de la dotation et des coûts de conformité par rapport aux montants des dotations reçues par les entreprises concurrentes⁸³ et de la conjecture faite par l'entreprise éventuellement prédatrice sur leurs coûts de conformité : en effet, si toutes les entreprises concernées bénéficient d'un avantage équivalent à travers leur dotation en PEN cela ne favorise pas la prédation ;
- montant du coût total de conformité, à mettre en relation avec trois éléments importants : la capacité d'autofinancement, le coût de conformité des entreprises concurrentes, et leurs propres capacités d'autofinancement ;
- incertitude liée à la méthode d'allocation pour la deuxième période, en 2008, et pour l'après 2012 (date de fin de la deuxième période) : cela empêche les entreprises de prévoir le montant de la dotation qu'elles vont recevoir. Disposant d'une visibilité limitée, d'autant que les entreprises concernées par la directive sont pour l'essentiel des entreprises à forte inertie de par les technologies employées, les entreprises seront peu tentées par la prédation ;
- la façon dont va être utilisé le montant de la dotation, déterminée en partie par les caractéristiques du marché : les possibilités d'innovation technique via la R&D,

⁸³ La directive prévoit en effet que les plans nationaux d'octroi décrivant les montants des dotations reçues individuellement par chaque entreprise soient publics.

importance du marketing, les possibilités d'étendre le marché vers de nouveaux distributeurs du produit, etc.

Dans un univers où l'information est imparfaite, le législateur n'est pas en mesure de prévoir exactement les impacts de la dotation initiale, qui pourtant existeront, et serviront sans doute la stratégie de l'entreprise. Il n'est d'ailleurs pas crucial que le législateur anticipe les possibles comportements anti-concurrentiels comme la prédation (ce qui risquerait d'être un procès d'intention), puisqu'il existe des instances au niveau national et européen, comme le Conseil de la Concurrence, dont le rôle est de mettre à jour, et punir le cas échéant, ces comportements⁸⁴.

2.3.3. Problèmes d'équité soulevés

Que penser, du point de vue de l'équité, de ces comportements stratégiques, visant à prédater, soit directement, soit indirectement en investissant dans le développement futur de l'entreprise, via de nouvelles technologies, supposées à terme plus intéressantes que les anciennes? En économie ou en droit, la tendance est plutôt à condamner la prédation⁸⁵ : la prédation nuit à la concurrence pure et parfaite, laquelle maximise généralement le bien être collectif (du consommateur et du producteur), et le droit de la concurrence régleme en ce sens. Pourtant, le législateur autorise parfois la prédation : la prédation peut en effet notamment éviter, sur le long terme, la duplication excessive de coûts fixes⁸⁶. Rey et Tirole

⁸⁴ Mais il est vrai que des mesures *ex-post*, donc ici après l'allocation initiale des PEN aux entreprises et la constatation d'une tentative de prédation, sont souvent difficiles à mettre en œuvre. Pour cette raison pratique, il serait souhaitable de consulter le Conseil de la Concurrence pour avis, avant l'allocation.

⁸⁵ Le problème majeur auquel sont confrontés les pouvoirs publics est alors de déterminer l'existence de la prédation. A ce sujet, Rey et Tirole (1998) soulignent qu'en pratique il est difficile de détecter, et plus encore d'anticiper, un comportement prédateur, du fait des asymétries d'informations : cela suppose de la part du régulateur une connaissance très détaillée des acteurs (information sur les coûts, sur les anticipations des concurrents quant aux coûts de l'entreprise soupçonnée d'être prédatrice) et du marché concerné (caractéristiques de la demande, nature de la concurrence). Deux types d'analyses successives peuvent néanmoins aider à détecter la prédation : l'existence des conditions nécessaires à l'exercice de la prédation (cf. infra), et l'observation d'un prix anormalement bas (la référence, d'un point de vue pratique, étant la vente à perte, d'après la règle d'Areeda et Turner).

⁸⁶ Il en est de même d'ailleurs pour le pouvoir de marché, qui permet notamment de développer l'innovation et d'en faire profiter les clients ; EDF, par exemple, n'aurait pas pris le risque d'installer des centrales nucléaires s'il n'avait pas bénéficié de pouvoir de marché.

(1998) explicitent le raisonnement sous-jacent à l'aide de la notion d'externalité, notamment dans le cas d'un nouvel entrant : l'entrée d'un concurrent comporte une externalité négative, car celui-ci détourne une partie de la demande qui s'adressait auparavant aux autres entreprises présentes. De ce fait, le législateur peut trouver que l'entrée excessive de concurrents peut être nuisible du point de vue du bien-être collectif. Ces auteurs concluent : « *la prédation (même limitée aux seuls cas où la pratique incriminée conduit à empêcher l'entrée ou le maintien d'un concurrent viable) peut en théorie avoir une conséquence positive sur l'efficacité économique, en particulier lorsqu'elle conduit in fine à éviter la duplication excessive des coûts fixes* ». Il est donc difficile *a priori* de déduire de façon générale le caractère nuisible, d'un point de vue économique, de la prédation. Faut-il alors l'accepter ?

Les auteurs mettent en garde contre ce raisonnement : « *l'argument suivant lequel l'entrée d'un concurrent peut avoir un caractère socialement nuisible est d'un maniement dangereux, ouvrant potentiellement la porte à d'abusives justifications de pratiques indésirables. Il semble donc souhaitable d'encadrer au maximum son utilisation, en mettant la charge de la preuve du côté de l'entreprise prédatrice ; à charge donc pour elle de démontrer l'existence de coûts fixes importants, dont la duplication peut être inopportune (d'un point de vue économique, menaçant la survie du secteur), et d'un détournement substantiel des consommateurs existants en cas d'entrée* ». Voici donc, selon eux, les deux raisons concomitantes pouvant justifier la prédation ; elles sont d'ordre économique, relatives à la survie du secteur, plutôt qu'à celle de l'entreprise concernée.

En revanche, que penser, du point de vue de l'équité entre entreprises et non du point de vue du bien-être collectif, du fait que la dotation initiale puisse jouer le rôle d'une incitation à, ou plutôt soit un facteur favorisant, la prédation, menaçant ainsi le développement d'autres entreprises, sans que cela ne soit justifié autrement que par la nouvelle possibilité de ressources financières qu'a le prédateur, et non par sa meilleure capacité à répondre à la demande par exemple ? Même si, il est vrai, les entreprises opèrent dans un monde concurrentiel, où elles sont en compétition les unes avec les autres, que penser d'une prédation qui n'aurait pu voir le jour sans une dotation initiale généreuse ? Il s'agirait là d'un comportement tout à fait opportuniste de la part du prédateur, qui n'est pas à relier à l'existence d'une meilleure capacité par rapport à celle d'un concurrent : en cela, un tel comportement est non justifié économiquement, et semble à première vue (mais cela sera

développé dans la seconde partie) anormal, illégitime. *A priori*, le législateur, soucieux de cela, ne peut pas légitimement accepter qu'une entreprise ne puisse se développer du fait d'un comportement opportuniste et non fondé économiquement d'une entreprise concurrente, rendu possible uniquement par l'octroi d'une dotation de PEN particulièrement généreuse par les pouvoirs publics.

En pratique, il apparaît ici un principe possible pouvant guider le choix des dotations initiales : il serait possible d'évaluer le montant de chaque dotation initiale accordée aux entreprises en fonction d'un critère reflétant la possibilité de tenter la prédation, et ainsi empêcher qu'une telle chose soit encouragée par la règle d'allocation. Mais ce critère ne peut être défini à ce stade, puisqu'il doit dépendre des possibilités des entreprises d'accéder au capital. Ceci fait l'objet du paragraphe suivant. Cela étant, et même dans le cas où un tel critère puisse être défini et utilisable, il reste qu'il n'est pas obligatoire, d'un point de vue logique, qu'il faille allouer les permis en fonction de cela, puisqu'il existe déjà des instances de régulation (ex : le Conseil de la concurrence), veillant à la juste concurrence et à la non-prédation. Le législateur doit-il anticiper les comportements, au risque de se tromper ?

2.4. Accès au capital⁸⁷

L'accès au capital est en réalité le problème sous-jacent dans les deux questions traitées précédemment : la tentative de prédation ne peut aboutir que si l'entreprise prédatrice a de fortes ressources financières, et si l'entreprise prédatée a un accès difficile au capital ; la survie d'une entreprise n'est pas en péril si elle peut emprunter indéfiniment. Par ailleurs l'accès au capital représente un enjeu important, puisqu'il conditionne le développement propre futur de l'entreprise⁸⁸. Ainsi l'impact de la dotation initiale est à évaluer, certes à court et moyen termes à travers la possibilité de prédation ou de maintien en activité d'une entreprise non rentable, mais aussi à long terme à travers la possibilité de réaliser des

⁸⁷ Je remercie particulièrement pour cette partie Pierre Fleckinger, Thierry Lafay, Jean-Pierre Ponsard et Hervé Tanguy.

⁸⁸ On ne considère pas ici les grands projets, d'une envergure considérable et dont le coût est largement supérieur à la centaine de millions d'euros (extraction pétrolière ou minière, raffinerie de pétrole, achat de méthaniens, construction d'ouvrages d'art, etc.). Dans ce cas, le financement est centré non sur l'emprunteur, mais sur les flux de trésorerie tirés de l'exploitation, lesquels doivent servir de remboursement. On parle alors de « financement de projet », ou encore de « *project finance* » : les mécanismes sous-jacents sont différents, et les ressources de l'emprunteur n'ont pas de rôle direct (cf. Vernimmen, 1998, pp. 734-735).

investissements importants⁸⁹. Or, le plus souvent, l'accès au capital est imparfait : les crédits sont rationnés, les taux d'emprunts ne sont pas continus, l'évaluation des risques de faillite par les banques et par les actionnaires est difficile et souvent biaisée (problèmes d'asymétrie d'information, d'aléa moral, et d'anti-sélection) .

Que peut-on alors dire de l'influence de la dotation initiale sur l'accès au capital ?

2.4.1. Impact de l'augmentation de la valeur patrimoniale de l'entreprise sur l'accès au capital : revue (simplifiée) de la littérature

Les entreprises qui reçoivent une dotation initiale importante ont un avantage comparatif, toutes choses égales par ailleurs (c'est-à-dire si on ne prend pas en compte notamment les différentiels de coût de dépollution et de production) par rapport aux autres entreprises recevant une dotation plus faible, car leur valeur patrimoniale augmente. Le financement des investissements est alors favorisé : en effet, *« les conditions auxquelles une entreprise peut se financer dépendent de sa richesse, de ses fonds propres, de l'état de ses garanties. Tout choc affectant leur valeur est immédiatement répercuté sur les conditions de financement de l'entreprise et donc sur ses choix. On observe alors un effet de fuite vers la qualité : les banques se tournent vers les meilleurs emprunteurs »* (Crépon et Rosenwald, 2001). Ici apparaît nettement l'effet que peut avoir la dotation initiale, lorsqu'on prend correctement en compte la situation de référence, c'est-à-dire celle où la politique environnementale est déjà instaurée et le marché de permis décidé : la dotation initiale pouvant être considérée comme un actif supplémentaire, les entreprises qui reçoivent une dotation initiale importante sont favorisées dans la recherche d'un financement⁹⁰, d'une part car elle permet de financer une partie de l'investissement, et d'autre part car elle constitue une garantie pour les investisseurs ; le financement supplémentaire nécessaire peut se faire par un

⁸⁹ Cette distinction recoupe les deux interprétations de la distorsion de concurrence proposées par Van der Laan et Nentjes (2001), qu'ils dénommaient « inefficacité » et « inéquité ». La première interprétation renvoie à l'idée d'une distorsion de concurrence directe, sur le marché des produits, et la deuxième à une distorsion de concurrence indirecte, qui affecte la finance d'entreprise, et qui a des conséquences sur le marché financier. Comme le souligne Boucquey (2000), *« cette interprétation des distorsions de concurrence permet de recouvrir davantage de situations que celle de l'inefficacité, dans la mesure où la position financière d'une firme ne se répercute pas nécessairement sur les prix qu'elle pratique effectivement »*.

⁹⁰ On ne parle pas ici de l'accès à l'emprunt éventuellement nécessaire lors de l'achat de permis, car on suppose toujours un marché des permis parfait, ce qui implique notamment qu'aucune entreprise n'ait des problèmes de trésorerie pour acheter les permis nécessaires. L'accès au capital ici concerne les demandes de financements pour de gros investissements.

recours à la dette (emprunt auprès de la banque) ou à l'augmentation de capital via l'émission d'actions (recours aux actionnaires).

Détaillons ce raisonnement, à l'aune de trois axes importants de la théorie financière⁹¹ : la théorie de l'agence, la théorie du portefeuille, avec son théorème de référence qu'est celui de Modigliani-Miller. La théorie financière étant particulièrement complexe (cf. Vernimmen, 1998), il est hors de propos ici de faire une analyse minutieuse de l'influence de la dotation initiale sur l'accès au capital. Nous proposons simplement une explicitation de certains raisonnements.

Le financement d'un projet peut se faire en interne (autofinancement), ou en faisant appel à une augmentation de la dette (auprès des banques), et/ou par une augmentation de capital via l'émission d'actions. Le théorème de Modigliani-Miller (1958), énonce que, sous des conditions très restrictives comme la perfection du marché des capitaux, les voies de financement de l'entreprise lui sont totalement indifférentes. Mais dans les cas réels, les deux types de financement externe sont en partie liés, et font l'objet de décisions stratégiques. Il existe en effet des liens entre le recours à la dette et l'émission d'actions en vue d'augmenter le capital, le plus évident étant que la dette évite la dilution de l'actionnariat, ce qui constitue un avantage intéressant en terme de gestion de l'entreprise. Mais ceux-ci sont, nous le verrons, difficiles à préciser, au moins dans un contexte très général. Outre l'aspect lié à la gestion de l'entreprise, la fiscalité influe également sur la structure de financement ; ces éléments constituent l'aspect central de la théorie financière moderne. « *Les entreprises ont intérêt à s'endetter pour profiter de l'effet de levier⁹², et de l'avantage fiscal lié à la dette (les intérêts sont déductibles de l'impôt sur les sociétés). Mais la croissance de l'endettement entraîne un risque de défaillance accru (pour la banque). L'entreprise doit arbitrer entre les avantages liés à l'endettement, et le coût du risque de défaillance.* » (Sénat, 2002).

⁹¹ On restreint ici la présentation à la théorie financière qui s'inspire des théories contractualistes en économie, fondées sur la notion de contrat et l'existence d'asymétrie d'information, et non des théories cognitivistes, développées plutôt en sciences de gestion et fondées sur le problème de la connaissance et de l'organisation de la production. Pour un développement de la théorie financière à partir d'une approche cognitive, cf. Charreaux (2002).

⁹² Important dans l'analyse comptable car il permet de connaître l'origine d'une bonne rentabilité des capitaux propres, l'effet de levier correspond à la différence entre la rentabilité des capitaux propres et la rentabilité économique de l'entreprise : à rentabilité économique fixe, l'entreprise peut améliorer sa rentabilité des capitaux propres en augmentant la part des actifs financés par l'emprunt (pour plus de détails, cf. Vernimmen, 1998, chap. 17).

Depuis ces fondements de la théorie financière, la littérature s'est développée dans le sens d'une meilleure prise en compte des acteurs (dirigeants, banquiers, actionnaires) dotés d'informations privées ou de compétences spécifiques et poursuivant leurs intérêts propres (Saulpic et Tanguy, 2001). Tandis que le banquier va être plutôt intéressé par la solvabilité de l'entreprise, l'actionnaire considérera la rentabilité de l'entreprise : les risques que ces deux types d'agents assument sont différents. Deux voies ont été notamment développées : la théorie des signaux, et la théorie de l'agence. La première repose sur l'asymétrie d'information entre le banquier et l'actionnaire, en supposant que le banquier dispose de l'information que l'actionnaire n'a pas : le niveau de la dette peut alors être un moyen pour l'entreprise de signaler une information privée aux actionnaires⁹³. La théorie de l'agence, quant à elle, postule que « *le niveau optimal de la dette résulte de l'équilibre entre ses conséquences positives et négatives sur les coûts d'agence (ce sont tous les coûts liés au contrat principal-agent, donc ici actionnaires-dirigeants) provenant des divergences d'intérêts entre actionnaires et dirigeants d'une part et entre actionnaires et banquiers d'autre part* » (Saulpic et Tanguy, 2001, p.14). Les auteurs listent alors un ensemble d'avantages et d'inconvénients liés à l'augmentation de la dette, impactant à chaque fois différemment les trois types d'acteurs. Aucun résultat univoque n'émerge clairement : il n'existe pas de structure financière optimale.

Même si ces deux formes de financements (recours à la dette ou augmentation de capital via l'émission d'actions) sont donc liées, il est utile, pour la compréhension, de clarifier indépendamment les impacts possibles de la dotation initiale sur le recours à l'emprunt et sur l'émission d'actions, donc sur la solvabilité et sur la rentabilité de l'entreprise.

- (1) la dotation initiale peut influencer sur la capacité d'emprunt des entreprises auprès des banques, car la solvabilité de l'entreprise est améliorée : si l'on retient comme critère très approximatif de solvabilité le ratio Dette/Capitaux Propres⁹⁴, alors les entreprises ayant reçu

⁹³ Un endettement important, donc accepté par le banquier, serait interprété par l'actionnaire comme une preuve de bonne santé de l'entreprise. On retrouve cette idée dans la distinction habituelle entre marché informé (banque, capital-risqueurs), et marché non informé (petits actionnaires). Sur ce thème d'asymétrie de l'information, cf. le survey de Harris et Raviv (1991).

⁹⁴ Le ratio Dette/Capitaux Propres est un critère simpliste, utilisé, parmi d'autres, par les financiers. Il est cependant sûr que d'autres considérations interviennent dans les décisions de prêt-emprunt : par exemple, il est dit que le montant de la marge brute d'auto-financement (MBA), doit permettre, pratiquement, de rembourser la dette en trois ans et demi.

une forte dotation initiale, *ceteris paribus*, voient leur valeur d'actifs augmenter, et peuvent emprunter à un taux plus faible, puisque ce ratio diminue, ainsi que le risque qu'encourt le prêteur : les actifs servent en effet de garantie. La prime de financement externe diminuera. Mais cette diminution dépend du secteur d'activité de l'entreprise, de la politique monétaire en place, et de la taille de l'entreprise. Par exemple, les petites entreprises connaissent une prime plus volatile dans le temps que les entreprises de plus grande taille, d'après l'étude de Crépon et Rosenwald (2001).

- (2) la dotation initiale peut influencer sur le comportement des investisseurs misant sur les bons résultats de l'entreprise : par exemple, Tirole (2001), dans le cadre d'un modèle simple (dirigeant-actionnaire) relatif à la théorie de l'agence, développe l'idée que l'aléa moral se trouve diminué en cas d'autofinancement important. Tirole procède en deux étapes : (1) le dirigeant engage des fonds de l'entreprise pour financer un projet et complète le financement par l'intervention des actionnaires ; (2) ensuite le dirigeant choisit la probabilité de succès du projet, lequel ici est supposé implicitement dépendre de l'effort du dirigeant dans la bonne réalisation du projet. L'auteur met en évidence l'idée que l'actionnaire devra rétribuer le dirigeant de façon suffisante et incitative en cas de réussite du projet : en effet, il est possible que le dirigeant éprouve un certain gain à ne pas faire en sorte que le projet réussisse. Ainsi, l'actionnaire doit aussi prendre en compte, dans sa décision d'investissement, la rétribution que le dirigeant doit obtenir en cas de succès du projet, ce qui augmente les coûts de financement (ce coût supplémentaire est appelé « coût d'agence »⁹⁵), donc diminue l'attractivité du projet : un projet présentant une valeur actualisée nette peut ne pas intéresser l'actionnaire. Et le fait que le dirigeant finance le projet en partie en interne ne change rien à ce raisonnement, car la valeur actualisée nette (VAN) du projet ne dépend pas du montant de l'autofinancement. En revanche, plus le dirigeant apporte lui-même des fonds, moins l'actionnaire a à en apporter, et plus il est incité à investir (toutes choses égales par ailleurs). Tirole précise : “ *while the project's net present value is independent of the level of the initial equity, the financing condition is not. The entrepreneur is more likely to be financed when the entrepreneur has more equity. The intuition goes as follows : a wealthier entrepreneur needs to borrow less and therefore must reimburse less. Her compensation in case of success increases, which alleviates the moral hazard problem and facilitates financing* “. Ainsi, en augmentant la capacité d'autofinancement de l'entreprise, la dotation initiale de permis

⁹⁵ Les actionnaires cherchent alors à diminuer ces coûts d'agence, en mettant en œuvre différentes modalités de contrôle des dirigeants relevant du « monitoring ».

favorise l'engagement des actionnaires dans le projet à financer ; la VAN n'est donc pas le seul critère.

- (3) de même, il est fort possible que la dotation initiale ait une influence sur le marché boursier : celui-ci devrait avoir davantage confiance en une entreprise qui a reçu une forte dotation initiale en PEN, *ceteris paribus*⁹⁶. En effet, le modèle d'évaluation des actifs financiers (MEDAF), couramment utilisé en finance, permet de déterminer le taux de rentabilité exigé par un investisseur⁹⁷ : ce taux dépend du coefficient de volatilité de la valeur du titre par rapport à la fluctuation des titres du marché. Or ce coefficient, appelé β , qui représente en partie le risque lié à l'entreprise, décroît selon l'endettement⁹⁸ : cela laisse penser que le taux de rendement requis par les investisseurs pour un titre sera inférieur en cas de dotation généreuse, car le risque diminue. Dans ce cas, la valeur de l'action devrait augmenter⁹⁹, et l'éventuelle émission d'action pour augmenter le capital et investir dans de nouveaux projets, si elle est décidée, devrait se faire dans de meilleures conditions.

Ainsi, une dotation initiale importante peut permettre à la fois un meilleur accès à l'emprunt, et une meilleure valorisation sur le marché financier. Cette possibilité peut être utilisée de façon stratégique, ce qui relève plutôt de la gestion propre de l'entreprise : elle va dépendre notamment, en plus du secteur d'activité et de la taille de l'entreprise (cf. Crépon et Rosenwald, 2001), de la structure financière actuelle de l'entreprise et de sa faillite possible, du projet envisagé (montant nécessaire et risque encouru), et de la volonté de non-dilution de l'actionnariat. Outre ces considérations générales, il est difficile de préciser davantage

⁹⁶ Les actionnaires qui sont sensibles à l'analyse économique seront amenés, au vu du chapitre 2, à considérer la dotation initiale de PEN comme une subvention. Cependant, il est possible que l'effet de la dotation soit mal analysé : comprenant mal le fonctionnement des PEN, et habitués à des limites réglementaires comme la norme, certains actionnaires verront dans une dotation généreuse un signal négatif, traduisant le fait que l'entreprise a de forts besoins en permis, c'est-à-dire des émissions importantes de dioxyde de carbone, et en cela sera fortement affectée, voire ébranlée, par l'instauration de la politique environnementale. Ils pourraient alors considérer que ce placement est risqué.

⁹⁷ Taux de rendement requis = taux sans risque + β * prime unitaire de risque du marché. Cette prime est indépendante du titre considéré. (cf. Vernimmen, 1998, chap. 27 et 30).

⁹⁸ $\beta = \beta_{ne} * (1 + (1-t) * (dettes/fonds propres))$, avec β_{ne} le risque systématique pour le secteur s'il n'avait pas été endetté, et t le taux d'imposition de l'entreprise. La structure financière de l'entreprise a une influence sur le niveau et la volatilité de ses bénéfices, et donc sur son β à travers le mécanisme de l'effet de levier.

⁹⁹ La valeur d'un titre financier est égale, théoriquement, à l'actualisation à l'infini des flux de trésorerie futurs au taux de rentabilité exigé par l'actionnaire. Plus le taux est faible, plus la valeur est grande.

l'influence de la dotation initiale sur l'accès au capital¹⁰⁰. Par ailleurs, un autre acteur intervient en réalité : il se développe en effet depuis plusieurs années un système d'évaluation des entreprises, réalisé par des agences de notation (ex. : l'agence Moody's, la Banque Rotschild, ARESE), qui sert de référence pour les décisions d'investissement des banques et des actionnaires. Ces agences ont pour rôle de réduire l'asymétrie d'informations entre les investisseurs et l'entreprise, mais leur méthodologie, et surtout ici la façon dont ils pourraient tenir compte de la dotation initiale, ne sont pas accessibles facilement. Ne cherchant pas l'exactitude sur ce point précis mais simplement le raisonnement général, nous retiendrons simplement pour la suite de la thèse que la dotation initiale augmente la valeur patrimoniale de l'entreprise, et par là favorise son accès aux sources de financements.

2.4.2. Amplification de la question du fait de la particularité de la politique environnementale

Dans le cas de l'allocation initiale de PEN instaurés afin de lutter contre l'accentuation de l'effet de serre, un autre effet se superpose : la quantité de permis déterminée par l'Etat étant fixe avec un système de PEN absolus, qui est la nature de permis retenue par la directive européenne, une dotation importante à une entreprise implique que les dotations faites aux autres doivent être relativement faibles ; le raisonnement est particulièrement intéressant et probant lorsqu'il est poussé à l'extrême, c'est-à-dire lorsqu'on considère une entreprise recevant la quasi-totalité des permis existants, et les autres n'en recevant que très peu. Ainsi, non seulement une entreprise qui a reçu une dotation initiale supérieure à sa pollution optimale (notée q_f) voit sa valeur globale augmenter, et sa trésorerie s'améliorer via la vente du surplus de permis, mais encore, ce faisant, ses concurrentes, qui ont reçu une dotation relativement faible, voient au contraire leurs situations financières s'aggraver, puisqu'elles doivent acheter les permis nécessaires. Leur liquidité diminue, leur valeur globale est plus faible (relativement à la première entreprise considérée) et il devient plus difficile pour elles d'emprunter. Une dotation initiale généreuse favorise donc l'entreprise bénéficiaire de façon directe (via la valeur globale et la trésorerie), et indirecte (via la difficulté qu'ont ses concurrentes à accéder au marché financier) ; ces deux effets se superposent. L'impact de la dotation initiale sur l'accès au capital des entreprises se révèle être une question d'autant plus importante.

¹⁰⁰ Les événements récents, notamment l'affaire Enron, ont montré à quel point il était difficile pour l'économiste d'évaluer l'accès au marché financier.

2.4.3. Problèmes d'équité soulevés

Au terme de cette analyse, il apparaît qu'en cas d'allocation gratuite, il existe un risque de distorsion de concurrence, tant sur le marché des produits, via la prédation et le maintien en activité d'entreprise non rentable, que sur le marché financier, ce qui peut avoir des conséquences importantes à long terme sur les possibilités de développement futur respectif des entreprises. C'est sur ce dernier point que se ressent finalement tout l'impact de l'allocation initiale de PEN.

Le risque d'émergence d'une distorsion de concurrence est à relativiser, du fait de l'intervention de nombreux autres éléments dans les décisions de comportements stratégiques des firmes : la dotation correspond à une subvention indirecte, dont l'ampleur est à évaluer en fonction de la valeur patrimoniale de l'entreprise, mais le comportement stratégique passé est déterminant, tout autant que les caractéristiques du marché par exemple. Dans un univers où l'information n'est pas parfaite, il est impossible d'estimer l'impact des dotations de PEN sur les entreprises, même au cas par cas ; cela relève d'ailleurs de la stratégie propre de chaque entreprise.

Sachant cela néanmoins, comment définir l'allocation initiale équitable ? Faut-il observer les distorsions de concurrence actuelles, et tenter d'utiliser l'allocation initiale comme moyen de diminuer ces distorsions, ou essayer de donner ainsi la possibilité aux entreprises victimes d'une distorsion de concurrence de la diminuer ? L'allocation initiale doit-elle être telle qu'elle assure par exemple une égalité de développement futur à toutes les entreprises ? Dans ce cas, comment chaque dotation initiale doit-elle alors tenir compte de la situation financière existante de chaque entreprise ? Mais est-ce bien légitime que la dotation initiale, par son seul fait, améliore nettement l'accès au capital ? Cette dernière question est plus large encore : faut-il profiter de cette opportunité d'avoir une politique affectant toutes les entreprises et de façon globale, car financière, pour donner, ou redonner, une certaine égalité entre entreprises, en termes de capacités d'investissement ? Voilà les problèmes d'équité et les enjeux liés à la dotation initiale des PEN.

3. Conclusion

L'analyse économique montre que la répartition initiale de PEN peut constituer un enjeu stratégique important, à la fois pour le législateur (national ou européen) et l'entreprise. En théorie, le législateur peut en effet définir stratégiquement la quantité totale de permis à allouer, et tenter d'attirer sur son territoire les NE via des dotations généreuses. Ces effets sont à éviter, ou tout au moins à exposer et justifier de façon explicite, dans des pays démocratiques. L'entreprise peut, quant à elle, utiliser la ressource financière que représente la dotation initiale pour tenter une prédation ou plus généralement, et à plus long terme, lancer de nouveaux projets, via un accès au capital facilité : la dotation initiale influe en effet les possibilités de développements futurs de l'entreprise. L'allocation initiale des PEN peut donc favoriser l'émergence de situations où la concurrence est distordue. Faire des procès d'intention *ex-ante* aux entreprises en décidant d'une allocation en fonction d'un critère strict évitant ces distorsions serait cependant trop catégorique et décisif : il est plus sage de continuer à contrôler *ex post* les conditions de bonne concurrence sur le marché des produits, via notamment le Conseil de la concurrence, même si ce contrôle est long et difficile en pratique.

La dotation initiale augmente la valeur patrimoniale de l'entreprise, ce qui constitue un avantage pour cette dernière, mais dont l'exacte ampleur est difficile à appréhender, car elle est à relier à d'autres facteurs concomitants, propres à l'entreprise et à son contexte. Dans tous les cas, l'analyse montre à quel point l'enjeu de la dotation se situe non au niveau environnemental mais au niveau financier, pour des PEN définis en termes absolus : il est fondamental que législateur et entreprises considèrent cet aspect essentiel, et que la dotation soit réellement appréhendée comme une subvention de type forfaitaire. Cela sera repris dans le chapitre 4, et dans le chapitre 6, à travers l'introduction nécessaire d'un raisonnement en termes de justice irisée, à l'interface entre une justice locale relative au problème environnemental, et une justice globale relative à la redistribution complète des richesses entre entreprises. Puisque allouer des PEN revient à répartir une richesse, il convient d'analyser précisément les justifications, relatives à la justice, de ces dotations-subventions individuelles. Elles peuvent concerner deux niveaux, dont le premier se découple :

- un souci d'équité entre entreprises, fondé sur la bonne prise en compte des caractéristiques pertinentes des entreprises : c'est cette modalité que nous cherchons à définir
- une considération d'acceptabilité de la part des entreprises : il est vrai que les entreprises doivent se soumettre aux législations nationales et ici européennes, de façon univoque, mais il est évident que dans la pratique la négociation joue un rôle fort, et que l'acceptabilité de la mesure est importante. Cependant, l'examen des théories de la justice, réalisé dans le chapitre 4, mettra en évidence la différence entre l'équité et l'acceptabilité : seule la théorie du marchandage retient cette version très restreinte de l'équité ; nous ne retenons pas ce sens dans la thèse.
- Au niveau national, donc supra-entreprise, le législateur doit se soucier également des citoyens-consommateurs-salariés-etc., et il est fondé que pour des raisons de politiques industrielle (préservation de certains secteurs), sociale (préservation de l'emploi), ou d'aménagement du territoire, le législateur accorde des dotations importantes permettant de favoriser volontairement, et aux yeux de tous, certaines entreprises. Un souci d'équité entre entreprises pourrait néanmoins être présent, via par exemple un principe d'égalité de traitement entre des entreprises identiques (même secteur, ou même nombre d'employés, ou même zone géographique, etc.), si tant est qu'un tel principe, évident lorsqu'il s'agit d'individus, s'applique aussi à l'entreprise considérée comme une entité (cf. la seconde partie).

DEUXIEME PARTIE

CHAPITRE 4. LES CONCEPTIONS DE L'ÉQUITÉ ET DE L'INDIVIDU DANS LES THÉORIES MODERNES DE LA JUSTICE : LA PLACE DE LA RESPONSABILITÉ POUR LA MISE EN ŒUVRE EFFECTIVE DE DROITS

La partie précédente a eu pour objet de décortiquer le fonctionnement des PEN, et a mis en évidence le rôle et les enjeux de la politique environnementale, et en particulier ceux de la dotation initiale reçue par chaque entreprise. Mais la question précise de l'équité dans la répartition n'a pas été abordée de façon argumentée. Pour ce faire, il est utile de se référer à l'économie normative, branche de l'économie qui traite de la question de la répartition équitable de biens entre des agents. Mais ses fondements viennent de la philosophie morale, et plus particulièrement de ce qu'on appelle les « théories de la justice », qui visent à définir, à l'intérieur d'une société constituée, des règles ou des procédures de redistribution¹⁰¹ de biens rares et divisibles entre des personnes¹⁰². Historiquement, ces théories se sont développées en

¹⁰¹ On utilisera indifféremment dans ce texte les termes de redistribution, distribution, répartition, tout en gardant à l'esprit qu'on considère ici une manne divine, et non un problème de distribution d'un bien entre un individu qui l'a produit et des individus bénéficiaires. Il ne s'agit pas ici de considérations pour une aumône individuelle, mais d'une politique de redistribution par la collectivité d'une ressource commune.

¹⁰² Avant de développer plus avant la signification éventuelle d'une équité dans le cadre d'une répartition d'un bien échangeable comme le sont les permis, élément qui, à notre connaissance, n'a jamais été pris en compte par la littérature sur les théories de la justice, il convient de noter que nous ne mettrons pas l'accent, dans ce travail, sur un aspect de l'équité développé par Young (1994), auteur important lorsqu'il s'agit de penser l'équité dans des cas pratiques. Mathématicien, celui-ci considère la revendication (*claims* en anglais) de chacun des agents comme acquise, et place l'équité au niveau de la distribution précise, au sens de chiffrée, d'un bien entre ces agents. Il montre en effet qu'avec les mêmes revendications des agents, différentes répartitions du bien sont possibles suivant les principes qu'on retient (principe du « vêtement contesté », recours à la valeur de Shapley, égalité en valeur, principe du Talmud, proportionnalité en fonction des revendications de chacun, etc...) : par exemple lorsqu'un bien est à allouer entre deux individus, dont le premier revendique le tout et l'autre la moitié (sous réserve que ces deux revendications soient légitimes), il reste que la règle de la proportionnalité conduit à l'allocation (2/3, 1/3), tandis que le principe du Talmud, fondement de la loi juive, conduit à (3/4, 1/4) car il n'y a de contestation que sur la moitié du bien. Pour une mise en perspective de ces différents raisonnements dans des cas concrets, on renvoie ici à Balinski (2003). Dans ce travail, nous nous intéressons surtout à la première étape de la distribution, à savoir la légitimité des revendications de chacun, à relier, nous le verrons, au droit de

référence à l'individu, qui, suivant les cas, peut avoir des prétentions, des préférences, des besoins différents qu'il est plus ou moins pertinent de prendre en compte. Le but de la thèse étant d'éclairer le débat sur la définition d'une allocation juste des PEN entre entreprises, et à cette fin d'envisager l'application des théories de la justice à ce contexte particulier, la deuxième étape de la recherche, après avoir examiné, via l'analyse économique, l'impact de la répartition sur l'entité bénéficiaire donc l'entreprise, est de se saisir des conceptions de l'équité que ces théories développent, et d'identifier les caractéristiques des individus auxquelles elles se réfèrent. Cela permettra par la suite de déterminer les éléments pertinents lorsque les personnes considérées sont des entreprises (si tant est qu'il est légitime d'adopter des raisonnements moraux vis-à-vis d'elles, qui n'est que supposé ici, mais argumenté dans le chapitre suivant).

Puisque l'autonomie de l'entreprise dans ses choix semble être une caractéristique fondamentale de l'organisation économique des pays industriels à économie de marché, on ne présentera ici que des théories qui prennent en compte une conception « moderne » de l'homme : le sujet moral individuel est pour elles de façon axiomatique un être libre par rapport aux références religieuses ou traditionnelles, autonome, c'est-à-dire capable de se donner à lui-même ses propres lois¹⁰³, et en cela égal en respect à ses semblables : toutes mettent en avant le traitement égal de chacun, au sens où chaque individu compte identiquement (principe d'anonymat). L'individu est donc considéré comme ayant un libre arbitre, ce qui fait de lui un être responsable ; toute la difficulté sera de savoir de quoi il est responsable. Par ailleurs, même si chaque individu compte identiquement, les théories divergent sur la possibilité de comparer ou non les individus entre eux, ou plus précisément leurs caractéristiques. En effet, certaines refusent toute comparaison entre individus, et ne considèrent la justice qu'à travers une relation bipolaire entre le législateur et un individu. En revanche, certaines théories cherchent une justice sociale, au sens du bien-être social en économie, et postulent alors la possibilité de comparaisons interpersonnelles.

chacun à avoir accès à certains biens ; l'équité que nous considérons ici intervient dans la définition des revendications légitimes des agents, et non dans les modalités précises de distribution chiffrée du bien.

¹⁰³ Certaines théories contemporaines comme les théories communautariennes, développées récemment à la suite des travaux de Sandel, MacIntyre, Walzer et Taylor, rejettent cette capacité d'autodétermination qu'aurait l'individu et mettent l'accent sur l'enracinement de toute pensée ou action dans une tradition ou un contexte social préexistant. D'où l'importance de ce contexte pour toute discussion sur la justice. Plus descriptives que normatives, contrairement à celles que nous détaillons, ces théories ne sont pas présentées ici.

Deux grilles de lecture utiles

Les théories de la justice se proposent de définir des règles de répartition juste de biens. Mais comment définir le juste (au sens de moral) ? Traditionnellement sont distingués deux types de théories qui permettent de juger du caractère moral d'une action. D'une part, les théories téléologiques (de télōs = fin) présupposent qu'une action est morale si les conséquences concrètes auxquelles elle conduit sont bonnes, d'où le terme de théories conséquentialistes également utilisé pour les désigner. Dans ce cas, le bien est défini indépendamment de l'action juste dont la notion est alors dérivée du bien. D'autre part, les théories déontologiques (de deon = devoir) supposent, au contraire, que la notion d'action juste est définie directement en conformité avec le devoir, lequel joue un rôle essentiel dans ces théories, et cela donc indépendamment des conséquences de l'action pour l'individu et pour la société. Une autre distinction entre les théories peut être intéressante : certaines théories s'intéressent aux résultats, sous différentes formes, de la répartition, alors que d'autres mettent essentiellement l'accent sur la procédure qui a été retenue pour mener au résultat (cf. section 3) : c'est alors la procédure qui garantit la justice du résultat atteint. On parle alors d'un côté de justice conséquentialiste (dans un autre sens que celui précédemment cité), et de l'autre côté de justice procédurale. Ces deux grilles de lecture sont utiles pour comprendre la diversité des théories.

On s'attachera donc ici à présenter de façon substantielle les principales théories modernes de la justice¹⁰⁴, en mettant l'accent pour chacune d'elles sur les caractéristiques pertinentes de l'individu¹⁰⁵ qu'elle retient et sur l'idée de justice qu'elle prône. On mettra

¹⁰⁴ On ne développera pas le thème de l'exploitation marxiste, définie comme l'appropriation par les détenteurs du capital, voire de l'ensemble des non-travailleurs, d'une partie du produit net issu du surtravail des travailleurs salariés. Le thème central des thèses marxistes, et de leurs variantes, est toujours celui de l'oppression d'un groupe à travers le rapport salarial, et les principes de justice prônés sont toujours l'abolition de la propriété privée et l'égal accès aux ressources publiques. La référence au travail est centrale dans ces théories. Or, comme le souligne Kymlicka (1999, p. 215), « *il devient aujourd'hui de plus en plus difficile d'accepter la thèse marxiste traditionnelle selon laquelle toute politique progressiste repose sur la centralité du travail. Nombre des combats pour la justice les plus importants de notre temps concernent des groupes qui ne sont pas opprimés par le rapport salarial, ou pas seulement par lui* ».

¹⁰⁵ D'un point de vue pratique, cela suppose la disposition de tous les renseignements utiles. Sen (1993, p. 289, et 2000, p. 63-65) insiste sur l'importance de la présence, et surtout l'absence, de certains ; suivant l'information connue et retenue car jugée comme pertinente d'après des valeurs (intuitives ou élaborées, cf Sen, 2000, p. 271)

particulièrement l'accent sur la manière dont chacune traite de la responsabilité de l'individu dans ses choix. Ce chapitre a une portée générale, centrée sur l'analyse philosophique. Néanmoins, la dernière section tire déjà quelques conclusions quant à la possibilité de transposer ces théories au problème étudié dans la thèse, et, à cette fin, propose un survol d'un autre type de considérations sur la justice, lié non à la justice globale, comme les théories présentées dans le corps du chapitre, mais à la justice locale.

1. Les théories welfaristes et post-welfaristes de la justice

1.1. Le welfarisme et ses critiques

Refusant toute référence extérieure (à un Dieu transcendant ou aux traditions par exemple), un premier courant a suggéré d'appréhender le caractère juste d'une action en fonction du bien-être qu'elle procure à l'individu (ou aux individus), et l'utilité, conçue comme somme des plaisirs ou des peines de l'agent (interprétation développée dès le XVIIIème par Bentham, puis Mill notamment) ou plus récemment comme satisfaction des préférences (avec les néo-classiques), comme une mesure de ce bien-être : cette hypothèse est au fondement de la thèse welfariste. Pour le welfarisme en effet, seule l'information fournie par les fonctions d'utilités individuelles suffit et convient pour évaluer les états sociaux.

La théorie de la justice la plus commune, notamment en économie, est issue de cette thèse : c'est l'utilitarisme, qui repose sur l'idée qu'une société juste recherche le plus grand bonheur pour le plus grand nombre, ce qui revient à maximiser la somme (éventuellement pondérée) des utilités des individus la composant. L'utilitarisme suppose donc des utilités cardinales et leurs comparaisons interpersonnelles.

Comme on vient de le laisser entendre, l'interprétation du concept d'utilité a subi de nombreuses évolutions. La première interprétation de l'utilité a été liée au plaisir et à la peine individuelle, et s'est développée en Angleterre, notamment sous l'influence de l'empiriste Hume. Cette conception de l'utilité a prévalu jusqu'au XXème siècle, quand a été critiqué le caractère subjectif du plaisir, et donc de l'utilité. Étendre ce concept à des éléments qui ne s'expriment pas en termes de plaisir et de peines, et permettre une meilleure observation de ce

éthiques, telle ou telle théorie de la justice va être mobilisée, comme dans l'exemple de la distribution d'une flûte (1993, p.289).

concept via l'observation des choix faits, furent rendus possibles en recourant à la notion de préférences ; l'utilité est considérée depuis comme mesure de la satisfaction des préférences individuelles¹⁰⁶.

Le welfarisme est une doctrine qu'on peut qualifier d'impartiale dans un certain sens, puisqu'elle repose sur une conception de l'homme où chaque individu compte autant que ses semblables, au sens où l'individu est le référentiel à partir duquel s'évalue toute action, et où toutes les préférences sont traitées également : le bien-être effectivement atteint, c'est-à-dire la somme des plaisirs diminués des peines, ou plutôt actuellement la satisfaction des préférences de l'agent, est le seul référent de l'action juste. On notera ici que la conception du bien qui est retenue est celle du bien-être, évalué de façon purement subjective par chaque individu, et que la répartition visée est la répartition finale puisqu'on considère le bien-être qui sera directement, voire automatiquement, obtenu à partir de la dotation reçue. Toutes les caractéristiques des individus sont donc « implicitement » prises en compte, même si aucune information n'est spécifiée sur ces caractéristiques prises indépendamment les unes des autres. Par rapport à notre démarche qui s'intéresse particulièrement à la prise en compte de la responsabilité de l'individu, il est à noter que, dans le welfarisme, les caractéristiques de l'individu peuvent être considérées comme n'étant pas de sa responsabilité¹⁰⁷. Ceci revient en fait à poser que toute caractéristique peut être compensée, mais, paradoxalement, aucune de ces caractéristiques n'est prise en compte en tant que telle.

Diverses critiques à l'égard du welfarisme, c'est-à-dire l'utilisation du concept d'utilité comme référent, ont été formulées¹⁰⁸. Celles-ci peuvent se répartir en trois classes. Les deux premières soulèvent un problème moral auquel le welfarisme est confronté. La troisième met en lumière un problème technique. Le problème moral a été notamment mis en évidence par Amartya Sen dans divers ouvrages dont *Commodities and Capabilities* (1985), lequel critique

¹⁰⁶ Diverses variantes sont possibles, suivant la nature des préférences auxquelles les différents auteurs estiment pouvoir se référer de manière légitime (préférences révélées, préférences effectives, préférences corrigées, préférences réfléchies, etc.). On renverra ici le lecteur à l'article de Mongin et d'Aspremont (1998).

¹⁰⁷ Dans tout ce texte, on entendra responsabilité au sens de la responsabilité morale et non de la responsabilité juridique, civile ou pénale (sauf précision explicite).

¹⁰⁸ L'utilitarisme a été critiqué plus vigoureusement encore car il supposait des comparaisons interpersonnelles des utilités, ce qui signifie que les personnes sont considérées comme interchangeable, substituables. Par conséquent, dans sa forme la plus simpliste, cette théorie peut légitimer le sacrifice de certains au profit du plus grand nombre, ce qui a été fort dénoncé.

l'utilisation du concept d'utilité comme mesure du bien-être tout en reconnaissant la pertinence de la démarche téléologique. On peut résumer les principales critiques de Sen en insistant sur l'aspect dual du problème : d'une part, le concept d'utilité ne semble pas rassembler suffisamment d'informations pour représenter de façon adéquate le bien-être car plaisirs et peines ou satisfaction des préférences, qui sont historiquement les deux interprétations de l'utilité, ne prennent pas en compte tous les facteurs qui composent le bien-être individuel (ex. : les préférences adaptatives¹⁰⁹, les préférences perverses¹¹⁰, etc.), et dans ce cas le welfarisme donne une image trop limitée du comportement et des caractéristiques d'un individu ; d'autre part, et c'est la critique inverse, le concept d'utilité peut aussi comporter trop d'informations et renvoyer à une image déformée du bien-être (ex. : les goûts dispendieux¹¹¹, l'individu fanatique, les préférences non fondées ou mal fondées, etc.). De façon générale, Sen souligne que ces conceptions de l'utilité donnent beaucoup, et même trop, d'importance à la subjectivité individuelle, et ne mettent pas l'accent sur les conditions dans lesquelles le bien-être est atteint. Dans la démarche welfariste, il n'y a pas de facteurs objectifs contribuant au bien-être, alors qu'intuitivement la liberté et la bonne santé, par exemple, sont déterminants pour tous les individus. Quant au problème technique, il vient de la difficulté d'agréger les utilités individuelles des agents. L'utilitarisme propose par exemple plusieurs méthodes : maximiser la somme totale des utilités (utilitarisme classique), maximiser l'utilité moyenne (utilitarisme moyen), etc. Ainsi, même dans le cas le plus modulable d'un point de vue mathématique, puisqu'on s'autorise la cardinalité de l'utilité et les comparaisons interpersonnelles, on constate qu'il n'y a pas de réponse univoque à la

¹⁰⁹ On parle de préférences adaptatives quand l'individu forge des préférences à partir de ses capacités propres ou du contexte. Par exemple, une personne handicapée peut s'adapter et n'avoir que des préférences qu'elle peut satisfaire sans grande difficulté. Or, dans ce cas, la forte utilité qu'elle peut obtenir ne reflète pas son bien-être.

¹¹⁰ L'exemple le plus connu des préférences perverses est celui proposé par Sen : on considère une société à deux individus, qui ont deux alternatives possibles x et y qui donnent respectivement (10,4) et (8,7). On ajoute l'information supplémentaire suivante : le premier individu est riche tandis que le second est pauvre, et l'alternative x est une politique de laissez-faire, tandis que y correspond à une redistribution des revenus. Compte tenu de ces éléments, on aura probablement tendance à préférer y. Par contre, si l'information supplémentaire est : le premier individu est un cycliste, et le deuxième un piéton ; dans alternative x, le cycliste dépasse le piéton, tandis que dans y il chute juste après le dépassement, et ce spectacle réjouit le piéton. Préfère-t-on toujours y à x ? Cet exemple suggère que les sentiments à l'origine de tel ou tel niveau d'utilité ou de satisfaction ne méritent pas tous la même sollicitude.

¹¹¹ Un goût dispendieux existe lorsqu'un agent a une préférence injustifiée pour des biens fortement onéreux ou difficiles d'accès : par exemple, si un agent préfère une bouteille de Veuve Clicquot à un champagne ordinaire, le législateur doit-il tenir compte de son insatisfaction lors de la consommation de ce deuxième champagne, c'est-à-dire de sa très faible utilité?

question de la définition de la société juste par l'utilitarisme. Dans les autres cas, lorsqu'il n'y a pas de cardinalité ni/ou de comparaisons interpersonnelles des utilités, le théorème d'Arrow, relatif à l'information ordinale contenue dans les préférences, montre qu'il n'existe pas de règles absolues d'agrégation, qui s'appliquent dans tous les cas de figures, et qui ne violent pas un des axiomes jugés comme devant être satisfaits (transitivité et complétude, universalité, condition de Pareto, indépendance des alternatives non pertinentes, et non dictature).

Malgré ces critiques, toute une partie des théories du bien-être en économie considère que le concept d'utilité fournit assez d'information pertinente, d'un point de vue éthique, pour permettre l'évaluation des règles éthiques. Certains théoriciens welfaristes, comme Mongin et d'Aspremont (1998), ont notamment développé des arguments visant à montrer qu'une réflexion éthique fondée sur une notion de l'utilité vue comme la satisfaction de « préférences réfléchies » serait tout de même possible. Ces préférences ne sont ni les préférences révélées, observables à partir des choix réalisés par l'individu, ni les préférences effectives qui sont les préférences intimes qu'a l'individu sans que celles-ci se manifestent réellement dans ses choix, mais des préférences dont le contenu et la forme sont corrigés : ce sont des préférences qui satisfont certaines propriétés formelles (surtout l'axiome de transitivité), et qui correspondent aux préférences que l'individu aurait s'il était bien informé, et si, par un mouvement de réflexion approfondie, dont il faudrait définir la modalité, il devenait rationnel. Certains auteurs suggèrent d'ajouter d'autres hypothèses sur la nature de préférences (cf. Fleurbaey (1996)) afin de les corriger en vue de parvenir à une certaine notion de bien-être pertinente du point de vue moral, pouvant être alors la base d'une réflexion éthique, qu'elle soit téléologique ou déontologique (en tant que ces préférences sont un signe ou un indice de la notion de bien).

Néanmoins, les critiques à l'égard du welfarisme ont été si conséquentes que s'est développé le courant appelé post-welfariste, lequel cherche à faire valoir deux considérations importantes que le welfarisme classique oublie : l'irréductibilité du bien au bien-être subjectif et la responsabilité de l'individu dans ses choix et dans les résultats qu'il obtient (notamment son effort). Le courant welfariste essaye de prendre en compte la première considération, via les préférences corrigées, mais de façon encore imparfaite. La deuxième caractéristique, en revanche, s'oppose au fondement même de la démarche welfariste : il s'agit de reconnaître comme important et même essentiel pour la personne humaine son caractère autonome, et par

conséquent la responsabilité qu'elle a dans ses choix présents et passés, ainsi que dans l'établissement de ses préférences. Alors que les théories welfaristes ne voyaient dans la personne humaine qu'une entité, capable d'avoir des plaisirs, des peines, des préférences, les théories post-welfaristes mettent l'accent sur l'autonomie de la personne : se donnant à elle-même ses propres lois, elle a une part de responsabilité dans la formation de ses préférences, ses choix de vie, les usages qu'elle fait de ses ressources à sa disposition, et donc dans la place qui est la sienne dans la société. Tout le problème est alors de définir la part exacte de responsabilité qu'a l'individu, et, par répercussion, la compensation qu'il peut légitimement attendre d'une société organisée selon un principe de justice pour des éléments dont il serait jugé non responsable. La notion de ressource prend dans ce courant une importance extrême : l'objectif est de chercher non pas à égaliser le bien-être, mais l'égalité des ressources à la disposition des personnes. Suivant qu'on prend en compte de façon plus ou moins importante la responsabilité de l'individu, il va s'agir de rechercher une égalité *ex ante*, c'est-à-dire avant que l'individu n'utilise effectivement ses ressources, ou *ex post*, c'est-à-dire après utilisation, cette seconde option cherchant ainsi à garantir un certain seuil de bien-être, dont la définition devra être jugée assez large pour être acceptée par tous, quels que soient les choix effectués.

Suivant les variantes, on essaie :

- de compenser en ressources externes (essentiellement de l'argent) les dotations différentes en ressources internes individuelles (c'est-à-dire les talents et handicaps) pour lesquelles l'individu n'est pas considéré comme responsable : c'est le courant de « l'égalité des ressources », qui est une théorie *ex-ante*. On considère alors l'individu comme entièrement responsable de ses goûts, et la société doit donc l'indemniser non en fonction de ses préférences, mais en référence au différentiel de talents qu'il a. C'est la thèse extrême que défend tout ce courant dit aussi « ressourciste ». Le talent est ici vu comme une ressource, non transférable, répartie au hasard entre les individus. Il convient alors de compenser cette répartition inégale et injuste, mais de laisser l'individu libre et responsable de ses choix, notamment en matière d'utilisation de ses ressources.
- d'égaliser les chances d'accès à un certain niveau de bien-être : c'est le courant de « l'égalité du domaine de choix », qui est une théorie *ex-post*. L'idée est ici de prendre en compte les capacités individuelles d'utilisation des biens disponibles, et d'égaliser les possibilités de choix, lesquels doivent conduire à un certain niveau de bien-être.

- d'égaliser des résultats dits fondamentaux, qui est une théorie *ex-post*.

Toutes ces théories post-welfaristes ont en commun de refuser de recourir au concept trop simpliste d'utilité, de défendre une certaine égalité, dont il s'agit de définir l'objet, et, surtout, de prendre en compte la notion de responsabilité individuelle (au sens où « on doit répondre de »), qui s'exprime de différentes façons. Ces théories se positionnent par rapport à quatre concepts fondamentaux :

- la responsabilité, qui délimite ce qu'il n'y a pas lieu de compenser,
- le talent, dont il faut compenser le manque,
- l'effort, qu'il faut rémunérer,
- et le besoin, qu'il faut satisfaire. Les définitions du besoin et de son niveau de satisfaction sont différentes suivant les théories. Mais, même si la définition du besoin est souvent liée à la notion de bien-être, elle peut finalement toujours se formuler sous la forme d'un droit de chacun à avoir accès à un certain nombre de biens afin d'atteindre un certain bien-être, ou plus généralement, de développer sa propre conception de la vie bonne. On peut lire chaque théorie, d'inspiration moderne, comme une proposition particulière de mise en œuvre effective de ce droit qu'a l'individu.

Toutes s'appuient aussi sur le même modèle de départ : on considère un individu i dont le vecteur de résultat R_i a deux composantes X_i et Y_i , avec X_i étant les ressources externes, et Y_i les ressources internes de l'individu. X correspond à des ressources externes, qui sont par définition transférables, contrôlées par les institutions (ex. : le revenu, ...). Y correspond à des données propres à l'individu. On peut subdiviser le vecteur Y de deux façons différentes, qui correspondent chacune à l'un des courants : l'école de l'égalité des ressources ou l'école de l'égalité du domaine de choix. Au sein de Y , on peut distinguer les objectifs et les ambitions de i ($Y1$) des ressources internes comme le talent ($Y2$). Mais on peut aussi faire une autre distinction entre la variable H (comme Hasard) qui correspond à une donnée exogène dont l'individu n'est pas responsable, et la variable V qui correspond à tout ce qui résulte des choix volontaires de l'individu, ou tout ce pour quoi l'individu peut être tenu pour responsable. Les différences entre X et Y , et surtout entre H et V , et $Y1$ et $Y2$

méritent une attention particulière, car c'est notamment par rapport à cette différence que vont se positionner les différentes écoles.

1.2. Égalité des ressources

L'idée est ici d'égaliser les ressources, c'est-à-dire les moyens utilisables par l'individu pour arriver aux fins qu'il s'est lui-même fixées. L'intérêt de ce courant est qu'il permet de prendre en compte la pluralité des conceptions de la vie bonne (puisque chacun utilise ces ressources comme il l'entend), et la responsabilité qu'ont les individus dans l'élaboration de leurs préférences, dans les choix des méthodes d'utilisation de ces ressources et de leurs efficacités, ainsi que dans les efforts faits dans la réalisation de leur projet. L'individu est donc entièrement responsable du résultat effectif qu'il atteint et ne peut recevoir de compensation pour un résultat faible, puisque initialement il avait les mêmes possibilités que les autres individus.

Au sein de ce courant, on peut distinguer différentes écoles suivant la place qu'elles donnent aux différentes caractéristiques de l'individu et de la société dans laquelle il vit.

L'idée générale d'égaliser les ressources consiste donc à égaliser le couple (X_i, Y_{2i}) , sachant que la pondération entre les deux composantes du couple dépend de chacune des théories.

1.2.1. Rawls et l'égalisation équitable des biens premiers

Dans son livre majeur *Théorie de la justice* (1971), John Rawls rejette l'approche welfariste sur deux points : d'une part, il récuse l'utilisation du concept d'utilité comme mesure du bien-être individuel puisqu'elle ne reflète que le bien-être subjectif auquel le bien-être ne se réduit pas; d'autre part, en se situant lui-même dans la lignée kantienne, il reproche à l'utilitarisme, branche principale, historiquement, du welfarisme, d'oublier l'essence fondamentale de tout être humain qui est d'être un être moral, de disposer d'une volonté libre, un être qui, en ce sens, doit être considéré comme une fin en soi et non pas simplement comme moyen. Ce statut confère deux propriétés : les individus sont égaux en droits mais ne sont pas substituables ; le traitement de chacun des individus doit être impartial, selon Rawls.

L'objectif fondamental poursuivi par Rawls et qu'il explicite dans les deux articles « La structure de base comme objet » et « La théorie de la justice comme équité : une théorie

politique mais non pas métaphysique » tirés de son recueil d'articles *Justice et démocratie* (1993), est de définir les principes généraux de fonctionnement des institutions d'une société juste (toute prétention d'application plus universaliste est rejetée), d'un point de vue de justice distributive, à partir d'une démarche fondée (en partie, cf. infra) sur les théories du choix rationnel. Pour cela, il propose de partir de la conception de la personne comme être moral, capable de former et de réviser sa conception du bien, afin d'en déduire les principes de justice d'une société juste, lesquels susciteraient l'adhésion volontaire et rationnelle des individus¹¹². Rawls s'inscrit ici dans la tradition contractualiste, considérant la société comme un système de coopération acceptée entre les personnes libres, égales et rationnelles. Cet accord doit être le résultat d'un processus rationnel de délibération, et être équitable, notamment en étant indépendant des conditions historiques, naturelles ou sociales. Rawls suppose, non que les personnes puissent s'entendre sur leur conception du bien (en tant que volonté libre, chacun définit sa conception personnelle du bien), mais qu'elles puissent s'accorder sur les règles nécessaires à la satisfaction de leurs aspirations. On parle alors de primat du juste sur le bien¹¹³. La délibération, l'argumentation et la justification sont fondamentales, et permettent à la rationalité et à l'égalité entre individus d'être les éléments décisifs de l'accord. A ceux-ci s'ajoute le caractère équitable de l'accord, ou encore le caractère équitable de la coopération, autre expression de Rawls : cela signifie que l'on peut s'attendre à ce que les termes de l'accord ou de la coopération *soient raisonnablement acceptés par chaque participant de l'accord à condition que tous les autres l'acceptent également* (il y a ici la notion de publicité des principes de justice) ; *tous ceux qui coopèrent doivent être bénéficiaires ou partager les charges communes d'une façon relativement satisfaisante, évaluée par un critère adéquat de comparaison* (Rawls, 1993, p.91). En vue de trouver cet accord, Rawls commence par identifier les besoins des membres de cette société idéale qui sont pertinents pour l'établissement de règles justes, et laisse une grande place à la responsabilité dans la détermination des choix de vie. La personne, engagée dans la coopération sociale pour toute sa vie, est en effet considérée comme responsable de ses fins, en tant qu'elle est supposée capable d'ajuster ses objectifs et ses aspirations en fonction de ce qu'elle peut raisonnablement espérer obtenir, étant donné ses perspectives et sa position dans la société (Rawls, 1993, p.231-232).

¹¹² L'implication de ces principes sont ensuite à confronter à nos jugements moraux bien pensés dans des circonstances diverses, et sont à modifier afin d'éliminer le conflit possible : il s'agit donc d'un équilibre réfléchi.

¹¹³ C'est l'aspect déontologique de sa pensée, qui comporte aussi cependant un aspect téléologique.

Afin « d'atteindre un accord équitable entre des personnes libres et égales » (Rawls, 1993, p.221) et d'énoncer les principes de justice qui s'appliqueront aux institutions, l'auteur recourt à la fiction du voile d'ignorance, position originelle imaginaire dans laquelle les membres de la société à établir essaieraient de concevoir des institutions permettant la coopération¹¹⁴ sociale équitable entre des individus libres, égaux, rationnels¹¹⁵ et raisonnables¹¹⁶, aux conceptions du bien multiples, en vue d'un avantage mutuel. Le voile d'ignorance sert à mettre en exergue la conception de la personne morale, et celle de la raison pratique : les individus sous le voile d'ignorance sont égaux (Rawls (1993) précise explicitement que sa démarche concerne une société démocratique), rationnels au sens où ils cherchent l'adéquation des moyens aux fins et où ils ne poursuivent que ces fins, libres et autonomes, donc avec des conceptions du bien personnel propres à chacun, désireux de

¹¹⁴ La coopération pour Rawls suppose un compromis entre deux éléments essentiels : l'idée de termes équitables dans la coopération (que l'on retrouve dans l'idée de « raisonnable ») et l'idée d'avantage pour chacun (que l'on retrouve dans l'idée de « rationnel »), au sens où cela répond adéquatement à ses fins (Rawls, 1993, pp. 91 et 232).

¹¹⁵ Rawls soutient que ce qui est rationnel dans cette situation particulière de choix dans l'incertain, c'est d'adopter la stratégie dite du *maximin* (ou, dans sa forme plus générale, du *leximin*), à savoir celle qui maximise ce que l'individu obtiendrait s'il se retrouvait dans la pire situation. Rawls justifie cette règle : « *les situations qui rendent plausible cette règle inhabituelle semblent posséder trois traits principaux* » qu'il précise (1987, p. 185-187) : d'abord, les probabilités sont difficiles, voire impossibles, à estimer ; ensuite la personne se désintéresse presque totalement du gain au-dessus du revenu minimum dont elle peut s'assurer effectivement en suivant la règle du *maximin* (ceci est une hypothèse beaucoup moins forte qu'il n'y paraît puisqu'on considère ici des biens premiers (cf. note 120), qui plutôt s'évaluent en termes binaires qu'en fonction d'une quantité) ; enfin certaines options conduisent à des résultats intolérables, inacceptables, qu'il faut donc éviter à tout prix. Ce postulat de recourir au *maximin* a été vivement critiqué par les opposants à Rawls comme Vickrey ou Harsanyi, lesquels préféreraient le recours à un principe utilitariste, et/ou à une démarche fondée sur la notion de risque et des probabilités (cf. Kymlicka, 1999, p.76). Pour sa part, Rawls critique la théorie de l'utilité espérée (qui ne prend pas en compte le troisième trait mentionné ci-dessus, qui est le plus fondamental), adoptée par Vickrey et Harsanyi, ainsi que, mais de façon secondaire, le principe de Laplace qui suggère de recourir à l'hypothèse d'équiprobabilité en situation d'incertitude totale.

¹¹⁶ Rawls précise dans des écrits ultérieurs à la *Théorie de la justice* que les individus doivent être raisonnables, c'est-à-dire avoir la capacité de respecter les termes de la coopération à condition que ceux-ci s'appliquent à tous. Le Raisonnable, représentant les contraintes de la coopération sociale, est antérieur au Rationnel (Rawls, 1993, p.223 et 364) car « *il le présuppose et le conditionne* ». Ce point mériterait plus de développement dans le cadre d'une analyse poussée sur Rawls ; retenons simplement ici que chaque individu, sous voile d'ignorance, n'est pas l'individu « réel » mais une personne morale ayant un sens de justice et la capacité de développer sa conception du bien, lequel est poursuivi par l'individu rationnel. Rawls conclut (1993, p.93) : « *Tous les membres ont une conception de leur bien qui permet de définir où se trouve leur avantage rationnel (le Rationnel), et chacun a un sens effectif de la justice, c'est-à-dire la capacité de respecter les termes équitables de la coopération (le Raisonnable)* » notamment, pour reprendre l'explication de la page précédente, l'obligation d'adopter une conception publique (au sens de « publicité », donc acceptable par tous) de la justice.

contracter, mais ignorants de leurs capacités naturelles propres concernant leur talent ou handicap individuel et de leur particularités psychologiques, et de leur place respective dans la société dont ils vont établir les règles, que cela soit en termes de position sociale dans la société, du contexte de leur société, ou de position dans l'ordre des générations. Cette incertitude assure l'impartialité de la situation et de la décision, puisqu'ils ne peuvent pas défendre des principes qui vont dans le sens de leurs avantages propres. Dans cette étape du processus, les talents et les circonstances de la vie réelle sont jugés comme étant arbitraires et ne font pas l'objet d'un souci moral¹¹⁷. Les individus sont totalement détachés de toute appartenance à une communauté (ce qui sera critiqué par les communautariens, cf. note 103). A partir de cette position originelle et de la double idée fondamentale que, d'une part, il y a un certain nombre de choses (les biens premiers) que les individus souhaitent posséder quelle que soit leur conception de la vie bonne ou qui leur sont nécessaires pour mener une vie satisfaisante, et que, d'autre part, les individus ont une certaine rationalité pratique qui correspond à la stratégie de *maximin* (cf. note 115), Rawls en déduit deux principes de justice, qui devraient être défendus par ces individus dans la situation originelle, qui circonscrivent exhaustivement la notion de justice : d'abord, le principe d'égalité de liberté (premier principe) pour lequel « *chaque personne doit avoir un droit égal au système total le plus étendu de libertés de base¹¹⁸ égales pour tous, compatible avec un même système pour tous* », et le principe d'égalité démocratique (second principe) composé du principe de différence où « *les inégalités d'avantages socio-économiques doivent être telles qu'elles soient au plus grand*

¹¹⁷ Rawls reconnaît toutefois que la question des talents est en réalité une question extrêmement délicate, qui ne doit être abordée, selon lui, qu'une fois définies les règles de justice entre des individus qui ont toutes les capacités pour être des membres normaux et à part entière de la société ; tel est d'ailleurs le cadre de *Théorie de la justice*. Il écrit en effet que les partenaires qu'il considère ont des caractéristiques de talents, de besoins et de capacités qui varient dans des limites normales : « *Dans la mesure où le problème fondamental de la justice concerne les relations entre des gens qui participent pleinement à la société, et qui sont associés ensemble, directement ou indirectement, pour tout le cours de la vie, il est raisonnable de supposer que les besoins physiques et les capacités physiologiques de chacun varient dans les limites normales. On laisse de côté le problème des personnes qui ont besoin de soins médicaux particuliers ainsi que celui du traitement des handicapés mentaux. Si nous pouvons construire une théorie viable dans les limites normales, nous pourrions tenter de traiter ces autres cas plus tard* » (Rawls, 1993, p.115).

¹¹⁸ Ces « *libertés fondamentales sont en gros, la liberté politique (le droit de vote et d'éligibilité aux fonctions publiques) ainsi que la liberté d'expression et de réunion ; la liberté de conscience et la liberté de pensée ; la liberté de la personne ainsi que le droit de détenir de la propriété (personnelle) ; et la protection contre l'arrestation arbitraire et la saisie ; telle qu'elle est définie par le concept d'état de droit* ».

*bénéfice des plus désavantagés*¹¹⁹ »... et du principe d'égalité des chances, à savoir que ces inégalités sont « *attachées à des positions et à des fonctions ouvertes à tous, conformément au principe de la juste égalité des chances* » (chapitre 2, section 46). Les relations entre ces principes sont de nature lexicographique : le premier principe est prioritaire par rapport au second, c'est-à-dire que la liberté ne peut être limitée qu'au nom de la liberté ; et le principe d'égalité des chances est prioritaire par rapport au principe de différence. Par le principe de différence, ou maximin, Rawls exige plus que l'unique critère de l'égalité des chances : une différence de revenu, par exemple, sera jugée comme juste si cela ne contrevient pas à une juste égalité des chances, c'est-à-dire si personne n'a été désavantagé en raison de son origine ethnique, sociale ou de son identité sexuelle, et si, de plus, cela bénéficie aux plus défavorisés (Kymlicka, 1999, p.67).

Rawls montre aussi que le bien-être ne doit pas s'analyser en terme d'utilité, qui reflète une conception subjective du bien-être soumise aux critiques précédemment développées, mais en terme de possession de « biens premiers¹²⁰ » qui définissent l'ensemble des conditions et des moyens nécessaires pour réaliser tout but de la personne morale. Ainsi, une société juste, conforme aux deux idéaux d'égal respect pour les conceptions de la vie bonne et d'égal souci de la possibilité pour chacun de les réaliser, est une société dont les institutions répartissent les biens premiers sociaux de manière équitable entre ses membres. Il ne considère donc que les variables X et V de notre modèle, et laisse de côté H. Laisant une place considérable à la responsabilité, il suggère de ne pas s'intéresser à la variable V et de rechercher l'égalisation, non de toutes les ressources comprises dans X, mais des seuls biens premiers.

¹¹⁹ Rawls explique en outre qu'un jugement ordinal suffit pour repérer les individus les plus défavorisés, sans qu'il soit besoin de recourir à des comparaisons cardinales (1987, p.122).

¹²⁰ Dans *Justice et Démocratie* (1993, p.88), l'auteur justifie les biens premiers qu'il considère : « *les libertés de base (liberté de pensée et liberté de conscience, etc.) sont les institutions du contexte social nécessaires au développement à l'exercice de la capacité de choisir, de réviser et de réaliser rationnellement une certaine conception du bien* » ; « *la liberté de mouvement et le libre choix de son occupation, dans un contexte d'opportunités diverses (égalité d'accès) sont nécessaires à la réalisation de fins ultimes* » ; « *les pouvoirs et prérogatives de fonctions et des postes de responsabilité sont nécessaires pour développer les diverses capacités autonomes et sociales du moi* » ; « *le revenu et la richesse (...) sont des moyens polyvalents qui permettent de réaliser directement ou indirectement presque toutes nos fins, quelles qu'elles soient* », et enfin « *les bases sociales du respect de soi sont constituées par les aspects des institutions de base qui sont, en général, essentiels aux individus pour qu'ils acquièrent un vrai sens de leur propre valeur en tant que personnes morales et pour qu'ils soient capables de réaliser leurs intérêts d'ordre plus élevé et de faire progresser leurs propres fins avec enthousiasme et en ayant confiance en eux-mêmes* ».

La théorie rawlsienne suppose implicitement que les individus ne sont pas les supports passifs de leurs goûts et de leurs désirs, mais qu'ils exercent un certain contrôle sur leurs préférences, et de leurs choix effectifs : ils sont, en un certain sens, responsables de ceux-ci. Fleurbaey résume (Fleurbaey, 1996, p. 133) : « *les institutions justes instaurent un partage de responsabilité entre la société et les individus. La société garantit à chacun une part équitable des richesses et biens primaires, et les individus assument la formation, révision et réalisation de leurs fins particulières* ». On peut toutefois noter, à l'instar de Kymlicka (1999, p. 90), que, bien que Rawls souligne lui-même que nous sommes responsables du coût de nos choix, le principe de différence ne distingue pas les inégalités résultant de choix de celles qui résultent de circonstances contingentes. Le principe de différence est donc à utiliser, dans la pratique, avec discernement.

La théorie de la justice de Rawls est une référence incontournable sur les questions de la justice, et a suscité une littérature abondante, qui en fait l'ouvrage le plus commenté du XXème siècle ; ceci justifie notre attention particulière à sa présentation. Toutes les autres théories de la justice qui ont été développées par la suite se situent par rapport à celle de Rawls. Les critiques majeures qui lui ont été adressées concernent d'une part l'impossibilité conceptuelle de sa fiction du voile d'ignorance, et d'autre part l'intérêt de la prise en compte des caractéristiques des individus, notamment leur talent et leur capacité à utiliser leurs ressources, laquelle peut se faire dans des théories *ex-post*. Ajoutons également une limite de cette théorie : elle s'occupe d'une justice distributive pour des biens premiers, mais elle ne dit rien des autres types de biens. De par l'idéalité de cette théorie (définie à partir d'une expérience de pensée où l'on revient à la situation originelle, sous le voile d'ignorance), la caractéristique des biens distribués qu'elle envisage (uniquement des biens premiers), et les situations qu'elle prend en compte (cf. les trois traits principaux explicités dans la note 115), la théorie rawlsienne est plutôt à considérer comme une théorie de référence qu'une théorie de justice distributive à vocation pratique.

1.2.2. Dworkin et l'égalisation des ressources étendues

Ronald Dworkin (1981) rejette le welfarisme à partir de l'argument des goûts dispendieux (cf. note 111), et approuve, comme Rawls, l'idée qu'il faut égaliser les ressources. Mais contrairement à ce dernier, il va chercher à prendre en compte les talents et

les besoins des individus, et propose ainsi d'égaliser l'ensemble des ressources externes et internes (tandis que Rawls ne considère que certaines ressources externes, qu'il cherche certes à égaliser mais au sens du *maximin*), c'est-à-dire dans notre modèle le couple (X, Y2). Dworkin définit les ressources externes, qui sont échangeables (comme les denrées), et les ressources internes, non échangeables, comme le talent, et son pendant le handicap, et les autres aptitudes naturelles. L'individu, chez Dworkin, est considéré comme un agent responsable de ses préférences, de sa conception personnelle de la vie bonne, et de l'utilisation de ses ressources, au sens où il maîtrise ces éléments (Fleurbaey, 1996). Le problème théorique auquel Dworkin est confronté est alors le suivant : les ressources, qu'elles soient d'ailleurs externes ou internes, ont une valeur qui dépend des ambitions de l'individu. Comment, dans ce cas, peut-on égaliser les ressources sans référence aux ambitions ?

Dworkin propose un double mécanisme fictif qui va permettre d'égaliser l'ensemble agrégé des ressources internes et externes : une vente aux enchères des ressources externes, à laquelle toute personne pourrait participer avec un même montant de jetons au départ, et une assurance volontaire contre le manque possible de ressources internes ou, dans une deuxième version, contre la rétribution insuffisante des ressources internes possédées. La vente aux enchères à revenu égal permet de laisser s'exprimer les préférences des individus, et aboutit à une distribution efficace au sens de Pareto, et sans envie, chacun préférant sa dotation en ressources à celles des autres agents ; ce procédé est connu en économie normative sous le terme d'équilibre concurrentiel à revenus égaux. Inapplicable seule car très contestable en cas de ressources internes différentes entre les individus, cette vente aux enchères pousse Dworkin à inventer un autre procédé pour déterminer le montant de la compensation pour le manque de ressources internes : il propose une assurance fondamentale, qui tient donc compte des différences de ressources internes entre les individus. Les individus sont supposés connaître leurs préférences, le niveau et la distribution de revenus dans la société, mais ils ignorent leurs ressources internes¹²¹. Sous ce voile d'ignorance plus fin que celui de Rawls, les individus doivent déterminer les manques de moyens internes contre lesquels ils souhaitent s'assurer et le montant des primes d'assurance. Une redistribution *ex post* qui aboutit au même résultat total que celui qui résulterait de ce mécanisme d'assurance hypothétique est alors, selon Dworkin, équitable. L'avantage de cette méthode est de prendre

¹²¹ Cette expérience de pensée n'est vraiment pertinente que dans le cas général, lorsque les ambitions ne dépendent pas trop fortement des ressources internes : un pianiste professionnel ne peut s'assurer contre son manque de talent relatif au piano, puisqu'il ne voudrait pas devenir pianiste s'il n'avait pas le talent en question.

en compte les différences de ressources internes, sans chercher à les égaliser rigoureusement (ce qui serait utopique), tout en recourant à l'évaluation individuelle, et, en ce sens, en mettant la notion de responsabilité au cœur de la méthode. Il s'agit donc d'indemniser les individus pour leur manque de ressources internes, en fonction de l'évaluation qu'ils ont de ce préjudice, et de leur consentement à payer pour s'assurer contre lui.

On observe ici que l'idée de Dworkin est de considérer chaque personne égale, ayant sa propre conception du bien, et surtout de la responsabiliser dans le choix de ses moyens internes et externes. Peu importe que l'individu soit irrationnel, au sens où il ne cherche pas l'adéquation de ses moyens aux fins et n'achète pas la quantité adéquate de moyens externes, différemment averse au risque que les autres, ait des goûts dispendieux qui le conduit à se sur-assurer, et n'utilise pas adéquatement les moyens disponibles à la réalisation de ses fins. La notion de responsabilité est ainsi au cœur de la méthode. En effet, alors que chez Rawls la responsabilité de l'individu engagé dans la situation réelle, une fois décidés et mis en place les deux principes de justice, est totale en termes de préférences et de réalisations effectives, la responsabilité chez Dworkin est plus subtile : l'individu est responsable de ses préférences, du choix de ses ressources externes via le mécanisme de vente aux enchères, de l'importance qu'il accorde à ses ressources internes via le mécanisme d'assurance, et, par la suite, de l'utilisation de ses ressources. En plus des doutes éthiques que cette théorie fait naître, certaines limites ont été répertoriées, notamment la non-résolution du problème de l'esclavage des talentueux¹²².

La critique majeure, couramment adressée à l'encontre de cette école ressourciste, est qu'elle assure certes l'égalité des ressources, c'est-à-dire des moyens disponibles utilisables par l'individu pour les convertir en bien-être effectif, mais ne prend nullement en compte les différences de capacités réelles des individus à convertir ces ressources ; en outre, elle ne fait pas de distinction fondamentale entre responsabilité et malchance (Demuijnck, 1998). Ainsi, l'égalitarisme des ressources ne va pas assez loin car il ne compense pas les différences pour lesquelles les individus ne peuvent pas être tenus pour responsables. Une autre critique, liée à

¹²² Kymlicka (1999, p.96) explique l'esclavage des talentueux dans ce cas : « *les personnes les plus favorisées par la loterie naturelle seront obligées d'être les plus productives possibles pour payer les primes d'assurance élevées qu'elles auront hypothétiquement acceptées pour se prémunir contre des handicaps naturels* (lors de ce mécanisme d'assurance fictif) ». Plus généralement, l'esclavage des talentueux traduit l'idée que les individus talentueux sont contraints de travailler énormément car leur loisir a un très fort coût d'opportunité du fait de la valeur marchande de leur temps lorsqu'il est utilisé de façon productive.

la première, consiste à dénoncer l'extrême fragilité de la distinction entre ambition et talent, puisque souvent l'un dépend en réalité de l'autre : l'ambition dépend notamment du talent, et le développement et l'exploitation du talent initial dépendent notamment de l'ambition. La réponse apportée à ces critiques relatives à l'idéalité de la construction a été de se référer à la distinction pratique entre les éléments qui sont sous le contrôle de l'individu et ceux qui n'y sont pas.

1.3. Égalité du domaine de choix

En opposition à ce courant ressourciste une autre école s'est développée : celle de l'égalisation du domaine de choix¹²³, encore appelée l'égalité des opportunités. L'idée fondamentale est que la distinction entre préférences et ressources n'est pas réellement pertinente (puisque'il y a des préférences qui ne sont pas vraiment imputables à l'individu, et que la valeur de la ressource dépend fortement des préférences), et qu'il est plus raisonnable de se référer à la distinction entre les éléments qui sont sous le contrôle de l'individu et ceux qui n'y sont pas (ce qui correspond à la distinction V et H). Par exemple, il s'agit ici non de rejeter toute demande de compensation pour goûts dispendieux, mais de répondre seulement aux demandes justifiées par l'intervention de facteurs exogènes dans la formation de ces goûts. Dans cette optique, la distribution des biens est juste dès lors que l'ensemble des niveaux de résultats que l'individu peut atteindre avec cette part et ses caractéristiques personnelles est le même pour tous. L'idée générale est de mettre l'accent, non sur les résultats effectivement atteints car ils dépendent des choix des individus, mais sur l'ensemble des résultats possibles, donc sur les possibilités réelles de résultats¹²⁴. Cette théorie est qualifiée *d'ex-post*, dans un sens qu'il nous faut clarifier car il ne sera pas le même suivant les théories : l'égalisation du domaine de choix est une théorie *ex-post* au sens où l'on prend en compte les résultats possibles (en termes de bien-être, de réalisations, etc.) que les individus peuvent obtenir après une certaine distribution de ressources pour déterminer justement cette distribution ; le welfarisme par exemple est une théorie *ex-post* mais dans un sens différent, car il ne tient compte que du résultat effectif que l'individu obtient. Les théories *ex-ante*, en

¹²³ Nous reprenons ici la typologie de Clément (1997), qui met l'accent sur l'importance de l'utilisation de la ressource, et donc sur la liberté de choix.

¹²⁴ Fleurbaey (2001), à partir de petites exemples de loterie, montre que l'égalité des domaines de choix, ou encore égalité des opportunités, dépend certes des probabilités d'accès à ces opportunités, mais aussi du contenu même de celles-ci.

revanche, ne s'intéressent qu'aux caractéristiques de la situation initiale, sans prendre en considération les résultats qui peuvent être obtenus.

Ce courant repense la notion de responsabilité : l'individu est responsable de tout ce sur quoi il a le contrôle et notamment de l'utilisation de ses ressources. Mais il n'est pas tenu pour responsable, par exemple, de certaines de ses préférences considérées comme issues de son milieu social, de la malchance dont il peut être victime, de ses talents, etc. Le principe de justice que ce courant prône est l'égalisation du domaine des choix : il s'agit d'égaliser les chances de bien-être des individus, donc les possibilités de transformation des moyens disponibles en fins, et non plus d'égaliser des ressources, même étendues, ni évidemment les niveaux de bien-être. Ce qui compte, ce n'est pas la quantité de ressources externes, mais ce qu'elles permettent à l'individu de faire. Comme le souligne Le Clainche (1999), « *il s'agit d'égalité modulo les choix autonomes* » dont les individus sont entièrement responsables. Le but recherché est de supprimer toutes les contingences extérieures dont l'individu n'est pas responsable, et de faire en sorte que tout individu ait le même ensemble de niveaux possibles de bien-être. Cela signifie notamment qu'il ne suffit pas que les mêmes résultats soient à la portée de chacun, il faut surtout qu'ils puissent être atteints avec le même effort. Formellement, cela signifie qu'il faut que l'ensemble des choix disponibles à partir du vecteur (X_i, V_i, H) soit identique pour tous les agents i à V donné. Ce courant donne une place importante à la responsabilité, mais prend en compte les différences de talent et de capacités de transformation des biens entre individus.

Comme dans les théories déjà présentées, un des problèmes est encore de savoir comment estimer le niveau de bien-être qui peut être atteint. Arneson va défendre une approche subjective du bien-être, tandis que Sen et Roemer vont chercher, comme Rawls, une mesure objective. D'un point de vue pratique, une question importante est de savoir comment prendre en compte ce vecteur (X_i, V_i, H) multidimensionnel ; il s'agit là d'un problème d'agrégation. Arneson propose de se référer à l'utilité qui peut être atteinte, tandis que Sen définit objectivement un ensemble de possibilités d'action ou bien-être relatif à l'individu.

1.3.1. Égalité des opportunités de bien-être d'Arneson

Richard Arneson (1989) propose d'égaliser les opportunités de bien-être qu'il définit ainsi : « chacun doit disposer d'une gamme d'options équivalentes à celles des autres en termes de possibilités de satisfaction des préférences ». Les options, dans leur contenu, n'ont

pas à être identiques puisqu'on garde ici la pluralité des conceptions du bien, mais la possibilité d'atteindre un certain niveau de bien-être subjectif doit être la même, et les inégalités constatées dans le bien-être subjectif effectivement atteint ne doivent dépendre que des choix volontaires et des comportements plus ou moins négligents des individus, mais restant sous le contrôle de ceux-ci.

Arneson reprend certes l'idée welfariste, mais évite les critiques classiques adressées à ce courant en se référant à des « préférences hypothétiques rationnelles » qui sont des préférences particulières, car elles sont rationnelles, aut centrées (au sens où l'individu ne recherche que son intérêt propre), et surtout issues d'une réflexion argumentée. Il est donc welfariste, au sens de la préférence corrigée. Mais il suggère, non d'égaliser la satisfaction des préférences individuelles, ce qui d'ailleurs ne laisserait pas de place à la responsabilité individuelle, mais l'ensemble des choix possibles pour l'individu qui aboutissent à la même satisfaction des préférences hypothétiques rationnelles. Le principe est simple : on construit pour chaque individu un arbre de décision avec, à chaque branche la valeur du niveau atteint de satisfaction de ces préférences hypothétiques rationnelles, et à chaque nœud la probabilité de l'obtenir. Le but est d'égaliser l'arbre entier, c'est-à-dire l'espérance de satisfaction, à condition que cela soit pour des raisons hors du contrôle de l'individu. Pour obtenir cette égalité, l'idée est de modifier la probabilité d'accès : on vise une réelle égalité des opportunités de bien-être, et les individus restent responsables de leurs choix à chaque nœud de l'arbre. La notion de responsabilité est au cœur du raisonnement dans cette théorie puisqu'elle permet de traiter identiquement le handicap de préférences et le handicap de capacité (Clément, 1997), à l'aune de la responsabilité : les goûts dispendieux seront compensés si l'individu n'est pas vraiment responsable de ceux-ci, et à l'inverse, le handicap de capacité ne sera pas automatiquement compensé s'il s'avère que l'individu a eu un comportement risqué volontaire. La difficulté sous-jacente est double : d'une part, rien n'est dit sur les manières d'évaluer le caractère responsable de l'individu quant à l'élaboration de ses préférences et même l'importance de ses handicaps, d'autre part les conséquences induites peuvent être assez contre-intuitives. Pour illustrer ce dernier cas, prenons l'exemple d'un individu très gravement blessé qui ne sera pas compensé pour le handicap engendré si celui-ci résulte d'un comportement volontaire risqué ; mais cette logique peut néanmoins heurter nos intuitions morales.

Cependant, la théorie d'Arneson semble reposer sur une hypothèse fallacieuse : l'individu serait capable, grâce à la délibération solitaire, de se dissocier de lui-même en tant

qu'il est le produit de conditions contingentes, et de s'interroger sur les « véritables » préférences qu'il aurait dans un environnement neutre, exempt de toute influence. Or cela est impossible aux yeux de certains, notamment Roemer.

1.3.2. Égalité des capacités de Sen

Amartya Sen (1993) refuse la démarche welfariste ordinaire, mais, comme Arneson, il s'intéresse aux chances de bien-être. L'originalité de Sen est d'aborder la question de la définition du bien-être à partir de la qualité de vie objective de l'individu, ce qui permet d'accepter diverses conceptions de la vie bonne tout en garantissant une qualité de vie minimale. Les composantes objectives du bien-être sont appelées « *functionings*¹²⁵ » : ce sont des activités sociales ou des états physiques, qui regroupent plus généralement différents états de l'existence. Sen cite comme *functionings* : « être correctement nourri », « paraître en public sans honte », « être en bonne santé », etc. Or, selon l'auteur, tous n'ont pas la même importance dans leur contribution au bien-être. Sen suppose qu'on peut établir une liste objective des *functionings* fondamentaux. Afin de déterminer ces *functionings*, Sen suggère de ne pas se référer à un législateur mais plutôt aux individus qui établissent chacun un classement, même partiel, de ces *functionings*. Il suppose qu'on peut observer un accord unanime des individus sur l'importance d'un certain nombre de *functionings*. De la sorte, on évite de sombrer dans l'hypothèse d'un objectivisme absolu. Le bien-être d'un individu, dans le sens restreint de qualité de vie, dépend de la capacité de l'individu à atteindre ces *functionings* fondamentaux. Le recours à cette hypothèse des *functionings* permet de considérer la situation finale atteinte par l'individu, sans pour autant se soucier de l'utilité procurée effectivement, qui, comme l'ont montré les critiques des thèses welfaristes, n'est pas facilement utilisable dans le jugement éthique d'une situation.

La comparaison interpersonnelle du bien-être dépend de l'ensemble des combinaisons possibles de *functionings* atteignables. Chaque combinaison de *functionings* atteignables est dénommée « capacité », et l'ensemble des combinaisons, propre à chaque individu, correspond à l'éventail des modes de vie que l'individu peut choisir compte tenu de ses

¹²⁵ Traduire *functioning* n'est pas aisé : « fonction » sous-tend une idée de but qui n'est pas présente dans *functioning* ; Fleurbaey (1996, p.136) propose « réalisation », mais ce terme manque l'idée du caractère naturel de *functioning* (qui vient du verbe *to function*) ; Arnsperger et Van Parijs (2000, p.77) suggèrent « fonctionnement », terme qui satisfait les deux critiques précédentes, mais qui est plutôt réservé, en français, aux machines. Faute de mieux, on gardera donc le terme initial *functioning*.

talents, de son accès effectif aux biens et de ses capacités d'utilisation de ces biens¹²⁶. Le principe de justice que Sen défend n'est pas l'égalisation stricte des *functionings* pris individuellement mais l'égalisation de ces capacités¹²⁷. Ce décalage permet de laisser toute sa place à la liberté individuelle dans la détermination du choix de vie. L'individu détermine lui-même quels *functionings* sont importants pour lui. Cela permet notamment à l'individu de prendre en compte d'autres éléments que la quête du « meilleur » vecteur de *functionings* possible ; les *functionings* ne correspondant qu'à des activités physiques ou sociales, certains éléments comme le respect de la vie religieuse ou la volonté d'être altruiste, qui peuvent faire partie de la conception du bien-être de l'individu, ne sont pas directement pris en compte sous la notion de *functioning*. L'autre avantage, qui est considérable, est que cela permet de laisser une place prépondérante à la responsabilité : l'individu est supposé choisir délibérément un des vecteurs de *functionings* possibles, à partir de ses capacités propres, et est tenu responsable de ce choix. Même s'il ne maximise pas son bien-être individuel en choisissant le « meilleur » vecteur des *functionings* disponible, que cela soit par erreur, par ignorance ou par manque de rationalité, aucune compensation ne doit être versée dans cette théorie.

Ce principe de justice se différencie des autres présentés précédemment car il implique la recherche d'une égalité des occasions de bien-être minimal objectif, sur lequel d'ailleurs tous les individus s'entendraient via l'accord unanime sur les *functionings* de base, sans se référer strictement ni à une égalisation de la situation initiale, comme le principe d'égalité de ressources qui ne considère pas la situation finale qui peut être obtenue, ni à une égalisation de la situation finale, qui ne laisse pas de place à la responsabilité.

Malgré l'apparence, la théorie de Sen est vraiment différente de la théorie de Rawls qui cherche à égaliser les biens premiers : Rawls ne prend pas en compte la capacité propre qu'a l'individu à utiliser ses biens premiers pour atteindre la fin qu'il poursuit, contrairement à Sen qui intègre cette capacité de transformation dans sa notion de *functionings*. Sen remarque en effet : « *l'importance accordée aux capacités de base peut être vue comme un*

¹²⁶ Traduire *capability* n'est pas plus aisé : beaucoup suggèrent « capacité », terme qui néglige l'accès effectif au bien qui ne dépend pas uniquement des capacités de l'individu ; Fleurbaey (1996, p.137) propose « opportunité », ce qui ne met pas assez en lumière les capacités de l'individu. Le terme de « possibilité » recouvrirait ces deux aspects. Cependant, par souci de simplicité et d'accord avec le traducteur de Sen, on retiendra une version francisée de *capability* : *capabilité*.

¹²⁷ Dans ses premiers écrits, Sen ne défendait l'égalisation que des capacités de base, qui correspondent à l'ensemble des combinaisons possibles de *functionings* fondamentaux atteignables. Mais dans la forme achevée de sa théorie, sa sphère de *functionings* s'étend au-delà de la satisfaction des besoins fondamentaux ; il défend donc l'égalité des capacités plus étendues.

prolongement naturel de l'intérêt que Rawls porte aux biens premiers, si l'on déplace le centre d'attention pour le porter des biens vers l'effet des biens sur les êtres humains. (...) Si les êtres humains étaient très semblables, cela n'aurait guère d'importance, mais on constate que la conversion des biens en capacités varie considérablement d'une personne à l'autre, et l'égalité des biens est loin de garantir l'égalité des capacités » (Sen, 1993, p. 211). Mais la position rawlsienne se comprend lorsque l'on sait que Rawls considère dans la théorie de la justice des individus qui sont homogènes dans leurs capacités de transformation des biens premiers en fins (cf. note 117).

Cependant, on pourrait remarquer, contre Sen, que, dans sa théorie, rien n'incite les individus à faire des efforts pour améliorer leurs capacités de transformation, et/ou développer leurs talents. Prenons l'exemple du *functioning* « pouvoir se déplacer » : deux individus A et B sont totalement aveugles, ce qui les empêche de se déplacer sans l'aide d'une canne blanche ou d'un chien spécialisé. L'individu A accepte de se servir d'une canne, et réussit ainsi à se déplacer, tandis que l'individu B refuse d'utiliser la canne par manque de confiance. Sen, en proposant d'égaliser les capacités, suggérerait de fournir un chien spécialisé à B et non à A, ce qui peut être contesté en faisant valoir que les handicaps sont identiques et que B refuse de faire l'effort que A fait. Arneson (1989) prend en compte cette critique qui peut être également adressée à l'ensemble de l'école d'égalité du domaine de choix, et reconnaît que les résultats ne sont recevables que sous certaines hypothèses : les individus doivent être notamment conscients de l'existence de l'ensemble des choix possibles, être capables de choisir raisonnablement entre ces options, et avoir une force de caractère suffisante pour mener à bien l'entreprise impliquée par ce choix.

L'autre critique à l'encontre de la théorie de Sen est qu'il pense pouvoir déterminer objectivement les *functionings* fondamentaux qui sous-tendent le bien-être. Cette hypothèse est empiriquement défendable lorsqu'il s'agit de viser un bien-être minimal : on peut s'accorder sur le fait qu'il faut que chacun soit en bonne santé, mange assez, soit capable de se déplacer, etc. Elle est beaucoup plus discutable, comme le soulignent Arneson ou Cohen qui ne sont pas convaincus par la méthodologie de Sen, lorsqu'il s'agit d'étendre les *functionings* au-delà de la satisfaction des besoins fondamentaux. Sen rejette cette accusation et note qu'il fait une grande place, non seulement à la responsabilité mais à la conception de la vie bonne qu'a chaque individu, puisque cette conception va intervenir dans la pondération propre que chacun va introduire entre ces différents *functionings*. Il semble alors que le problème de cette théorie est d'obliger inutilement la société à égaliser les capacités de tous

les individus alors que seules certaines capacités, à savoir celle qui correspond aux *functionings* importants aux yeux de l'individu considéré, seraient importantes pour chacun. Cette théorie implique un surcoût social. Mais sans doute est-ce le prix à payer pour garantir à la fois la pluralité des conceptions de la vie bonne et la prise en compte de la responsabilité individuelle.

1.3.3. *Égalité des opportunités de Roemer*

John Roemer (1998) propose une méthode intéressante pour ne prendre en compte que la responsabilité des agents, qu'il considère comme leur effort dans l'obtention du résultat. Son idée est de s'abstraire des circonstances contingentes. Pour cela, il suggère de définir des classes d'équivalence, chacune regroupant tous les individus soumis aux mêmes circonstances : ces classes sont définies en fonction des meilleures variables explicatives de l'évènement étudié. Au sein de chaque classe, la différence dans l'obtention d'un résultat réside dans l'effort fourni. Il s'agit alors de comparer l'individu étudié à l'individu médian dans la même classe. Le principe d'équité est de répartir les ressources externes de façon à égaliser les résultats atteints (en terme de *functionings* au sens de Sen, ce qui signifie que Roemer se démarque de l'approche welfariste) par les individus faisant le même effort. Roemer lui-même souligne certaines limites de sa théorie en précisant notamment qu'elle ne semble pouvoir s'appliquer que dans certains cas comme l'éducation et la santé. Dans ce deuxième cas, il s'agit par exemple d'assurer un meilleur remboursement de soins médicaux relatifs au tabagisme à un individu qui fume globalement moins de cigarettes que l'individu médian de sa classe d'équivalence, que Roemer définit, dans ce cas, surtout d'après sa catégorie sociale. Mais il note qu'on ne peut pas définir arbitrairement les classes d'équivalence, et il propose de faire de cette question l'objet d'un débat public ; il est fort à parier cependant que cette élaboration, publique ou non, d'une définition de classes d'équivalence sera extrêmement problématique. Ceci étant, la théorie de Roemer est l'une des rares à être vraiment opérationnelle.

Roemer a confronté sa théorie avec certains axiomes qui doivent être intuitivement satisfaits. L'avantage de cette théorie est qu'elle présente des propriétés théoriques normatives très intéressantes, qui seront présentées dans la section suivante 2.1 : elle satisfait l'axiome de compensation adéquate et une version faible de la récompense adéquate, et les axiomes de monotonie par rapport aux ressources et à la population. On comprendra intuitivement que les deux derniers axiomes sont satisfaits puisque cette théorie est une théorie de la justice relative,

au sens où tout est rapporté à l'individu médian. Ainsi, si l'on augmente les ressources totales, ou si l'on diminue le nombre d'individus, le bien-être de chaque individu augmente.

Le Clainche (1999) répertorie cependant certaines limites de cette théorie : elle suppose une information totale et parfaite afin de pouvoir ranger adéquatement les individus dans les classes d'équivalence, et le moindre manque d'information peut faire changer radicalement la redistribution. Et même en cas d'information totale et parfaite, elle peut conduire à des résultats extrêmement « durs », et en cela intuitivement contestables, envers l'individu : en effet, si l'individu ne fait pas d'effort, il est difficile d'accepter, intuitivement, qu'on puisse l'abandonner, sans lui procurer d'aide extérieure.

Clément (1997) note que les théories de l'égalisation du domaine de choix sont contestées du fait des limites du concept de responsabilité sur lequel elles sont fondées, notamment du fait de la difficulté empirique de définir la responsabilité, et aussi de leur incapacité à rendre compte des externalités entre les choix opérés par les individus. Ceci est une source d'aporie pour toutes les démarches qui ne sont pas clairement *ex-post* (Fleurbaey, 1995 a) : en recherchant une égalité « *ex-ante* », c'est-à-dire avant que les individus ne fassent réellement leur choix, on ne peut pas prendre en compte les externalités, qui généralement existent, lorsque le choix d'un individu a une influence sur le « bien-être » d'un autre (par exemple, dans la détermination du prix des biens, lorsque les individus sont *price-makers*). Certaines théories essaient de prendre en compte ces externalités, ce qui leur donne l'avantage de sembler plus proches de certaines situations réelles¹²⁸.

¹²⁸ Par exemple, la théorie « des bornes individuelles », développée par Moulin, reconnaît, avec le courant ressourciste, que l'individu a une certaine responsabilité dans ses préférences, et prend de plus en compte les effets possibles des choix de vie d'un agent sur celle des autres agents. Mais il ne s'intéresse, dans sa théorie, qu'à l'hétérogénéité des préférences et jamais par exemple à une quelconque notion de talent. La théorie de Moulin n'est cependant pas une théorie de la justice au sens d'une théorie qui interroge de façon approfondie la légitimité des revendications de chacun dans la distribution, mais est plutôt un ensemble de suggestions pour le partage.

1.4. Retrouver une égalité des résultats en redéfinissant la responsabilité : l'égalité des résultats fondamentaux de Fleurbaey

Marc Fleurbaey (1995) relève un certain nombre d'objections pouvant être adressées aux approches par l'égalisation des ressources ou des domaines de choix. Il montre par exemple que l'idée d'égalisation du domaine de choix, c'est-à-dire d'égalisation du couple (R_i, V_i) entre tous les individus, suppose une séparabilité entre le couple (X_i, H_i) et V_i , condition qui, dans le cas général, n'a aucune raison d'être satisfaite. En effet, le handicap créé par le manque de ressources dépend souvent des désirs de l'individu (ex. : une femme trop petite qui veut être hôtesse de l'air).

Il engage aussi une réflexion sur la notion de responsabilité à laquelle toutes ces théories recourent. Elles cherchent à rendre l'individu responsable de ses choix : il s'agit pour elles de discriminer, parmi les facteurs déterminant la décision, ceux qui ont fait l'objet d'un exercice du libre-arbitre et ceux qui résultent de circonstances contingentes indépendantes de la volonté de l'individu. Les problèmes classiques de la détermination empirique de la responsabilité morale font que, ainsi envisagée, c'est une notion trop vague. Dans Fleurbaey (2001), l'auteur en étudie deux, à partir d'exemples de choix dans l'incertain : l'imputation de la responsabilité dans le cas d'une loterie, et la possibilité pratique de mettre en œuvre un principe de récompense naturelle fondé sur la prise en compte de la responsabilité individuelle. Résumons les deux cas étudiés.

A travers l'étude d'exemples de choix entre des loteries, l'auteur propose une démonstration de la limite de la détermination de la responsabilité lorsque les conséquences du choix ne sont pas de nature déterministe. Dans un contexte de choix dans l'incertain, en effet, les choix individuels peuvent se résumer à des choix parmi des loteries. Chaque loterie associe aux états réalisables du monde, qui sont les conséquences du choix, une certaine probabilité. Afin d'évaluer la teneur de la responsabilité individuelle en rapport avec les informations disponibles sur les loteries, il est pertinent de prendre en compte deux types de probabilité : la probabilité objective et la probabilité subjective qui est celle perçue par l'individu. Dans le cadre de la recherche d'une égalité des opportunités, l'auteur montre que l'imputation de la responsabilité nécessite des conditions fortes quant à ces deux types de probabilités des loteries ; mettant l'accent sur la nécessité d'une information parfaite et gratuite accessible à tous les individus, l'auteur conclut dans ce cadre à l'extrême difficulté de trouver une définition pratique de la responsabilité.

Le principe de récompense naturelle, qui peut s'exprimer sous différentes formes (cf. la section 2.1) demande que les individus supportent les conséquences des choix dont ils sont responsables, ou peuvent être considérés comme tels : aucune compensation n'est alors légitime. La mise en œuvre de ce principe requiert la distinction entre la chance provoquée (*option luck*) et la chance accidentelle¹²⁹ (*brute luck*) (cf. Dworkin, 1981) : la chance provoquée désigne la prise de risque intentionnelle, volontaire de l'individu, donc pour laquelle il peut être tenu pour responsable¹³⁰ ; à l'inverse, la chance accidentelle désigne toute issue fortuite, dont l'individu ne peut être tenu pour responsable. L'ensemble des théories *ex-post* qui mettent au cœur de leur raisonnement la prise en compte de la responsabilité prône le principe de récompense naturelle, qui vise ici à indemniser l'individu uniquement en cas de chance accidentelle. Or Dworkin (1981) notait, et Fleurbaey (2001) démontre, à partir d'exemples de loteries, qu'il y a une continuité de nature entre les cas de chance provoquée et les cas de chance accidentelle : dans le cadre de son raisonnement, il montre que la distinction entre les deux types de chance est arbitraire. Ainsi, la définition de la responsabilité et par conséquent la mise en œuvre d'une compensation sont problématiques dans la pratique.

Fleurbaey (1995) suggère de se référer non plus à la responsabilité morale mais à une responsabilité juridique qui incombe à l'individu dès lors qu'il prend effectivement une décision. Dans cette optique, peu importe l'origine des facteurs concourant à la décision puisque seule compte l'identité du preneur de décision. Fleurbaey propose alors une nouvelle théorie de la justice qui cherche l'égalité dans la sphère sociale, une fois distinguées deux sphères : la sphère sociale qui regroupe les éléments dont la société est responsable, dans ce sens nouvellement défini, c'est-à-dire lorsque ce sont les institutions qui prennent les décisions, et la sphère privée qui regroupe les éléments dont l'individu est responsable.

La seconde originalité de Fleurbaey est de rechercher l'égalité de résultats particuliers jugés comme fondamentaux, mais dépendants de la sphère sociale. Le principe de justice consiste à égaliser les résultats sociaux atteints, qui sont définis comme étant des *functionings* sociaux fondamentaux (cf. Sen). L'idée est qu'il n'existe aucune raison éthique d'égaliser les résultats dépendants uniquement de la sphère privée, car cela reviendrait à ne pas tenir compte de l'indépendance, de la non-mesurabilité et surtout de l'incomparabilité fondamentale des

¹²⁹ Pour une étude expérimentale sur les opinions des gens au sujet du caractère juste des résultats induits par ces deux types de chance, cf. Boarini (2004).

¹³⁰ Une des caractéristiques de cette chance est que le risque pris volontairement aurait pu être évité. C'est à partir de cette propriété que l'auteur démontre qu'il y a une continuité entre des deux types de chances.

ambitions et plans de vie de chacun. Fleurbaey reprend donc la position de Sen, en la restreignant à une classe de *functionings* particulière.

2. Approches fondées sur des conceptions « intuitives » de la justice

Ne cherchant pas la systématisme d'une théorie, deux approches se sont développées à partir de deux types de conceptions fondées plutôt sur des « intuitions » de ce qu'est la justice: une conception parétienne de la justice, élaborée par les économistes ; une conception sympathique, au sens propre de « souffrir avec », défendue essentiellement par des féministes américaines.

2.1. L'équité en environnement économique

Les théories précédemment évoquées sont issues de divers courants philosophiques, qui tous visent une certaine systématisme dans les domaines d'application de leurs principes de justice. La théorie de « l'équité en environnement économique » (cf. Fleurbaey (1996), Maniquet (1999)) a été, quant à elle, développée par des économistes, et est différente dans la démarche : se fondant sur l'efficacité économique parétienne, considération qui n'était pas présente dans les autres théories, les économistes cherchent à y inclure une perspective de justice. Pour ce faire, ils essaient, à partir d'axiomes acceptables intuitivement, d'en déduire des règles de distribution juste, applicables au cas par cas, dans un environnement économique pour lequel sont utilisées une description économique des alternatives et d'autres informations que les préférences des agents. Cette théorie n'est pas unifiée, et s'avère regrouper diverses conceptions parétiennes de la justice.

Toutes ces conceptions postulent la connaissance des utilités ordinales des individus, l'utilité étant vue ici comme la seule valeur pertinente sans forcément de rapport d'ailleurs avec une notion de bien-être, mais non la comparabilité interpersonnelle. Elles supposent également la connaissance de toutes les courbes d'indifférence des agents. Seule compte l'utilité finale effectivement atteinte par l'individu : ces conceptions intègrent donc toutes les caractéristiques des individus (par exemple leurs talents et leurs capacité à utiliser les ressources), et la notion de responsabilité n'est pas réellement présente ; aucune conception

du bien, au sens moral, n'apparaît non plus. Ces conceptions sont impartiales au sens où chaque individu est traité de façon identique, et est le propre juge de son panier de biens ; en ce sens, cette théorie s'inscrit dans le cadre welfariste. Le critère de justice est défini à partir d'une certaine égalité des utilités finales. Ainsi, une objection immédiate à cette théorie est qu'elle suppose une égalité dans la capacité d'échange des biens, puisque les solutions de répartition proposées concernent une situation *ex-ante* avant l'échange des biens, mais que les critères jugeant du caractère juste concernent la situation finale évaluée subjectivement.

Les principaux axiomes retenus par ces conceptions, mais à des degrés différents, sont les suivants :

- *les axiomes d'impartialité* : l'axiome d'anonymat et l'axiome d'égal traitement des égaux. L'axiome d'anonymat signifie qu'on peut permuter le nom (ou la place) des individus sans que cela ne change le résultat, et l'axiome d'égal traitement des égaux le complète, en introduisant l'idée que, même si le nom de l'individu ne doit pas avoir d'influence, les caractéristiques d'individus différents doivent être prises en compte de façon identique.
- *les axiomes de solidarité* : la monotonie en population et la monotonie en ressources. Le premier axiome stipule que le bien-être de tout agent diminue lorsque le nombre d'agents augmente dans une économie aux ressources limitées, sauf s'il s'agit d'une économie de production avec rendements croissants ou de biens publics. Le deuxième souligne que le bien-être de tout agent diminue lorsque les ressources globales s'amenuisent. Une version affaiblie de l'axiome de monotonie en population est l'axiome de *stand alone* qui formalise le fait que la revendication de justice d'un individu ne doit pas conduire à ce que l'utilité issue de la prise en compte de sa revendication dépasse celle qu'il obtiendrait s'il était seul dans l'économie. Cet axiome suppose qu'il n'y a pas d'effet de rendements croissants, et qu'il est toujours avantageux d'être seul dans l'économie.
- *des axiomes traduisant l'équité* : l'axiome de compensation forte et l'axiome de récompense naturelle forte. Dans la modélisation couramment retenue, le premier axiome traduit qu'il faut compenser en biens distribuables les différentiels de ressources internes non transférables, à responsabilités égales ; le deuxième axiome exige qu'il faut récompenser l'effort, ce qui revient à donner la même quantité de ressources à des individus de même talent. Or, il est montré qu'on ne peut pas

satisfaire en même temps l'axiome de compensation et l'axiome de récompense. Même les deux versions faibles sont incompatibles : il est impossible de satisfaire à la fois l'axiome « à talents égaux, transferts égaux » (récompense) et l'axiome « à effort égal, résultat égal » (compensation)¹³¹. Un autre critère proposé est celui de l'absence d'envie¹³² : une allocation de biens est jugée juste si aucun individu, en gardant ses préférences propres, ne préfère strictement le panier de biens d'un autre individu¹³³.

- *des axiomes d'efficacité minimale* : l'axiome de borne inférieure égalitaire stipule que chaque agent doit préférer son allocation au partage égal des ressources disponibles.
- *des axiomes de cohérence*, très nombreux, qui insistent sur l'invariance de la solution lorsque les données du problème sont légèrement modifiées. Il faut noter que la motivation de tels axiomes est plutôt d'ordre pratique et logique que vraiment éthique : par exemple, l'un des axiomes affirme notamment l'homothétie du problème de la répartition des biens entre la population totale et celui de la répartition des biens d'un sous-groupe au sein de ce sous-groupe.

Cette théorie, regroupant diverses conceptions, essaie de formaliser sous forme d'axiomes certaines intuitions éthiques, d'étudier la compatibilité de ces axiomes entre eux, et enfin de proposer des solutions qui les satisfassent. Tous ces axiomes ne sont pas compatibles simultanément, et, suivant les axiomes jugés plus fondamentaux retenus, les auteurs proposent certaines solutions à la question de la répartition des biens : les plus communes sont l'équivalent walrasien à budgets égaux pour lequel les individus s'échangent alors les biens suivant leurs préférences, et l'équivalent égalitaire pour lequel il existe un panier de biens de référence que chaque individu juge équivalent au panier qu'il reçoit effectivement. Ces deux

¹³¹ Cependant, on peut définir une solution si l'on fait une restriction sur la fonction de bien-être en supposant une séparabilité entre les variables qui correspondent aux ressources étendues de Dworkin et la variable d'effort ou de préférence (axiome de Bossaert-Fleurbaey).

¹³² Cf. Kolm S.C. (1972), et Varian H. (1974). Pour ces auteurs, si l'allocation est non-envie et efficace, alors elle est dite équitable ; cela est par exemple le cas d'une dotation égalitaire échangée via un équilibre concurrentiel.

¹³³ Van Parijs (1991) propose d'affaiblir le critère d'absence d'envie afin d'éviter notamment le problème des goûts dispendieux, puisqu'on peut, finalement, toujours envier le panier d'un autre. L'idée de base est de rendre la non-envie objective : la dotation de l'individu A domine celle de l'individu B si tous les individus de la société, quelles que soient leurs conceptions de la vie bonne ou de leurs plans de vie, préfèrent avoir le panier de ressources de A plutôt que celui de B.

solutions privilégient les préférences individuelles et ne reposent pas sur une discrimination entre effort et talents. L'équivalent walrasien à budgets égaux revient à distribuer de façon égale tous les biens pris individuellement, et attendre ensuite qu'il y ait équilibre à la suite d'échanges ; c'est donc une solution *ex-ante*. La solution équivalente égalitaire (cf. Pazer et Schmeidler, 1978) consiste à définir une allocation qui est équivalente au sens de la Pareto-indifférence à une allocation égalitaire hypothétique, au sens où elle n'est pas assujettie à la contrainte de faisabilité sur les ressources.

2.2. L'éthique de la sollicitude

Ce courant propose, comme la théorie de l'équité en environnement économique, de réfléchir sur ce qu'est une situation juste dans certains cas particuliers, sans volonté de systématisme, mais ce courant n'a, lui, pas connu pour l'instant de formalisation. Il ne concerne pas explicitement des problèmes de répartition et ne fait pas partie intégrante des théories de la justice distributive, mais il peut être utilisé plutôt comme un argument dans une discussion sur l'équité d'une situation. Il est particulièrement intéressant de le détailler car il a déjà implicitement guidé le choix de certaines politiques, notamment la politique environnementale américaine (cf. chapitre 5, section 1).

Il est issu des travaux récents des théoriciennes féministes américaines, dont Carol Gilligan, auteur de la distinction entre « éthique de la sollicitude » (*care ethics*) et « éthique de la justice », cette dernière correspondant à la conception de la justice développée jusqu'à présent. Elle écrit en effet : « ...les dilemmes moraux surgissent à partir d'un conflit de responsabilités, plutôt que d'exigences concurrentes justifiables en droit, et leur solution exige un mode de raisonnement contextuel et narratif plutôt que formel et abstrait. Cette conception de la moralité fondée sur la sollicitude organise le développement moral autour de la compréhension des relations et de la responsabilité, tout comme la conception de la morale comme équité l'organise autour de la compréhension des droits et des règles » (Gilligan, 1982, p. 19). L'idée fondamentale de ce courant est que nous avons une responsabilité envers autrui, en ce sens qu'autrui a droit à de la sollicitude de notre part dans certains cas. Selon ce courant, il n'est pas pertinent de ne prendre en compte que les injustices objectives, ce que font la plupart des théories de la justice, mais il faut plutôt considérer les

souffrances subjectives ressenties par autrui¹³⁴. Le principe moral qui nous anime consiste à répondre à ce qu'autrui peut légitimement attendre de notre sollicitude. Notons ici que cette réponse peut s'exprimer sous la forme d'une dotation avantageuse d'un bien, pour compenser une souffrance par exemple ; nous voyons ici qu'une application de cette théorie à un problème distributif est possible. L'attente d'autrui va donc dépendre notamment de la part de responsabilité qu'il a dans son mal-être et de l'étroitesse de la relation qu'il a avec nous. Cette formulation, volontairement vague, montre à quel point la notion de responsabilité pour l'individu qui souffre est peu définie, mais, malgré cela, présente. Elle montre également qu'autrui a donc un droit : le droit de voir sa souffrance reconnue, mais évaluée en fonction du sollicitude.

L'éthique de la sollicitude s'applique, d'après ces théoriciennes, dans des cas particuliers, notamment dans les conflits hommes-femmes. Mais l'application dans d'autres cas est possible : il suffit qu'il y ait une souffrance subjective ressentie par l'individu solliciteur, et une certaine disposition morale de la part du sollicité. En effet, non seulement il n'existe pas, dans cette théorie, de principes universellement applicables, mais il n'est pas non plus question d'apprendre et d'appliquer des principes moraux. Il s'agit plutôt de laisser se développer dans chaque individu qui sera ultérieurement sollicité une certaine disposition morale, un certain comportement, qui fait que l'individu sera sensible au bien-être de ses proches, et sera affligé de leurs souffrances.

Même si cette théorie a un contenu normatif assez faible, au sens où elle ne dit pas explicitement ce que le sollicité doit effectivement faire¹³⁵ pour améliorer la situation du solliciteur, et en cela elle n'a donc pas le même statut que les autres théories présentées, on retiendra certains apports théoriques intéressants : d'abord, elle propose une autre explication du sentiment moral qui anime le sollicité et lui attribue une réelle responsabilité (ce que proposait, certes, la théorie rawlsienne, mais en recourant à l'impératif moral kantien) ; ensuite, elle redonne une place à la souffrance subjective du solliciteur, (et en ce sens, elle reprend une démarche welfariste) ; enfin, elle justifie de façon nouvelle le fait que le

¹³⁴ Cela se rapproche de l'idée d'absence d'envie, précédemment développée

¹³⁵ Elle ne précise notamment pas l'identité du sollicité : s'agit-il de la personne individuelle, et alors cette éthique peut régir une aumône individuelle, ou s'agit-il de l'Etat ? Dans ce cas, il convient de s'interroger sur l'identité de l'Etat et son « sentiment » de sollicitude. Il peut alors s'agir d'un principe de justice distributive, mais est-ce le rôle de l'Etat de s'apitoyer ? Cette éthique peut régir l'aumône individuelle, mais plus difficilement la justice distributive.

solliciteur puisse légitimement ne pas répondre à certaines revendications du sollicité du fait de la nature de leur relation.

Toutes les approches développées jusqu'ici accordent une place centrale à l'autonomie de l'individu, à son éventuelle responsabilité dans l'utilisation de ses ressources et la définition de ses préférences, et surtout à l'existence de droits ou revendications « légitimes » de l'individu, qui définissent les principes moraux de la distribution juste. Chacune des théories proposent une modalité particulière pour rendre effectif le droit de chaque individu à accéder à un certain niveau de bien-être, ou à avoir accès à un certain nombre de biens lui permettant de développer sa propre conception de la vie bonne. Pour ce faire, chaque théorie tient compte d'une manière particulière de certaines caractéristiques de l'individu, et cela aboutit, suivant les cas, à compenser le manque de talent, et/ou récompenser l'effort, à égaliser les ressources ou les domaines de choix, et même éventuellement à tenir compte de la souffrance ressentie par le solliciteur. Dans ces théories, l'individu a toujours des droits qu'il convient de respecter.

Les deux théories qui suivent traitent moins de justice distributive que de la question de l'échange : il ne s'agit pas de la distribution faite par une entité (ex. : l'Etat) à d'autres entités (ex. : les individus), mais plutôt des individus qui cherchent à échanger, dans un sens très large, entre eux. Les théories libertariennes gardent tout de même l'idée d'un droit de l'individu, à savoir le droit de propriété ; à l'inverse, la théorie du marchandage ne semble lui accorder aucun droit particulier. Toutes deux se révèlent défendre une conception de l'équité très restreinte, mais elles ont leurs places dans un texte qui cherche à présenter les diverses conceptions de l'équité. Dans une certaine mesure, on retrouve entre les théories présentées précédemment et ces deux théories la distinction entre justice conséquentialiste et justice procédurale.

3. Théories relevant plutôt de la justice procédurale

La notion de justice procédurale, que nous avons vue apparaître chez Rawls et que nous retrouvons ici mérite d'être explicitée. Traditionnellement, deux types de justice sont considérés : une justice conséquentialiste qui estime possible de se prononcer sur le caractère juste ou injuste d'un état ou d'une action au seul vu de cet état ou des conséquences de ladite action, et une justice procédurale qui ne considère que la procédure qui a permis d'aboutir à cet état, ou, dans le cas présent, à une distribution. Chacun de ces deux types est ramifié en diverses branches :

- la justice conséquentialiste : elle s'intéresse à la répartition en tant que telle, et plus exactement aux conséquences de cette répartition (cf. Pettit, 1996). La plupart des théories présentées jusqu'ici dépendent de cette forme de justice.
- la justice procédurale : Rawls (1987, p.116) en répertorie trois types, suivant qu'il existe ou non un critère pour juger de la justice d'une situation, et qu'il existe ou non une procédure qui permette d'aboutir à elle ; ces trois types peuvent nous aider à comprendre la place possible de la procédure dans l'établissement de l'équité de la répartition. Une situation relevant de la « justice procédurale parfaite » est une situation pour laquelle il existe à la fois un critère pour juger de la justice du résultat, et une procédure qui donne à coup sûr ce résultat désiré : c'est l'exemple du partage d'un gâteau entre plusieurs individus, chacun en obtenant une part égale. Le critère est ici l'égalité, et la procédure consiste à autoriser la personne qui coupe le gâteau à ne se servir qu'en dernier. A l'inverse, la « justice procédurale imparfaite » intervient lorsqu'il existe un critère pour juger de la justice du résultat, mais sans qu'il n'existe de procédure identifiée qui permette d'aboutir à coup sûr au résultat souhaité : c'est l'exemple du procès criminel, où aucune procédure ne garantit l'adéquation du verdict avec la réalité. Enfin, la « justice procédurale pure » concerne les situations où il n'existe pas de critère, mais une procédure garantit *a priori* la justice du résultat : c'est l'exemple du jeu de hasard ou du football, où chacun se soumet à une règle du jeu prédéfinie. Dans ce cas, c'est le respect de la procédure qui entraîne le caractère juste du résultat.

Ainsi, l'Etat, soucieux de l'équité d'une répartition, doit tenir compte de la procédure, laquelle déterminera par elle-même directement le caractère équitable de la répartition (troisième cas), ou bien d'abord définira le critère décidant de ce caractère équitable et ensuite soit permettra

d'aboutir à ce résultat (premier cas), soit tentera de s'en rapprocher (deuxième cas). Quoiqu'il en soit, la procédure mise en œuvre mérite une attention extrême.

3.1. Les théories libertariennes

Les théories libertariennes font majoritairement référence à un courant issu de John Locke qui prétend placer la liberté de l'individu au centre de tout système. Il défend essentiellement une liberté première, mise en avant par Locke¹³⁶, qui est le libre exercice des droits de propriété que l'on a sur son propre corps, sur son travail et par suite sur les objets que l'on produit, et sur les objets dont on peut être considéré comme le légitime propriétaire. L'idée fondamentale de ce courant est que toute distribution qui découle d'échanges libres entre individus à partir d'une situation initiale jugée juste, c'est-à-dire conforme à certains principes de justice, ces principes variant suivant les auteurs, est elle-même juste. D'un point de vue moral, c'est donc uniquement cette liberté d'échange qui est mise en avant dans cette théorie.

Robert Nozick, le principal auteur de ce courant, cherche des principes de justice qui respectent intégralement les droits de propriétés individuels, et les résume en trois volets : un principe de justice concernant l'appropriation, un concernant les transferts, et un concernant les réparations éventuelles au cas où le deuxième serait mal appliqué.

- Le principe d'appropriation originelle, repris de la « clause lockéenne », peut s'énoncer ainsi chez Nozick (1988), bien qu'elle ait connu diverses formulations (cf. Dang, 1995) : chacun peut s'approprier légitimement une chose n'appartenant antérieurement à personne¹³⁷ pourvu que le bien-être d'aucun autre individu ne se trouve diminué par rapport à la situation antérieure où l'usage de la chose était commun. Comme on le souligne plus loin, c'est sur ce principe que Nozick se fera attaquer, au sein même du courant libertarien, notamment par Kirzner, Steiner, et Cohen.

¹³⁶ Locke, dans son *Traité du gouvernement civil* (1690), pose en effet que les droits de propriété sont naturels, c'est-à-dire antérieurs à toute organisation sociale, et que le pouvoir royal et la loi doivent par conséquent les préserver.

¹³⁷ Si la chose appartient à tous, ce que défendent d'ailleurs certains libertariens, les autres personnes peuvent, par exemple, utiliser leurs droits de veto. Cette version du statut moral du monde extérieur reste compatible avec le principe de propriété de soi mais rend très délicate la redistribution de toute chose.

- Le principe de transfert est fondé sur le primat de cette notion d'échanges libres : chacun peut devenir le propriétaire légitime d'une chose en l'acquérant du fait d'une transaction volontaire, mutuellement consentie, avec la personne qui en était auparavant le propriétaire légitime. D'autres auteurs sont plus exigeants et requièrent que les contractants soient bien informés et en situation de concurrence.
- Une allocation est juste, dans cette théorie, si elle résulte d'appropriations et de transferts conformes aux deux principes précédents. Si tel n'est pas le cas, il faut envisager des procédures de corrections d'effets, au sujet desquels Nozick donne peu d'explications. Sans doute faut-il ici revenir aux théories de la justice précédemment évoquées.

Ainsi, la justice libertarienne est purement procédurale, et suppose en fait, d'une part, une conception extrême de la propriété qui est vue comme absolue, et surtout, d'autre part, une conception très simple de l'individu où celui-ci a pour seule caractéristique d'être autonome et libre d'échanger : par exemple, aucune notion de talent, d'effort, et de responsabilité dans les choix n'intervient. Dans la conception libertarienne, seule la distribution initiale est réellement l'objet d'un souci d'équité, au sens où elle seule répond à certains principes de justice. La distribution initiale confère à chacun un droit de propriété absolue concernant la chose distribuée, et qui ne peut pas être remis en cause ultérieurement : elle est donc fondamentale. Cela fait émerger deux points importants de fragilité de cette théorie : la définition de la distribution initiale juste, et la contradiction possible entre les principes moraux définissant la distribution initiale et les résultats obtenus. Eu égard au premier point, et à l'instar de Kymlicka (1999), il faut noter que Nozick décrit le concept de détérioration en terme de bien-être matériel et compare la situation d'appropriation uniquement à celle où l'usage de la chose était commun. Or d'une part, cela est contestable car le bien-être individuel ne se réduit pas au bien-être découlant de la possession de choses, et d'autre part, d'autres comparaisons auraient pu être également pertinentes, comme celle où l'on considère que ce n'est pas l'individu A qui s'approprie la chose mais l'individu B : la comparaison, et son résultat, auraient pu être tout autre. Concernant le second point, Kymlicka (1999, p. 117-118) critique cette approche finalement statique, qui donne une place trop large à la distribution initiale et qui tend à oublier trop rapidement selon lui les principes moraux guidant la distribution : la distribution initiale découle de principes moraux, lesquels sont ensuite totalement oubliés, et surtout parfois bafoués, lors des transferts, uniquement au profit

du principe d'échange volontaire précédemment décrit. Or, ce sont ces principes qui, selon Kymlicka, légitiment le caractère moral d'une situation dans sa dynamique ; par exemple, Sen (2000) montre que la famine peut se produire et entraîner des situations effroyables alors même que les exigences libertariennes ne sont pas violées. C'est là une critique générale vis-à-vis des théories qui visent une équité *ex ante*.

3.2. La théorie du marchandage

La théorie du marchandage et des jeux coopératifs, appelée encore la théorie de l'avantage mutuel, peut être considérée comme une théorie de la justice si l'on estime que le caractère juste d'une répartition s'évalue en fonction de la corrélation positive entre l'utilité obtenue par un agent¹³⁸ et sa contribution à l'ensemble de l'utilité globale du groupe : la notion de justice a ici un sens très limité. Aucun législateur extérieur n'est mobilisé ici, et surtout aucune référence à un principe moral n'est faite. L'individu n'est pas considéré comme ayant un statut moral intrinsèque ; cette théorie pourrait sans difficulté majeure être appliquée à des animaux par exemple. De plus, c'est une théorie fondée, certes sur la subjectivité, mais aussi sur l'idée que l'équité se déduit de l'acceptabilité du résultat, et même s'y résume. La moralité traditionnelle est ici remplacée par l'accord sur des conventions mutuellement avantageuses : la théorie du marchandage est en ce sens procédurale. Pour autant, elle est très différente de la théorie rawlsienne, notamment car les contractants ici sont supposés pleinement informés de leurs situations, de leurs capacités et de leurs préférences (cf. Fleurbaey (1996, p.197), Kymlicka, (1999, p. 144)).

David Gauthier (1986) est le principal philosophe actuel qui défend cette thèse : il cherche à dériver la moralité de la rationalité, et prône « *la réconciliation non coercitive de l'intérêt individuel avec l'avantage mutuel* ». Il s'agit ici d'une justice comme avantage mutuel, issue de la tradition hobbesienne, où chacun cherche à satisfaire au mieux ses intérêts, et, pour cela, accepte, rationnellement, des contraintes¹³⁹. Gauthier reprend l'idée d'une moralité comme contrainte qui limite la poursuite de nos intérêts propres, et propose comme

¹³⁸ Cet agent peut être un individu ou un ensemble d'individus : il peut en effet exister des coalitions, qui sont traitées d'ailleurs par la théorie des jeux coopératif.

¹³⁹ Hobbes, notamment dans le *Léviathan*, montre que la poursuite naturelle, non limitée, de nos intérêts individuels ne peut aboutir, puisque, à l'état de nature, « *l'homme est un loup pour l'homme* ». Dans cet état de guerre, aucune satisfaction des intérêts n'est possible. Hobbes suggère alors de recourir au souverain pour imposer la réconciliation des hommes par la force.

principe de moralité un principe de rationalité, qui est le principe de l'avantage relatif¹⁴⁰. Celui-ci se décline suivant deux modalités : la concession la plus grande que je suis obligé de faire doit être la plus petite possible, et l'avantage minimal que je vais tirer de la coopération doit être le plus grand possible. Le critère de la société juste, selon Gauthier, est donc que l'accord final, issu de la coopération rendue nécessaire à cause des contraintes, doit exiger de moi la concession maximale la plus petite possible, et m'apporter l'avantage minimal le plus grand possible. Ainsi, la seule chose à partager à travers le mécanisme d'un marchandage rationnel est le surplus de coopération qui peut-être obtenu au-delà de l'équilibre non-coopératif, et la règle qui prévaut est la contribution de chacun dans ce surplus. Fleurbaey (1996, p.196) note que cette conception trouve son origine dans l'idée que l'objet de la théorie de la justice est seulement de trouver un *modus vivendi* entre des individus rationnels qui ont intérêt à coopérer. Cela signifie que le résultat du marchandage est considéré, dans cette conception, comme équitable, alors que les positions initiales des agents peuvent être inégales injustement, selon un certain critère, et qu'elles ont de plus de grandes chances d'avoir un impact sur le résultat final. C'est là une vision très restreinte de l'équité, très différente de celles présentées précédemment, et dont l'application paraît très critiquable lorsqu'elle est réalisée en toute généralité.

Par exemple, Roemer (1994), dans son chapitre « *The mismatch of bargaining theory and distributive justice* » critique sévèrement cette théorie : “*the domain which bargaining theory takes is informationally too impoverish to capture the important issues in distributive justice. Bargaining theory admits information only with the respect to utilities of the agents once the threat point has been determined, while distributive justice is concerned with the issues of right, needs, and preference as well*”. En effet, la théorie du marchandage ne fait par exemple aucune place aux notions de droit, de besoin, de responsabilité et de compensation, ni à la distinction entre situation initiale et finale : elle ne tient compte que de l'utilité des agents, ainsi que d'un point particulier correspondant au statu-quo, c'est-à-dire le niveau minimal d'utilité d'un des agents en cas de désaccord. Or la valeur éthique de la définition de ce point particulier, bloquant le marchandage, est problématique, même si la référence à ce point peut être justifiable d'un point de vue pragmatique. Par ailleurs, comme pour le welfarisme, toutes les caractéristiques des individus sont implicitement prises en

¹⁴⁰ Gauthier reprend en fait la solution de Kalai-Smorodinsky, qui repose sur l'idée de concessions proportionnelles faites par les agents par rapport à leur gain maximal. Cette solution satisfait d'ailleurs des axiomes très pertinents, ce qui en fait une solution plus intéressante finalement que la solution de Nash développée ci-après.

compte (et uniquement via l'utilité), même si aucune information n'est donnée sur celles-ci prises indépendamment ; les critiques habituelles adressées au welfarisme (cf. 1.1) s'appliquent donc ici.

Certains auteurs proposent une autre interprétation pour le point de statu-quo, essayant ainsi d'éliminer certaines critiques : la négociation prendrait comme point de départ l'allocation initiale, qui correspondrait à une situation équitable en un certain sens, qu'il resterait à définir, mais qui serait surtout inefficace au sens de Pareto. La négociation ne chercherait donc qu'à améliorer une situation initiale équitable. On remarquera qu'alors aucune considération n'est prise en compte quant au caractère équitable de la situation finale ; on retrouve alors ici la critique de Kymlicka développée précédemment. Une autre conception permet également de reconsidérer une démarche éthique dans cette théorie : il s'agit de postuler que les agents ne manifestent que des différences, donc y compris des différences de négociation, dont on les considère responsables (cf. Fleurbaey, 1996, p. 197).

D'un point de vue formel, une solution classique dans cette théorie, souvent retenue pour ses propriétés (au sens où elle satisfait des axiomes intéressants), est la solution de Nash qui est le point qui maximise le produit $(u-d)^\alpha (v-e)^\beta$ où u et v correspondent respectivement à l'utilité des deux agents dans l'économie, d et e leur point de désaccord respectif (ou encore point de *statu quo*, ou point limite), et α et β leur pouvoir de négociation, traduisant le poids que chaque agent a dans la négociation. Dans cette modélisation, la théorie rejette, contrairement aux théories précédemment développées, l'hypothèse d'individus égaux en droits, et n'attribue même aucun statut moral intrinsèque à l'individu : l'individu ne s'affirme que par son pouvoir de négociation, qui n'a aucune raison d'être égal à celui des autres (le résultat du marchandage reflète entièrement les différences de pouvoir de négociation des individus) ; par ailleurs, il est à définir, ce qui dans la pratique n'est pas nécessairement aisé, et surtout éthiquement fondé.

4. Conclusion et Implications pour la recherche

4.1. Conclusion

Au terme de cette présentation des théories modernes de la justice, il apparaît que chacune s'appuie sur une même conception moderne de l'individu fondée sur son autonomie, mais sous des angles différents. Chacune explore aussi diverses modalités pour rendre effective la justice : s'agit-il de compenser les handicaps, de veiller au bien-être effectivement atteint, ou plutôt aux ressources etc. ?. Néanmoins, il ressort de cette analyse que de nombreuses théories de la justice, essentiellement les théories post-welfaristes, dites « égalitaristes » car elles recherchent toutes une certaine forme d'égalité, se différencient par la place centrale, et la définition précise, du thème de la responsabilité de l'individu. C'est aussi la conclusion à laquelle aboutit Maguain (2002) : *« la responsabilité, concept difficile, est une notion essentielle pour la science de l'allocation des ressources rares qu'est l'économie. (...) La volonté d'intégrer la notion de responsabilité individuelle au sein des théories de la justice (..) a pris une place croissante au sein du débat sur l'égalitarisme, et s'est vite imposée comme le principal élément de différenciation entre les théories »*. On peut comprendre ce souci de la prise en compte exacte de la responsabilité comme une étape essentielle dans la définition des modalités pour rendre effectifs des droits qu'aurait l'individu : en effet, les théories post-welfaristes de la justice reposent sur l'idée, moderne, que tous les hommes sont des entités morales, égaux par nature, différents par leurs caractéristiques, devant être considérés comme des fins ; en ce sens, ils méritent un certain respect, et ont des droits, notamment en termes d'accès aux biens. Il s'agit d'un droit à avoir accès à des biens utiles à la réalisation de leur propre conception de la vie bonne, mais dont la modalité reste à définir, compte-tenu de la place de la responsabilité individuelle dans la définition des préférences et dans l'utilisation des biens. Selon les théories et leur degré d'abstraction, il peut s'agir d'égaliser les ressources *ex ante*, d'égaliser les domaines de choix, etc...

Toutes les théories de la justice ne sont pas enracinées dans la philosophie morale, et ne se préoccupent pas exclusivement de la justice distributive. D'autres conceptions ont également été développées : l'éthique de la sollicitude, et l'équité comme acceptabilité dans la théorie du marchandage par exemple. Ce sont là des conceptions moins générales de l'équité, assez mal adaptées d'ailleurs pour des problèmes de justice distributive, mais qui avaient leur

place dans cette présentation, du fait du nombre important de travaux sur la distribution équitable de permis, surtout au niveau international, ou pour d'autres politiques publiques, qui considèrent l'équité de cette façon.

4.2. Implications

La panoplie des conceptions de l'individu et de la justice semble être suffisamment large pour nous permettre de travailler, dans la suite de cette thèse, sur les analogies entre le problème de la répartition d'un bien rare et divisible entre individus ayant des caractéristiques différentes (en termes de talent, d'effort, d'ambition, etc.) et celui de la répartition de permis d'émission négociables entre entreprises, et ensuite, sur cette base, d'explorer les modalités qui paraîtraient les mieux adaptées à la situation d'entreprises concurrentielles et à une conception pertinente des normes de justice.

4.2.1. *Vers la transposition de ces raisonnements à l'entreprise*

La situation de concurrence entre entreprises étant un élément fondamental de la définition même de ce qu'est une entreprise (cet aspect sera plus amplement étudié dans le chapitre 5), la transposition des théories ne peut pas se faire de façon automatique, et sans décalage, parfois important avec les modalités qui viennent d'être présentées. Nous avons déjà tenté, dans un article précédent (Leseur, 2002), de transposer les principales théories, à savoir celles de Rawls, de Dworkin, de Sen et de Roemer, à l'entreprise, pour étudier un problème de répartition juste entre elles, mais ces élaborations se sont révélées insuffisantes, car reposant sur une image trop éloignée de ce qu'était vraiment une entreprise, et notamment de son aspect concurrentiel. Par exemple, et par analogie avec la théorie rawlsienne, l'aspect concurrentiel ne manquerait pas de modifier les principes de justice que des entreprises sous voile d'ignorance choisiraient, pour autant qu'un tel processus soit légitime dans ce cas. L'idée même d'une redistribution des entreprises les plus favorisées en faveur des plus défavorisées ne semble pas être pertinente dans le cadre concurrentiel. De même, l'aspect concurrentiel ne manquerait pas de modifier les *functionings* de la théorie de Sen relatifs à l'entreprise, ni les éventuels sentiments de sollicitude. C'est pourquoi le chapitre suivant adopte une approche plus générale, en cherchant, non à transposer une à une les théories, mais à identifier les droits dont les entreprises peuvent légitimement se prévaloir. Ceux-ci sont

alors établis par analogie avec les droits que les théories mettent en avant lorsqu'elles concernent l'individu, qu'elles considèrent d'abord, pour la plupart, comme une entité morale.

Plusieurs étapes sont nécessaires : il faut d'abord justifier qu'un raisonnement d'ordre moral puisse se mener au sujet de l'entreprise ; par analogie avec les droits individuels que défendent les théories de la justice, il convient ensuite de déterminer les droits que l'entreprise peut légitimement mettre en avant. Dans ce cadre, nous serons amenés à écarter certaines théories : la théorie du marchandage ne sera pas retenue car elle ne tient pas compte du statut moral de l'entreprise et repose sur une conception très restrictive de l'équité, de même que l'éthique de la sollicitude, et le welfarisme (cf. chapitre 5) ; la clause lockéenne dans les théories libertariennes, qui renvoie à l'idée d'un droit de propriété qu'aurait initialement l'agent sur le bien considéré, fera indirectement l'objet d'une étude dans le chapitre 6, section 2.2.1, car elle peut être assimilée au critère dit « *grandfathering* ». La suite de la thèse mobilisera principalement les théories post-welfaristes, puisque ce sont celles qui accordent une place importante à la responsabilité de l'agent, qui est un élément important concernant l'entreprise. Toutes ces théories post-welfaristes défendent une certaine modalité d'un principe d'égalité des chances, qui se traduit notamment par la compensation des handicaps dont les individus ne sont pas responsables. Il sera donc nécessaire de parvenir à discriminer de façon légitime les attributs, notamment les handicaps, pour lesquels l'entreprise peut être tenue pour responsable et ceux qui lui échappent. Cette étape, centrale dans la résolution du problème posé, sera menée dans le chapitre 6.

Mais la transposition des théories doit également prendre en compte, outre l'entité bénéficiaire, le type de bien à distribuer, en l'occurrence le PEN. Trois caractéristiques sont fondamentales dans le cadre d'une réflexion sur l'équité de l'allocation des PEN :

- la négociabilité du permis peut modifier le lieu de l'équité ;
- la justification de l'instauration d'un marché de permis ne manquera pas de changer les termes du problème, et de relativiser la mobilisation des théories qui traitent principalement de la distribution d'une manne divine, tombée du ciel ;
- la plupart des théories post-welfaristes considèrent qu'il est nécessaire pour réaliser une allocation équitable de tenir compte non seulement des dotations reçues par les individus, pris séparément, mais aussi de ce qu'elles vont leur permettre de réaliser, individuellement. L'analyse économique menée dans la partie précédente est donc

essentielle pour comprendre l'enjeu de l'allocation. Elle a mis en évidence que l'allocation gratuite de PEN ne devait pas être comprise seulement comme l'allocation d'autorisations d'émission, mais surtout comme une subvention forfaitaire, non liée à un engagement particulier, et dont l'impact principal était d'améliorer les capacités financières des entreprises attributaires. Cette caractéristique du PEN ne va pas sans conséquence sur la transposition des théories (cf. chapitre 6).

Revenons sur ces points.

4.2.2. La négociabilité

4.2.2.1. La place de l'équité

La négociabilité des PEN introduit une distinction entre allocation initiale et allocation finale des PEN. Or cette caractéristique n'est que rarement prise en compte par les théories de la justice. Quel impact cela peut-il avoir sur la prise en compte d'un souci d'équité ? Dans une telle situation, trois positionnements sont possibles :

- (1) l'équité est à rechercher au niveau de la répartition finale du bien, ici des permis : l'allocation initiale équitable doit alors être définie en fonction de l'allocation finale jugée équitable. Dans le cas de l'allocation initiale de PEN, cette voie n'est pas pertinente : les chapitres 1 et 2 ont mis en évidence l'indépendance de l'allocation finale des permis entre entreprises par rapport à l'allocation initiale, sous les hypothèses retenues dans la thèse.
- (2) l'équité est à rechercher au niveau de l'allocation initiale du bien, indépendamment de la répartition finale possible : malgré les doutes que ce positionnement peut faire naître, on pourrait le légitimer, à tout le moins dans certains cas, en arguant notamment que l'iniquité possible de la situation finale relève de la responsabilité des agents de l'échange, ici des entreprises ;
- (3) l'équité dans la répartition initiale se transmet au niveau de la répartition finale, et la conditionne ; cette optique concilie l'équité des deux répartitions, et offre une autre solution que celle associée au positionnement précédent. Il faut alors rechercher l'équité dans la répartition initiale, et le marché ne fait qu'obtenir l'efficacité parétienne sans modifier le caractère équitable de la répartition, laquelle d'ailleurs est indépendante de l'allocation initiale dans le cas des permis échangés sur un marché

concurrentiel. Conformément à la tradition libertarienne, on retrouve ici que c'est l'échange libre et volontaire qui transmet la justice de l'allocation initiale des biens à l'allocation finale. D'un point de vue économique, ce raisonnement s'appuie sur le second théorème du Bien-être : toute allocation efficace au sens de Pareto peut être réalisée par un équilibre concurrentiel. Varian (1997, p.561) explique la portée du théorème : *"il implique en fait que les problèmes de distribution et d'efficacité peuvent être séparés. ... (Le marché) est neutre d'un point de vue distributif ; quelle que soit votre définition d'une bonne ou juste distribution du bien-être, vous pouvez utiliser les marchés concurrentiels pour la réaliser"*. C'est le positionnement retenu dans la thèse, qui considère un marché des permis parfait¹⁴¹.

Ainsi, la négociabilité et la perfection du marché des permis permettent de déplacer la question de l'équité, en la centrant uniquement sur la définition de l'allocation initiale. Les justifications apportées quant à la définition de l'allocation initiale équitable doivent cependant tenir compte du caractère négociable des permis : réfléchir sur une allocation finale amène à prendre en compte de multiples caractéristiques contingentes afin de s'assurer du réalisme de la mesure, tandis que la préoccupation d'équité concernant une allocation initiale permet de considérer également d'autres éléments, sans se soucier immédiatement de la faisabilité, et notamment des rapports entre cette allocation définissant les dotations individuelles et les besoins des entreprises. Par analogie avec la personne humaine, on pourrait justifier, par exemple, que la logique des besoins physiques n'est pas pertinente dans le cas d'une répartition d'un bien échangeable, alors qu'elle l'est dans le cas d'une répartition d'un bien non-échangeable : en effet, il existe une marge de flexibilité dans le deuxième cas, puisqu'il est possible de se procurer différemment le bien désiré. Les PEN n'étant pas des quotas non échangeables, il n'est pas nécessaire, du point de vue de l'équité, de se soucier du réalisme technique de la mesure puisque l'entreprise peut, au besoin, acheter les permis qui lui manquent. De plus, dans le cas des PEN, l'allocation initiale n'influe pas sur l'atteinte des objectifs du législateur, à savoir la performance environnementale et l'efficacité économique, si celui-ci veille au fonctionnement concurrentiel du marché. Alors que les PEN vont être mis

¹⁴¹ Si le marché des permis était imparfait, il faudrait reprendre l'analyse : l'attention ne doit-elle se porter que sur l'allocation initiale (en accord avec le deuxième positionnement), ou tenir compte de l'allocation finale attendue, sachant que l'allocation initiale détermine l'allocation finale ? Considérant que le marché européen des permis devrait fonctionner comme un marché concurrentiel, proche d'un marché parfait, nous ne traitons pas cette question.

en place pour obliger les entreprises concernées à réduire leurs émissions de CO₂, donc dans un objectif purement environnemental, des considérations d'un autre ordre, non environnemental, peuvent intervenir pour réaliser l'allocation initiale en vue de satisfaire un souci d'équité, puisque, quelle que soit la procédure choisie, la performance environnementale, c'est-à-dire la diminution de la pollution totale, sera garantie au niveau global : il n'est pas nécessaire, d'un point de vue logique, de ne se référer qu'à des éléments environnementaux pour décider de l'allocation initiale. Face à un enjeu environnemental, le législateur pourra donc choisir soit de ne prendre en compte que des caractéristiques environnementales, soit de considérer d'autres éléments, non environnementaux (nombre d'employés dans l'entreprise, situation financière de l'entreprise, etc.). Cela accroît l'intérêt d'un débat sur le caractère équitable de l'allocation initiale des PEN, car le champ des justifications possibles est agrandi : il ne faudra sans doute pas s'en tenir à des considérations environnementales, mais prendre en compte d'autres caractéristiques des entités bénéficiaires, à savoir les entreprises. Notre travail consiste à sérier ces caractéristiques. Par ailleurs, ce champ agrandi des justifications et des considérations possibles à retenir est à défricher, et à déchiffrer, suivant les deux types polaires de problèmes de justice possibles : ceux liés à la justice globale, auxquelles se réfèrent, parfois indirectement comme Roemer, les théories de la justice précédemment développées, et ceux liés à la justice locale, dont les développements théoriques sont présentés ci-après.

Auparavant, il est nécessaire de tester la pertinence d'une critique possible de la délimitation apportée au problème, même en cas de marché parfait de permis : l'existence même d'échanges volontaires via le marché, procurant un gain pour les parties concernées, pourrait modifier les considérations de justice à l'œuvre au niveau de l'allocation initiale. Dans le contexte plus global de la mondialisation, Sen (2001) soulignait l'importance du problème que représentait la répartition équitable des gains à l'échange. Or cette question est particulièrement importante dans le cas présent du fait des sommes en jeu. La notion même de gain à l'échange est indissociable d'une situation de référence à l'aune de laquelle un observateur peut évaluer le gain de l'échange, ou la perte engendrée lorsque l'échange est non volontaire. Dans le cas du marché des permis d'émission négociables, la définition d'une situation de référence fait problème.

4.2.2.2. La notion de gain à l'échange

La notion de gain à l'échange nécessite un approfondissement, en particulier car elle pourrait modifier les considérations d'équité en jeu : en effet, doit-on tenir compte des gains à l'échange pour décider de l'équité de l'allocation initiale à retenir ? La notion d'échange est logiquement liée à situation de non-échange, c'est-à-dire la situation autarcique où aucun échange ne se fait ; chacun reste alors sur ses positions, possesseur de ses biens initiaux. Ainsi, lors d'un échange, le gain à l'échange correspond au surplus obtenu grâce à l'échange par rapport à cette situation de référence qu'est l'autarcie. La situation se schématise simplement :

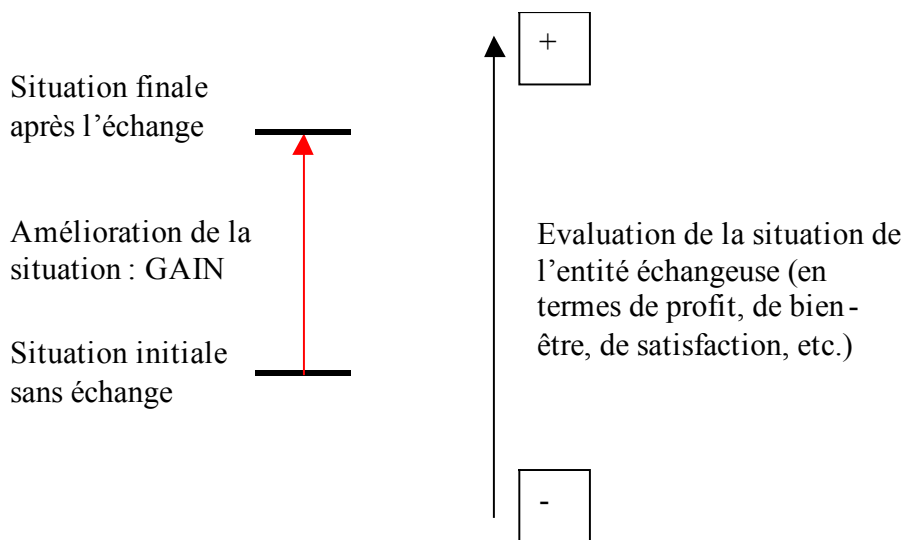


Figure 1 : Le gain à l'échange (cas standard)

Dans ce cas standard, il est possible d'évaluer le gain à l'échange pour chacun des partenaires de l'échange, et aussi d'étudier la répartition du gain à l'échange entre ceux-ci. Alors que, dans un échange volontaire, chacun gagne nécessairement à l'échange, il est malgré tout possible que l'un y gagne plus que l'autre ; les inégalités peuvent finalement se retrouver accrues, mettant alors en exergue l'importance de la notion de répartition des gains à l'échange et du problème d'équité posé. Or, dans le cas du marché de PEN, l'analyse du gain à l'échange paraît beaucoup plus problématique.

Commençons d'abord par établir l'analogie avec le cas standard présenté ci-dessus : dans le cas des permis, la situation de non-échange correspond à une situation où les permis

sont non-transférables, qui sont alors appelés « quotas non transférables » dans la littérature : en ce sens, cette approche est assimilable à l'instauration réglementaire classique via une norme. Dans cette situation de non-échange, il n'y a évidemment pas de gain à l'échange ; dans un système de PEN, le gain à l'échange semblerait alors correspondre, en première analyse, au surplus obtenu grâce à l'échange par rapport à une situation avec des quotas non transférables. Mais l'analyse à faire est plus complexe, et met en évidence qu'il n'existe pas de réelle situation de référence à partir de laquelle évaluer les gains à l'échange.

En effet, l'idée même de PEN est liée, par sa définition même, à l'idée d'échange, via le terme « négociable ». Cela signifie que l'allocation initiale des permis entre entreprises ne correspondra pas à la répartition des permis entre entreprises après échange. C'est d'ailleurs cette caractéristique qui est jugée particulièrement intéressante d'un point de vue économique, et qui justifie le choix de cet instrument par les autorités publiques par rapport à une démarche réglementaire « *command and control* ». Par conséquent, dans le cadre du système de PEN, la dotation initiale reçue par l'entreprise est par essence destinée à être redéployée ; le législateur qui met en place ce système s'attend à ce que la répartition finale des PEN entre entreprises après échange ne coïncide pas avec la répartition des dotations initiales. On ne peut donc pas considérer comme situation de référence, à l'aune de laquelle évaluer le gain à l'échange, la dotation initiale vue comme une dotation fixe, immuable, de type « *command and control* », puisque d'emblée elle est vouée à être utilisée, modifiée. La négociabilité est donc extrêmement importante dans le cadre du débat sur la définition d'une répartition équitable, car elle peut modifier les justifications nécessaires de la décision d'allocation (cf. la sous-section précédente). Dans le cas général, il n'y a pas de nécessité logique à ce que les raisons déterminant la répartition de permis non échangeables soient les mêmes que celles déterminant la répartition de permis échangeables, le but et l'esprit de ces deux mesures étant radicalement différents ; la répartition de permis non-échangeables n'est pas nécessairement la même que celle de permis échangeables, dans le cas général. L'existence de différences entre ces deux types de situations rend problématique la notion de gain à l'échange, et par conséquent une discussion sur la répartition de gains à l'échange, car il n'y a alors pas de situation de référence : il n'existe pas, en effet, de situation d'autarcie, c'est-à-dire de situation sans échange, plausible. Ainsi, la question de la répartition des gains à l'échange ne se pose pas, et, par conséquent, ne peut influencer sur la définition de l'allocation équitable.

4.2.3. *Entre justice globale et justice locale : une justice irisée*

La négociabilité introduit les notions, différentes, de répartition initiale et répartition finale. Or, on vient de le souligner, la discussion sur l'équité se pose en des termes tout à fait différents suivant que l'on vise une allocation finale de biens, comme des quotas non échangeables, ou une allocation initiale de biens, comme les permis négociables : les justifications sont différentes dans les deux cas. Ce champ agrandi des justifications et des considérations possibles est à appréhender au travers de la distinction, défendue par Elster (1991, 1992), entre deux types polaires de problèmes de justice possibles lors d'une distribution¹⁴² : une justice locale et une justice globale .

La justice locale cherche à prendre en compte une inégalité injuste particulière au travers de la répartition d'un bien particulier. Ainsi, dans le cadre d'une justice locale, la distribution concerne directement les biens plutôt que des transferts monétaires ; elle est réalisée par des institutions relativement autonomes et dans un but déterminé, qui n'est pas un souci de compensation générale de toutes les inégalités injustes. Plus précisément, cela signifie qu'il n'y a pas de substituabilité possible entre les biens et l'argent, ni même entre les biens. Un exemple simple relevant de la justice locale est le problème de l'attribution d'organes à greffer sur des malades : cette situation impose de considérer essentiellement des critères comme l'urgence de la situation, l'adéquation physiologique entre l'organe et le receveur, etc., et des normes plus générales permettant de définir des priorités entre ces critères. Au contraire, la justice globale vise à corriger en une seule allocation financière l'ensemble des inégalités injustes dont souffrent les individus, ou de définir des règles générales d'attribution juste qui devraient régir la société. Les politiques de redistribution sont alors définies de façon centralisée, globale, et visent donc à compenser les individus pour tout handicap involontaire, en prenant la forme de transferts d'argent. Elster souligne d'ailleurs que la recherche d'une justice locale pour chaque distribution d'un bien particulier peut conduire à une injustice globale, sans que cela ne remette en cause la pertinence de la première.

Les théories de la justice, précédemment présentées, proposent des distributions idéales et surtout globales, au sens où elles recherchent des règles générales d'organisation de la société qui prennent en compte l'ensemble des éléments constitutifs de la situation dans

¹⁴² L'économiste remarquera qu'une analyse d'équilibre partiel et une analyse d'équilibre général reposent sur le même type de distinction.

laquelle se trouve chaque individu. Or, la question de la distribution des PEN est rattachée à un contexte particulier ; visant un but délimité, elle se rapproche plutôt des problèmes de justice locale. Ainsi, le système de permis d'émission entre entreprises est instauré pour organiser la réduction de la pollution responsable de l'accentuation de l'effet de serre et l'obtenir au moindre coût, et non pour régir un système général de subventions à l'ensemble des entreprises ou pour corriger toutes les différences de situations dans laquelle chacune se trouve¹⁴³. Or la première partie de la thèse, fondée sur l'analyse économique, a mis en évidence que le caractère négociable des PEN change l'optique du problème : même s'il ne s'agit effectivement pas de régir un système général de subventions à l'ensemble des entreprises, le fait que tout permis est vénal via le marché modifie le problème de la répartition initiale des permis puisqu'il devient celui de la répartition de richesse entre entreprises, mais dans un cadre et avec un but affiché qui relève de la politique environnementale. La justice dans la répartition initiale des PEN n'est donc ni de la justice globale, ni véritablement de la justice locale : elle se situe à l'interface entre les deux, au niveau de ce qu'on pourrait appeler la « justice irisée ». Avant de tenter d'en cerner les contours, il est utile ici de définir plus précisément la justice locale, en complément de l'étude des « traditionnelles » les théories de la justice.

Trois auteurs sont intéressants à cet égard : Elster, Boltanski et Thévenot¹⁴⁴. Pour caractériser plus avant les cas de justice locale, et dans le cadre d'un travail descriptif et non

¹⁴³Il est vrai qu'au niveau international la mise en place des PEN peut soulever d'autres types de considérations, comme un éventuel droit des PVD à accéder à un certain niveau de développement économique, que ce système peut en partie favoriser. C'est ainsi qu'il faut comprendre l'interrogation de Kverndokk (1995) : “ *it is relevant to discuss whether the distribution of permits should be analysed as a local or global justice problem. That is, should the distribution help to offset poverty, reduce the gap between industrialised and developing countries, compensate for lack of other goods, or should it be considered independently of other problems ?*”. Selon l'auteur, la question de la répartition des permis relève de la justice globale, car il considère que la distribution des PEN, du fait de leurs caractéristiques, revient non à une distribution de droits sur l'atmosphère mais à des droits sur des parcelles de la richesse mondiale, donc à une distribution d'argent qui doit essayer de réduire les écarts de développement économique entre les pays.

¹⁴⁴Walzer (1997) a également développé l'idée qu'il existe différentes « sphères de justice » ayant chacune une façon particulière de distribuer des biens sociaux et qu'il peut émerger un sentiment d'injustice lorsqu'une des sphères domine l'autre. La différence essentielle entre ces deux ouvrages est que Walzer met l'accent sur le caractère communautaire des valeurs partagées par les groupes sociaux et par les institutions, ce qui signifie qu'il nie la capacité qu'ont les personnes de passer d'un ordre de justification à un autre. Nous ne proposons pas ici

normatif, Elster (1991) a réalisé une typologie des différents types de biens (en fonction de la rareté, de l'indivisibilité, et de l'homogénéité), et a listé les trois groupes d'acteurs intervenant dans la répartition de ces biens, à partir d'exemples concrets de répartition :

- les autorités politiques et, dans certains cas les citoyens, définissent la quantité globale de bien à allouer ;
- les administrateurs de l'institution en charge de répartir le bien choisissent et mettent en œuvre le principe d'allocation ;
- les individus se rendent éligibles, au sens où, connaissant le principe choisi, ils cherchent à en remplir les conditions nécessaires pour devenir bénéficiaires.

Elster a également répertorié six grandes familles de principes qui sont utilisés en pratique suivant les cas, car les principes de justice locale peuvent différer suivant le type de distribution, et le pays considéré :

- famille 1 : trois principes d'égalité (égalité absolue, loterie au hasard, système de rotation)
- famille 2 : deux principes relatifs au temps (le temps d'attente, qui est vu comme une traduction impartiale du « mérite » et du « besoin », et l'ancienneté)
- famille 3 : principes relatifs au statut du bénéficiaire : âge, sexe, situation de famille, etc.
- famille 4 : le besoin, la performance (au sens où le bien va réellement contribuer à améliorer la situation de l'individu), et la contribution passée
- famille 5 : le pouvoir du bénéficiaire (pouvoir d'achat, pouvoir de lobbying)
- famille 6 : des principes mixtes (un système de points qui peut agréger ainsi différents principes, un système d'échange post-allocatif)

En règle générale, c'est un principe particulier qui est utilisé pour la répartition d'un bien particulier dans un contexte précis. Ce principe est retenu parmi tous pour son adéquation au problème de répartition posé (Elster appelle ceci la « *physical fitness* ») : l'université prend en compte le mérite des élèves, l'entreprise les capacités des employés, et l'hôpital le besoin de soins des patients. En plus de cette nécessité d'adéquation, deux autres éléments majeurs interviennent, résultant de l'activisme des deux autres groupes d'acteurs impliqués (le premier

d'étude spécifique sur cet auteur, puisque c'est plutôt l'idée générale d'une pluralité des mondes (ou des sphères de justice) qui est intéressante.

et le troisième, cf. infra) : les lois et autres régulations obligent la prise en compte d'autres facteurs (par exemple, les entreprises doivent garder les travailleurs qui sont soutiens de famille), et d'autres voix peuvent influencer, comme celles des syndicats ou des lobbys.

Boltanski et Thévenot (1991), sans reprendre cette classification, proposent une explication théorique intéressante quant à la pluralité des principes, et surtout mettent en relation cette pluralité des principes avec la pluralité des contextes de distribution, de façon systématique, en utilisant une sémantique propre (monde, ordre, grandeur, épreuve, objet, etc.) : ils développent l'idée selon laquelle chaque type de distribution s'insère dans un contexte particulier et affecte certains individus de façon bien définie ; les personnes décidant la distribution se réfèrent alors à un monde jugé pertinent par rapport au contexte précis de la distribution, et dans lequel préexistent des principes de distribution. Les auteurs se sont attachés à présenter de façon systématique ces mondes, en se référant d'abord à de grands textes littéraires ou philosophiques, complétés par des observations sociologiques. Dans chacun de ces mondes prévaut un certain ordre (allant du moins « grand », donc du moins désirable, au plus « grand » donc du plus désirable) à l'aune duquel la situation va être jugée. Ainsi, dans chacun de ces mondes, un principe particulier de distribution est pertinent, qui s'appuie sur la grandeur respective des individus et des objets engagés dans la situation, et qui vise à augmenter cette grandeur. Alors qu'Elster se focalise plutôt sur la description de principes effectivement retenus en pratique, et adopte pour ce faire plutôt une démarche sociologique notamment en insistant sur les différences entre pays, Boltanski et Thévenot ont davantage axé leur présentation systématique sur les différents mondes, c'est-à-dire les contextes de la distribution. Les auteurs listent six mondes, à partir desquels va être évaluée la situation ; de chacun émane une grandeur différente, comme le résume le tableau ci-dessous :

Mondes :	Etre grand :
de l'Inspiration	Etre susceptible de connaître le jaillissement de l'inspiration
Domestique-traditionnel	Etre en haut de la relation hiérarchique établie entre les gens appartenant à la même communauté
de l'Opinion	Etre célèbre
Civique	Contribuer activement à la réalisation de l'intérêt général
Marchand	Etre riche et capable de posséder ce que les autres désirent
Industriel	Etre performant et efficace, capable de s'intégrer dans les rouages d'une organisation

Dans quel monde se situe le problème de répartition de permis entre entreprises ? Les entreprises sont des entités marchandes et industrielles, et le PEN est un bien marchand, puisqu'il est négociable et vénal, et relatif à la technologie de production, donc en lien avec le caractère industriel de l'entreprise. En revanche, les mondes de l'inspiration et de l'opinion ne sont pas pertinents ici. Il s'avère que les quatre mondes restants (domestique, civique, marchand et industriel) sont justement les cadres de référence utilisés par de nombreux acteurs, dont les industriels, pour proposer des règles de répartition. Ces éléments, et leurs justifications, seront analysés dans le chapitre 6 sur l'analyse des critères (effort et *benchmarking*, besoin et *grandfathering*, etc.).

Ainsi, dans le cadre de PEN alloués à l'intérieur d'un pays et instaurés dans un but environnemental, si le législateur considérait que ce problème relevait de la justice locale, alors ne pourraient intervenir que des considérations de nature environnementale ou en lien direct avec la réduction de la pollution (par exemple : les référents technologiques comme le *benchmarking*, la récompense des efforts déjà réalisés en termes de réduction de la pollution, etc.), puisque alors importerait la « *physical fitness* ». Au contraire, si le législateur considérait que ce problème relevait de la justice globale, alors il devrait mettre en œuvre des principes généraux de redistribution de richesses entre les différentes entreprises situées dans des contextes différents. Aucune de ces deux conceptions de justice n'est satisfaisante, comme on l'a souligné précédemment : les conséquences de la politique environnementale sont économiques, mais pour autant la politique environnementale n'a pas pour vocation et but affiché la redistribution générale de richesses entre les entreprises. La conception de la justice à mettre en œuvre ici est une justice irisée, au sens où il est légitime que les considérations à retenir soient pour certaines en lien avec le problème posé, ici environnemental, et pour d'autres en lien avec les conséquences économiques proches (au sens de simples, prévisibles) d'une règle d'allocation. Autrement dit, la loupe grossissante à utiliser doit permettre de visualiser à la fois les caractéristiques environnementales et les conséquences économiques et financières attendues.

CHAPITRE 5. L'ENTREPRISE COMME ENTITE MORALE : VERS UNE TRANSPOSITION DES THEORIES DE LA JUSTICE

L'objet de la thèse est d'éclairer le débat sur la distribution équitable des permis d'émissions négociables entre entreprises, en mobilisant les apports de la philosophie morale. La directive européenne prévoit en effet que c'est l'entreprise en tant que telle qui doit recevoir et utiliser les permis d'émission. Or la philosophie morale élabore habituellement des réflexions morales vis-à-vis de la personne humaine (cf. chapitre 4) : c'est le postulat de l'individualisme éthique, selon lequel seul l'individu est un sujet moral, et en cela également objet de considération morale. Comment surmonter cette difficulté ? Cette situation pratique incite à revenir sur le statut d'entités collectives, comme les entreprises, du point de vue de la philosophie morale.

La première section développe les raisons pour lesquelles l'entreprise peut être considérée, dans une certaine mesure, comme un objet de considération morale, ou même un sujet moral¹⁴⁵. En effet, dans certains cas où l'entreprise, en tant qu'entité, est le bénéficiaire explicite de politiques publiques (comme dans le cas, certes, des permis d'émission négociables, mais aussi dans le cas des aides à l'agriculture, qui sont allouées à l'exploitation agricole, prise en tant qu'entité), on est amené à douter de la pertinence absolue du postulat de l'individualisme éthique, et à s'interroger sur la nature de l'entité à considérer : faut-il considérer l'entreprise en la réduisant à l'ensemble des individus qu'elle regroupe (salariés, dirigeants, actionnaires, et éventuellement riverains et consommateurs), ou peut-on accorder un certain statut moral à l'entreprise en tant que telle, indépendamment des individus qui la composent ? Faut-il donc juger de la mise en œuvre d'une politique publique comme celle instaurant un système de permis d'émissions négociables (et plus particulièrement du montant de la dotation initiale), en fonction des conséquences prévisibles sur les individus alors affectés, ou est-il fondé, d'un point de vue moral, de se référer à l'entreprise comme entité

¹⁴⁵ L'adjectif « moral » est ambigu, en particulier ici. Il est, suivant les cas, relatif à la distinction entre le bien et le mal, ou caractérise une entité, qui, on le verra, est notamment autonome, responsable, et ainsi est libre de choisir un comportement bon.

collective sans chercher à la décomposer en individus ? Ces questions sur l'évaluation des politiques publiques lorsque l'entreprise en est la bénéficiaire ont une validité générale, et on ne limitera pas l'étude au cas particulier de la répartition des permis entre entreprises : ce chapitre a une portée plus générale.

Ces considérations une fois menées, nous cherchons à analyser dans la section 2, non la notion de bien-être d'une entreprise, mais plutôt les revendications et droits que l'entreprise peut légitimement mettre en avant, en tant que sujet moral, en vue d'éclairer le débat sur la répartition initiale des permis entre entreprises à la lumière des théories modernes de la justice. Ces demandes peuvent constituer des bases définissant l'équivalent, pour une entreprise, de conditions d'accès à la vie bonne. Mais l'entreprise, même en tant qu'entité morale, ne peut pas se prévaloir des mêmes considérations que l'individu. Ainsi, la faillite d'une entreprise n'est pas de la même nature que la mort d'une personne humaine. Des parallèles entre entreprise et individu (au sens de personne humaine) restent sans doute possibles mais sont à explorer avec prudence.

Dans un troisième temps, nous explorons le pendant des droits de l'entreprise : les devoirs. En effet, en tant qu'entité morale, l'entreprise entre dans le domaine des droits et devoirs, et c'est à l'interface entre ces deux notions que la recherche de l'allocation équitable des permis doit se faire.

1. L'entreprise comme entité morale

L'entreprise est appréhendée de différentes manières, suivant les disciplines, et même au sein de l'économie : alors qu'elle n'est, pour la microéconomie traditionnelle, qu'un automate, défini par une fonction de production, et possédé par des consommateurs-actionnaires qui ne cherchent qu'à maximiser le profit (Defalvard, 2003), elle fait l'objet de raffinements théoriques, développés par d'autres branches de l'économie (Coriat et Weinstein, 1995). En effet, pour la microéconomie, l'entreprise est réduite à un rôle de transformation technique entre des inputs et des outputs, et « *n'est pas une unité autonome de décision puisqu'elle n'a pas de finalité propre, ... et (puisque'elle) poursuit un objectif de maximisation du profit (qui, en réalité, n'est pas le sien, mais qui n'est qu') imposé par les consommateurs, en vertu de droits de propriété qu'ils possèdent sur elle* » (Defalvard, 2003, p. 136) : cherchant à maximiser leur utilité sous contrainte budgétaire, les consommateurs

veulent notamment, d'après le modèle d'équilibre général développé par la microéconomie, maximiser leur revenu, donc les dividendes perçus, donc le profit de l'entreprise. Cependant, certains économistes remettent en cause l'hypothèse de maximisation du profit (et la conception standard de la rationalité, cf. les travaux de Simon), tandis que d'autres cherchent à disséquer cette boîte noire en la considérant comme une association d'individus : les uns mettront alors l'accent sur les contrats liant les différents agents la constituant (l'entreprise sera alors considérée comme un nœud de contrats, entre salariés, managers, etc., analysable via la théorie de l'agence), et d'autres sur ses modalités d'organisation qui structurent les interactions entre les agents (Ménard, 2002). Chaque économiste, suivant les effets qu'il veut mettre en lumière, modélise la réalité de l'entreprise sous une certaine facette ; la vision est alors partielle, incompatible avec d'autres visions de par ses hypothèses, mais suffisante et utile pour comprendre/décrire/prédire l'effet en question. Dans ce chapitre qui se veut un élément préalable de réponse à la question du législateur quant à la définition d'une distribution juste entre entreprises, nous proposons une modélisation de l'entreprise qui permet un raisonnement élaboré en termes moraux. Celle-ci est certainement incompatible avec la vision d'une entreprise-automate, simple fonction de production ; en revanche, l'hypothèse de maximisation du profit pourra être conservée.

1.1. L'impossibilité pratique de se référer aux individus

1.1.1. La référence aux salariés et aux actionnaires

Une première approche, qui suscitera l'adhésion de beaucoup de philosophes et d'économistes spécialisés dans le choix social, consisterait à réduire l'entreprise aux individus qu'elle rassemble (salariés, actionnaires, etc.), et à ne faire intervenir de considérations morales qu'en relation avec le sort de ces individus. Evaluer le caractère juste d'une distribution publique d'un bien implique alors d'estimer la nature et l'ampleur des impacts que cette répartition aurait sur lesdits individus.

Dans certains cas, une telle approche est peut-être possible¹⁴⁶. Dans le cas d'une distribution de permis d'émission entre firmes, il n'est cependant pas possible d'en estimer de façon précise et *ex ante* les impacts sur les individus : la partie précédente, centrée sur

¹⁴⁶ Encore que les individus à considérer appartiennent à des sous-groupes différents, ce qui n'est pas le contexte ordinaire du choix social.

l'analyse économique du système de permis, a mis en évidence que la dotation initiale de permis influe sur le profit financier et par conséquent sur la valeur patrimoniale de l'entreprise, mais qu'on ne peut pas établir de lien univoque entre une variation de profit et sa répartition entre les salaires des salariés et les dividendes distribués aux actionnaires. Les effets de la dotation initiale sont indirects, et dépendant de la politique interne à l'entreprise. Par ailleurs, le chapitre précédent sur les théories de la justice a souligné que ne prendre en compte que l'impact monétaire est trop réducteur, le bien-être d'un individu ne se résumant pas à ces seules considérations¹⁴⁷. Plus difficile encore serait d'établir le lien entre la dotation initiale et les conditions de travail, le volume d'emploi et sa stabilité, la fierté d'appartenance à une certaine entreprise, et d'autres facteurs non directement liés au revenu mais affectant les individus. Lister et évaluer précisément les éléments à prendre en compte paraissent relever de l'utopie, du fait des politiques propres des entreprises quant à l'utilisation de leur profit. De ce point de vue, les entreprises sont, dans la pratique, des boîtes noires, non décomposables.

1.1.2. La référence aux consommateurs

Une autre possibilité, s'inscrivant encore dans cette première approche où l'individu est pris comme référence, serait de se référer aux consommateurs, acheteurs des produits fabriqués par l'entreprise. Recourir à cette possibilité peut se justifier de deux façons : d'une part, si l'on aborde les questions d'équité en adoptant le point de vue de l'individualisme moral, il serait *a priori* insuffisant de ne tenir compte que des salariés et des actionnaires ; d'autre part, d'un point de vue plus pragmatique, Harrison (1994, p. 25), dans son rapport sur les effets distributifs des instruments économiques de politique environnementale, note qu'« *il serait naïf d'imaginer que les groupes lésés ne feront pas état de leurs préoccupations (et n'exerceront pas de pressions afin d'obtenir des compensations) dans le cadre du processus politique* ». Cette idée de l'individualisme éthique se retrouve par exemple dans le courant, développé dans les années 1990, de la « justice environnementale » (Warren, 1999), laquelle suggère d'évaluer prioritairement les impacts environnementaux et sociaux locaux des politiques publiques sur les populations aux revenus les plus faibles, ou les minorités ethniques¹⁴⁸. Certaines organisations comme « Communities for a Better Environment »

¹⁴⁷ Cette difficulté se retrouve, mais est atténuée, dans le cas où, cherchant à adopter un raisonnement moral vis-à-vis de l'entreprise, on devrait éventuellement donner sens à une notion de bien-être de celle-ci. Cela fait l'objet d'un paragraphe ultérieur.

¹⁴⁸ On peut voir ici un certain lien avec l'éthique de la sollicitude (cf. chapitre 4, section 2.2).

défendent déjà cette idée dans le cas des marchés de permis d'émission, comme celui instauré dans le programme RECLAIM en Californie (Chinn, 1999). Elle est également officiellement prônée par l'Agence américaine de Protection de l'Environnement (Environmental Protection Agency).

Pour aller dans ce sens, il faudrait tout au moins observer l'influence de la dotation initiale sur le prix de vente de chacun des biens, et estimer les différences de variation de surplus des consommateurs en fonction de différentes dotations initiales possibles accordées à l'entreprise. Or, dans le cas de la répartition de permis d'émission prévue par la directive, l'analyse économique réalisée dans la partie précédente indique que la dotation initiale, qui doit être, d'après la directive, forfaitaire car indépendante de la quantité de bien produite, ne modifie en rien les coûts de production, donc en rien le prix de vente et la quantité offerte¹⁴⁹. En suivant le raisonnement de Koutstaal (1997), on a en effet montré, dans les chapitres 2 et 3, que si les marchés des biens et du capital sont parfaits et concurrentiels, l'emploi des permis par l'entreprise, même reçus gratuitement via la dotation initiale, engendre un coût d'opportunité ; ce coût, lié à la non-vente des permis utilisés, doit être pris en compte par l'entreprise dans sa décision de production. La dotation initiale a donc un impact financier positif sur la valeur de l'entreprise, mais n'a pas d'impact sur ses décisions de production (prix et quantité) à court terme¹⁵⁰. Ainsi, du fait de l'absence totale d'impacts clairement identifiés sur les consommateurs, la référence à ce groupe d'individus ne paraît pas pertinente, en pratique, pour évaluer la répartition des permis.

Dans un univers pratique, qui ne connaît pas l'information parfaite et gratuite, et pour lequel l'application des théories de la justice habituelles est problématique, on est alors conduit à opter pour une seconde approche, plus générale, qui consiste à considérer l'entreprise comme une entité non décomposable, comme une « boîte noire », sans prendre

¹⁴⁹ La partie précédente a mis en lumière l'importance de la distinction des effets : les modifications de coûts, prix et quantités engendrés, par rapport à la situation actuelle où la politique environnementale n'existe pas, ne seront pas dues à telle ou telle allocation de permis, mais à l'instauration de la politique elle-même, qui rend coûteuses les émissions ; les permis ne sont qu'un moyen de mise en place de cette politique. Or, le but de ce chapitre, et de la thèse, n'est pas de discuter le bien-fondé de la politique environnementale.

¹⁵⁰ En revanche, la politique environnementale a un impact : le prix des biens va augmenter, reflétant le coût d'abattement des émissions. Une question serait de savoir si cet impact est légitime et souhaitable, mais une autre serait de savoir si la dotation initiale peut modifier cet impact sur les consommateurs ; la réponse à la deuxième question est claire : elle ne le peut pas.

pour référence ultime le salarié, l'actionnaire ou le consommateur, afin d'éclairer tout de même le débat sur la répartition initiale des permis. Cette approche se justifie intuitivement selon deux éléments : d'une part, l'adage « le tout est supérieur à la somme des parties » s'applique à l'entreprise puisqu'elle n'est pas réductible à la somme de ses employés et de son capital pris individuellement ; d'autre part, il existe une auto-réflexivité de l'entreprise. L'entreprise semble en effet se considérer elle-même comme une entité : les exemples les plus frappants de cette auto-reflexivité viennent des représentants d'entreprises qui utilisent dans leurs discours le « nous » collectif impliquant l'entreprise dans son ensemble, et non le « je » ; de même, leurs interlocuteurs considèrent le discours comme venant de l'entreprise, et non du représentant. Confirmant l'intuition, l'analyse juridique exposée ci-après confirmera cette proposition.

Considérée comme une boîte noire, l'entreprise est-elle alors pour autant une entité morale ? En ayant en vue d'éclaircir un problème pratique de justice irisée (entre justice locale et justice globale, cf. chapitre 4), il y a davantage d'arguments pour choisir de répondre par l'affirmative que par la négative. On considérera ici l'entreprise comme une entité morale, dans la mesure où elle constitue une unité de décisions et où, dans notre société, elle a un certain statut et fait l'objet d'attentes à caractère moral. Plusieurs éléments, notamment d'ordre juridique, philosophique et positif¹⁵¹, viennent étayer cette approche.

1.2. L'entreprise comme entité morale

1.2.1. Les deux apports du Droit

Le Droit français¹⁵² considère l'entreprise comme une entité morale : les sociétés commerciales jouissent d'une personnalité morale à compter de leur date d'immatriculation

¹⁵¹ Sans prétendre déduire le devoir-être de l'être, donc le normatif du positif, on suppose ici que certains éléments positifs, une fois analysés et mis en perspective leur caractère « universalisable », peuvent apporter un éclairage utile sur le problème posé.

¹⁵² On se limite ici volontairement au Droit français, mais il est à noter que d'autres Droits nationaux sont même plus explicites : le Droit canadien stipule que les corporations, donc notamment les entreprises, possèdent une personnalité légale distincte (donc des actionnaires, salariés, etc.). On parle alors d'un « voile corporatif », empêchant les tribunaux de remonter aux administrateurs ou actionnaires, sauf dans des cas exceptionnels. Ces corporations ont les mêmes droits qu'un être humain aux yeux de la loi, comme en témoigne le fait que la « loi d'interprétation », loi fédérale qui fournit des lignes directrices en matière de terminologie des lois fédérales,

au Registre du Commerce et des Sociétés. Ceci leur confère notamment un nom, un siège social, un patrimoine, une nationalité, et une vie juridique propre grâce à laquelle elles peuvent passer des contrats, ester¹⁵³ en justice et voir leur responsabilité civile et pénale mises en jeu. Le Droit considère donc l'entreprise comme une entité, une et unique. Plus encore, tout en continuant de juger responsables pénalement ses dirigeants, le Droit juge l'entreprise responsable de ses actes, en l'obligeant à répondre de ceux-ci, et en la pénalisant le cas échéant, en vertu de l'article 121-2 du nouveau code pénal de 1994. Le Droit affirme donc que l'entreprise est une entité autonome, un véritable agent, qui agit, et qui est responsable : c'est là le premier apport du Droit. Le Droit confirme donc le positionnement théorique consistant à considérer l'entreprise comme une entité¹⁵⁴.

Le fait que le Droit reconnaisse l'entreprise comme une personne morale ne lui confère pas *ipso facto* un réel statut moral au sens philosophique. L'adjectif moral qu'utilise le Droit s'oppose à « physique », au sens de personne physique (l'individu, l'être humain), ou à « matériel » au sens où l'on parle d'un préjudice réel, mesurable (qui s'oppose à un préjudice moral). Ainsi, pour continuer le raisonnement sur un aspect plus moral, au sens philosophique, de l'entreprise, deux voies peuvent être empruntées à ce stade : une voie directe, et une voie indirecte recourant à des éléments non juridiques mais positifs.

1.2.1.1. La voie directe

Le Droit accorde à l'entreprise certaines caractéristiques relevant de la moralité. En effet, une société commerciale, en tant que personne morale, a le droit de défendre son honneur, de faire respecter son image contre une utilisation abusive, d'obtenir réparation d'un préjudice moral, de se prévaloir d'un droit au respect de sa vie privée, etc. (Mercadal et Janin, 1998). Ces caractéristiques, par les termes mêmes utilisés (honneur, vie privée, préjudice moral), vont clairement dans le sens d'une reconnaissance de l'entreprise comme entité morale.

stipule que le terme « personne », avec ses synonymes, s'applique aussi à une entreprise. (cf. Commission sur la démocratie canadienne et la responsabilité des entreprises, 2001).

¹⁵³ On reprend ici le vocabulaire juridique usuel, signifiant « soutenir une action en justice comme demandeur ou défendeur ». (Source : Petit Robert)

¹⁵⁴ On ne détaille pas davantage cet aspect, notamment sur la controverse entre une version positive ou idéaliste du Droit : par exemple, selon le juriste allemand Kelsen, le Droit est positif et n'établit que des nœuds d'imputation utiles à l'organisation de la vie en société. L'entreprise ne serait donc qu'un de ces nœuds, utile dans la pratique, mais n'aurait pas pour autant d'existence ontologique en tant que telle.

La dimension proprement morale de l'entreprise ressort plus nettement de certaines décisions du Conseil Constitutionnel français. Celui-ci reconnaît en particulier aux entreprises le bénéfice du principe général d'égalité de traitement énoncé dans l'article 6 de la Déclaration des Droits de l'Homme et du Citoyen de 1789. Ce principe, qui s'applique initialement à l'individu, est donc transposé à l'entreprise. Par exemple, le Conseil Constitutionnel a reconnu le principe d'égalité de traitement entre les journaux de la presse d'opinion, lors de l'examen de la proposition d'abandon des créances détenues par l'Etat sur la société du journal l'Humanité (Conseil Constitutionnel, 2000). Il a également mis en avant, lors de l'examen de la Taxe Générale sur les Activités Polluantes (cf. l'article 37 de ladite décision), qu'un principe d'égalité devant l'impôt devait prévaloir entre le secteur des transports, les entreprises intensives en énergie et les entreprises peu intensives en énergie des autres secteurs, et l'administration. Et tout comme pour l'individu, le Conseil Constitutionnel ne prône pas toujours pour l'entreprise un principe d'égalité stricte¹⁵⁵.

Le Droit français considère donc l'entreprise digne de bénéficier du principe d'égalité de traitement, initialement appliqué à l'individu, accordant ainsi à l'entreprise un statut moral. Mais n'est-ce qu'un simple artifice juridique utile pour faire respecter la loi ou vivre en communauté ? L'implication véritablement morale dans un sens plus philosophique peut en effet être discutée, notamment en arguant du fait que tous ces attributs et droits « moraux » résultent indirectement du Droit de la concurrence, droit d'ordre public qui vise à éviter les atteintes à la concurrence, de façon à préserver le surplus collectif, c'est-à-dire celui de l'individu consommateur-actionnaire. En effet, la plupart des dispositions visant à instaurer une certaine égalité de traitement entre entreprises, ou une certaine « justice », peuvent être finalement lues comme des pratiques de défense de l'intérêt général (en considérant le bien-être collectif, ou le progrès technique et économique par exemple) face aux conséquences autodestructrices de la concurrence non régulée ; l'Etat cherche à éviter les pratiques

¹⁵⁵ « Le principe d'égalité ne s'oppose ni à ce que le législateur règle de façon différente des situations différentes, ni à ce qu'il déroge à l'égalité pour des raisons d'intérêt général, pourvu que, dans l'un et l'autre cas, la différence de traitement qui en résulte soit en rapport avec l'objet de la loi qui l'établit » (Exposé « Le principe d'égalité », Conseil Constitutionnel, 2001). Par contre, dans ce cas, il faut que « la différenciation soit fondée sur un critère objectif, raisonnable, " pertinent " au regard du but poursuivi ». Et le Conseil insiste : « l'important est que le critère choisi pour différencier apparaisse en rapport direct avec le but poursuivi. Si tel n'est pas le cas, la disposition est censurée. Ainsi, en a-t-il été, en 2000, pour "l'écotaxe" en ce que son objet était de lutter contre l'effet de serre, alors que son assiette comprenait la consommation d'énergie électrique qui, en raison de son origine en France, ne contribue pas à l'émission de gaz à effet de serre ».

discriminatoires, la concurrence déloyale, les prix anormalement bas¹⁵⁶, etc. Ainsi, ce deuxième apport du Droit peut rester éclairant, et même encourageant pour la tentative d'application d'un raisonnement moral vis-à-vis de l'entreprise, mais ne constitue pas un élément suffisamment tangible pour qu'on s'en contente.

1.2.1.2. La voie indirecte

Le Droit donne forme à l'idée que l'entreprise est une entité, un véritable agent. Mais celle-ci est-elle pour autant un sujet moral ? Au delà du Droit, il apparaît tout au moins que, de fait, les salariés, la société civile, et même les investisseurs jugent moralement les actions de l'entreprise, à l'image des fonds d'investissements éthiques qui financent les entreprises en fonction de leur gestion de l'environnement, du personnel, de la production, etc. Réciproquement, les entreprises communiquent de plus en plus sur le plan éthique.

1. Les attentes des parties prenantes, ou la théorie des « stakeholders »

Des évènements récents, comme le conflit sur les OGM, le saccage de champs expérimentaux, ou encore la crise sanitaire due à la maladie de la vache folle, ont mis en évidence le fait que consommateurs et société civile s'intéressaient de plus en plus à la composition précise du produit et à son mode de fabrication : il existe une réelle demande sociale de traçabilité, et plus généralement de transparence vis-à-vis de l'entreprise. Les autorités publiques ont donné un visage plus formel à cette demande, via notamment la loi sur les nouvelles régulations économiques (NRE), qui oblige les entreprises cotées de rendre compte des conséquences sociales et environnementales de leur activité dans leur rapport annuel. La société civile (collectivités locales, associations écologistes, etc.) participe même de plus en plus aux prises de décision dans l'entreprise via des groupes de concertation. Certains cimentiers, par exemple, recourent à ce processus lors des réflexions sur l'implantation et la gestion de leurs cimenteries. Consommateurs et société civile émettent donc des jugements sur ce que l'entreprise doit faire et ne pas faire, ce qui est bien et ce qui n'est pas bien. Lorsque ce jugement est négatif, les conséquences peuvent même être assez violentes : arrachage des plants expérimentaux pour les OGM, appel à boycotter des entreprises ayant un comportement jugé immoral, comme Nike qui faisait travailler des

¹⁵⁶ L'abus de position dominante et la revente à perte sont des comportements illégaux et répréhensibles.

enfants dans des pays en voie de développement, ou encore les très vives contestations sociales lors de la fermeture de Renault Vilvoorde, site peu rentable alors que l'entreprise d'appartenance faisait globalement des profits.

L'exemple le plus frappant de l'existence d'un jugement moral sur l'entreprise est le développement de ce qu'on appelle « l'investissement socialement responsable ». Nés aux USA dans les années vingt, les fonds éthiques, qui constituent la principale forme de ce nouveau type d'investissement, cherchent à n'investir que dans des entreprises qui affichent et adoptent des comportements éthiques, vis-à-vis des salariés, des consommateurs, de la société civile, de l'environnement, etc. En augmentation forte depuis 1997 (passée aux USA de 1185 milliards de dollars en 1997 à 2160 milliards en 1999¹⁵⁷) aux USA et en Europe (les agences de notation éthique comme ARESE se développent depuis 1998), cette nouvelle forme d'investissement montre que les investisseurs évaluent, via les agences de notation spécialisées, et jugent les actions des entreprises en fonction de certains critères éthiques ; il s'agit donc de jugements moraux, sur les actions bonnes et mauvaises menées par l'entreprise. Ces deux formes de pression, que cela soit par les consommateurs et société civile (effet pull), ou par les actionnaires (effet push) prennent dans la pratique de multiples aspects, et annoncent un style nouveau de gouvernance (ORSE, 2002).

Ballet et De Bry (2001, p.118) expliquent la place nouvelle de l'entreprise (et les attentes qu'elle suscite) en partie par la crise de l'Etat-Providence : « *cette crise de l'Etat-Providence remet au premier plan le rôle central de l'entreprise.... Sous la pression de l'opinion publique et des pouvoirs publics qui ne réussissent pas à réguler la situation sociale, l'entreprise se voit contrainte de prendre en compte son environnement tant sur le plan économique que social et écologique...* ». Le regard vis-à-vis de l'entreprise a changé, et ces auteurs concluent que « *l'entreprise (est devenue) citoyenne* » : ce terme (« *good citizen* »), né aux USA dans les années 1970 et arrivé en Europe vingt ans après, illustre le fait que l'entreprise a acquis un nouveau statut, celui d'une entité devant répondre à des attentes de la société et endosser une responsabilité¹⁵⁸. La frontière entre l'individu, seul être moral, et l'entreprise se réduit ici, en conférant à celle-ci le pouvoir d'agir et de décider comme une entité, avec son pendant, la responsabilité.

¹⁵⁷ Source : Plihon et Ponssard (2002).

¹⁵⁸ C'est d'ailleurs sur le thème de la responsabilité que les deux auteurs cherchent un parallèle entre individu et entreprise. Mais ils ne font pas véritablement de lien avec la moralité.

Il faut reconnaître que nombre d'entreprises, loin de refuser l'évaluation morale, adoptent de ce point de vue un comportement proactif, qui va au-delà des exigences imposées par la législation en vigueur, et acceptent d'être jugées sur un tel mode.

2. Les entreprises acceptent d'être jugées moralement

De nombreuses entreprises édictent des codes ou chartes éthiques, à usage interne et externe, (à l'image d'Auchan, d'IBM France, d'AGF, de Renault, de Lafarge, de Bouygues, de Nestlé, d'OTIS), et/ou communiquent aussi sur le thème de la protection de l'environnement et du développement durable. Le PNUE estime d'ailleurs qu'au niveau mondial plus de 2000 entreprises établissent des rapports environnementaux, souvent faciles d'accès. Beaucoup d'entreprises adoptent donc un comportement proactif, en communiquant sur leur démarche au regard de valeurs sociales (protection de l'environnement, éthique managériale au sein de l'entreprise, rapport avec la société civile, etc.), avant même que ces pratiques ne soient rendues obligatoires par la réglementation ; elles affirment et mettent en avant leur responsabilité sociale¹⁵⁹. La plupart des entreprises acceptent donc d'être jugées moralement, et, pour certaines, prennent des engagements et développent des partenariats à caractère éthique (humanitaire ou environnemental). Elles organisent même des lieux de réflexion collective interentreprises sur ce sujet¹⁶⁰. Parallèlement, la Commission européenne essaie de trouver des mécanismes incitant les entreprises à prendre davantage en compte leur responsabilité sociale (Commission européenne, 2001b). Ainsi, la société civile et les autorités publiques demandent à l'entreprise, d'endosser une responsabilité sociale, et

¹⁵⁹ « Le concept de responsabilité sociale des entreprises signifie essentiellement que celles-ci décident de leur propre initiative de contribuer à améliorer la société et rendre plus propre l'environnement. La plupart des définitions (...) décrivent ce concept comme l'intégration volontaire des préoccupations sociales et écologiques des entreprises à leurs activités commerciales et leurs relations avec leurs parties prenantes » (Commission européenne, 2001b).

¹⁶⁰ La deuxième édition du Forum du développement durable et de l'entreprise responsable (FEDERE), en mars 2003, en est un exemple récent. Deux autres manifestations internationales ont mis aussi en avant l'idée d'une responsabilité sociale des entreprises : le forum économique mondial, regroupant plus de deux milliers d'entreprises, a lancé récemment (en 2001) la *Global Corporate Citizenship Initiative* (Initiative citoyenne globale des entreprises) qui est à l'origine du *Leadership Challenge for CEO's and boards*, laquelle recommande aux dirigeants un cadre d'action pour mettre en œuvre des principes et des pratiques d'une gestion des impacts sur la société et des relations avec les parties prenantes ; l'ONU, en la personne de son secrétaire général Kofi Annan a lancé en juillet 2002 le *Global Compact* (Pacte mondial) composé de neuf principes, tous centrés sur une dimension très sociale, sur lesquels les 800 entreprises signataires se sont déjà engagées.

cherchent à mettre en place les mécanismes correspondants, même si la définition de cette responsabilité est encore floue (Gendron, 2000).

Les raisons d'un tel comportement proactif de la part de l'entreprise sont variées, mais beaucoup sont sans doute à lier à son espoir de se distinguer de ses concurrents, et à terme d'accroître sa rentabilité. Le Livre vert explicite certaines de ces raisons : les entreprises cherchent notamment à séduire les consommateurs et ainsi peuvent mieux vendre leur produits grâce à une bonne réputation, et à favoriser un bon climat de travail, en faisant mieux participer les salariés et ainsi peuvent augmenter la productivité. Quant aux investisseurs, ils sont également visés, puisque : *« être reconnue comme une entreprise socialement responsable peut jouer en faveur de la cotation de l'entreprise et apporte donc un avantage financier concret »* (Commission européenne, 2001b, p.9) ; les résultats récents des indices dits sociaux comme le Domini 400 Social Index ou le Dow Jones Sustainable Index sont d'ailleurs meilleurs que ceux des indices classiques, uniquement financiers¹⁶¹, illustrant ainsi le dynamisme sur ces marchés. Raisonant également à plus long terme, certaines entreprises chercheraient à garantir leur développement en essayant de se prémunir contre les problèmes de contestation sociale et environnementale¹⁶² ; adopter un comportement proactif en endossant sa responsabilité sociale pourrait être une bonne stratégie dans ce cadre. Ce comportement intéressé suffirait à disqualifier le comportement moral de l'entreprise (mais d'ailleurs pas son statut moral) si l'on suivait le rigorisme kantien, mais celui-ci n'est qu'un point de vue particulier sur la moralité. En outre, le problème ici n'est pas tant de savoir si l'entreprise se comporte moralement que de montrer qu'elle en a bien la capacité : elle est bien un sujet moral, capable ou non de comportement en accord avec la moralité.

En s'appuyant sur une étude sociologique sur l'éthique des affaires, Salmon (2002, p.28) met en évidence une autre raison de ce comportement : l'entreprise se perçoit comme investie d'une mission envers la société. *« De nombreux textes issus de l'entreprise ou de la littérature managériale montrent en effet combien l'éthique paraît s'appuyer sur une crise du sens (sens du travail, sens de l'activité) pour justifier la reformulation des finalités de l'organisation qui relieraient les buts de l'entreprise au bien-être des hommes, à l'intérêt général ou au bien commun. (...) C'est donc un déficit, une pénurie, un manque qui est décrit,*

¹⁶¹ Le Livre vert précise que le DSI a dépassé de 1 % le S&P 500 en termes de rendement global annualisé, et le Dow Jones Sustainable Index a progressé de 180% depuis 1993 contre 125 % pour le Dow Jones Global Index.

¹⁶² Sur ce point, la notion de « gestion contestable » avancée par Hommel et Godard est éclairante (Hommel et Godard, 2001 ; Godard, 2002).

sur lequel l'entreprise s'appuie pour justifier l'offre de repères et de normes pour l'action qu'elle définit dans le cadre de cette éthique de l'entreprise. « Produire des valeurs pour restaurer notre capacité d'action et notre foi en l'avenir, voilà qui vaut mieux que le vide, (...) l'entreprise est aujourd'hui la seule à pouvoir tenir ce rôle » disent certains promoteurs (de l'éthique des affaires) ». L'auteur conclut : « le besoin de sens, analysé et reconnu par les dirigeants, justifierait les réponses fournies actuellement par l'entreprise en termes de production de repères proposés dans le cadre d'une « éthique identitaire » constitutive tout à la fois de l'identité de l'entreprise et de ses membres, et porteuse, dans le même temps, du sens de responsabilité que l'entreprise entend exercer à l'égard de la collectivité ». L'entreprise semble donc, d'après Ballet de De Bry, non seulement contrainte de prendre en compte sa responsabilité sociale, mais aussi, explique Salmon, revendiquer ce souci du bien-être commun.

Que penser alors d'une entité, disposant manifestement d'une certaine forme d'autonomie (ce que montre le Droit), dont on juge les actions d'un point de vue moral, et qui accepte d'être jugée ainsi ? Pourrait-on juger ainsi les actions d'une entité qui n'a pas de statut moral ? On ne juge pas moralement les actions d'un fusil, d'un ordinateur, d'une plante, ou d'un animal. Si les entités morales que sont les consommateurs, citoyens, et salariés jugent sciemment, comme elles le font dans la réalité, les actions des entreprises d'un point de vue moral, les entreprises étant considérées par ailleurs comme des acteurs responsables, c'est qu'elles considèrent l'entreprise comme une entité morale, comme un sujet moral. La nécessaire réciprocité entre agents moraux implique qu'on adopte vis-à-vis d'elle un raisonnement moral : prendre en compte, en pratique dans le cadre des politiques publiques, un souci d'équité vis-à-vis de l'entreprise en tant que telle semble donc être justifié.

1.2.2. La référence à la philosophie

Une seconde approche s'inscrit directement dans le mouvement de la philosophie morale et politique depuis le XVIII^{ème} siècle, où les thèmes de la liberté et de l'autonomie sont apparus comme des éléments clés pour penser l'homme, et par extension pour penser l'entité morale. Alexis de Tocqueville, dans *De la démocratie en Amérique* (1835), note qu'Anciens et Modernes n'ont pas la même conception de l'individu ; on est passé d'un monde dans lequel l'Autre était perçu comme différent par nature et l'idée de hiérarchie était

omniprésente, à un monde dans lequel l'Autre est vu comme un semblable et le sentiment d'égalité peut émerger. De même, dans *De la liberté des Anciens comparée à celle des Modernes* (1819), Benjamin Constant observe qu'il y avait, chez les Anciens, assujettissement de l'individu au but de la communauté, tandis que chez les Modernes il y a indépendance morale de l'individu vis-à-vis du collectif. Alors que l'Antiquité voyait en l'individu un être s'accomplissant par son inscription dans un tout, dans un cosmos, et que là se déterminait sa juste place, la Modernité voit en lui un être libre, non tributaire d'une référence extérieure, qu'il s'agisse d'un Dieu transcendant ou de traditions.

Cette nouvelle conception de l'homme a des implications pour la notion de justice : « *la question de la justice, centrée par les Modernes sur l'homme, (était) intimement liée pour les Anciens à la question du monde* » (Balaudé, 1996 : p . 8). Les raisonnements sur la justice sont désormais applicables à toute entité humaine à laquelle sont reconnues une indépendance morale et l'absence d'assujettissement pur et simple au collectif. Les théories modernes de la justice, développées en première partie, sont fondées, on l'a vu, sur cette conception de l'homme. Or la liberté, l'indépendance et l'autonomie dans les choix et dans la détermination de plans de vie et de projets, qui sont devenues des éléments clés pour penser l'individu moderne, sont également centrales pour penser l'entreprise au sein de l'organisation économique des pays industriels à économie de marché. En effet, dans nos sociétés, l'entreprise est vue, et considérée par le Droit et la Gestion, comme une entité preneuse de décision, et autonome dans ses choix, capable de se projeter dans l'avenir et de définir un plan de vie. Etablissant sur ces caractéristiques un parallèle entre l'homme et l'entreprise, on est tenté ici de trouver une certaine consistance à l'idée de pouvoir appliquer à l'entreprise des raisonnements formulés en termes d'équité. D'ailleurs, allant dans ce sens de la Modernité, certains travaux sur les théories de la justice (Elster, 1992 ; Fleurbaey, 1996) explicitent que ce qu'elles entendent par "individus" désigne en réalité des entités justiciables abstraites, qui peuvent bien être des entreprises. Rawls (1987) également ajoute des organisations (telles que nations, églises, entreprises, équipes et associations) dans sa liste des parties possibles dans la position originelle afin de déterminer les règles d'une société juste.

Ce ne serait pas la première fois en philosophie qu'un raisonnement moral s'appliquerait à une entité supra-individuelle : on retrouve cette idée d'entité morale et de souci moral la concernant par exemple dans les considérations sur les théories de la justice internationale.

En s'appuyant sur sa « *théorie de la justice comme équité* » définie au sein d'une nation (que Rawls nomme « *société bien ordonnée* »), Rawls (1996) propose dans une deuxième étape de réfléchir à une justice internationale entre nations (et non directement entre les individus). Il dissocie ainsi totalement les questions de justice domestique (à l'intérieur de la société) et la justice internationale : « *dans le premier usage que nous faisons de la position originelle (définition de la justice domestique comme équité), la société interne est considérée comme fermée, puisque nous faisons abstraction des relations avec les autres sociétés* » (Rawls, 1996 : p. 56). Pour la question internationale, c'est la société bien ordonnée (une fois la justice comme équité établie) qui est l'agent de référence : au niveau international, ce sont les sociétés entre elles qui comptent et non l'ensemble des individus en tant que tels. Rawls juge même nécessaire d'approfondir ce « *second problème préliminaire* » : il explique qu'il n'y a pas de réponse claire a priori à la question de savoir s'il faut, au niveau international, se référer aux sociétés déjà bien ordonnées ou aux personnes, mais que (i) d'une part la construction de sa théorie a commencé par la justice domestique, et que le Droit des Gens n'en est qu'un prolongement, (ii) et d'autre part que c'est sous la forme d'Etats que les peuples sont constitués et que les principes de justice internationale « *doivent, afin d'être réalisables, se révéler acceptables par l'opinion publique réfléchie et bien pesée des peuples et de leur pouvoir politique* » (Rawls, 1996 : p. 59). Il s'agit donc là d'une raison pragmatique, en ce sens que les individus doivent définir ensemble un pouvoir politique, qui ne peut être que l'Etat, car il n'y a pas de pouvoir politique au niveau mondial¹⁶³. La théorie de Rawls s'adapterait mal à un ensemble d'individus dont les pensées seraient politiquement très hétérogènes (sa théorie concerne les sociétés démocratiques), puisque lors de la position originelle les individus doivent parvenir à un accord unanime sur les principes de base de la société à mettre en place : ce caractère politique est essentiel dans la construction rawlsienne, et rend donc très difficile un raisonnement partant de l'absence de sociétés constituées pour élaborer autre chose qu'une société unique au niveau international. Brahic (2002) met également en avant ce point : « *dans les analyses rawlsiennes, la pratique de l'équité à travers un procédé comme la position originelle est utilisée pour élaborer le choix de la structure politique et sociale de base de chaque société, une société fonctionnant comme unité politique ; il est alors difficile d'appliquer ce raisonnement à l'humanité toute entière sans qu'une base institutionnelle adéquate soit établie* » (Brahic, 2002 : p. 26). Egalement sur le

¹⁶³ Et fort heureusement d'après Rawls, car, suivant Kant dans son *Projet de paix perpétuelle* (1795), il explique qu'« *un Etat mondial serait soit tyrannique pour ne pas dire autocratique, soit déchiré par la guerre civile, les peuples et les cultures distincts essayant d'y conquérir leur autonomie* » (Rawls, 1993 : p. 350).

thème de la justice internationale, Sen (1999), tout en rejetant la théorie de Rawls, propose aussi de se référer à une entité supra-individuelle, définie cette fois en termes différents de la nationalité : il s'agit de considérer l'affiliation des individus à des groupes particuliers dont les membres ont des caractéristiques communes (Sen parle alors « *d'affiliation multiple* »).

Sans nous prononcer sur la pertinence de ces deux théories¹⁶⁴, nous retenons ici tout de même un élément central pour le propos : une entité supra-individuelle peut être retenue comme sujet moral.

1.2.3. La perception de l'entreprise : elle est porteuse de valeurs

Nous avons jusqu'à présent exploré plusieurs approches analytiques. Il est apparu que, pour le Droit et la philosophie, l'entreprise pouvait être, de nos jours et dans nos sociétés, considérée comme une entité libre, autonome, preneuse de décision, et également responsable. Elle était même jugée d'un point de vue moral, et elle acceptait ce jugement ; le statut moral de l'entreprise était alors mis en évidence. Un autre type de considération, plus positif, peut aussi intervenir pour le mettre en lumière, en insistant sur une autre dimension de la notion d'entité morale¹⁶⁵, venant de l'univers kantien : être également une fin et jamais simplement un moyen.

On trouve cette idée dans le rapport Viénot (1995), lorsqu'il insiste sur le fait que « *l'entreprise poursuit des fins propres, distinctes notamment de celles de ses actionnaires, de ses salariés, de ses fournisseurs et de ses clients* » et que « *la mission du Conseil d'administration consiste à défendre en toutes circonstances l'intérêt de la société, qui ne saurait se confondre avec celui des actionnaires* ». Ainsi, l'entreprise est non seulement responsable mais aussi totalement autonome en ce sens qu'elle poursuit sciemment ses propres fins¹⁶⁶, c'est-à-dire elle cherche à développer ses propres projets (tant la définition de

¹⁶⁴ Pour une discussion critique de ces théories de la justice internationale, la lecture du commentaire de Stanley Hoffman, faisant suite au texte de Rawls dans sa traduction française (1993), et de *Justice internationale et solidarité* (Chauvier, 1999) est instructive.

¹⁶⁵ Montefiore (1996) souligne en effet que « *la notion de qualité d'agent responsable n'est pas la seule composante importante du concept moderne de la personne. Le terme « personne » est aussi très largement utilisé pour désigner l'être humain individuel comme porteur de valeur* » (p. 692).

¹⁶⁶ French (1979) fut d'ailleurs un des premiers à établir la personnalité morale de l'entreprise, d'un point de vue philosophique, en voyant dans l'idée d'intentionnalité (de l'individu, mais aussi de l'entreprise) un argument clé.

la production que son mode de production) qu'elle pense être rentables, et qu'elle n'est pas assujettie aux fins d'autrui (en particulier les individus qui la composent)¹⁶⁷.

Par ailleurs, l'observation des faits montre que des entités collectives ont une importance et une consistance telles qu'elles peuvent absorber l'attention et les talents de leurs membres, qui leur accordent beaucoup de temps et d'énergie physique et mentale, voire même susciter leur engagement réel, qui peut aller jusqu'à la mort de ces personnes physiques : de telles entités peuvent être des associations, des Etats, et même des entreprises. Comment expliquer que certains, voire la société dans son ensemble, considèrent l'entreprise comme autre chose qu'une simple boîte noire cherchant à faire du profit (vision économiste), ou une simple boîte noire, peut-être vide, dont dépendent des salariés et même des collectivités locales (vision sociale ou gestionnaire) ? L'hypothèse que nous avançons ici est qu'une entreprise acquiert, dans une mesure variable, une valeur propre en tant qu'aventure humaine et technique singulière, associant savoir-être et savoir-faire particuliers. Elle peut concourir à la constitution des identités, voire même à la formation d'une communauté ; elle peut faire l'objet d'un attachement symbolique, dont l'explication est d'ailleurs souvent historique ; elle peut également véhiculer des valeurs auxquelles individus, groupes sociaux ou même autorités publiques peuvent adhérer et qu'ils peuvent vouloir défendre ; elle peut enfin être la dépositaire d'un savoir collectif particulier qu'il serait préjudiciable à la collectivité de voir disparaître. Toutes ces raisons justifient que l'entreprise ait une certaine consistance, qu'on pourrait qualifier de morale, aux yeux des salariés et des communautés locales notamment, mais aussi aux yeux du législateur et de la société dans son ensemble. Des entités supra-individuelles, en tant que porteuses de valeurs, inspirent donc le respect, qui ne se confond pas avec le respect envers les individus qui les composent. Tout cela rend ces entités dignes d'être l'objet d'un raisonnement en termes moraux.

L'analyse des situations réelles d'allocation de ressources publiques confirme le raisonnement: nombre d'acteurs, que ceux-ci soient des représentants agricoles, des représentants d'associations d'entreprises, des représentants des entreprises elles-mêmes ou des administrations, revendiquent la prise en compte d'un souci d'équité dans la distribution des aides agricoles, ou des permis négociables, entre entreprises. De fait, il existe une réelle

¹⁶⁷ L'entreprise est autonome et porte elle-même ses propres projets qu'elle espère être rentables : ces deux caractéristiques (l'autonomie, et le caractère intentionnel de l'activité) sont d'ailleurs cruciales dans les traités sur le droit européen de la concurrence pour définir les entités, dénommées « undertakings », devant y être soumises (Louri, 2002).

demande sociale d'un traitement équitable des entreprises ; celles-ci méritent donc de faire l'objet de considérations morales, d'après les acteurs concernés.

Ainsi, une réflexion morale ayant pour objet l'entreprise apparaît légitime, rendant pertinente une évaluation des politiques publiques à partir, non des individus affectés, mais des entreprises prises comme entités, même si la différence de statut des référents ne saurait laisser inchangés les considérations morales et les principes de justice appliqués à l'individu lorsqu'il s'agit de les transposer au monde de l'entreprise. Comme l'individu, l'entreprise, en tant qu'entité morale, accède au domaine des droits et des devoirs : en effet, elle n'est ni un esclave qui obéit à des ordres ou à des contingences extérieures qui réduisent à une seule possibilité son champ des possibles (elle a donc des droits), ni un souverain tout-puissant qui n'aurait aucun devoir et qui serait en quelque sorte a-moral, car finalement responsable de rien. Quels sont alors les droits et les devoirs de l'entreprise ? Deux caractéristiques de l'entreprise sont fondamentales, et devront être prises en compte dans la transposition des raisonnements, donc dans la définition des droits et devoirs : d'une part, tout comme il convient de respecter la pluralité des conceptions de la vie bonne chez l'individu (nos sociétés démocratiques sont fondées sur cette vision issue des Modernes), il convient de respecter la pluralité des projets défendables par l'entreprise ; d'autre part, étant dans nos sociétés à économie de marché et même si elle peut défendre un projet par ailleurs louable, l'entreprise n'est pas à confondre avec une association à but non lucratif¹⁶⁸.

2. Les droits de l'entreprise comme entité morale

Quelles considérations morales, et quels principes de justice pourraient et devraient s'appliquer à l'entreprise? La réponse est d'abord à relier aux demandes légitimes ou droits que l'entreprise peut mettre en avant, en tant qu'entité morale. Le chapitre 4 s'est attaché à présenter diverses théories modernes de la justice : quasiment toutes ont pour objectif de définir précisément mais de manière théorique les droits de l'individu en tant qu'entité morale, et les modalités pour les rendre effectifs. Reprenant leur démarche mais en

¹⁶⁸ Nous ne remettons pas en cause dans la thèse le principe même de la concurrence (cf. note 197).

l'appliquant à l'entreprise, on peut tenter de cerner ses droits. Les théories de la justice se réfèrent traditionnellement au bien-être de l'individu, mais le bien-être d'une entreprise, à l'instar de celui de l'individu, est difficile à définir. Les théories post-welfaristes semblent, dans ce cadre, plus pertinentes que les théories welfaristes, d'autant qu'elles reconnaissent comme attribut essentiel de l'entité morale sa responsabilité (même partielle) dans ses choix de vie et l'utilisation de ses ressources (Maguain, 2002), qui est aussi un élément essentiel pour l'entreprise. Certains principes comme la compensation des handicaps, ou celui plus général de « l'égalisation des chances à... » pourraient par exemple être pertinents, appliqués à l'entreprise. Il est utile d'explicitier et de justifier les droits de l'entreprise afin de déterminer l'indemnisation qu'elle peut légitimement attendre d'une société juste pour les éléments dont elle n'est pas responsable mais qui influent sur elle : ceux-ci sont reliés à l'idée d'une concurrence juste. Trois types de droits sont centraux et donc intéressants à analyser : le droit à la survie et le droit à une égalité de traitement, qui sont des droits fondamentaux pour l'individu, et le droit à une égalité des chances à exprimer sa compétitivité. C'est à partir d'eux que sera menée la discussion.

2.1. Le bien-être d'une entreprise : une notion ambiguë

Le bien-être d'une entreprise est une notion difficile à définir. Certes, beaucoup y verront le profit, le profit actualisé, le chiffre d'affaires ou la stabilité des parts de marché, ou encore, de façon plus globale, la valeur patrimoniale de l'entreprise. Or quel que soit l'indicateur financier et agrégatif retenu, le bien-être d'une entreprise ne se réduit pas à cette dimension : le profit, ou tout au critère, n'est pas le seul indicateur de la satisfaction de l'entreprise, même s'il est une variable clé en tant que condition de viabilité essentielle de l'entreprise. Sa réputation, sa stabilité, sa capacité à formuler et à conduire des projets, la reconnaissance de sa valeur sociale sont autant d'éléments importants à prendre en compte.

Par ailleurs, ne regarder, pour le législateur, que le bien-être d'une entreprise, c'est-à-dire une photographie à un instant donné, l'empêche de considérer d'autres éléments déterminants de la vie de l'entreprise, comme ses caractéristiques propres, sa prise de risque, sa responsabilité, ou encore sa capacité à convertir les ressources disponibles. Or c'est l'ensemble de ces éléments qui permettent de mieux cerner la notion de responsabilité, élément crucial chez l'individu, d'après les théories post-welfaristes de la justice, et qui l'est

aussi chez l'entreprise : parmi les théories de la justice, les théories post-welfaristes apparaissent les plus adaptées à l'entreprise.

2.2. Le droit à la survie

Le droit à la survie, qui est un droit fondamental chez l'individu, dont la vie semble toujours devoir être préservée d'après les théories post-welfaristes, n'est pas une notion pertinente pour l'entreprise, même si pour autant elle est toujours à considérer comme une entité morale. De prime abord, il semble exister une tension très forte entre ces deux aspects que sont la reconnaissance d'un statut moral à l'entreprise, et le déni d'un droit à la survie. Pourtant, deux types d'arguments peuvent corroborer cette idée : d'une part, le caractère unique, non interchangeable, qui est au cœur du statut moral de l'individu, ne se retrouve pas, ou tout du moins n'est pas aussi marqué pour l'entreprise ; d'autre part, parce que l'entreprise est une entité autonome, responsable, qui œuvre par nature dans un univers incertain, et est, par là, preneuse de risque, il est légitime de lui faire porter une responsabilité dans le cas d'un risque fatal qui s'est réalisé. Reprenons ici certains arguments.

Tandis que l'homme est absolument non interchangeable du point de vue moral (ce qui constitue le pilier central de la critique rawlsienne de l'utilitarisme), une entreprise peut parfois être assimilable à une autre : deux entreprises, du même secteur d'activité, employant un savoir-faire et un savoir-être comparables, n'étant pas porteuses de valeurs propres particulières, implantées dans le même bassin, semblent pouvoir être interchangeables. Ce cas, d'ailleurs, existe en pratique : une entreprise très endettée préfère déposer le bilan, et une nouvelle se crée, quasiment identique à la première, avec le même personnel, le même matériel et la même méthode de travail, mais avec un nom et parfois un dirigeant officiel différents. L'argument clé ici est que les capitaux financiers et humains sont en partie redéployables, et que les fins poursuivies par une entreprise peuvent l'être par une autre. Cette différence avec l'individu est cruciale, mais elle n'implique pas pour autant qu'une telle entreprise ne mérite aucune considération d'ordre moral : elle reste une entité autonome, responsable, et en cela digne de respect et de considération. Ce n'est pas tant la nature exacte des valeurs qu'elle défend, ou des savoir-être ou savoir-faire mobilisés, que la possibilité de développer de telles valeurs ou savoir-être et/ou savoir-faire qui rend l'entreprise respectable et digne d'être sujet moral et l'objet de considérations morales, à tout le moins minimales. En revanche, la consistance et la portée de ces considérations peuvent dépendre en partie de la

réalité et de la nature de ces valeurs ou ces savoir-être et/ou savoir-faire, qui peuvent être inégalement dignes d'intérêt. Ainsi, quelle consistance morale donner à une entreprise qui refuserait tout jugement moral, et qui ne se jugerait pas comme expérience humaine spécifique ? Sans affirmer qu'une telle entreprise n'a pas de statut moral, il est justifié de considérer qu'elle a une consistance morale moindre : sans savoir-faire et savoir-être spécifiques, sans être vectrice de valeurs propres, cette entreprise ne peut, et ne veut d'ailleurs, se prévaloir d'une identité particulière, qu'il faudrait s'attacher à préserver.

De plus, l'entreprise est, par définition, une entité qui entreprend dans un contexte incertain : cette action d'entreprendre est fondamentalement liée à une prise de risque. En économie de marché, toute entreprise décide de fournir un certain produit, mais sans jamais avoir de garantie que ce produit sera vendu à l'avenir dans les mêmes conditions (quantité, prix)¹⁶⁹. Intrinsèquement, une entreprise est une entité qui œuvre dans un univers incertain, et qui prend un risque pour chacun des quatre éléments suivants, en plus de celui lié à l'évolution de la réglementation et des technologies : le produit peut se révéler inutile ou de qualité insatisfaisante, le client peut être un mauvais client au sens où il est infidèle, à très faible pouvoir d'achat ou mauvais payeur, le coût de revient peut être trop élevé par rapport à la propension à payer du client ou aux offres des concurrents, et enfin un produit très attractif depuis plusieurs années peut devenir inintéressant. Ce risque global, difficilement probabilisable, fait cependant l'objet d'estimations, conduisant à la décision d'entrer ou non, et de rester ou non, sur le marché. La faillite d'une entreprise est donc la réalisation d'un risque intrinsèque, et seulement dans certains cas la manifestation d'un défaut de compétence ou d'une erreur de stratégie. C'est là une différence fondamentale avec l'individu qui n'est pas, par essence, preneur de risque : l'individu évolue certes dans un univers incertain, mais il ne met pas, à tout moment et par sa définition même, sa survie en jeu¹⁷⁰. Cette différence justifie le fait que la faillite d'une entreprise est moralement acceptable et justifiée si le risque¹⁷¹ pris se réalise.

¹⁶⁹ Le cas de l'agriculture en est un contre-exemple évident, qui s'explique historiquement par la volonté d'indépendance alimentaire de la France dans sa reconstruction de l'après-guerre.

¹⁷⁰ Prenons l'exemple d'un piéton prudent qui se fait renverser par une voiture alors qu'il traverse la route sur un passage clouté. Même si le piéton connaissait la probabilité de cet événement, il paraît difficile d'arguer que le piéton a pris ce risque, et doit être considéré, même partiellement, responsable du résultat.

¹⁷¹ On ne parle pas ici des risques anormaux (terrorisme, catastrophes naturelles, etc.) pour lequel l'Etat peut intervenir. Le risque considéré ici est le risque inhérent, intrinsèque à l'activité de l'entreprise. Ce thème sera repris dans le chapitre suivant.

Ainsi, parce que l'entreprise est dans une certaine mesure interchangeable, et qu'elle est par essence preneuse de risque, attributs qui doivent être respectés (dans un sens fort), on est fondé à contester l'existence d'un droit intrinsèque de l'entreprise à la survie économique. On retrouve ici une idée forte du droit de la concurrence, mais justifiée non à partir de considérations économiques, mais à partir de la nature même du statut moral accordé à l'entreprise comme entité preneuse de risques. Il est cependant possible, mais cela sera à justifier, qu'une entreprise particulière ait une importance telle, notamment liée à la préservation de l'intérêt national, que l'Etat prend à son égard des mesures favorables (ex. : subvention) ; mais cela ne saurait être érigé en principe universel, et est fondé plutôt en politique qu'en morale, à tout le moins au sens d'une équité entre entreprises.

2.3. Le droit à l'égalité de traitement

Les développements précédents sur la consistance morale de l'entreprise conduisent à s'interroger sur la considération minimale dont doivent pouvoir bénéficier toutes les entreprises, même celles qui semblent être parfaitement interchangeables. Cette considération a trait à l'égalité de traitement : ce principe est à ce point fondamental pour l'individu qu'il est inscrit dans la Déclaration des Droits de l'Homme et du Citoyen de 1789, et il semble pouvoir se retrouver pour l'entreprise. Toute entreprise, en tant qu'entité autonome, responsable, et potentiellement vectrice de valeurs, combinant savoir-être et savoir-faire, est digne d'une considération morale minimale, qui peut se traduire par un droit à une égalité de traitement entre toutes les entreprises. Le principe d'égalité de traitement a une portée simple et limitée, tout en s'appliquant à toutes les entreprises : il requiert que chaque entreprise soit appréhendée à partir des mêmes caractéristiques, et jugée à l'aune du même critère. Ainsi, (i) les caractéristiques retenues comme pertinentes sont les mêmes pour toutes les entreprises, et (ii) une égalité dans toutes ces caractéristiques doit entraîner un traitement identique des entreprises en question. Ce principe n'empêche pas l'introduction de différences prenant appui sur certaines caractéristiques pertinentes. Ici apparaît une justification morale du principe d'égalité de traitement que le Droit français a consacré.

2.4. Le droit à l'égalité des chances à exprimer sa compétitivité

Pour que toute entreprise, potentiellement rentable, puisse se développer, ce qui est la finalité d'une entité morale, il faut que l'Etat lui garantisse la possibilité d'œuvrer dans un contexte de concurrence juste, et, dans ce cadre, lui garantisse notamment la possibilité de mettre en avant ses propres capacités (au sens de ses caractéristiques particulières, sur les plans technique, humain, organisationnel, etc.) en limitant ou interdisant les pratiques pernicieuses de ses concurrents. Par exemple, l'existence d'un cartel, l'abus de position dominante, l'espionnage industriel, ou encore la violation de brevets sont des formes de concurrence qui ne permettent pas de laisser s'exprimer « correctement », c'est-à-dire de façon libre et suffisante, les caractéristiques propres d'une entreprise concurrente, qui pourtant pourrait proposer un bien à un prix et à des conditions intéressantes pour les consommateurs : ces pratiques violent le droit de chaque entreprise de faire valoir ces atouts de façon « correcte », ou encore de façon équitable. Se focalisant sur les conditions *ex-ante* (avant que ne se fasse l'achat du produit), ces conditions garantissent une égalité des chances à se développer, qui, en termes industriels, peut s'interpréter comme une égalité des chances à exprimer sa compétitivité¹⁷² : ici apparaît une certaine notion de justice, qui ne relève pas de la justice distributive (au sens où un bien serait à distribuer), mais plutôt d'une « justice d'encadrement ».

C'est ainsi qu'on pourrait comprendre le droit de la concurrence comme le cadre institutionnel dont toute entreprise a besoin *a minima* pour tenter de développer dans de bonnes conditions le projet qu'elle porte. En effet, le droit de la concurrence régit les conditions de concurrence, et exige notamment des conditions de concurrence loyale : l'abus de position dominante, la prédation, les cartels sont en règle générale interdits. Il est hors de propos ici d'étudier de manière approfondie le droit de la concurrence, mais il est instructif de rappeler simplement les lignes directrices de ce droit, analysées et justifiées par la Commission européenne : « *Competition in the marketplace is a simple and efficient means of guaranteeing consumers products and services of excellent quality at competitive prices. Suppliers (producers and traders) offer goods or services on the market to meet their customers' demands. Customers seek the best deal available in terms of quality and price for*

¹⁷² De nombreuses définitions de la compétitivité ont été proposées (cf. Krugman, 1994, et Debonneuil et Fontagné, 2003), notamment au sujet de la compétitivité d'un pays. Nous retenons ici une définition large, liée à l'évaluation faite par le marché des avantages concurrentiels de l'entreprise, comme le développe le paragraphe suivant.

the products they require. The best deal for customers emerges as a result of a contest between suppliers. Competition policy aims to ensure wider consumer choice, technological innovation and effective price competition, thus contributing to both consumer welfare and to the competitiveness of European industry. This is achieved by ensuring that companies compete rather than collude, that dominant companies do not abuse their market power and that efficiencies are passed on to final consumers. There are four main areas of action of European competition policy:

- *Antitrust & cartels: The elimination of agreements which restrict competition (e.g. price-fixing agreements, or cartels, between competitors) and of abuses by firms who hold a dominant position on the market.*
- *Merger control: The control of mergers between firms (e.g. a merger between two large groups which would result in their dominating the market).*
- *Liberalisation: introducing competition in monopolistic economic sectors (e.g. telecommunications).*
- *State aid control: The control of state aid measures by Member State governments to ensure that such measures do not distort competition in the Common Market (e.g. the prohibition of a state grant designed to keep a loss-making firm in business even though it has no prospect of recovery). »*

Tout l'attrait que les économistes trouvent à la concurrence est qu'elle met en compétition des entreprises qui n'ont pas les mêmes possibilités et capacités, permettant ainsi à certaines de se démarquer, en en tirant profit, et assurant finalement au consommateur le prix le plus faible possible pour un bien donné. Cette compétition, reconnaît la Commission, doit se faire sous des conditions strictes pour préserver le surplus du consommateur : respect du secret industriel, non abus de la position dominante, absence de collusion, complète légalité des processus, etc. Mais ces conditions, qui limitent la concurrence, peuvent aussi s'interpréter comme le moyen d'assurer à toute entreprise une égalité des chances à pouvoir exprimer sa compétitivité : il s'agit bien ici d'instaurer un cadre réglementaire strict dans lequel vont pouvoir s'exprimer les particularités des entreprises, notamment leurs atouts sur le plan technologique et humain, mais seulement elles, leur permettant ainsi de développer et d'essayer de valoriser sur le marché leurs caractéristiques, qui sont de potentiels avantages concurrentiels (Kay, 1993).

L'idée « d'égalité des chances à exprimer sa compétitivité », fait référence aux théories post-welfaristes, et notamment à la théorie rawlsienne. Elle est à préférer à d'autres formulations proches. Ainsi, égaliser les chances à être réellement compétitif serait une exigence très forte, en ce sens qu'il appartiendrait à l'Etat d'abord de gommer toute différence entre les entreprises qui serait attribuable à des éléments dont les entreprises ne sont pas jugées responsables, donc des éléments externes, circonstanciels, et étrangers aux capacités, atouts et savoir-faire des entreprises, et ensuite de garantir ensuite à chaque entreprise des avantages concurrentiels tels qu'ils soient suffisamment valorisés sur le marché. Respectant l'idée qu'une entreprise est une entité cherchant à mener un projet propre et pour cela libre de choisir ses caractéristiques, il est mieux venu de viser une « égalité des chances à pouvoir être compétitif », ou encore d'« égalité des chances à exprimer sa compétitivité », au sens où il devrait être possible à toute entreprise d'avoir la possibilité d'exprimer, d'exploiter, de faire valoir, de faire la preuve de ses caractéristiques propres. Il est ensuite possible, mais cela est à séparer du point de vue logique, que ces caractéristiques, une fois mises en avant, constituent de réels avantages concurrentiels et déterminent ainsi sa compétitivité. Ainsi, puisque l'entreprise est une entité autonome, responsable, preneuse de risque et digne de considération morale, il est justifié que l'Etat garantisse à l'entreprise les conditions de possibilités de l'expression de ses caractéristiques propres, c'est-à-dire, concrètement, sa participation à un processus de concurrence loyale, équitable. C'est au marché en revanche qu'il revient d'évaluer monétairement l'avantage réel que représente l'offre de chaque entreprise, déterminée par ces caractéristiques.

Après avoir étudié les droits ou revendications légitimes centraux de l'entreprise, il est nécessaire d'analyser ses devoirs. La thématique des droits, on l'a vu, est plutôt développée par les Modernes, à la suite de Hobbes ; celle des devoirs l'est plutôt chez les Anciens, pour lesquels il y a une soumission de l'individu au collectif¹⁷³ : ce deuxième type de littérature est à mobiliser ici.

¹⁷³ Hobbes montre en effet que « le premier fondement du droit de la nature est que chacun conserve, autant qu'il peut, ses membres et sa vie. Or, parce que ce serait en vain qu'on aurait droit de tendre à une fin, si on n'avait aussi le droit d'employer tous les moyens nécessaires pour y parvenir, il s'ensuit que, puisque chacun a droit de travailler à sa conservation, il a pareillement droit d'user de tous les moyens, et de faire toutes les choses sans lesquelles il ne se pourrait point conserver. Mais de juger si les moyens desquels quelqu'un se

3. Les devoirs de l'entreprise

Tout comme Aristote définit les devoirs de l'homme en fonction de sa finalité (*Ethique à Nicomaque* (noté par la suite *EN*), L I, 6), on peut tenter de déterminer les devoirs de l'entreprise en fonction de la finalité de celle-ci. Dans une économie moderne et développée au sein d'un Etat démocratique, l'entreprise apparaît comme une entité qui cherche à développer son propre projet, en réunissant des moyens financiers, techniques et humains, en vue de vendre un produit dans des conditions telles qu'elles garantissent sa rentabilité.

La réalisation du projet que cherche à développer l'entreprise est inséparable de la relation que celle-ci noue avec la société et les personnes dans la société : en effet, Autrui, en particulier l'acheteur, qu'il soit une autre entreprise acheteuse ou, au final, le consommateur, existe d'emblée pour elle, en tant que partenaire de son projet ; l'entreprise est donc par essence un animal social, pour reprendre la célèbre formule d'Aristote. L'entreprise s'inscrit, par définition, dans un tissu social composé d'individus, ou d'organisations, qui sont eux-mêmes des entités morales. Cette situation conduit à une logique de réciprocité dans la reconnaissance entre entités morales, et en particulier une obligation de respect des droits moraux de chacun (ainsi, l'entreprise a le devoir de respecter Autrui à la fois pour respecter sa propre finalité en tant qu'entreprise, et en considérant Autrui comme une entité morale). Ces deux aspects constituent la source des devoirs de l'entreprise¹⁷⁴. Les devoirs de l'entreprise

servira, et si les actions qu'il fera pour la conservation de sa vie, ou de ses membres, sont absolument nécessaires, ou non, c'est à lui du salut duquel il s'agit; il en est le plus compétent juge selon le droit de nature.» (Le Citoyen, Chap. I, art. 7-8-9). Ainsi, le rôle de l'Etat chez les Modernes est de garantir l'expression et la coexistence des droits (d'user de tous les moyens) de chaque individu. A l'inverse, Aristote, un des représentants des Anciens, montre que l'homme, d'emblée citoyen, a le devoir de rechercher le bien souverain (c'est-à-dire le bonheur, conforme à la finalité de l'homme qu'est, pourrait-on dire, l'épanouissement de l'âme), pour lui-même et pour la cité ; il a donc le devoir de se soumettre aux lois de la cité, lesquelles, si elles sont correctement édictées, aident (voire obligent) chaque citoyen et la cité entière à parvenir au bonheur (*EN*, L I et L X, 10).

¹⁷⁴ La société civile a développé, elle aussi, un ensemble de devoirs qu'elle voudrait voir remplis par les entreprises, notamment en relation avec la notion de développement durable que les entreprises devraient, selon elle, assurer. Mais il n'y a pas de consensus clair sur la définition précise de ces devoirs. Même si l'on s'intéresse ici uniquement à ces devoirs définis de façon normative et non positive, on peut noter cependant, en guise de justification de certains éléments promus au nom du développement durable, certaines pratiques : l'idée de devoir vis-à-vis de l'actionnaire fait, dans la pratique, écho au thème de la « bonne gouvernance » d'entreprise, et l'idée de devoir vis-à-vis du riverain est actuellement discutée pour sa transposition dans le droit positif. La Charte de l'environnement, projet de loi constitutionnelle, cherche en effet à officialiser l'existence de devoirs vis-à-vis de l'environnement, au plus haut niveau de la loi, à savoir la constitution. Elle instaure notamment un

sont à définir en fonction des différentes facettes des droits d'autrui. Sans chercher à être exhaustif, on peut en détailler certains.

- L'entreprise a d'abord le devoir de respecter les droits des autres entreprises, même en situation de concurrence, donc y compris la volonté des concurrents de développer leur propre projet, et le droit dont ils disposent à faire valoir leur compétitivité. La notion d'égalité des chances à exprimer sa compétitivité est apparue comme un droit des entreprises ; ne pas nuire à cette égalité pour autrui est un devoir (ce qui correspond d'ailleurs à l'idée classique d'une concurrence juste et loyale).

- L'entreprise doit également respecter les droits de l'individu : chaque homme étant égal du point de vue des droits à tous les autres, dans nos sociétés démocratiques, l'entreprise se doit de respecter les différentes facettes de l'individu, c'est-à-dire :

- salarié : le salarié est un individu qui, en échange de son travail, obtient une rémunération. L'entreprise doit donc considérer ce double aspect : elle doit, par exemple, promouvoir des conditions de travail ne nuisant pas à la santé des salariés, respecter leur intégrité physique et leur garantir suffisamment de temps libre pour leur laisser la possibilité d'assurer leur rôle social (parents, citoyen, syndicaliste, etc.), et en même temps assurer l'égalité de salaire à fonctions et compétences égales notamment entre hommes et femmes, garantir un revenu suffisant au salarié employé à temps plein pour qu'il puisse vivre dans des conditions satisfaisantes.
- actionnaire : l'actionnaire est propriétaire de l'entreprise, c'est-à-dire qu'il la dirige et doit en obtenir, si possible, une rémunération. Il s'agit alors pour toute entreprise de garantir le paiement des dividendes, d'offrir une information claire et suffisante sur les résultats et les choix de l'entreprise, et de garantir une « bonne » prise en compte des avis de chaque actionnaire.
- riverain : l'entreprise doit garantir, au niveau de son implantation, un environnement correct, compatible avec la vie humaine dans des conditions correctes d'ordre sanitaire (bruit, qualité de l'eau, qualité de l'air, odeur, etc.) et « sociale » (niveau suffisant de

nouveau droit : « *chacun a le droit de vivre dans un environnement équilibré et favorable à sa santé (art.1)* », mais définit de nouveaux devoirs : toute personne, entreprise comprise, a le devoir de prendre part à la préservation et à l'amélioration de l'environnement, et réciproquement, concernant la prévention, elle doit prévenir ou à défaut limiter les atteintes qu'elle est susceptible de porter à l'environnement, et concernant la réparation, elle doit contribuer à la réparation des dommages qu'elle cause à l'environnement.

biodiversité, de respect des espaces naturels, de sauvegarde ou amélioration du paysage, etc.).

- consommateur : l'entreprise doit offrir aux consommateurs les informations suffisantes sur les produits et leur mode de fabrication, pour leur permettre de faire leurs choix, et garantir l'innocuité des produits, certes en l'état des connaissances, pour que sa santé ne soit pas mise en danger.
- le citoyen, et sa forme d'expression politique supra-individuelle, l'Etat : en ce sens, l'entreprise a le devoir moral, et non seulement une obligation d'ordre juridique, d'obéir aux lois ; parallèlement elle a le droit de participer à l'élaboration des lois la concernant.

Les devoirs sont donc des exigences morales que l'entreprise comme entité morale doit satisfaire. Deux de leurs propriétés sont particulièrement intéressantes : les devoirs circonscrivent, avec les contraintes techniques, l'ensemble des possibles pour l'entreprise ; par essence, ils sont difficiles à remplir. Revenons sur ces deux points.

A l'intérieur de l'espace circonscrit par ces devoirs de l'entreprise comme entité morale, l'entreprise a une pleine liberté de choix : elle décide de sa production, de sa méthode de production, de ses recrutements, de son emplacement, etc.. Par ailleurs, ces devoirs ne sont pas aussi exigeants qu'il y paraît, même si tous ne sont pas encore inscrits dans les textes de loi, donc vus comme des obligations légales : il ne s'agit pas de faire en sorte que chaque salarié ait un revenu lui permettant d'avoir le niveau de vie d'un millionnaire, ni que chaque actionnaire ait un droit de veto sur chaque décision de l'entreprise, ni que le niveau des émissions polluantes mais non toxiques de toute entreprise soit parfaitement nul, annulant ainsi tout risque pour les riverains. Comment situer les limites ? De la même manière qu'il existe, d'après certains auteurs (Rawls, Sen, etc.), une hiérarchie dans les biens et des seuils minimaux de conditions de vie pour les individus, il est sans doute possible de définir des seuils minimaux pour chaque élément précédemment cité. Mais ce n'est pas là l'objet de la thèse.

Même s'ils sont limités, les devoirs sont par définition difficiles à remplir, au sens qu'il en coûte nécessairement pour l'entité concernée. Le raisonnement est en effet le suivant : si je ne fais mon devoir qu'à cause des avantages que j'espère en retirer, ou qu'à condition que je dispose de tout ce qu'il m'est nécessaire pour le faire, c'est-à-dire qu'il ne me coûte

rien, alors je n'exerce plus réellement ma liberté de choix, donc je ne suis plus un être autonome, donc moral ; n'étant plus un être moral, la notion de devoir n'a plus de sens. Remplir son devoir ne peut pas être un acte entièrement gratuit (Aristote, *EN*, II, 9) ni même, de façon moins extrême, globalement avantageux, au sens où les gains retirés sont supérieurs aux coûts engendrés : « *La vertu morale est une médiété entre deux vices, l'un par excès et l'autre par défaut. (...) Voilà pourquoi aussi c'est tout un travail que d'être vertueux. (...) C'est là une œuvre qui n'est pas le fait de tous, ni d'exécution facile, et c'est ce qui explique que le bien soit à la fois une chose rare, digne d'éloge, et belle* » (1109 a 20-30). Faire son devoir est un acte juste qui est à faire pour lui-même, et non pour les avantages qu'il procure au sujet (Platon, *La République*, L II, 358a- 367b¹⁷⁵). On retrouve cette idée également chez Kant dans l'idée de l'impératif catégorique kantien : « *seule est devoir l'action conforme au devoir (légalité) et faite par devoir (moralité), ... et non par intérêt* » (Sosoe, 1998).

4. Conclusion

Une entreprise peut être appréhendée, en termes moraux, comme une association d'individus ou comme une entité morale *per se*. Dans le cadre de la définition d'une répartition équitable des permis entre entreprises, l'analyse économique développée dans la partie précédente (cf. chapitre 2) fait apparaître que la première voie bute sur l'absence d'information et de principe mécanique de décomposition des effets entre les individus impliqués. On est alors amené à considérer l'autre voie.

On montre dans ce chapitre que divers éléments complémentaires, d'ordre juridique, philosophique et plus positif, convergent pour attribuer à l'entreprise les principales caractéristiques d'une entité morale, sans que cela n'aille pour autant à l'encontre de son existence dans une économie de marché : elle est une, elle est autonome et responsable, elle est jugée d'un point de vue moral par des agents moraux et elle accepte leurs jugements, et elle a une valeur propre en tant que porteuse d'un projet, et en tant qu'expérience humaine et

¹⁷⁵ Débattant avec Socrate, Glaucon explique qu'il existe trois sortes de biens : les uns sont à rechercher pour eux-mêmes, les autres pour eux-mêmes et pour les avantages qu'ils procurent, et les troisièmes enfin pour ces seuls avantages. L'opinion commune classe la justice dans cette troisième catégorie, car, tel Gygès avec son anneau, aucun homme n'est juste volontairement. Mais Socrate montre (367b), au fil du texte, que « *la justice appartient à la classe des plus grands biens, ceux qui méritent d'être recherchés pour leurs conséquences, et beaucoup plus pour eux-mêmes* » (je souligne).

technique spécifique. Il est défendable de lui reconnaître un certain statut moral, sans que cela ne signifie qu'elle ait la même dignité et le même statut moral que des personnes physiques. A l'évidence, la faillite d'une entreprise n'est pas de la même nature que la mort d'une personne physique, les capitaux financiers et humains pouvant être dans une certaine mesure dispersés et redéployés.

Ainsi, un raisonnement moral sur la répartition équitable des permis peut être mené non à partir des incidences individuelles, mais à partir de l'impact sur les entreprises, considérées comme des entités morales. Il reste alors à adapter les raisonnements d'ordre moral, habituellement développés au sujet de l'individu, aux entreprises. De la même manière que les théories post-welfaristes de la justice définissent les droits moraux de l'individu à partir de son caractère moral et non interchangeable, et que la philosophie morale et politique des Anciens définit les devoirs de l'individu à partir de sa finalité, on a cherché, dans ce chapitre, à définir les droits et les devoirs de l'entreprise, considérée aussi comme une entité morale. Le fait que l'entreprise soit une entité morale et intrinsèquement preneuse de risque, puisque œuvrant dans un univers mouvant, ne lui donne en tant que tel aucun droit à la survie économique. En revanche, il est légitime qu'existent un droit à un traitement égal par rapport à ses concurrentes, ainsi qu'un droit à une égalité des chances à exprimer sa compétitivité, qui garantit à l'entreprise la possibilité de faire valoir ses atouts particuliers. Mais l'étude des droits est insuffisante car elle ne permet pas de prendre en compte l'ensemble du contexte particulier de l'allocation de permis : l'entreprise en tant qu'entité morale a également des devoirs, par essence coûteux à accomplir. Ceux-ci consistent en la prise en considération des autres entités morales membres de la société dans laquelle évolue nécessairement l'entreprise : l'individu, lequel se présente sous différentes facettes (salarié, actionnaire, riverain, consommateur, et sa forme d'expression politique : l'Etat). L'un de ces devoirs semble donc être justement la soumission à la politique environnementale. C'est donc à l'interface et sans doute dans la tension entre droits et devoirs de l'entreprise qu'est à rechercher la définition d'une allocation équitable des permis entre entreprises.

CHAPITRE 6. DEFINITION DE L'ALLOCATION INITIALE EQUITABLE : CONFRONTATION ENTRE CONSTRUCTION THEORIQUE ET ARGUMENTS EXISTANTS

Le problème de répartition considéré dans la thèse a des caractéristiques très particulières qui ont été mises en exergue dans la première partie fondée sur l'analyse économique, et les deux chapitres précédents : la réflexion doit s'élaborer en référence à l'entreprise, qui est à considérer comme une entité morale, ayant des droits et devoirs ; la réflexion doit aussi tenir compte d'une part que l'allocation initiale de permis n'est pas à assimiler à une manne divine mais à une étape de la mise en œuvre d'une politique environnementale instaurée via un système de permis, et d'autre part que les principaux effets environnementaux mais aussi économiques ne dépendent pas du choix d'une clé de répartition des permis entre entreprises. Comment déterminer alors ce qu'est une allocation initiale équitable entre entreprises ?¹⁷⁶

Ce chapitre est divisé en deux sections : la première poursuit et termine l'analyse et la construction théoriques des concepts et principes de justice mis en jeu ; la deuxième profite de l'actualité de cette question pour proposer une analyse critique des arguments mobilisés dans les débats. Cette seconde section est d'autant plus nécessaire que ces arguments se retrouvent en partie dans la directive européenne et dans les écrits officiels sur la façon d'élaborer les plans nationaux d'allocation de permis.

¹⁷⁶ Comme dans toute la thèse, on retient la distinction de vocabulaire entre « allocation », qui correspond à la répartition entre entreprises, et la « dotation » qui correspond à la part reçue par une entreprise (cf. note 1).

1. La dotation équitable : entre droits et devoirs de l'entreprise

1.1. Se conformer à la politique environnementale est un devoir

La politique environnementale s'impose au travers d'une loi, édictée par l'Etat. Or l'Etat, nous l'avons développé précédemment, correspond à la forme d'expression politique supra-individuelle de l'individu, entité morale que l'entreprise a le devoir moral de respecter : pour cette raison, chaque entreprise a le devoir moral de se soumettre à la loi. Pour autant, et même en acceptant cette idée de devoir, l'entreprise devant se conformer à la politique environnementale peut-elle prétendre à une dotation généreuse, qui pourrait l'aider (dans un sens large : favoriser, compenser, subventionner, etc.) à réduire sa pollution, et/ou à faire face à cette nouvelle loi ? Sous quelles conditions une telle aide serait-elle légitime ?

La réponse que nous donnons à la première question est négative, mais le raisonnement complet nécessite cinq étapes essentielles : (0) les permis sont introduits dans le cadre d'une politique environnementale, et non une politique générale d'aide aux entreprises, ou de redistribution des richesses entre elles ; (1) la politique environnementale résulte d'une loi, (2) cette loi est une loi juste ; (3) se mettre en conformité avec la politique environnementale qui est une loi est un devoir, qui est par essence coûteux ; (4) cette politique environnementale n'a pas pour impact de décréter l'arrêt irrévocable de l'activité de l'entreprise ; son effet est essentiellement financier.

Revenons sur certaines étapes, en montrant notamment en quoi la politique environnementale envisagée ne tombe pas dans des cas simples où la justesse du devoir et de son obéissance pourrait être facilement remise en cause :

- (1) : la politique environnementale n'est pas un aléa dépendant du hasard¹⁷⁷, de type séisme ou catastrophe naturelle : elle est voulue, elle résulte d'une loi, et est décidée par un Etat, ou un ensemble d'Etats, ici l'Union Européenne. Les intérêts privés doivent s'y soumettre : c'est le sens de l'adage « *dura lex, sed lex* ». Ce point particulier sera repris dans la section suivante sur le *grandfathering*.

¹⁷⁷ Elle ne constitue donc pas un risque anormal, et n'est donc pas à prendre en compte dans le cadre d'un droit à une aide lors de risques anormaux, qu'on développe dans la section suivante, en 3.1.

- (2) : cette loi est juste, au sens où, d'une part, elle est issue d'un processus de délibération, que cela soit pour la politique en tant que telle, à savoir l'objectif de réduction, ou pour le moyen de sa mise en œuvre, c'est-à-dire le permis négociable, et au sens où, d'autre part, le bien-fondé à la fois de l'objectif et du moyen est peu discuté scientifiquement et économiquement (cf. l'introduction de la partie 1). Dans le cas de cette politique environnementale, il n'y a pas de raison majeure pouvant sembler légitime de s'y soustraire (présence d'un dictateur, etc.)¹⁷⁸.

- (3) : Accomplir son devoir est, comme on l'a vu dans le chapitre précédent, par définition coûteux, et il n'est pas légitime de recevoir une aide pour faire son devoir. Remplir son devoir, c'est-à-dire ici se soumettre à la politique environnementale, est un acte juste qui est à faire pour lui-même, et non pour ses avantages : aucune compensation, aucune aide n'est légitime. En pratique, aucune aide financière n'est d'ailleurs proposée aux individus pour les désinciter à tuer leurs voisins, ou aux entreprises pour les inciter à assurer l'égalité de salaire entre hommes et femmes. Pour « inciter » les agents à remplir leur devoir, Aristote (EN, L X, 10) souligne en effet que, face à l'inefficacité du recours au raisonnement et à l'éducation dans la majorité des cas, le législateur ne peut qu'utiliser le châtiment, c'est-à-dire la force coercitive¹⁷⁹. C'est d'ailleurs ce que prévoit la directive (article 16.3) : le châtiment, dans ce cas, correspond au paiement de la pénalité, qui est de 40 euros/ tonne CO₂ jusqu'en 2008, puis 100 euros/ tonne CO₂ pour la période suivante, et à l'obligation de dépolluer l'année suivante la quantité de pollution émise en excès de l'autorisation.

¹⁷⁸ Nous ne développons pas cet aspect qui relève plutôt de la philosophie politique, laquelle n'est pas le thème d'étude de la thèse. Notons simplement que la question de l'obéissance à des lois injustes (au sens large) fait l'objet d'importants débats dans la littérature (cf. notamment *Théorie et Pratique* de Kant, et *Théorie de la justice* de Rawls ; pour une revue de la littérature sur ce point, cf. Kervégan, 1998, et Bessone, 2000).

¹⁷⁹ Même s'il faut que chaque entité accomplisse son devoir, il est justifié de reconnaître l'existence de difficultés particulières quant à cet accomplissement. Mais celles-ci, si elles n'excusent pas le non-accomplissement du devoir, peuvent être prises en compte dans la définition de la sanction : c'est le cas des circonstances atténuantes dans le cas d'un procès, où le coupable est reconnu comme tel, c'est-à-dire en infraction avec l'obligation d'accomplir son devoir, mais peut avoir une peine diminuée. Aristote (EN, L X, 10, 1180 a 12-15) précise en effet : « *L'homme pervers sera châtié par une peine (...) les peines infligées aux coupables doivent être de telle nature qu'elles soient diamétralement opposées aux plaisirs qu'ils ont goûtés* ». On peut comprendre ce « *plaisir goûté* » comme la satisfaction procurée par l'objet du délit diminuée des handicaps subis qui rendaient difficile la résistance à la tentation du délit. Dans notre thèse, les circonstances atténuantes sont assimilables à des handicaps, rendant difficile l'accomplissement du devoir. Or, nous le développerons dans la sous-section suivante, il faut considérer l'entreprise comme devant assumer ses handicaps, ce qui ne justifie l'octroi d'aucune aide pour la réalisation du devoir, ni d'aucun aménagement dans la sanction, qui prend ici la forme de pénalités financières.

Comment, dans ces conditions, comprendre les incitations financières, qui existent de fait et qui, du reste, sont un instrument apprécié des économistes ? L'incitation s'avère être utile lorsque la menace de la sanction ne suffit pas, ou pour tenter de restaurer l'efficacité économique de la situation (lors de l'existence de coût de transaction, de coût d'acquisition de l'information, de l'imperfection de l'information, etc.) mais elle n'est pas déterminée en fonction d'un souci de justice. D'ailleurs, dans la pratique, les incitations financières existantes correspondent plutôt à une subvention allouée pour recourir à des méthodes d'aides à la décision sur l'opportunité d'un projet qu'à des aides financières à la réalisation effective du projet¹⁸⁰. Dans le cadre environnemental, ces incitations peuvent aussi prendre la forme de l'émergence d'un bon signal prix, via la taxe ou le prix du permis, permettant par exemple l'internalisation correcte des effets externes, même en présence de manque d'information au niveau de la tutelle, ce qui rendrait par exemple inefficace la norme.

Ainsi, l'explicitation du devoir et de son caractère coûteux suggère qu'il n'est pas légitime, *a priori*, d'aborder l'allocation initiale avec le projet de compenser, même partiellement, les entreprises ; en revanche, il serait possible de leur proposer des subventions concernant les aides à la décision, pour juger de l'opportunité de tel ou tel projet de dépollution : mais est-ce là le rôle des permis, sachant qu'ils constituent une subvention non liée, comme l'a démontré la première partie ? Ne serait-il pas plus sage de séparer les problèmes et d'attribuer des subventions spécifiques concernant les aides à la décision ?

- (4) : cette politique est mise en œuvre via un système de permis négociables, et a un impact qui, on l'a vu, n'est pas tant technique que financier : les entreprises auront certes sans doute à modifier leurs techniques de production, mais elles auront surtout à subir des coûts de dépollution et d'achat de permis. Autrement dit, la conformité à cette politique ne dépend pas de caractéristiques techniques particulières, qui pourraient être impossibles à tenir, donc insurmontables et entraînant l'arrêt irrévocable de l'activité de l'entreprise, mais dépend de considérations purement financières. Des entreprises riches du fait de leur passé fructueux, ou qui peuvent le devenir grâce à la possibilité d'augmentation de leur prix de vente, pourront se conformer à cette politique ; celle-ci n'est donc en rien une guillotine, sanctionnant ou interdisant telle ou telle activité. Pourtant, cela semblerait là le cas typique où la légitimité de la politique, eu égard aux conséquences entraînées de façon irrévocable et déterministe, serait sans doute à questionner. Mais il n'en est rien ici.

¹⁸⁰ Par exemple, l'ADEME propose beaucoup d'aides à la prise de décision, notamment concernant les projets améliorant l'isolation thermique des bâtiments, mais très peu pour la réalisation effective du projet.

Ainsi, l'entreprise apparaît comme une entité morale, porteuse de projet, qu'elle cherche à mener à bien, c'est-à-dire en faisant un profit positif lui permettant de satisfaire sa condition de viabilité, dans un ensemble des possibles circonscrits par les contraintes auxquelles elle est soumise, y compris réglementaires et morales, qui constituent ses devoirs. En tant qu'entité morale, elle a donc, dans le cas général, le devoir moral de se conformer à cette politique environnementale, mais sans aide ou compensation particulière : le souci d'équité entre entreprises ne justifie pas que la dotation initiale de permis soit appréhendée comme une compensation financière à l'accomplissement de ce devoir.

1.2. Tension entre devoirs et droits : la place possible de l'équité dans la définition de la dotation

Quel rôle alors l'allocation initiale des permis peut-elle jouer dans ce schéma de soumission à la politique environnementale, qui est déjà en elle-même un devoir, donc nécessairement coûteux ? Afin de mener à bien le raisonnement, il faut considérer l'impact de l'allocation initiale sur chaque entreprise, donc se référer non à ce n-uplet de dotations initiales mais à la dotation initiale reçue par chacune.

1.2.1. La dotation de PEN n'est pas un instrument pour faciliter la satisfaction des autres devoirs de l'entreprise

Une première question se pose : la dotation initiale, mise en place du fait de cette politique, doit-elle être définie ou orientée en fonction de la possibilité qu'elle donne à l'entreprise d'assumer ses autres devoirs vis-à-vis de ses différents partenaires, tels que ceux présentés dans le chapitre précédent ? Si tel est le cas, comment faut-il penser cette « possibilité » : en termes de moyens, ou en termes de résultats effectifs ?

L'analyse économique permet de répondre à ces questions : on a montré, dans la partie précédente, qu'il n'y a pas de lien univoque entre le montant de l'allocation initiale allouée (et la dotation) et les répercussions possibles, en particulier sur les salaires, sur les prix de vente des biens, ou encore sur les processus d'amélioration de la qualité des produits. La dotation initiale de permis joue en effet le rôle d'une subvention non liée, c'est-à-dire non liée à la mise en place effective d'un changement particulier, et l'utilisation de cette subvention relève de la stratégie propre de l'entreprise, donc renvoie à l'exercice de son autonomie, laquelle est l'une des caractéristiques essentielles du caractère moral de l'entreprise. Les permis sont d'ailleurs

instaurés pour réguler un problème de pollution, et non pour permettre aux entreprises de garantir l'égalité de salaire, ou pour améliorer la sécurité des produits : ces devoirs existent indépendamment de la question de la dotation initiale, et ce n'est pas à la dotation initiale de permettre à l'entreprise de les remplir, mais à ses ressources particulières. L'allocation initiale de PEN ne correspond pas non plus une politique globale de redistribution des richesses entre entreprises. En revanche, seul l'actionnaire, parmi les trois autres facettes de l'individu précédemment citées (hors Etat), peut être affecté par la dotation initiale, puisque la valeur patrimoniale de l'entreprise dépendra en partie de cette dotation : il serait donc au minimum justifié, au nom d'un droit à une information transparente et de qualité pour l'actionnaire, de définir la méthode d'allocation de façon transparente et publique. Mais cela ne détermine pas la façon dont il faut allouer initialement les permis.

La dotation initiale ne doit être considérée ni comme une aide à la soumission à la politique environnementale, ni comme un instrument possible servant à l'accomplissement des autres devoirs moraux de l'entreprise. Comment la considérer alors ?

Il est en théorie possible que la soumission à la politique environnementale, qui est l'un des devoirs que l'entreprise a vis-à-vis de l'Etat, aille à l'encontre d'autres devoirs, ou même de droits qu'a l'entreprise : des compensations, ou plus généralement, des modalités particulières pourraient alors prévaloir afin de concilier ces devoirs, ou les droits et les devoirs. L'examen réalisé quant au devoir de respecter la politique environnementale n'a pas fait apparaître de conflit avec d'autres devoirs, d'autant que l'impact de la politique est essentiellement financier et que toute décision relative à sa situation financière (ex. : baisse des salaires) relève de l'autonomie de l'entreprise ; en revanche, il est nécessaire d'analyser la possibilité que ce devoir entre en contradiction avec certains droits qu'aurait l'entreprise.

Nous avons déjà mis en évidence, dans le chapitre précédent, deux droits essentiels de l'entreprise : l'égalité de traitement, et l'égalité des chances à exprimer sa compétitivité. En revanche, aucun droit absolu à la survie économique n'est apparu pertinent s'agissant de l'entreprise. Avant de revenir sur les deux droits validés, il est utile de tirer les conclusions relatives à l'absence de droit à la survie.

1.2.2. La dotation initiale ne doit pas être définie afin d'assurer la survie de l'entreprise

Le droit à la survie n'est pas un droit dont peut légitimement se prévaloir l'entreprise, puisqu'elle est une entité morale preneuse de risque, notamment du risque de faillite, et oeuvrant dans un contexte concurrentiel : une politique, environnementale ou autre, mettant en péril une entreprise, n'est pas condamnable de ce point de vue. En revanche, on peut considérer que des politiques industrielle, sociale, ou d'aménagement du territoire, justifient l'octroi d'aides afin de maintenir en activité une entreprise : certaines entreprises peuvent, en effet, avoir un statut tel (de par leur nature, le projet même qu'elle porte, leur localisation géographique, leur nombre d'employés, leur type de production, etc.), qu'il peut être extrêmement préjudiciable pour la société dans son ensemble de voir de telles entités disparaître. Mais toute considération sur l'octroi d'aides pour de telles entreprises doit résulter d'une décision politique explicite, et ne relève pas de la moralité, ou tout du moins pas de la prise en compte au sens strict d'un souci d'équité entre entreprises. En particulier, il serait justifié qu'au niveau politique l'Etat et/ou la société civile définissent, précisément et en toute transparence, les entreprises et/ou les secteurs dont la survie est à préserver au nom d'un intérêt collectif supérieur¹⁸¹. Si tel est le but, l'analyse économique montre que la dotation initiale peut être un moyen intéressant de parvenir à cette fin, surtout à long terme : la dotation initiale joue le rôle d'une subvention, qui peut éventuellement permettre à court terme la survie de l'entreprise¹⁸², mais surtout la dotation, en augmentant la valeur patrimoniale de l'entreprise, peut favoriser l'accès au capital (emprunts ou actions) de celle-ci ; les critères de l'allocation initiale dépendront alors des objectifs poursuivis par l'Etat.

¹⁸¹ Un exemple récent, parmi d'autres mais particulièrement éloquent, est celui de l'intervention, contre toute attente, du premier ministre français, JP Raffarin, dans le dossier du rapprochement entre les deux groupes pharmaceutiques français Sanofi et Aventis. Face à la menace d'un rapprochement avec un troisième acteur, le suisse Novartis, le premier ministre a précisé : « nous serons particulièrement vigilants pour que ces mouvements ne portent pas atteinte à l'intérêt national, (...) tout ce qui concerne les vaccins, tout ce qui concerne le potentiel scientifique d'Aventis, de Pasteur, de Mérieux, peuvent être très importants dans notre lutte contre le terrorisme en général et notre lutte contre le bio-terrorisme en particulier » (Le Monde, 17 mars 2004). Le journaliste précise : « M. Raffarin, qui avait pourtant récemment affirmé la neutralité de l'Etat en cas d'OPA, a changé de discours en raison des attentats sanglants de Madrid (qui ont eu lieu le 11 mars soit 6 jours avant), a-t-on justifié dans son entourage ».

¹⁸² Un tel effet est possible si l'entreprise est régulée, uniquement soumise à un équilibre budgétaire, ou si les autorités publiques décident de ne pas autoriser la vente des permis non utilisés à une entreprise qui ferme. Dans tous les autres cas, le maintien en vie n'est pas possible, d'après le raisonnement économique (cf. le chapitre 2, section 2.1, et chapitre 3, section 2.1).

Qu'en est-il des deux autres droits validés lorsqu'ils s'appliquent à l'entreprise : l'égalité de traitement et l'égalité des chances à exprimer sa compétitivité ? La politique environnementale visant à lutter contre l'accroissement de l'effet de serre enfreint-elle l'effectivité de ces droits ? La politique environnementale ne remet pas en cause le droit à une égalité de traitement ; c'est d'ailleurs l'une des exigences explicites de la directive. Ce droit exige en effet que les critères retenus pour décider de la répartition initiale doivent être les mêmes : cela implique notamment une transparence et une intelligibilité dans les critères. Mais l'égalité de traitement, comme on l'a vu dans le chapitre précédent, s'avère avoir une portée limitée, puisqu'elle autorise la prise en compte de différences prenant appui sur certaines caractéristiques pertinentes. Comment définir ces caractéristiques ? Cette question s'avère être englobée dans celle plus générale de la définition de l'égalité des chances à exprimer sa compétitivité. Qu'en est-il du rapport entre le devoir de se soumettre à la politique environnementale et le droit à une égalité des chances à exprimer sa compétitivité ? La politique environnementale va-t-elle à l'encontre de l'effectivité de ce droit ; si tel est le cas, est-il possible et légitime de définir la dotation initiale afin de réconcilier les deux ? Pourrait-elle par exemple être un moyen pour rendre effectif ce droit, ou simplement une compensation monétaire pour la perte relative de celui-ci ?

1.3. La politique environnementale nuit-elle à l'égalité des chances à exprimer sa compétitivité ?

1.3.1. La question du « risque anormal »

L'égalité des chances à exprimer sa compétitivité consiste en l'égalité possible pour toute entreprise d'exprimer ses caractéristiques propres qu'elle espère être des avantages concurrentiels fortement valorisés sur le marché. Cela passe notamment par un droit à une aide lors de la survenue de risques anormaux. En effet, même si l'entreprise est à considérer comme une entité morale preneuse de risques, il s'avère, et il est légitime, que l'Etat indemnise une entreprise pour la survenue de certains risques, jugés anormaux. Analysons les justifications de cette indemnisation à partir de trois exemples : (1) La France n'a pas aidé ses entreprises textiles lorsque les concurrents, asiatiques pour la plupart, ont massivement envahi le marché avec des prix bas : la perte de compétitivité venant du développement des concurrents étrangers, même soumis à des réglementations peu exigeantes (ex : pays des PVD), ne semble pas être considérée comme un cas justifiant une aide. (2) Au contraire, lors

des attentats du 11 septembre 2001, le gouvernement américain a alloué des aides spécifiques, sous forme de prêts, notamment pour compenser les compagnies d'aviation de la diminution de leur clientèle et, par répercussion, de leur chiffre d'affaires. Il a également pris entièrement en charge l'instauration de nouvelles méthodes de contrôle des bagages, qui représente une charge incombant habituellement à l'entreprise qui gère l'aéroport. (3) Lors de la canicule d'août 2003, l'Etat français a déboursé 500 millions d'euros en faveur des agriculteurs français pour compenser une partie de leurs pertes de chiffres d'affaires et d'actifs (Le Monde, 24 août 2003). Comment comprendre ces trois cas ?

- dans le cas des entreprises textiles devenues non compétitives (1), on peut arguer que cette perte de compétitivité est due au développement des caractéristiques propres de chaque entreprise bénéficiant d'un contexte particulier¹⁸³ : de même que la France bénéficie par exemple d'ingénieurs et de machines très performantes, les pays asiatiques bénéficient d'une main d'œuvre peu qualifiée, payée à bas prix, leur permettant de conquérir certaines niches de marché. Dans le cas des entreprises textiles françaises, il y a donc eu la réalisation du risque qu'était le développement de concurrents sur un marché où les consommateurs et autres parties prenantes n'étaient pas sensibles au mode de production. Ce risque est intrinsèque à l'entreprise, qui décide de développer tel ou tel produit, à un certain prix, à un certain moment, pour un certain type de clients : ce risque est pris par l'entreprise, et entièrement assumé par elle. En cas de réalisation, aucune compensation n'est et ne mérite d'être proposée ; cela rejoint notre critique sur un éventuel droit à la survie développée dans le chapitre précédent.
- au contraire, l'attentat terroriste et la calamité agricole (2-3) peuvent être qualifiés de risques anormaux : l'altération de la situation n'est pas due à une perte de compétitivité absolue, justifiable de l'entreprise¹⁸⁴. Le terrorisme ou la calamité

¹⁸³ Sur le lien entre le contexte et la compétitivité, cf. Debonneuil et Fontagné (2003).

¹⁸⁴ Le cas de la catastrophe naturelle est plus complexe à analyser : d'une part, la catastrophe naturelle est souvent très localisée, en touchant une région précise ; d'autre part, en France, il existe une souscription obligatoire d'une assurance contre ces catastrophes. Cependant, l'Etat joue un rôle fondamental dans ce système dit « Cat-Nat » en tant que réassureur : tout se passe donc comme si les entreprises étaient jugées en partie, mais en partie seulement, responsables de cette prise de risque, relative à leur choix de localisation, et devant en assumer les conséquences, évaluées au niveau de la prime de risque. Mais on peut aussi interpréter cette situation avec une lecture beaucoup plus économique : du fait des montants financiers en jeu, et des conséquences économiques prévisibles (pertes d'emploi, etc.), et d'un principe de solidarité nationale en France, l'Etat oblige

agricole n'est pas un risque dû à l'activité même de l'entreprise, à ses erreurs de développement ou de marketing, à ses choix technologiques propres, etc. L'entreprise n'a pas à être tenue, de quelque manière que ce soit, responsable de cette prise de risque, et devant en assumer les conséquences. Dans ce cas, il ne semble pas critiquable que l'Etat aide les entreprises victimes. On retrouve cette idée au niveau des contrats administratifs : le Droit français prévoit d'ailleurs que la survenue de conditions anormales fortement préjudiciables pour l'entreprise doit être en partie prise en compte par la collectivité, et justifie des aides spéciales : cette clause est connue sous le nom de « théorie de l'imprévision » (cf. l'encadré). Mais la portée de cette théorie est limitée, car il n'existe pas d'équivalent de la théorie de l'imprévision en droit privé, qui concernerait les contrats de gré à gré.

la souscription privée, car le contrat habituel d'assurance serait nécessairement incomplet donc inefficace, du fait de l'aléa moral, du hasard moral, et de l'asymétrie d'information possibles (cf. Godard et al., 2002).

Théorie de l'imprévision

Cette théorie permet « d'assurer la pérennité des contrats administratifs en cas de bouleversement temporaire de leur économie, du fait d'événements que les parties ne pouvaient prévoir ». Le Conseil d'État juge en effet « qu'en principe le contrat de concession règle de façon définitive les obligations du concessionnaire et du concédant et que la variation du prix des matières premières (ce qui est un cas analogue aux permis d'émission négociables) du fait des circonstances économiques constitue un aléa du marché que doit assumer le concessionnaire. Toutefois, lorsque l'économie du contrat se trouve absolument bouleversée, comme en l'espèce où l'augmentation du coût de la fabrication du gaz du fait du prix du charbon dépassait les limites extrêmes de ce qui avait pu être envisagé par les parties (le cas étudié est celui d'une entreprise chargée de l'éclairage de la ville de Bordeaux en 1916, qui se faisait à l'époque grâce au charbon), le concessionnaire ne peut être tenu d'assurer le fonctionnement du service dans les conditions prévues à l'origine ».

Il s'avère donc que la théorie de l'imprévision s'applique lorsque (nous soulignons) :

« En premier lieu, les événements affectant l'exécution du contrat doivent être imprévisibles. Il peut s'agir de circonstances économiques, de phénomènes naturels ou de mesures prises par les pouvoirs publics, mais dans tous les cas ils doivent déjouer les prévisions qui pouvaient raisonnablement être faites lors de la conclusion du contrat.

En deuxième lieu, ils doivent être extérieurs aux parties ; en particulier, s'ils sont dus à l'administration contractante, c'est la théorie du fait du prince et non celle de l'imprévision qui jouera.

En troisième lieu, ils doivent entraîner un bouleversement de l'économie du contrat. Certes, ils ne doivent pas faire obstacle à l'exécution du contrat car ils seraient alors irrésistibles et exonéreraient le cocontractant de ses obligations ; mais il ne doit pas s'agir d'un simple manque à gagner ».

Dans ce cas, « l'imprévision n'étant pas un cas de force majeure, le cocontractant doit poursuivre l'exécution du contrat ; il commettrait une faute en interrompant ses prestations. En contrepartie, il a le droit d'être indemnisé, sinon de la totalité, du moins de la plus grande partie de la charge extracontractuelle, c'est-à-dire du montant du déficit provoqué par l'exécution du contrat pendant la période au cours de laquelle il y a eu bouleversement par les circonstances imprévisibles ».

Source : Conseil d'Etat

Un autre type d'arguments doit être mobilisé pour comprendre, voire relativiser la distinction faite précédemment : lorsque la survenue d'un risque a des conséquences très importantes mais qui ont vocation à être temporaires, il peut être souhaitable, notamment du point de vue économique, en considérant l'intérêt de la collectivité, d'aider les compagnies

d'aviation par exemple à traverser dans de bonnes conditions financières cette période, pour ne pas augmenter leurs coûts lorsqu'elles reprendront leurs pleines activités. Cela renvoie à la question économique des barrières à l'entrée. Cette idée de période de transition difficile, du moins est-ce ainsi qu'elle a été présentée, s'est retrouvée également dans les débats sur les aides à octroyer à Alstom entre le MINEFI (Ministère français de l'économie et des finances) et la Commission européenne (Le Monde, 18-19 septembre 2003). On retrouve aussi cette idée de temporalité dans l'expression « calamité agricole » (Le Monde, 28 août 2003¹⁸⁵).

La distinction entre risque anormal pour lequel il est légitime que l'Etat intervienne en indemnisant au moins en partie l'entreprise, et le risque intrinsèque à l'entreprise est éclairante intellectuellement, mais est difficile à définir dans la pratique. Cela s'observe notamment par le fait que le même aléa est considéré de façon différente par les pays (sur l'exemple du terrorisme, cf. Michel-Kerjan, 2003) : la définition du risque anormal dépend, de fait, de l'Etat.

Qu'en est-il de la politique environnementale ? A l'évidence, la politique environnementale ne peut pas être considérée comme la survenue d'un risque anormal : en plus des éléments 1 et 2 déjà développés dans la section 1.1, un autre vient invalider cette idée. La question du réchauffement climatique et de la responsabilité anthropique dans le phénomène est débattue depuis les travaux d'Arrhenius au XIXème siècle, et la communauté internationale engage des réflexions sur l'action internationale en ce domaine depuis plus de 15 ans, comme l'illustre le fait que la conférence de Rio a eu lieu en juin 1992. Le « risque » de voir mettre en place une politique environnementale n'était donc pas imprévisible, et utopique. Ainsi, aucune aide spécifique, s'appuyant sur la doctrine d'un risque anormal, n'apparaît justifiée.

¹⁸⁵ Le Droit définit comme catastrophe naturelle un évènement dont les dégâts peuvent être couverts par une assurance, et comme calamité agricole une perte dont la cause est trop générale pour ressortir de l'assurance individuelle. Par exemple, dans le cas de la canicule de 2003, les régions durablement affectées par la sécheresse sont sous le coup de la calamité agricole, tandis que les régions frappées par des pics de surchauffe relèvent de la catastrophe naturelle. Il y a donc une période de transition, assez longue, à traverser pour les exploitations des régions relevant de la calamité agricole. Mais ce n'est pas la rentabilité intrinsèque de l'exploitation qui est en cause.

1.3.2. Une révélation des performances environnementales des entreprises

Le droit à une égalité des chances à exprimer sa compétitivité exige que toute entreprise ait le droit à ce que l'Etat lui garantisse un cadre réglementaire lui permettant de développer et mettre en avant ses avantages concurrentiels potentiels. Une tension entre ce droit et le devoir de soumission à la politique environnementale peut donc être envisagée : il est possible que la politique environnementale, en affectant la compétitivité, entache la révélation des véritables avantages concurrentiels, donc y compris du point de vue environnemental, des entreprises. L'allocation initiale pourrait alors, si besoin, corriger les effets négatifs et illégitimes entraînés par la politique environnementale. Qu'en est-il ?

A court terme, la compétitivité est certes affectée par la politique environnementale, mais l'instrument des PEN transmet une information vraie sur les performances environnementales des entreprises : la première partie de la thèse met en évidence qu'avec le système de PEN le nouveau coût marginal de production dû à la politique environnementale intègre le coût marginal optimal de dépollution¹⁸⁶, égal à $n e'$, où n correspond au prix du permis¹⁸⁷, et e' à l'émission marginale lors d'une augmentation de la production d'une unité. Ainsi, à n fixé, une entreprise peu polluante connaît un faible e' par rapport à ses concurrentes plus polluantes, et par répercussion verra une faible augmentation de son coût marginal de production. La nouvelle structure des coûts des entreprises inégalement polluantes reflète donc correctement les différences de performance environnementale de ces entreprises (cf. notamment la figure 5 du chapitre 2). Ainsi, la politique environnementale mise en oeuvre via le système de PEN permet la révélation des avantages concurrentiels au niveau environnemental, liés à l'utilisation d'une technique de production peu émettrice : la politique va révéler l'existence ou non de flexibilité au niveau technique, en termes de possibilités

¹⁸⁶ Rappel du chapitre 1 : le coût de conformité à la politique environnementale correspond au coût de dépollution interne et au coût d'achat (ou d'utilisation) des permis. A l'optimum de pollution, le coût marginal de dépollution interne s'égalise au prix du permis. A l'optimum de production, et *a fortiori* de pollution, le coût marginal de conformité correspond au nombre de permis nécessaire pour être autorisé à émettre la quantité de pollution produite lors de l'augmentation de production de une unité, soit $n e'$ (à court terme, ou $n(e'-\alpha')$ à long terme en cas de changement technologique).

¹⁸⁷ Ici se pose la question de la justification et de la justesse du prix n , donc de la justesse de la définition de la contrainte environnementale imposée à l'ensemble des entreprises soumises à la directive. On a fait l'hypothèse, dans tout ce travail, que le prix n était fixe, et reflétait le vrai coût social associé aux émissions concernées. Par ailleurs, on peut argumenter que la politique environnementale, donc y compris la définition du plafond d'émission, est d'origine étatique, et confère en réalité au prix du permis n , déterminé par ce plafond (cf. chapitre 1, section 1.3 et chapitre 3, section 1.1), son caractère juste.

réelles de changement de technologie, et cette flexibilité est l'une des caractéristiques propres de l'entreprise ; elle est à considérer comme un avantage concurrentiel que l'entreprise a le droit de mettre en avant, d'exploiter, et qu'il convient donc de ne pas neutraliser. Ainsi, la politique environnementale favorise une égalisation des chances des entreprises à exprimer leur compétitivité, ici environnementale. En revanche, il revient au processus de marché, fondé sur la rencontre entre l'offre et la demande, d'évaluer monétairement ces avantages concurrentiels. Cette évaluation, dont la conséquence sera l'émergence d'un prix et d'une quantité produite (il y a donc une révélation indirecte de l'information), dépend de la structure de marché et de la nature de la concurrence, mais ce sont là des éléments exogènes à l'entreprise ; cependant, celle-ci, dans l'économie moderne, est supposée, par définition, accepter cette modalité¹⁸⁸.

Ainsi, la politique environnementale consistant à rendre coûteuses les émissions va dans le sens d'une égalité des chances à exprimer la vraie compétitivité des entreprises, donc y compris sur le plan environnemental. Mais ces performances environnementales révélées dépendent des caractéristiques propres des entreprises, c'est-à-dire du secteur, des technologies employées, etc. Or, au vu du chapitre 4 sur les théories de la justice, deux points, liés, retiennent particulièrement l'attention : les handicaps éventuels de l'entreprise, et la responsabilité qu'elle a dans ces handicaps, cette dernière justifiant on non la compensation. Les théories post-welfaristes de la justice, en particulier les théories prônant une égalité du domaine de choix, mettent en effet l'accent sur la compensation des caractéristiques négatives dont l'entité considérée n'est pas tenue pour responsable. La notion de handicap, couplée à celle de la responsabilité est donc centrale, et mérite une étude approfondie dans le cas de l'entreprise. S'il s'avérait que certaines caractéristiques mises au jour par la politique environnementale pouvaient être considérées comme des handicaps, dont l'entreprise ne pouvait être tenue pour responsable, alors une compensation serait légitime, et la modalité de la compensation ainsi que son montant seraient à déterminer en fonction de la théorie de la justice la plus pertinente dans ce cas. La dotation initiale pourrait alors correspondre à cette compensation monétaire, à réaliser dans le cadre d'une justice irisée, entre justice locale et justice globale. Qu'en est-il des handicaps de l'entreprise, et de sa responsabilité dans ceux-ci ?

¹⁸⁸ Il y a donc une certaine justice du marché, mais de nature procédurale (cf. chapitre 4).

Dans un premier temps, nous cernons la notion de handicap pour une entreprise, puis nous montrons en quel sens ce handicap fait partie de l'identité même de l'entreprise, et relève en réalité de sa responsabilité, rendant illégitime toute compensation.

1.4. Handicap et compensation des handicaps : application pour l'entreprise

1.4.1. Définition

1.4.1.1. Définition générale d'un handicap d'une entreprise : les actifs spécifiques

Les théories post-welfaristes de la justice relatives à l'égalité du domaine de choix sont intéressantes pour notre recherche car elles accordent une place importante aux caractéristiques réelles des entités considérées. Elle soulignent qu'il est légitime de compenser les individus pour des handicaps dont ils ne sont pas responsables, c'est-à-dire entièrement dus à des circonstances extérieures ou sur lesquels ils n'ont pas de contrôle. Peut-on et comment définir un handicap pour une entreprise?

Pour un individu, il est difficile de définir ce qu'est un handicap ; cela renvoie notamment à l'évaluation du bien-être, déjà discutée dans le chapitre 4. Nous proposons de retenir ici l'approche par les *functionings* fondamentaux de Sen (cf. chapitre 4) : il serait possible de définir une liste d'activités sociales ou d'états physiques que toute personne humaine devrait pouvoir atteindre, ou plutôt que la société juge qu'elle devrait pouvoir atteindre¹⁸⁹. Un handicap est donc un facteur qui restreint les capacités, c'est-à-dire les possibilités effectives d'atteindre les *functionings*. Par analogie, le handicap d'une entreprise peut être défini comme un facteur qui l'empêche de réaliser une chose qu'elle pourrait souhaiter et qu'il serait dans sa nature de réaliser, ou alternativement que la société attend qu'elle le réalise. Que peut légitimement souhaiter l'entreprise ? Qu'elle vive en pouvant exercer une certaine liberté¹⁹⁰, ce qui lui permet de prospérer si ses caractéristiques propres, ses talents, et les conditions du marché le lui permettent. Les actifs spécifiques (matériels ou

¹⁸⁹ Il y a en effet dans l'idée de handicap une référence à une certaine forme de norme : par exemple, être de petite taille dans un monde peuplé uniquement de nains n'est pas handicapant.

¹⁹⁰ Cela n'est pas le cas par exemple d'une entreprise en liquidation judiciaire, qui n'exerce plus alors aucune liberté.

immatériels¹⁹¹), donc non redéployables, constituent des entraves à la liberté de choix de l'entreprise puisque ceux-ci l'empêchent de se redéployer en changeant de production ou de process ; ils peuvent l'handicaper dans son effort d'adaptation à un environnement économique changeant.

L'entreprise peut être également contrainte dans sa volonté de développement par un accès au capital difficile, en cas de marché des capitaux imparfait. Deux interprétations peuvent être avancées alors : (i) les banques et actionnaires évaluent correctement la santé financière de l'entreprise, ce qui rend compte exactement des avantages concurrentiels attendus, donc favorise les entreprises qui ont ou qui peuvent avoir ces avantages, d'après ces experts ; dans ce cas, le handicap, qui correspond à l'accès difficile ou plus coûteux au capital, est justifié ; (ii) cet accès au capital est difficile, mais de façon injustifiée car il est dû à une mauvaise prise en compte des véritables caractéristiques des entreprises, et ne rend donc pas compte de la véritable compétitivité des entreprises ; dans ce cas, le handicap ne paraît pas être mérité. Ces deux interprétations sont extrêmes, et aucune n'est totalement valide. Il existe, il est vrai, des imperfections, d'ailleurs décrites par les théories comme la théorie du contrat par exemple, qui sont certes regrettables du point de vue de l'efficacité. Cependant, ces imperfections font partie des aléas de la vie économique de toutes les entreprises. De plus, il est difficile, pour le législateur, de les mettre en évidence, et plus encore de les mesurer. Nous supposerons, dans cette thèse, que l'accès au capital est peut-être difficile mais qu'il rend compte, d'une manière suffisante, des caractéristiques de l'entreprise, et donc de sa compétitivité. Cette supposition est particulièrement valide dans le cas des entreprises soumises à la directive, car ne sont réellement concernées que de grosses installations de production, liées à de grands groupes : il y a une relative homogénéité dans les entreprises soumises, et les cas flagrants de différence d'accès au capital *ex-ante*, tels que ceux rapportés par Crépon et Rosenwald (2001), sont non pertinents ici.

¹⁹¹ Ici est retenue une notion très large d'actifs spécifiques : il peut s'agir par exemple de la localisation géographique. Par ailleurs, parmi les actifs immatériels, l'actif spécifique humain peut être particulièrement important : il est parfois difficile de faire changer la méthode de travail, il peut exister une culture d'entreprise forte, etc. Le personnel et la méthode de travail sont souvent des actifs spécifiques, qui ont permis l'essor et la performance de l'entreprise, mais qui constituent également des freins à sa possible reconversion (cf. les entretiens que nous avons menés au sein du groupe français Veolia Environnement).

1.4.1.2. Définition du handicap dans le cas de la politique environnementale

La politique environnementale n'a pas pour but affiché de procéder à une redistribution complète des richesses, ou des ressources, afin d'instaurer la juste concurrence entre les entreprises. L'objet de notre étude n'est pas de savoir si la concurrence telle qu'elle existe actuellement est satisfaisante ou non, ni comment on pourrait y remédier. Seuls les handicaps en lien avec la politique environnementale sont donc pertinents ici : il s'agit donc bien d'un problème de justice irisée, centré sur le contexte, ici environnemental, mais qui, on va le voir, doit considérer les conséquences ici économiques et financières engendrées.

La politique environnementale d'un pays s'applique aux entreprises agissant sur le territoire concerné et rend coûteuses leurs émissions. D'ailleurs, dans le cas de la lutte contre le changement climatique, la directive européenne suggère de ne soumettre au système de PEN que certaines entreprises listées dans l'Annexe 1¹⁹². Ainsi, la politique environnementale ne crée pas d'handicap, au sens où, et par analogie avec l'individu, on ne peut pas assimiler la politique environnementale à un accident de voiture par exemple, qui crée un handicap pour la personne blessée ; en revanche, elle révèle au grand jour l'existence d'handicaps pour des entreprises si :

- elles sont concernées par cette politique
- elles ne peuvent pas se délocaliser sans coût prohibitif dans un pays non soumis à la politique : cela peut être par exemple parce qu'elles opèrent sur un marché très local et localisé, et/ou qu'elles sont liées au territoire (ex. : EDF, etc.)
- elles ont des actifs spécifiques qui les empêchent de changer d'activité et d'opter pour une activité moins polluante ; cet actif spécifique entraîne une pollution importante, et dont la réduction est coûteuse.

Deux caractéristiques du handicap révélé par la politique environnementale méritent d'être soulignées, et imposent de manier cette notion avec prudence : l'impact du handicap est uniquement financier, et il peut être « naturellement » compensé par le système de marché,

¹⁹² La directive concernerait environ 12 000 installations au niveau européen (en comptant les 25 pays). Les activités concernées par ce projet sont : le secteur de l'énergie (installations de combustion d'une puissance supérieure à 20MW, raffineries de pétrole, cokeries) ; le secteur des métaux ferreux (installations de grillage ou frittage, installations de production de fonte ou d'acier) ; le secteur minéral (les cimentiers, les verriers, les producteurs de produits céramiques) ; et les installations fabricant des matières fibreuses, du papier et du carton.

sur le marché des produits. En effet, ce handicap, lié à des contraintes matérielles (nécessité de rester localisé à tel endroit, possession d'actif spécifiques) se fait sentir uniquement par son impact financier : l'entreprise a toujours la possibilité d'acheter des permis sur le marché, supposé parfait. Un chapitre précédent a montré que son ampleur dépendait plus particulièrement de trois éléments : le coût de conformité, la nature de la demande, et la structure concurrentielle du marché du bien. Ainsi l'impact du handicap révélé est financier et son ampleur est conditionnelle aux caractéristiques technologiques de l'entreprise, à la structure du marché et à la nature de la demande. Une ampleur absolue n'a que peu de sens ; la véritable ampleur du handicap doit se mesurer en rapport avec la santé financière de l'entreprise (chiffre d'affaire, valeur ajoutée, valeur patrimoniale, etc.).

Par ailleurs, il faut rappeler (cf. chapitre 2) qu'un apparent handicap économique du fait d'un actif spécifique (ex. avoir une cimenterie), mis au jour par la politique environnementale, peut s'accompagner d'un atout économique, une fois prises en compte les conséquences positives sur le marché du produit. Ce cas existe lorsque la demande est inélastique, et il y a alors la formation d'une rente de rareté (cf. chapitre 2, figures 6 et 6 bis). Ainsi, le handicap peut n'être qu'apparent : il est donc nécessaire d'aborder la définition du handicap avec beaucoup de prudence, et de continuer l'examen. S'ajoute à ce problème de définition un deuxième aspect, lié à la légitimité de la compensation du handicap ; la question d'une éventuelle compensation est de plus à poser dans un contexte différent du cas classique d'un handicap économique non compensé par l'existence d'un atout. Ce cas dernier existe, notamment lors d'une concurrence internationale, où la demande est infiniment élastique (cf. chapitre 2, figure 4).

1.4.2. Faut-il compenser le handicap ?

Trois arguments viennent récuser l'idée d'une compensation pour le handicap révélé :

- le handicap est réversible,
- l'entreprise est responsable, ou à tout le moins doit assumer ses choix de développement, et donc ses handicaps potentiels ; cela fait d'ailleurs partie de son identité,
- les entreprises sont en concurrence, donc compenser l'une revient à défavoriser, relativement, l'autre.

Revenons sur certains aspects :

1.4.2.1. Réversibilité : handicap-atout

La définition du handicap telle qu'elle a été présentée précédemment est incomplète, car elle fait l'impasse sur une caractéristique importante du handicap pour une entreprise : sa réversibilité. En effet, il est difficile de définir ce que peut être un handicap permanent pour une entreprise sachant qu'un actif spécifique qui s'avère être un handicap aujourd'hui peut se révéler être un atout sérieux pour demain. L'exemple classiquement cité (Henry et Rey, 1998) est celui de Sony et Philips, deux entreprises qui tentaient de développer un standard dit « betamax » pour les cassettes vidéo : mais il s'est avéré que leur concurrent JVC a remporté massivement le marché en développant son propre standard. Cependant, Sony et Philips ont réussi à redéployer leurs compétences spécifiques, techniques et humaines, développées précédemment dans le cadre de la technologie supplantée, dans la technologie du DVD, et à devenir ainsi les leaders sur ce marché ; celui-ci évince d'ailleurs actuellement les cassettes vidéo.

A l'inverse, un handicap nouveau pour une entreprise peut être le pendant récent d'un atout passé. Des entretiens, réalisés au sein d'un grand groupe français, partenaire de la thèse, corroborent aussi cette idée : « *tout argument se retourne, et c'est le jeu !* ». Tout avantage apparent peut aussi se révéler être un handicap. Par exemple, le fait d'être une grosse structure peut permettre de faire des économies d'échelle, et d'avoir une bonne division du travail, mais cela peut s'accompagner également d'handicaps par rapport à des petites structures : les frais généraux sont plus élevés, le temps de réaction est plus important, le client peut aussi avoir le sentiment que l'entreprise est de trop grosse taille et est « moins humaine », moins proche de ses considérations, etc. L'image retenue par les interviewés est éloquente : le match de tennis. Tout comme le joueur de tennis, l'entreprise prépare sa réponse à un appel d'offre particulier, affûte ses arguments en essayant de faire valoir ses compétences, et en cas d'échec, essaie d'en tirer parti pour le prochain appel.

1.4.2.2. Assumer ses handicaps : une définition élargie de la responsabilité

Le chapitre précédent a établi que l'entreprise pouvait être considérée comme une entité morale, autonome et responsable. Cela signifie-t-il qu'on peut considérer que l'entreprise a choisi l'ensemble de ses caractéristiques, y compris ses handicaps, et qu'elle en est donc responsable ? Une entreprise, existant en 2004, dépend des décisions qu'elle-même, ou qu'une autre entreprise dont elle est issue, a prises. Mais il est extrêmement difficile de

répondre à la question suivante : une entreprise évoluant toujours, peut-on dire qu'elle est la même qu'il y a 10 ans, 20 ans, ou 50 ans ? Le nom peut avoir changé, mais pas l'entreprise. Le nom peut rester identique, mais la taille, le secteur d'activité, le savoir-faire et/ou le savoir-être peuvent avoir considérablement changé. Même si l'on montrait que l'entreprise est la même, il resterait la question de la responsabilité temporelle : est-elle responsable de tous ses choix passés ? Cette question est fondamentale lorsqu'elle concerne un individu, et la littérature est d'ailleurs abondante sur ce problème de l'identité et de la continuité temporelle.

S'agissant de la responsabilité de l'entreprise dans le choix de ses activités et donc de ses actifs spécifiques, lesquels constituent des handicaps potentiels rappelons-le, l'entreprise peut être appréhendée selon deux visions extrêmes : (i) l'entreprise a choisi son domaine d'activité, ses technologies, son implantation, et l'ensemble de ses caractéristiques ; elle en est entièrement responsable et doit donc assumer les évaluations que fait le marché de ses caractéristiques ; (ii) l'entreprise découle naturellement d'une autre et hérite involontairement des avantages et handicaps de celle-ci. Une compensation ne serait légitime, d'après les théories post-welfaristes de la justice, que dans ce deuxième cas. Etudions le plus précisément.

L'entreprise actuelle est souvent l'héritière d'une entreprise mère, ou est une forme de perpétuation de l'entreprise fondatrice : dans les deux cas, elle n'est pas responsable de (au sens de « elle n'a pas choisi »), son secteur d'activité, ni de ces actifs spécifiques, non redéployables, qui ont été mis en place, et dont elle ne peut s'abstraire, sous peine de changer totalement d'activité et donc d'identité. En effet, les actifs spécifiques correspondent aux équipements matériels et immatériels nécessaires à l'activité : un cimentier est cimentier car il possède une cimenterie. L'actif spécifique fait donc partie intégrante de l'identité et de la définition de l'entreprise. Or, on peut défendre l'idée qu'elle doit assumer les évaluations différenciées de ses actifs spécifiques, qu'ils soient suivant le contexte atouts ou handicaps : en effet, une entreprise qui garde et/ou bénéficie des technologies, des compétences, des clients et du prestige d'une entreprise antérieure, qu'on pourrait considérer comme différente *a priori*, est en réalité une héritière directe, puisqu'elle associe les mêmes savoir-faire et savoir-être, et est en fait quasiment la même. Elle bénéficie donc des avantages et des inconvénients de cet héritage, de la même manière qu'une personne humaine héritant

bénéficie des biens et des dettes laissés¹⁹³. Reformulons l'argument : une entreprise est une entité qui a un enracinement, une origine et qui s'inscrit dans une histoire. Elle a notamment développé une certaine méthodologie, un savoir-être et savoir-faire, dont certains éléments sont des actifs spécifiques : ce sont des caractéristiques humaines et techniques non redéployables et qui donc sont des handicaps potentiels. Les actifs spécifiques contraignent bien sûr les possibilités de développement de l'entreprise ; mais c'est là le pendant naturel de l'exploitation fructueuse de longues années d'avantages concurrentiels procurés par ces technologies polluantes, dans la cas de la politique étudiée. En période faste, l'entreprise a pu jouir de ces actifs et en retirer l'avantage concurrentiel qu'ils constituent. En période moins favorable, ici lors de l'instauration de la politique climatique rendant coûteuse l'utilisation de technologies polluantes, celles-ci, qui représentent souvent des investissements lourds et peu redéployables, constituent finalement un handicap nouveau pour l'entreprise¹⁹⁴.

Ainsi, la notion de responsabilité appliquée à l'entreprise peut faire sens, et apparaît être plus large que celle d'un individu : on peut l'assimiler à la notion « assumer ». L'entreprise, en tant qu'entité morale et preneuse de risque, oeuvre dans un contexte plus ou moins mouvant où rien n'est garanti, y compris l'évaluation de ses actifs spécifiques : l'entreprise a pris initialement le risque de se lancer dans une activité qui demandait des actifs spécifiques, ici polluants, et elle doit l'assumer tout au long de son activité ; il est fondamental de respecter ce risque pris par l'entité morale qu'est l'entreprise.

1.4.2.3. Le problème posé par la concurrence dans les décisions de compensation : la notion de concurrence équitable

Compenser ce nouvel handicap révélé par la politique environnementale est illégitime pour une autre raison : les entreprises n'ayant pas adopté ces technologies, qui auparavant

¹⁹³ On observe d'ailleurs ce cas lors de rachats d'entreprises, où certaines sont vendues pour une valeur infime, du fait des dettes que l'acquéreur devra acquitter en lieu et place de l'ancienne. L'un des exemples, développé dans Godard et al. (2002), en est le cas d'ABB, entreprise suédoise qui a racheté à un prix extrêmement bas une entreprise américaine productrice d'amiante, du fait des dettes que celle-ci avait contractées lors de procès intentés par les victimes de l'amiante.

¹⁹⁴ Il n'est pas nécessaire qu'il y ait eu un réel avantage concurrentiel, long et important, précédant l'instauration de la politique environnementale : l'idée essentielle ici est bien que l'entreprise a pris le risque de développer un actif spécifique qui peut, suivant le contexte, se révéler être un atout ou un handicap ; peu importe que la somme algébrique des effets dus à cet actif soit au final positive ou négative.

étaient des atouts mais qui se révèlent à présent être des handicaps, ont, elles, connu des rendements inférieurs, ou ont dû dépenser de grosses sommes en politique de publicité, de promotion du process moins polluant, etc. En effet, une caractéristique, évidente mais essentielle, des entreprises dans une économie de marché doit être rappelée : les entreprises sont en concurrence les unes avec les autres, tant sur le marché du produit que sur le marché du capital ; or l'entreprise, dans une économie de marché, n'est pas à confondre avec une association à but non lucratif, comme l'a rappelé le chapitre 5. Les entreprises sont en concurrence à un instant donné, mais surtout dans la durée, ce qui nuit gravement à un principe qui serait d'indemniser l'entreprise pour ses handicaps d'aujourd'hui alors que ceux-ci peuvent se révéler être un atout demain, ou au contraire correspondre à un atout passé : une telle compensation, justifiée uniquement par la révélation d'un handicap du fait de la mise en place d'une politique juste, porterait un grave préjudice aux concurrentes. Il existe en effet un réel conflit entre la logique de la concurrence entre entreprises et la logique de compensation des handicaps. Ce raisonnement est particulièrement adapté dans le cadre d'entreprises de même secteur¹⁹⁵ : il serait injuste d'aider actuellement les entreprises les plus polluantes qui ont tiré bénéfice de cet « avantage concurrentiel » de l'époque, puisque les entreprises moins polluantes n'ont pas été aidées. Il est renforcé par le fait que le handicap nouvellement apparu est un handicap purement financier : l'entreprise peut continuer son activité, et même se développer, en acceptant d'y mettre le prix, c'est-à-dire en achetant des PEN. Le caractère négociable des permis est là encore fondamental, l'enjeu des PEN n'étant pas le même que celui des licences (ex. : licences de taxis, licences UMTS), comme l'ont souligné les chapitres précédents, notamment le chapitre 4.

Ainsi, dans l'idéal, une concurrence loyale, équitable, est une mise en compétition d'entreprises révélant leurs caractéristiques propres librement choisies, par analogie avec la notion de responsabilité de l'individu, où chacune aurait donc une égalité des chances à exprimer sa compétitivité. Or, la responsabilité pour une entreprise a un sens plus large que celle appliquée à l'individu, car l'entreprise est une entité qui est par définition preneuse de risque, qui assume l'ensemble des conséquences positives ou négatives de ces risques, et qui s'inscrit dans la continuité. A aucun moment donc, et encore moins toutes ensembles, les entreprises révèlent parfaitement et uniquement leurs caractéristiques propres librement choisies : s'inscrivant dans la continuité, elles reflètent les conséquences à la fois de leurs caractéristiques propres librement choisies et des éléments exogènes qui les ont affectées au

¹⁹⁵ Nous traitons du cas d'entreprises de secteurs différents dans la section suivante 2.3.

cours du temps, mais qui correspondent à des risques assumés¹⁹⁶. Compenser de manière ponctuelle, c'est-à-dire non relié à l'échelle de vie de l'entreprise et encore moins à celle de toutes les entreprises, un handicap particulier, ici lié à la politique environnementale, n'a donc en général aucune chance de permettre l'émergence d'une concurrence équitable. Deux cas particuliers légitiment en revanche une compensation dans le cadre de l'émergence d'une concurrence juste : (i) lors de risques anormaux (cf. la section 1.3.1), (ii) pour les nouveaux entrants qui peuvent avoir un accès difficile au capital (cf. chapitre 3). Un troisième cas, mais qui ne relève pas directement de la juste concurrence¹⁹⁷, est l'interventionnisme étatique légitimé par des considérations politiques (politique d'aménagement du territoire, politique industrielle, politique sociale, etc.).

Ainsi, même si l'analyse donne sens à l'idée d'un handicap pour une entreprise (il s'agit alors d'actifs spécifiques non redéployables), l'entreprise est à considérer comme en étant responsable, au sens où elle doit assumer le fait d'avoir des actifs redéployables qui peuvent se révéler, suivant le contexte, des atouts ou des handicaps. Octroyer des aides financières lorsque l'actif spécifique se révèle être handicapant est une mesure qui trahit l'idée fondamentale de conditions de concurrence équitable permettant à chaque entreprise d'exploiter ses capacités : autoriser finalement un filet à des entreprises acrobates affadit la performance des plus douées, et par comparaison, favorise les plus timorées. Pour les trois raisons développées, il n'est pas justifié d'indemniser les entreprises pour la révélation d'handicaps par la politique environnementale. Si la dotation initiale n'est pas à définir en relation avec la compensation du handicap, quel autre critère retenir ?

¹⁹⁶Exceptés les risques jugés anormaux, dont nous avons traité précédemment.

¹⁹⁷ Ce point pourrait être discuté. Conformément au chapitre précédent, nous retenons ici une conception de la juste concurrence qui vise l'expression correcte des avantages concurrentiels des entreprises, et l'intervention étatique se justifie par une politique volontariste, et non par le strict processus économique. Il faut rappeler ici que nous ne traitons pas spécifiquement de la concurrence imparfaite, au sens de la théorie économique, puisque la politique environnementale n'a pas vocation à corriger ces imperfections : l'intervention étatique pour réduire ces imperfections est justifiée économiquement par la recherche de l'optimalité parétienne, mais l'est-elle d'un point de vue moral, notamment lié à l'équité entre entreprises ? Par ailleurs, nous ne remettons pas en cause dans la thèse le principe même de la concurrence, lequel fait d'ailleurs partie de la définition même de l'entreprise.

1.5. Définir la dotation initiale équitable : rechercher la neutralité

En l'absence de tout handicap à compenser, le seul critère sur lequel fonder l'allocation initiale est l'égalité. Mais, reprenant la formule de Sen « *equality of what ?* », de quelle égalité s'agit-il ici ? Une dotation initiale de permis d'une valeur d'un million d'euros allouée à une PME et la même quantité allouée à un grand groupe industriel ne correspondent pas, intuitivement, à ce qu'on appellerait une égalité dans la dotation : lorsque les entités bénéficiaires ont des capacités globales d'utilisation de la ressource distribuée très différentes (cf. chapitre 4), ou ici, ont des capacités d'utilisation marginale de la ressource distribuée différente (au sens où la quantité reçue par la PME ne correspond pas, relativement à sa santé financière, à celle reçue par le grand groupe), il est préférable de se référer, non au montant de la dotation en tant que telle, mais à l'importance relative et à l'utilisation possible de cette dotation.

Il est justifié, en vertu du droit à l'égalité des chances à exprimer ses avantages concurrentiels, que cette dotation soit allouée de façon à ne pas nuire aux conditions de concurrence équitable. Or, le chapitre 3 a mis en évidence que chaque dotation initiale constituait une subvention que chaque entreprise bénéficiaire pouvait utiliser stratégiquement, pouvant nuire ainsi à la concurrence équitable. Puisque la dotation initiale a un impact sur les possibilités de développement futur de l'entreprise, l'égalité des chances à exprimer sa compétitivité doit amener une égalité des modifications de l'accès au financement par rapport à la situation actuelle. En effet, il convient de respecter les caractéristiques actuelles des entreprises, et donc notamment leur accès actuel au financement, mais il n'est pas justifié que la dotation initiale attribuée à une entreprise modifie cet accès comparativement aux autres entreprises. L'allocation initiale de PEN n'a pour but ni de corriger les situations différentielles existantes des entreprises, même en cas de distorsions de concurrence, ni de redistribuer de la richesse aux entreprises, ni même d'égaliser les accès aux financements : cela reviendrait à neutraliser tous les effets passés qui ont résulté en réalité d'avantages concurrentiels des entreprises, évalués par les organismes financeurs (banques, actionnaires) et de conseil (ex. : les agences de notation). La politique environnementale, et surtout sa mise en œuvre via un système de PEN, vont révéler la flexibilité financière des entreprises, en termes de capacités de financement interne et d'accès facilité au marché financier, laquelle constitue en elle-même un avantage concurrentiel qu'il convient de ne pas neutraliser.

Illustrons ce raisonnement : soit deux entreprises, A et B, qui opèrent sur deux marchés différents, et qui doivent financer un projet comparable en termes de montant, et risque encouru. On suppose que ces deux entreprises ont initialement un certain accès au marché financier, dont la facilité peut s'évaluer sur une échelle de 1 à 5 (peu facile, ..., très facile). Cet accès résulte d'une interaction particulière entre l'entreprise, ses banques et ses actionnaires : cette interaction est une caractéristique propre de l'entreprise, qu'on peut finalement assimiler à un avantage concurrentiel. L'instauration de la politique environnementale vient modifier le profit d'exploitation, donc la rentabilité de l'entreprise : son accès au capital est modifié de a pour l'entreprise A et b pour l'entreprise B. Cette modification n'est pas moralement discutable, critiquable, puisque, on l'a vu, la politique permet une révélation des performances. Quant à la dotation initiale, elle vient augmenter la valeur patrimoniale de l'entreprise, et faciliter son accès au financement : l'amélioration se note x pour A et y pour B, comme notifié dans le tableau.

Entreprise	Facilité d'accès initiale	Facilité après Politique. Env.	Facilité d'accès finale avec dot.
A	3	$3 + a$	$3 + a + x$
B	1	$1 + b$	$1 + b + y$

Pour que la dotation initiale ne modifie pas l'accès au financement, donc pour garantir la neutralité par rapport aux conditions concurrentielles « révélées » par la politique environnementale, il faut que $x = y$: la différence d'accès au capital est ainsi maintenue à son niveau initial, mais une fois introduite la politique, c'est-à-dire une fois pris en compte ses effets. Compte tenu de la difficulté de dégager, au sujet de l'accès au capital, une ligne directrice générale mais suffisamment précise pour tenir compte à la fois de la réaction des banques et des actionnaires et de leurs interactions (chapitre 3, section 2.4), nous ne nous aventurerons pas à définir plus précisément cette dotation initiale équitable¹⁹⁸.

Par ailleurs, deux problèmes majeurs s'ajoutent et finalement rendent très difficile la définition pratique de la dotation équitable : (1) le prix des permis n'est pas connu avant le fonctionnement du marché, ce qui rend impossible ou tout du moins difficile l'évaluation

¹⁹⁸ La thèse vise à définir les fondements d'une allocation équitable de permis entre entreprises, à partir de l'idée d'une équité entre entreprises. Elle n'a pas pour but de déterminer une méthode opératoire fine d'allocation. Si tel était le but, on gagnerait à se référer par exemple à des études économétriques sur l'accès au capital des entreprises, évalué en fonction de différents paramètres, dont le montant des actifs.

monétaire de la dotation à partir de laquelle se calcule la variation d'accès au capital ; (2) même si cette évaluation était possible, il resterait à la mettre en relation avec les valeurs a et b pour cerner précisément la variation d'accès au capital ; or ces valeurs, qui dépendent des coûts et profits engendrés par la politique environnementale, relèvent de l'information privée, et souvent même encore inconnue, des entreprises. Il sera alors difficile d'estimer et d'égaliser x et y .

1.6. Conclusion de la partie 1

L'entreprise, en tant qu'entité morale, accède au domaine des droits et devoirs. On montre que se soumettre à la politique environnementale prévue par la directive est l'un de ces derniers. En tant que tel, il est, par définition, coûteux. De plus, l'analyse fait apparaître que ce devoir particulier ne va à l'encontre ni des autres devoirs, ni des deux droits centraux de l'entreprise que nous avons mis en avant précédemment, à savoir l'égalité de traitement, et l'égalité des chances à exprimer sa compétitivité. En effet, la politique environnementale permet la révélation des différentiels de performances environnementales des entreprises, ce qui favorise l'émergence de l'égalité des chances à exprimer sa compétitivité. L'effectivité de ce droit revient aussi à compenser les entreprises pour d'éventuels handicaps dont elles ne seraient pas responsables. Or, même si l'analyse donne sens à l'idée d'un handicap pour une entreprise, lequel correspond aux actifs spécifiques non redéployables, l'entreprise, en tant qu'entité morale preneuse de risque dont celui d'exploiter des actifs spécifiques dans un univers incertain, est à considérer comme en étant responsable, au sens où elle doit assumer le fait d'avoir des actifs non redéployables qui peuvent se révéler, suivant le contexte, des atouts ou des handicaps. Aucune compensation de handicaps révélés par la politique environnementale n'apparaît légitime, d'autant que les entreprises sont par définition, dans nos sociétés de marché, en concurrence : il existe naturellement une tension entre la logique de la concurrence et la logique de la compensation, et on montre qu'elle n'est pas levée dans le cas étudié.

Qu'en déduire alors quant à la définition de l'allocation équitable ? L'analyse conclut que la situation actuelle des entreprises résulte en partie de leurs décisions passées et des circonstances extérieures pour lesquelles elles ont accepté de courir le risque : il convient donc que l'allocation initiale de PEN ne modifie pas la situation relative actuelle des entreprises. Or la dotation augmentant la valeur patrimoniale de l'entreprise, elle a pour

impact essentiel de favoriser l'accès au capital : dans le cadre d'un droit à une égalité des chances à exprimer sa compétitivité, chaque dotation équitable doit être telle qu'elle ne modifie pas l'accès relatif au capital entre les entreprises.

Pratiquement, cela signifie que si une entreprise actuellement rentable voit son coût de production augmenter au point que son activité devienne alors non rentable avec l'instauration de la politique environnementale, aucune compensation ne devrait pourtant être versée¹⁹⁹. En revanche, dans un souci de pragmatisme, il faut reconnaître que la politique environnementale étudiée aura une grande ampleur, et que des mesures transitoires d'aides peuvent être justifiées, mais dans un registre autre que celui de la moralité, à tout le moins de l'équité entre entreprises. Mais est-ce là le rôle et le statut de l'allocation initiale des PEN ? Ne vaudrait-il pas mieux, puisqu'il faut dans ce cas étudier ou tout du moins évaluer les aides à apporter, conditionner des subventions à la réalisation effective de projets visant à étudier et mettre en place des techniques moins polluantes ou les possibilités de reconversion ?

Par ailleurs, il convient ici de replacer le propos de la thèse dans sa problématique précise : un souci de justice exige, d'après nos développements, que l'entreprise soit considérée comme une entité morale, responsable, et qu'elle ait certains droits, notamment celui d'exister dans un contexte de concurrence loyale. En revanche, un principe de compensation des handicaps ne nous est pas apparu valide. Cela étant, il est possible que d'autres principes, relatifs non à un souci d'équité entre entreprises, mais relatifs à des intérêts égaux ou supérieurs, comme l'intérêt de la nation, puissent être mis en évidence, et même l'emportent sur les principes de justice relatifs aux entreprises ici développés. Par exemple, un principe d'aménagement du territoire peut promouvoir une aide, via des permis, pour les entreprises situées dans des régions jugées défavorisées ; un principe de promotion de l'emploi peut dicter de répartir les permis en fonction du nombre d'employés dans l'entreprise ; un principe d'aide sectorielle peut dicter, au nom de l'intérêt national, de mettre en place une allocation favorable aux entreprises de tel ou tel secteur. Il serait justifié que de telles décisions soient énoncées explicitement. Par ailleurs, ces aides devront respecter l'égalité de traitement (au sens où deux entreprises ayant les mêmes caractéristiques pertinentes doivent bénéficier de la même aide, si celle-ci est décidée), et donc, mais dans une

¹⁹⁹ C'est d'ailleurs ce qui s'est passé lors de l'interdiction de l'amiante en France, où il n'y a pas eu de compensation faite envers les entreprises productrices d'amiante. De même lorsque des événements externes viennent augmenter ou diminuer la valeur des actions par exemple, les actionnaires (qui sont alors, dans notre vocabulaire, des entités preneuses de risque) bénéficient ou pâtissent de ce revirement de situation, sans compensation de la part de l'Etat.

certaine mesure seulement, l'égalité des chances à exprimer sa compétitivité, notamment via la réglementation sur les aides d'Etat qui s'appliquera de toute façon.

2. Analyse critique d'arguments existants

Afin d'apporter un autre éclairage à l'analyse théorique menée, et de tester en partie les raisonnements, nous procédons dans les paragraphes suivants, à un changement de point de vue : nous proposons de changer de méthode d'analyse en étudiant de manière critique les principaux arguments avancés par les entreprises ou les autorités publiques. Il s'agit ici à la fois d'expliquer les méthodes proposées et de mettre en évidence les problèmes pratiques que chacune comporte, et de mener une analyse critique des arguments avancés pour étayer la pertinence de ces méthodes : nous mettons en évidence les erreurs internes sur les raisonnements moraux, d'abord indépendamment de la section 1 précédente, puis les contradictions que les critères font naître lorsque l'entreprise est considérée comme une entité morale, autonome et preneuse de risque.

La plupart de ces critères sont retenus dans l'annexe III de la directive (Commission européenne, 2003), et également dans « *la communication de la Commission Européenne sur les orientations visant à aider les Etats membres à mettre en oeuvre les critères qui figurent à l'annexe III de la directive* » (Commission européenne, 2004), mais souvent seulement à titre de possibilités. Concernant la méthode d'allocation initiale des permis, aucun critère n'est en effet obligatoire : la Commission laisse les Etats entièrement libres, sous l'unique réserve que les allocations respectent la réglementation concernant les aides d'Etats, laquelle a été traitée dans la chapitre 3. Pour autant, le Plan National d'Affectation des Quotas français, encore provisoire au moment de la rédaction de notre thèse, reprend un grand nombre de ces critères.

Afin de se repérer dans les différents arguments avancés, nous suggérons de les rapprocher des modes possibles de justifications, développés par Boltanski et Thévenot dans leur ouvrage *De la justification* (1991), présenté dans le chapitre 4 (section 4.2.3).

2.1. L'effort (cité marchande)

Dans ce type de justification, l'idée centrale est qu'une entreprise est une entité qui œuvre dans un monde marchand : tout est monnayable et rien n'y est fait gratuitement, sans

espoir de gain financier. L'argument développé dans le cadre de la mise en œuvre de la politique environnementale est donc ici lié à la nécessaire rétribution monétaire de tout avancement ou progrès fait au niveau environnemental : il est donc justifié, dans ce cadre, de favoriser à travers l'octroi des permis, donc de rétribuer, les entreprises qui ont déjà réalisé des efforts de dépollution, ou qui s'engagent à le faire²⁰⁰.

2.1.1. Les actions précoces²⁰¹

Il est courant d'entendre qu'une entreprise qui a déjà fait un effort de dépollution, en adoptant sans y être obligée par la législation une technologie moins polluante, mérite une certaine récompense (ex : PWC, 2003), et donc, dans ce cadre, de recevoir une dotation généreuse de permis, ou tout du moins ne doit pas être désavantagée par rapport aux autres entreprises. La Commission européenne (2004) demande au minimum en effet que : « *les installations qui ont déjà réduit leurs émissions de gaz à effet de serre en l'absence ou au-delà d'obligations légales ne (soient) pas être défavorisées vis-à-vis d'autres installations qui n'ont pas accompli un tel effort. L'application de ce critère implique nécessairement de diminuer le nombre de (permis) à allouer aux installations qui n'ont pas pris de mesures à un stade précoce* ». Les industriels sont de cet avis, comme l'illustre l'étude faite par PriceWaterhouseCoopers (2003) ; la directive laisse le soin aux Etats de décider s'ils veulent prendre en compte les actions précoces (cf. Annexe III, critère 7 ; Commission Européenne (2004)).

Cependant, cette idée commune ne résiste pas à l'analyse, même si l'on considère les deux alternatives possibles :

- en faisant ce choix délibéré d'adopter une technologie moins polluante, il est vraisemblable que l'entreprise y avait intérêt : elle a pu ainsi réaliser des économies d'énergie (ce que l'on voit chez BP Amocco ou Shell), communiquer sur cette prise en compte de l'environnement afin d'améliorer ses ventes, se présenter comme un acteur

²⁰⁰ On peut interpréter le système d'enchères à l'envers des anglais comme issu de cette logique : l'Etat met aux enchères un budget et attend les meilleures offres de réduction des émissions de la part des entreprises. Littéralement, l'Etat rétribue les réductions d'émissions.

²⁰¹ Par exemple, dès 1995, les sites français de la filières de production d'aluminium de Pechiney se sont engagés à maîtriser leurs émissions de CO₂, et fin 2000 le groupe a étendu au niveau mondial son engagement de lutte contre l'effet de serre. Lafarge, quant à lui, a réduit de 13% ses émissions par tonne de ciment, entre 1990 et 2000, et le groupe s'est fixé, en partenariat avec WWF, un objectif volontaire de réduction de 10% pour 2010.

du développement durable, et ainsi attirer les investisseurs soucieux de cet aspect, etc. Au nom de quoi l'entreprise mériterait-elle une autre récompense ? Il est à remarquer ici qu'une telle supposition quant aux motivations de l'entreprise n'invalide pas l'idée que l'entreprise peut être considérée comme une entité morale : il faut distinguer le fait de se comporter moralement du fait d'être une entité morale.

- si, éventuellement, il s'agissait réellement d'une action vertueuse et non intéressée, il importe de respecter le caractère moral de cette action, et donc de ne pas en tenir compte dans la dotation initiale des permis. En effet, si l'entreprise a identifié la dépollution comme un devoir moral, celui-ci étant, comme on l'a vu précédemment, nécessairement coûteux, cela ne justifie en lui-même aucun octroi d'aide, donc ici aucun permis supplémentaire.

Enfin, du point de vue du raisonnement économique que peut tenir l'entreprise, il faut noter qu'avoir mené une action précoce de dépollution a uniquement consisté à anticiper, c'est-à-dire avancer dans le temps, le coût de dépollution, lequel n'est pas forcément le coût de dépollution optimal. Dans le cas général, il s'agit essentiellement d'un problème de « timing » de coûts supportés, et non véritablement de différentiels de coûts.

Ainsi, la proposition de prendre en compte les actions précoces n'est pas robuste à l'examen. Deux erreurs de raisonnements planent ici : d'une part, il ne s'agit pas d'une récompense consistant à distribuer des bonbons ou des bons points à des enfants qui se sont bien comportés ; d'autre part, on oublie de considérer que l'entreprise est autonome, et libre de ses choix notamment celui de mener une action précoce. En revanche, d'un point de vue pragmatique, en considérant le précédant que cela va créer, il faut reconnaître que la prise en compte d'actions précoces dans la définition de la dotation donnerait un signal fort quant à la mise en œuvre pratique d'une autre politique environnementale : d'un point de vue environnemental, une telle mesure peut être souhaitable car les entreprises seraient ainsi incitées à prendre des mesures proactives, si le raisonnement économique y conduit, et non à retarder leur mise en place afin d'attendre la subvention que constitue la dotation (cf. Laplante et al., 1997).

2.1.2. Engagements volontaires

Certains industriels français demandent à ce que l'allocation initiale de permis soit déterminée en fonction des programmes d'engagements volontaires de réductions²⁰², lancés dans le cadre de l'AERES (Association des Entreprises pour la Réduction de l'Effet de Serre) en 2002. Du point de vue de l'équité dans la détermination de l'allocation initiale, deux critiques majeures peuvent être soulevées :

- d'une part, à l'instar de Godard (2003), il faut noter que les engagements sont évalués en termes techniques et non économiques : il est donc impossible de mesurer les efforts réellement faits, et d'établir de véritables comparaisons entre eux. Le critère économique est en effet la seule variable commune entre des engagements d'entreprises et même de secteurs différents ; or c'est bien sur la base d'une comparaison établie à partir d'une variable commune que peut se définir une allocation équitable, en renvoyant, on l'a développé, à une égalité des chances à exprimer sa compétitivité.
- d'autre part, comme le chapitre 4 l'a souligné dans le cadre de la théorie du marchandage, il faut distinguer l'équité de l'acceptabilité. Or, les engagements volontaires ne reposent que sur l'acceptabilité et encore sous une forme très limitée : chaque entreprise définit elle-même son engagement, et les autres, via un comité, ne le valident que d'un point de vue technique. Ainsi, le caractère acceptable, et plus encore le caractère équitable de cet engagement sont discutables.

Par ailleurs, l'argument précédemment développé quant à la prise en compte des actions précoces reste valide : si dès 2002, date de lancement de l'AERES, ces entreprises se sont engagées volontairement et indépendamment de la prise en compte de cette action dans la détermination de l'allocation initiale des permis, laquelle ne va intervenir qu'en 2005, il convient de respecter leurs engagements moraux et/ou de ne pas les récompenser deux fois pour la même réduction, via une dotation initiale particulièrement généreuse.

²⁰² Pour une présentation générale, en lien avec les accords volontaires, cf. David (2003).

2.1.3. Compensation de l'effort financier

Dans sa communication (CE, 2004), la Communauté Européenne suggère au législateur national de prendre en compte « *le potentiel économique* » des entreprises pour allouer les permis, qu'elle définit à partir d'une « *évaluation des diminutions de coûts par tonne d'équivalent CO₂, et non (à partir de) la viabilité économique d'entreprises ou d'installations particulières* ». S'il en tient compte²⁰³, elle considère qu'alors il peut demander « *une contribution plus importante aux activités pour lesquelles on peut réduire les émissions à moindre coût et une contribution moindre aux activités pour lesquelles les réductions sont onéreuses* ». La dotation initiale, jouant le rôle d'une subvention, pourrait alors compenser totalement ou en partie les efforts économiques réalisés. Ceux-ci peuvent être, en toute généralité, évalués de deux façons : le coût total de conformité et, par répercussion, la variation de profit subie, ou le coût de dépollution pure, qui est celui visé ici par le propos de la Commission.

Dans le premier cas, il s'agirait de chercher à ne pas modifier la situation existante, notamment dans le cadre d'une bonne acceptabilité de la mesure, en compensant tous les effets financiers induits par la politique environnementale (cf. Bovenberg et Goulder, 2003). En pratique, il suffit de calculer les variations de profits attendus suivant les entreprises, donc en prenant en compte à la fois les coûts de conformité à la politique et les impacts attendus sur le marché des biens, et de les annihiler via la dotation de permis. Cette solution extrémiste est critiquable car elle revient à annihiler les impacts de la politique environnementale, et donc à ne pas promouvoir une égalité des chances à exprimer sa compétitivité, donc ses avantages concurrentiels dont celui d'être peu émettrice : cette solution ne tient pas compte de la révélation de la performance environnementale des entreprises, qui est un élément positif allant dans le sens de l'égalité des chances. Mais cette solution pourrait éventuellement être envisagée comme mesure transitoire, en pratique.

Dans le deuxième cas, une première proposition serait d'indemniser les pollueurs pour leurs efforts dans la dépollution, donc en fonction du coût de dépollution pure (cf. le triangle en pointillé de la figure 3 du chapitre 1). Mais cette idée va à l'encontre du principe pollueur-payeur, adopté par l'OCDE, qui requiert que « *le pollueur se voit imputer les dépenses liées aux mesures arrêtées par les pouvoirs publics pour que l'environnement soit dans un état acceptable* ». Une deuxième interprétation serait d'indemniser les pollueurs pour les efforts

²⁰³ Dans son élaboration provisoire, le PNAQ français n'en tient pas compte.

financiers non liés à la dépollution, c'est-à-dire au coût d'acquisition (ou d'opportunité) des permis. Il s'agirait alors de rembourser intégralement ou en partie ce coût (cf. le rectangle hachuré de la figure 3 du chapitre 1). Mais la traduction pratique de cette idée pose problème : il est impossible de connaître *ex-ante* la pollution optimale de chaque entreprise, et le prix des permis. Par ailleurs, il faudrait aussi prendre en compte la désincitation créée dans la dépollution, car le niveau de la pollution optimale devrait être affecté par ce remboursement du coût d'opportunité : dépolluer d'une unité supplémentaire engendre un coût marginal de dépollution, et un coût correspondant à un non-gain du remboursement, donc égal au prix du permis.

2.2. Le besoin

Le besoin, dans ce cadre industriel, peut être défini de plusieurs manières : (i) les émissions passées, qui constituent une référence et qui, d'ailleurs, peuvent être connues par le législateur ; (ii) la pollution optimale qui correspond au nombre optimal de permis à posséder, mais qui n'est pas une information connue avant l'instauration du marché ; (iii) le besoin dépend des contraintes techniques des entreprises, et une approche par le *benchmarking* est adéquate dans ce cas.

2.2.1. Le *grandfathering* (monde civique-domestique)

Beaucoup considèrent que l'entreprise a un certain « besoin » de permis, évalué en fonction de ses émissions importantes de dioxyde de carbone, passées ou actuelles : ce critère technique justifierait une allocation au prorata des besoins techniques de la production. Trois raisonnements différents peuvent être menés pour corroborer en particulier l'idée d'une allocation en fonction des émissions passées :

- (1) l'entreprise aurait un droit historique, ou un droit acquis, à émettre, relevant d'un contrat implicite (cf. Guesnerie, 2003, p.58) : c'est l'idée du « *grandfathering* », ou droit du grand-père. Nous revenons ci-après sur ce point.

- (2) il ne faut pas modifier de façon trop brusque les conditions actuelles : or « *la suppression rapide des droits historiques affecterait les performances économiques des entreprises* » (cf. Guesnerie, 2003, p.58). C'est donc ici pour des raisons de stabilité, et d'acceptabilité, qu'il ne faut pas modifier la situation économique des entreprises. Cet

argument, très pertinent dans un souci de réalisme économique et politique, ne semble pas l'être dans une optique d'équité (cf. chapitre 4).

Cependant, dans le cadre d'une traduction pratique de l'égalité des chances à exprimer sa compétitivité, et même s'il est vrai que la réactivité d'une entreprise est un avantage concurrentiel important, on peut défendre, non d'un point de vue théorique comme on l'a vu dans la section 1 précédente, mais d'un point de vue pragmatique, l'idée que les entreprises ont droit à une aide financière en période de transition, afin de permettre la continuation d'un projet qui n'est pas contesté en tant que tel mais rendu difficile du fait de problèmes financiers passagers. Pour autant, faut-il que cela passe par l'allocation initiale de PEN ? Il serait logique, et sans doute plus sage, de découpler les choses, c'est-à-dire ici de subventionner par ailleurs les mesures à adopter. Si le législateur veut, malgré cette remarque, utiliser la dotation initiale comme aide à la transition, il peut choisir, puisque l'allocation doit se faire avant que ne soient connus le prix du permis et la pollution optimale de chaque entreprise, d'allouer les permis en fonction de la pollution actuelle, considérée alors comme une mesure approximative du coût de conformité, faute de mieux du fait de l'asymétrie d'information. Si une telle chose est souhaitée et se réalise, il serait à tout le moins impératif que ces raisons soient explicitées, de façon totalement transparente.

- (3) Les acteurs en présence, dont beaucoup d'industriels, redoutent que le marché ne soit pas suffisamment fluide, rendant difficile l'achat de permis. D'après eux, il faudrait donc satisfaire le besoin de l'entreprise, qu'ils évaluent en fonction des émissions passées. Mais ce raisonnement s'avère fallacieux : si, malgré les précautions que prend la directive et le phénomène d'apprentissage « *learning by doing* », le marché n'est pas fluide, on entrera alors dans une logique de quotas non transférables. Or, comme on l'a développé dans les chapitres 1 (section 2.1) et 4 (section 4.2), la répartition de quotas non transférables doit être fondée sur d'autres raisonnements que celle des permis négociables. La logique des besoins physiques ne prime pas pour autant, car le quota non transférable n'est pas déterministe (cf. chapitre 1) : avoir un quota non transférable n'est pas vital pour la poursuite de l'activité de l'entreprise, puisque celle-ci peut toujours dépolluer en interne, soit en produisant moins (mais cela n'est pas vraiment l'objectif), soit surtout en adoptant si possible des technologies moins émettrices. Le « besoin » dépend donc de l'existence de technologies alternatives plus propres, et de leurs coûts de mise en place. Il n'est certainement pas à évaluer en fonction des émissions passées. Mais faute d'information de la part du législateur et des entreprises, car elles-mêmes connaissent mal les coûts de mise en place des technologies moins émettrices si

tant est que celles-ci existent, une référence aux technologies disponibles, ou à un autre critère du *benchmarking*, serait plus pertinente. Nous reprenons ce point dans le paragraphe suivant (2).

Qu'en est-il alors de la première justification, qui semble être la plus robuste, et relative à l'idée du *grandfathering* ? Les entreprises auraient-elles acquis un droit à émettre des GES ? Il est vrai que les habitudes et coutumes peuvent se transformer dans une certaine mesure en un droit, dit droit coutumier, qui est d'ailleurs une source importante du Droit. Cela fournit une explication plausible au fait que le *grandfathering* a été la méthode retenue aux Etats-Unis, fortement imprégnés de la « *Common Law* » : Bohm (2002) souligne en effet que l'allocation par *grandfathering* n'est due qu'à des choix politiques faits aux USA et non à des exigences, par exemple économiques.

Le passage de la coutume au Droit ne se fait que dans certains cas particuliers, définis par le Droit²⁰⁴. Excepté par exemple les quotas laitiers prévus dans la Politique Agricole Commune, le Droit français ne considère quasiment jamais la situation initiale comme situation de référence²⁰⁵. L'idée de *grandfathering* est néanmoins assez répandue, et est sans doute due à la référence, assez intuitive, à la cité civique et même à la cité domestique (Boltanski et Thévenot, 1991), dans lesquelles tout un chacun, y compris donc les dirigeants d'entreprise et les responsables publics, se situe : en effet, sous cet angle, une entreprise peut être assimilée à une personne physique qui a des droits qui ont été acquis (i) soit du fait de sa participation à la société, à travers l'idée du contrat social²⁰⁶, (ii) soit du fait de l'importance de l'ancienneté, du passé et de la tradition, qui peuvent être une source du Droit. Mais

²⁰⁴ Je remercie tout particulièrement Jean Pierre Plavinet, juriste, pour cette partie.

²⁰⁵ Il faut notamment que cette habitude soit ancienne, et que les individus l'aient considérée sincèrement comme une règle (ex. : le mariage entre personnes de sexes différents était une coutume). Mais même dans ce cas, en l'absence de Droit, ce n'est pas automatiquement la coutume qui fait autorité, d'autres considérations pouvant intervenir. En environnement par exemple, et plus particulièrement pour la pêche, le Code de l'Environnement ne mentionne qu'un seul cas de droit acquis : il s'agit d'un arrêt sur la pisciculture, établissant une différenciation de traitement entre les plans d'eau réalisés avant et après 1829 (Code de l'Environnement, L431-7).

²⁰⁶ Il peut y avoir alors une notion de contrat implicite entre cette personne et la société, et le changement de règle peut être vu comme une certaine rupture du contrat. Cependant, dans le cas de l'entreprise, nous récusons cette idée à partir de l'argumentaire développé dans le chapitre 5 et dans la partie théorique précédente : l'entreprise, en tant qu'entité morale, a des devoirs, dont celui de se soumettre à la loi, sans compensation pour cela.

l'analyse révèle qu'allouer les permis en fonction du *grandfathering* est contestable à double titre :

* D'une part, d'un point de vue positif, il s'avère que les politiques environnementales nouvellement instaurées (ex. : interdiction de l'amiante, etc.) ne prennent généralement pas en compte les éventuels droits acquis des entreprises, même s'il peut exister bien sûr des amendements à la politique pour des cas particuliers. Trois facteurs au moins viennent expliciter cette absence :

- la situation sans politique environnementale est jugée insatisfaisante et il n'y a donc pas de raison de la prendre comme référence. A l'instar de Gosseries (2004), on peut opérer une distinction entre un changement de règle de coordination, qui est arbitraire (ex. : décider de rouler à gauche et non plus à droite en France), et l'instauration d'une nouvelle règle, qui est justifiée car visant à améliorer la situation existante (ex. : établissement d'une loi favorisant la non-discrimination homme-femme). Une justification morale théorique renvoie à celle développée à la section 1.1, relative au devoir qu'est la soumission à une loi juste : si la loi n'apparaît pas comme juste, alors une compensation peut être légitime puisqu'il ne s'agit pas de devoir ; si la loi est juste, la soumission à celle-ci est un devoir, qui ne s'accompagne d'aucune compensation. La lutte contre l'accentuation du changement climatique s'apparente au second cas : la situation actuelle n'est donc pas à prendre comme situation de référence, et aucune compensation n'est légitime.
- le principe pollueur-payeur, reconnu au niveau européen, énonce qu'il revient au seul pollueur d'assurer les coûts liés à la dépollution ;
- la politique environnementale est souvent le fruit d'une réflexion très longue, et une fois en place elle prévoit toujours un temps d'adaptation pour les entreprises. Cela a été le cas par exemple pour l'interdiction de l'amiante en France, où l'on sait depuis le début du XXe siècle que cette substance est dangereuse ; cela a été aussi le cas pour la politique sur les CFC, décidée par le protocole de Montréal de 1987, où la limitation de l'utilisation s'est faite de façon progressive, en 1992 puis en 1994, alors même que les industriels avaient déjà mis au point, avant ces dates, des produits de substitution pour certains usages. Dans tous ces cas, aucune compensation explicite n'a été mise en place. Dans le cas de l'effet de serre, c'est depuis longtemps, au moins depuis la conférence de Rio en 1992, que la communauté internationale, et même l'ensemble de

l'humanité, a pris conscience du danger²⁰⁷ et a choisi de mettre en place une politique environnementale visant à réduire les émissions de GES.

* D'autre part, d'un point de vue juridique, le passage d'une habitude implicitement acceptée à un réel droit, en vertu du droit coutumier, ne se fait pas de façon automatique, indiscutable. Une analyse plus fine d'ordre juridique laisse en effet penser qu'aucun argument n'est recevable pour défendre l'idée d'un droit acquis à émettre (cf. : l'encadré « Changement de règles et Droit ») : dans le cas de la politique climatique, qui répond à l'intérêt général de lutte contre l'accroissement de l'effet de serre, le recours à la responsabilité sans faute de l'Etat ne semble pas recevable. Aucune compensation n'apparaît nécessaire en cas de changement de contexte, et aucun argument juridique ne défend, dans le Droit français, le principe de *grandfathering*.

Changement de règles et Droit

En Droit administratif français, on considère généralement que le changement de la règle de droit doit être pleinement assumé, au niveau des conséquences, par les intérêts privés ; la loi est l'expression de la volonté générale, et les intérêts privés doivent s'y adapter même si cela leur coûte²⁰⁸. Ceci correspond à l'adage : « *dura lex, sed lex* » (la loi est dure, mais c'est la loi). La jurisprudence mentionne d'ailleurs quelques exemples de refus explicites ou implicites du droit à la réparation : par exemple, la loi du 13 avril 1946 prescrit la fermeture, sans indemnité, des maisons de tolérance ; la loi du 12 juillet 1983 interdit certains appareils de jeux, et exclut toute indemnisation des sociétés dont l'activité se rattache à la fabrication ou au commerce de ces appareils. D'ailleurs, concernant l'environnement, Charbonneau (2000) le confirme : « *Si des droits à polluer sont effectivement accordés depuis longtemps par l'administration (comme le montre l'existence de multiples sites pollués hérités des trente glorieuses) ces droits demeurent implicites et précaires car ils peuvent être retirés à tout moment à celui qui en bénéficie. Il ne s'agit que de simples tolérances administratives, concédées pour des motifs socio-économiques, sous réserve d'une sanction juridictionnelle éventuelle. Non seulement toute autorisation à polluer est en principe soumise au contrôle contentieux du juge administratif qui peut la considérer comme illégale, mais encore le juge pénal peut-il, dans certaines circonstances, condamner pour fait de pollution un exploitant ayant pourtant respecté les prescriptions de son autorisation* ». La situation antérieure n'est donc pas la référence et la loi peut donc sans prévoir de dédommagement changer le

²⁰⁷ Cela n'a pas empêché une certaine controverse, à la fois scientifique et politique, mais elle n'a jamais été extrêmement vigoureuse, et d'ampleur internationale.

²⁰⁸ On retrouve ici l'idée, déjà mentionnée au chapitre 1, que l'Etat, et donc ses règles, dans lequel est instaurée la politique est fondamental.

contexte.

Cependant, l'idée que l'Etat a une part de responsabilité dans la définition d'une nouvelle loi, et qu'il doit assumer en partie les inconvénients engendrés, a une consistance en Droit, sous le terme de « *responsabilité du fait des lois et des conventions internationales* », instituée en 1938. Cette responsabilité se distingue « *par le fait, qu'il lui est absolument spécifique, qu'il dépend de la volonté du législateur, (...), c'est-à-dire de la volonté même des auteurs du dommage, que l'Etat puisse être responsable des préjudices résultant de l'application des lois et des conventions internationales* » (Chapus, 2001). Cette responsabilité de l'Etat du fait des lois est exclusivement une responsabilité sans faute. Celle-ci est rarement reconnue (moins de 5 cas, d'après Chapus, depuis 1938), sauf dans certains cas précis, où la victime peut invoquer un préjudice certain (il ne doit pas être éventuel ou hypothétique), anormal (il ne doit pas être normal au sens de « *dura lex, sed lex* »), et spécial (il ne doit pas affecter un grand ensemble d'acteurs, mais une personne ou un groupe de personne précisément). L'exemple jurisprudentiel fondateur de cette responsabilité sans faute est l'arrêt « La Florette » (1938)²⁰⁹. Mais cette responsabilité ne peut pas être invoquée lorsque « *la loi a eu pour objet de satisfaire des intérêts tout à fait généraux et prééminents, tels que ceux de la santé publique, de la protection de la nature, de la défense nationale, de l'économie nationale dans son ensemble et des finances publiques* », comme l'illustre l'arrêt « Plan » du Conseil d'Etat de 1998²¹⁰. Chapus conclut : « *Il convient, semble-t-il, de maintenir que c'est seulement le service d'un intérêt général prééminent qui exclut le droit à la réparation* ».

Source : Chapus (2001), Tome I, Section 2 : La responsabilité pour rupture de l'égalité devant les charges publiques

²⁰⁹ La loi du 9 juillet 1934 interdisait la fabrication de tous produits susceptibles de remplacer la crème naturelle et ne provenant exclusivement du lait. En conséquence une société dut renoncer à son activité, qui consistait à fabriquer ce type de produit. Le préjudice que la loi lui causait était spécial (elle paraît avoir été la seule à tomber sous le coup de la loi), et grave. Contrairement à la jurisprudence traditionnelle où le juge n'accordait réparation que si la loi avait explicitement prévu l'indemnisation de ses victimes (ce qui ici n'était pas le cas), le juge a interprété la loi comme autorisant une réparation : « *rien, ni dans le texte de la loi ou de ses travaux préparatoires, ni dans l'ensemble des circonstances de l'affaire, ne permet de penser que le législateur a entendu faire porter à l'intéressée une charge qui ne lui incombe normalement pas ; cette charge créée dans un intérêt général, doit être supportée par la collectivité* ». Cependant, il faut noter que cette loi s'inscrit dans l'ambiance protectionniste anti-allemande de l'époque (l'Allemagne était un grand producteur de margarine). Chapus suggère d'ailleurs que, dans le cadre de cet arrêt, étant donné qu'il ne s'agissait pas en réalité d'un intérêt général prééminent, l'indemnisation ne serait peut-être pas assurée de nos jours.

²¹⁰ L'arrêt « Plan » a rejeté l'idée d'une compensation de l'Etat envers des exploitations agricoles de Camargue ayant subi des dégâts du fait de la prolifération de flamants roses, espèce faisant partie des espèces sauvages protégées. La loi d'orientation agricole du 9 juillet 1999 a entériné cette absence de charges supplémentaires pour l'Etat lorsque la défense ou la préservation de l'intérêt général sont en jeu.

De plus, d'un point de vue plus pratique, il faut reconnaître qu'allouer les permis par *grandfathering* serait plus difficile qu'il y paraît du fait de la nécessité de définir une année de référence, ou plutôt une période de référence : ne prendre en compte qu'une année particulière serait insuffisant, car ces émissions passées peuvent être contingentes à des événements très particuliers. L'étude de PWC (2003) fait ressortir qu'une période de 3 à 4 ans permettrait d'éviter ce biais, selon les industriels. Mais le choix de cette période reste problématique : il faut que les données relatives aux émissions soient disponibles, et il serait bon d'éviter les effets pervers ou biaisés. Ceux-ci sont de trois types :

- comment traiter les entreprises entrées en activité entre cette période de référence et la période actuelle ?
- une période de référence ancienne ne traduit pas correctement les évolutions récentes, et ne correspond certainement pas au besoin de l'entreprise actuelle, si tel est l'objectif. Cela revient notamment à favoriser les entreprises qui ont engagées des actions précoces, c'est-à-dire après la période de référence, ce qui s'expose aux critiques déjà développées en 2.1.1.
- une période trop récente (proche, ou même à venir) favorise les comportements stratégiques : les entreprises sont incitées, ou ont été incitées, à retarder la mise en place de leurs mesures de dépollution afin d'obtenir davantage de permis lors de la dotation initiale, si elles ont anticipé un mode d'allocation par *grandfathering* (Laplante et alii., 1997).

Le tableau établi par le Ministère de l'Ecologie et du Développement Durable (MEDD) pour le groupe de travail sur l'allocation des quotas (2003) reflète ces incertitudes, et l'étude d'ACIL (2001) met l'accent sur la large panoplie des périodes possibles : « *the only restrictions on the baseline years available to be nominated is that they must be no earlier than 1990 and no later than the year of ratification of the Protocol* ». Comment sera justifiée la période retenue ? Tout laisse penser qu'elle sera arbitraire ; d'ailleurs la version provisoire du PNAQ français n'explique pas comment la période de référence a été définie.

Ainsi, l'allocation par *grandfathering* n'est pas aussi simple et neutre qu'elle y paraît, et surtout n'est justifiée ni d'un point de vue moral, ni d'un point de vue juridique, dans le Droit français. Rien ne contraint le législateur à retenir cette méthode, qui accorde une rente de fait injustifiée aux plus gros pollueurs.

2.2.2. *Le benchmarking : se référer à une technologie de référence (cité industrielle)*

L'idée de besoin peut être partiellement objectivée en tenant compte des éléments contraignant réellement l'entreprise, et dont peut avoir connaissance le législateur : la technologie de référence. On peut parler ici d'une référence à la cité industrielle, puisqu'il s'agit de se focaliser sur la performance technologique de l'entreprise. Le *benchmarking* revient en effet à allouer les permis en fonction d'une certaine technologie connue : l'entreprise qui utilise une technologie plus propre que la technologie de référence bénéficie du même nombre²¹¹ de permis que les autres, sans être ainsi pénalisée ; à l'inverse, une entreprise qui utilise une technologie plus émettrice que la technologie de référence bénéficie du même nombre de permis que les autres, sans être ainsi favorisée.

On retrouve d'ailleurs dans le *benchmarking* l'idée de Roemer, présentée dans le chapitre 4 : créer des classes d'équivalences, ici en fonction de la technologie de référence. La responsabilité est alors à voir comme le choix pris et assumé de l'entreprise d'opter pour une technologie particulière, autre que celle de référence²¹² ; elle n'est donc pas à lier, au moins dans le cadre du *benchmarking*, à l'effort réalisé, notamment de dépollution, contrairement à ce que propose Roemer. Etant responsable, aucune compensation particulière n'est légitime ; une dotation égale, évaluée à partir des émissions de la technologie de référence, est prônée.

Trois points d'achoppement de cette modalité d'allocation sont cependant à souligner : (1) la difficulté de la définition d'une technologie de référence, (2) les effets pervers possibles de ce système, (3) la contradiction avec le principe même du système de permis. Revenons sur certains éléments :

- (1) d'un point de vue pratique, il faut noter que cette technologie est à définir, et le choix est large et difficile (mais reste possible) : cela peut être la technologie généralement

²¹¹ Le *benchmarking* n'est qu'un principe d'allocation, dont l'interprétation, lorsqu'il doit être appliqué, est multiple. Retenant la formule de PWC (2003), nous considérons qu'en lui-même il n'impose pas que les entreprises ayant une technologie propre bénéficient de plus de permis que les autres utilisant la technologie de référence. Mais la Commission européenne (2004) est moins explicite sur ce point : elle propose d'utiliser le *benchmarking* pour évaluer les actions précoces, mais les deux choses sont à séparer d'un point de vue logique. La Commission conclut alors qu'« une installation produisant moins d'émissions par unité produite recevrait un nombre plus important de (permis) compte tenu des émissions actuelles qu'une installation générant davantage d'émission par unité produite (donc notamment l'installation qui utilise la technologie de référence) ».

²¹² Notre vision, développée dans la partie théorique précédente, est différente : l'entreprise est considérée comme responsable ou plutôt devant assumer tous ses choix, y compris celui de son secteur, et non seulement celui de sa technologie particulière.

utilisée pour cette production²¹³, la meilleure technique disponible (« *best reference* ») qui correspond à la technique la plus efficace pour atteindre un niveau de protection de l'environnement dans son ensemble²¹⁴ et donc pas spécifiquement concernant le CO₂, ou encore la technologie peu émettrice de CO₂ à un coût acceptable, etc ; cela peut-être aussi en référence (et cela ne règle pas la pluralité des références possibles) avec le progrès technique attendu. Par ailleurs, la technologie de référence doit être définie par secteur d'activité. La Commission européenne (2004) prévoit plus précisément que le référentiel soit défini par produit dans chaque activité, et même, dans le cas de l'énergie²¹⁵, en fonction de l'intrant (charbon, gaz, etc.) : cela multiplie les références possibles. La justification de la référence retenue sera centrale. De plus, il sera nécessaire de définir son domaine géographique de référence : faut-il se référer aux technologies nationales, ou faire référence aux technologies internationales ? Cela peut en effet avoir des conséquences aberrantes : les Pays-Bas, qui ont choisi le *benchmarking* pour octroyer les permis, ont dû définir 130 benchmarks pour 170 installations, et parfois les Pays-Bas sont les meilleurs d'une technique obsolète. L'exemple est également frappant en Allemagne : comment définir un benchmark pour les centrales électriques allemandes, qui fonctionnent au charbon, alors que leurs voisines françaises utilisent le nucléaire, lequel procure une meilleure efficacité énergétique du point de vue de l'émission de CO₂ ?

- (2) le *benchmarking* consiste à allouer des permis, éventuellement définis en termes absolus, mais en fonction de la technologie de production. Le benchmark est en effet un

²¹³ Par exemple, la directive considère, mais n'impose pas, que « *les Etats peuvent fonder la répartition des (permis) sur la moyenne des émissions de gaz à effet de serre par produit* » : la technologie la plus répandue dans le pays sera donc implicitement la référence.

²¹⁴ Cf. par exemple le site internet de l'INERIS (Institut National sur l'Environnement industriel et les RISques) sur ce sujet. Dans le cadre de la version provisoire du PNAQ, les données du CEREN (Centre d'études et de recherches économiques sur l'énergie) et de l'ADEME ont été utilisées.

²¹⁵ Aucune justification sur le traitement particulier du secteur de l'énergie n'apparaît clairement dans le texte. Est-ce parce qu'il correspond au secteur où les entreprises sont les plus hétérogènes en matière d'émission ? Est-ce parce que c'est un secteur amont, produisant l'entrant des industries avales, et ainsi conditionnant en partie leur développement, ce que montrent les modèles GEMINI ou POLES par exemple ? Est-ce du fait d'un lobbying particulièrement actif et convaincant ? La version provisoire du PNAQ français accorde un traitement particulier un secteur de l'énergie, car « *il est peu émetteur de CO₂ et (...) les gisements d'économies d'énergie sont très faibles : il n'est donc pas possible de faire peser un effort important sur le secteur électrique* » : le PNAQ semble oublier que le caractère négociable des permis implique l'invariance de l'effort économique à réaliser par rapport à la dotation initiale (cf chapitre 2).

« standard » d'émission par unité de production. PWC (2003) explicite en effet le calcul de la dotation :

$$\text{Allocation}_{(\text{ins.})} = \text{facteur d'émission}_{(\text{sec.})} * \text{Volume de production}_{(\text{ins.})} * \text{facteur d'équilibre}_{(\text{sec.})}$$

N.B. : ins = installation ; sec = secteur

Le premier terme correspond au *benchmark* défini pour le secteur ; le deuxième représente le volume de la production, et donc dépend des estimations de la production future de l'installation ; le troisième traduit les efforts de réduction demandés par le législateur au secteur concerné. Le montant de l'allocation de permis absolus dépend donc des estimations de production future de l'entreprise : celle-ci aura tendance à la surestimer²¹⁶.

Par ailleurs, le *benchmarking* peut faire naître d'autres biais ou effets pervers : si une entreprise adopte une technologie moins polluante, et ce faisant change de benchmark, alors elle recevra moins de permis la période suivante. L'incitation à l'innovation est affaiblie. En revanche, une méthode par *benchmarking* a l'avantage d'éviter la rétribution perverse des actions précoces, développée précédemment.

- (3) d'un point de vue plus général, cette proposition est très problématique : l'avantage majeur d'un système de permis négociable est de s'abstraire du dirigisme technologique et de laisser les entreprises libres de leur choix, tentant ainsi de développer leurs avantages concurrentiels. Retenir le *benchmarking* comme méthode d'allocation va à l'encontre de cette idée.

Pour le *grandfathering* comme pour le *benchmarking*, le principe sous-jacent est la traduction de l'adage populaire: « à chacun selon ses besoins ». Cette idée commune d'équité fait problème dans le cas des permis, car les permis sont des biens transférables : cela signifie que si une entreprise n'a pas reçu sa quantité optimale de permis, elle peut toujours, si le marché des permis est suffisamment fluide, en acheter sur ce marché. Le besoin en permis d'une entreprise est évidemment incontestable, même si sa définition précise est difficile, mais ce besoin n'a pas à déterminer strictement la répartition initiale, puisque les permis sont

²¹⁶ La version provisoire du PNAQ retient par exemple une croissance annuelle pour la période 2005-2007 d'environ 1.5 % pour la sidérurgie, 2.5 % pour le papier, 8 % pour l'électricité et 4.5 % pour le chauffage urbain. Même si nous ne disposons pas nous-mêmes de données pour commenter la pertinence de ces chiffres, les réactions lors de la consultation du plan laissent penser que ceux-ci sont assez importants ; d'ailleurs, ils correspondent, au niveau du calcul du plafond total d'émissions autorisé, à une augmentation de 10% des émissions moyennes de ces dernières années.

transférables. *Grandfathering* et *benchmarking* ne tiennent pas compte, ou assez compte, du fait que l'enjeu de la dotation initiale n'est pas physique, mais économique. Ce thème a déjà été développé dans la section 4 du chapitre 4, et il est inutile d'y revenir. En revanche, il est éclairant d'analyser le *grandfathering* et le *benchmarking* sous l'angle de la responsabilité, puisque ce point est apparu crucial d'après les développements menés dans ledit chapitre. La responsabilité qui transparaît dans cette sous-section est très réduite, très partielle, et beaucoup moins marquée que celle que nous avons développée dans la section théorique 1 précédente. Dans le cas du *grandfathering*, l'entreprise n'est pas jugée comme responsable de ses actifs qui se révèlent être handicapants, ni même devant être affectée par le changement de situation²¹⁷ ; une compensation est alors jugée nécessaire, en accord avec les théories post-welfaristes de la justice. Dans le cas du *benchmarking*, l'entreprise n'est considérée responsable et devant subir que les effets de son choix de distanciation par rapport ici à la technologie jugée de référence ; une compensation est aussi jugée nécessaire, mais évaluée en fonction des différences par rapport à la technologie de référence.

2.3. La prise en compte du contexte économique : les natures de la demande et de la concurrence, les caractéristiques du secteur²¹⁸, et la compétitivité internationale

La Communauté Européenne (2003, 2004) propose de tenir compte dans le plan national d'allocation des permis de l'existence d'une concurrence de la part des pays ou entités extérieures à l'Union. Cette proposition renvoie aux conclusions de notre étude du chapitre 2, et fait écho à l'avertissement de Guesnerie (2003) : « *La forme de la concurrence,*

²¹⁷ Le caractère négociable, ou plus exactement non négociable, du bien à allouer interfère dans le raisonnement : retenir le *grandfathering* est une position valide dans le cadre d'un raisonnement pour un bien non transférable. Retenir cette méthode d'allocation dans le cadre de la mise en place de la directive européenne reflète une méconnaissance du système de permis.

²¹⁸ La thèse n'a pas pour objet de déterminer l'allocation initiale équitable en fonction spécifiquement des secteurs, et nous n'avons pas construit de réflexion morale argumentée amenant à légitimer la prise en compte du secteur dans le choix de l'allocation initiale. La construction théorique que nous avons développée est fondée sur une conception de l'entreprise comme entité morale et preneuse de risque, y compris celui de se positionner sur un certain secteur : ainsi une cimenterie et une installation électrique devraient être considérées de la même manière, de ce point de vue. Pourtant, l'intuition commune suggère que le secteur est une référence pertinente pour définir cette allocation, et, dans ce cadre, la proposition de Roemer (cf. chapitre 4) est d'ailleurs intéressante. La construction théorique menée laisse une place à la considération sectorielle via l'interventionnisme étatique légitimé pour des raisons relatives à l'intérêt général, mais le traitement spécifique des secteurs, et sa légitimation, est un point sur lequel une recherche future pourrait porter.

et en l'occurrence ses aspects internationaux, joue aussi un rôle (...). Selon qu'elle conduit à des prix qui s'égalisent avec les coûts marginaux (ou qui les reflètent), ou par exemple qui répondent à des forces de rappel vers les coûts moyens, les effets (...) devront être appréciés de façon très différentes » (p.59).

2.3.1. Nature de la demande et structure du marché

Suivant la nature de la demande (élastique ou inélastique) et la structure de la concurrence (pure et parfaite, monopole ou oligopole), les conséquences de la politique climatique visant à rendre coûteuses les émissions seront différentes, comme l'a montré le chapitre 2. Ces conséquences différentes justifient-elles une mesure compensatoire ? Autrement dit, deux entreprises qui font face au même coût marginal de dépollution et au même coût moyen de production opérant sur deux secteurs différents, avec des demandes et/ou une concurrence différentes, vont connaître des résultats d'activité (en termes de prix et quantité) différents. Cela justifie-t-il une compensation ? Cela semble très critiquable, notamment car la profitabilité de chacun de ces secteurs et leur contexte respectif n'ont en réalité jamais été identiques (cf. Debonneuil et Fontagné, 2003). Par ailleurs, l'analyse théorique précédente a montré que l'entreprise était par essence une entité preneuse de risque, oeuvrant dans un univers incertain, et devant assumer ses choix et ses actifs spécifiques, qui peuvent se révéler atouts ou handicaps suivant le contexte : le fait d'œuvrer sur un marché concurrentiel, avec une demande élastique, est à appréhender comme une prise de risque de l'entreprise. Elle doit l'assumer. Il en est de même si elle a choisi de se développer à l'international. L'analyse théorique précédente a argué qu'il n'était pas pertinent, dans le cas de l'entreprise, de différencier ses choix explicites et les circonstances extérieures, (autres que celles dues à un risque anormal) : dans les deux cas, elle doit assumer cette situation, qui résulte de ses choix et des aléas qu'elle a connus.

Néanmoins, la question abordée ici semble être différente de celle du strict impact sur l'entreprise, et donc de sa responsabilité : en effet, du fait de l'instauration de la politique environnementale, et en l'absence d'aide spécifique, c'est l'ensemble du secteur qui pâtit de la politique et non pas seulement une entreprise particulière. Certains secteurs menacent même de fermer ou de se délocaliser si des aides financières ne sont pas octroyées. Comme on l'a vu dans les chapitres 2 et 3 (cf. en particulier la section 2.2 du chapitre 3), ce raisonnement est faux d'un point de vue économique si cette aide prend la forme d'une dotation initiale généreuse de permis, puisque, si l'activité est devenue non rentable, il est plus avantageux de

revendre les permis et d'arrêter l'activité, sous réserve qu'une telle modalité soit possible ; il est valide s'il s'agit d'une subvention conditionnée à la poursuite de l'activité. Même si cette question n'est donc que peu pertinente pour le choix de l'allocation initiale des permis et n'entre pas dans notre cadre d'étude (cf. note 218), il est intéressant de mettre en évidence quelques aspects importants du raisonnement.

Accepter la disparition d'une entreprise ne revient pas au même que d'accepter la disparition d'un secteur tout entier : dans le cadre du raisonnement développé dans le chapitre 5, on peut défendre l'idée que la disparition d'un secteur peut entraîner la disparition complète, au niveau national, d'un savoir-faire et savoir-être particuliers. Afin de préserver le secteur, parce qu'il est source de valeurs (savoir-faire et savoir-être), il peut être légitime dans certains cas de préserver les conditions minimales de sa survie ; cela peut prendre la forme d'une subvention liée à la poursuite de l'activité. Cependant, celle-ci ne va pas de soi : subventionner un secteur a un coût, et pénalise indirectement les entreprises des autres secteurs en termes d'accès au capital, lorsque ce marché est imparfait. Subventionner un secteur suppose de répondre préalablement à deux questions différentes : pourquoi, et pour quel montant ? D'abord, il importe simplement, mais essentiellement, qu'au niveau politique l'Etat et/ou la société civile définissent précisément les critères à retenir pour décider du sauvetage de tel ou tel secteur. De telles pertes, ou plutôt des diminutions extrêmement fortes de l'activité, ont d'ailleurs déjà eu lieu en France : le textile, la sidérurgie, la production de magnésium, de tungstène et de charbon, etc. Comment concilier à la fois l'acceptation de la disparition de ces secteurs par le passé, et la proposition de mesures compensatoires pour des secteurs en difficulté ? Il serait intéressant d'évaluer dans quelles mesures notre aparté en 2.2.2 sur l'existence d'autres principes plus primordiaux, relatifs à l'intérêt national (sauvegarde de l'emploi, enjeux stratégiques, etc.) peut expliquer à la fois la disparition de certains secteurs, et l'« aide » de l'Etat français envers par exemple Air France, France Télécom après la privatisation, ou encore Alstom, à l'époque où ces différentes entreprises connaissaient de graves difficultés financières. Dans un second temps, et si la subvention est justifiée, il faudra définir le montant exact de subvention à apporter pour faire survivre, ou vivre, le secteur, même si ce problème a déjà été en partie résolu²¹⁹ : alors que beaucoup théories de la justice s'intéressent, même indirectement, au bien-être subjectif/ objectif

²¹⁹ C'est tout l'objet des débats sur la rémunération juste et/ou suffisante, par exemple dans les contrats de délégation de service public (Henry, 1999) : en Angleterre a été retenu le principe de *price cap* pour l'électricité, signifiant que le prix du bien ne peut pas dépasser un certain plafond, tandis que l'Allemagne a retenu le principe de *cost plus*, qui garantit que les coûts seront couverts.

atteint/atteignable, donc *ex-post* après la distribution ici du bien, et suggèrent des réponses pratiques à la question de leur définition (référence aux préférences subjectives, établissement de listes de *functionings*, etc.), il est plus difficile *a priori* d'établir des mesures d'un certain bien-être subjectif ou objectif pour les entreprises (et plus encore pour le secteur): faut-il assurer un certain niveau de résultats, de profit, de marge brute d'autofinancement, de versement de dividendes aux actionnaires, une bonne gestion salariale (niveau des salaires et conditions de travail), etc. ? Il faudra également estimer l'impact de la subvention sur les autres entreprises, y compris celles appartenant à des secteurs différents.

2.3.2. Le cas particulier de la concurrence internationale

Le fait que la politique environnementale ne soit, pour l'instant, sur le point d'être appliquée qu'en Europe, et non dans l'ensemble du monde, change-t-il le raisonnement au sujet de la définition de la dotation équitable? Cela semble être une caractéristique suffisamment importante pour être signalée par la Commission Européenne (2003, 2004) et être autorisée à être prise en compte dans la définition de la dotation initiale, via le critère 11 de la directive. La Commission Européenne (2004) a en effet rappelé, dans ce texte officiel sur l'attribution des permis, que : « *l'Union européenne s'est donnée pour objectif stratégique de devenir l'économie de la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique du monde, capable d'une croissance économique durable ...* ». Même si la Commission reconnaît qu'à long terme la performance environnementale des entreprises européennes peut devenir un « *avantage concurrentiel non négligeable* », il reste qu'à court terme la compétitivité de ces entreprises est affectée (cf. chapitre 2). La Commission ne remet pas en cause l'existence de la concurrence internationale, mais elle autorise chaque Etat à définir une solution particulière pour traiter le cas des entreprises qui « *subissent un désavantage concurrentiel considérable à cause, directement et essentiellement, d'une divergence notable de politique en matière de changement climatique entre l'UE et les pays tiers à l'UE* ». Que légitime un tel raisonnement ? Comment définir ce « *désavantage concurrentiel considérable* », et quel est le sens de « *directement et essentiellement* » ? Qu'en pensent les intéressés ? Les industriels ont un avis partagé sur la question : beaucoup, à l'image d'Arcelor qui a déposé un recours devant la Cour européenne de justice (Le Monde, 23 mars 2004), craignent que les entreprises européennes ne soient plus compétitives et demandent effectivement une dotation généreuse *a minima*, voire un assouplissement fort de la directive ; mais l'étude de PWC (2003), réunissant des industriels du secteur du bâtiment et du secteur électrique, conclut qu'il n'y a

absolument pas unanimité : « *Cases of possible competition from outside the EU were suggested as a reason to adjust allocation (e.g. ciment in Spain). Most of the power companies were not in favour of adapting to cover such cases* ».

Quatre arguments, en plus de celui, théorique, déjà mentionné sur le fait que l'entreprise est en partie responsable ou, à tout le moins, doit assumer le choix de son domaine d'activité et de son marché, donc ici international ou non, peuvent être mobilisés pour réfuter l'idée d'une règle d'allocation favorable aux entreprises et secteurs soumis à la concurrence internationale :

- Cet inconvénient a vocation, en théorie, à n'être que temporaire, le temps que l'ensemble des pays signent le protocole, ou plutôt soient soumis à une politique environnementale. Il est cependant vrai que cela pourrait prendre plusieurs décennies.
- Ces contraintes environnementales ne sont qu'une des disparités existantes entre les pays : les conditions sociales et fiscales, les exigences environnementales en vigueur, et les conditions politiques sont déjà radicalement différentes entre les pays (cf. Debonneuil et Fontagné, 2003) ; de plus, il n'est pas logiquement fondé que toute différence supplémentaire, telle qu'une politique environnementale coûteuse, entraîne une augmentation de l'écart global existant.
- L'allocation initiale, même si elle revient à allouer de la richesse, est introduite dans un but environnemental, et non dans un but de redistribution générale des richesses à travers le monde, ni même de rétablissement d'une concurrence plus « juste » entre les producteurs des différents pays. Il ne s'agit pas ici d'un problème de justice globale.
- L'idée selon laquelle les secteurs fortement émetteurs de gaz à effet de serre seraient particulièrement exposés à, et affectés par, la concurrence internationale doit être validée empiriquement. Or Hourcade et Quirion (2004) la réfutent : ils montrent en effet que les entreprises les plus exposées à la concurrence internationale sont celles qui sont le moins touchées par l'instauration de la politique environnementale, et inversement. Ainsi, l'enjeu de la définition de la dotation initiale en fonction de l'ouverture à la concurrence internationale serait très minime. Développons l'analyse de ces auteurs.

Hourcade et Quirion (2004) ont mis en relation (voir figure 1), pour chaque secteur et au niveau européen, le taux d'ouverture à la concurrence internationale, tel que défini par

l'OCDE, et le ratio émissions/chiffre d'affaires actuels, donc sans politique environnementale. L'impact de la politique environnementale seule, donc hors dotation initiale, dépend de ces deux facteurs : une forte ouverture à l'international laisse envisager une forte diminution de la production et une faible augmentation du prix de vente car la demande est très élastique (cf. chapitre 2, section 3.1) ; un fort ratio émissions/CA est le signe d'une technologie très intensive en CO₂, et illustre la vulnérabilité potentielle, hors influence de la demande, des secteurs à la politique environnementale. Lorsque les deux facteurs sont combinés, le chiffre d'affaires fond.

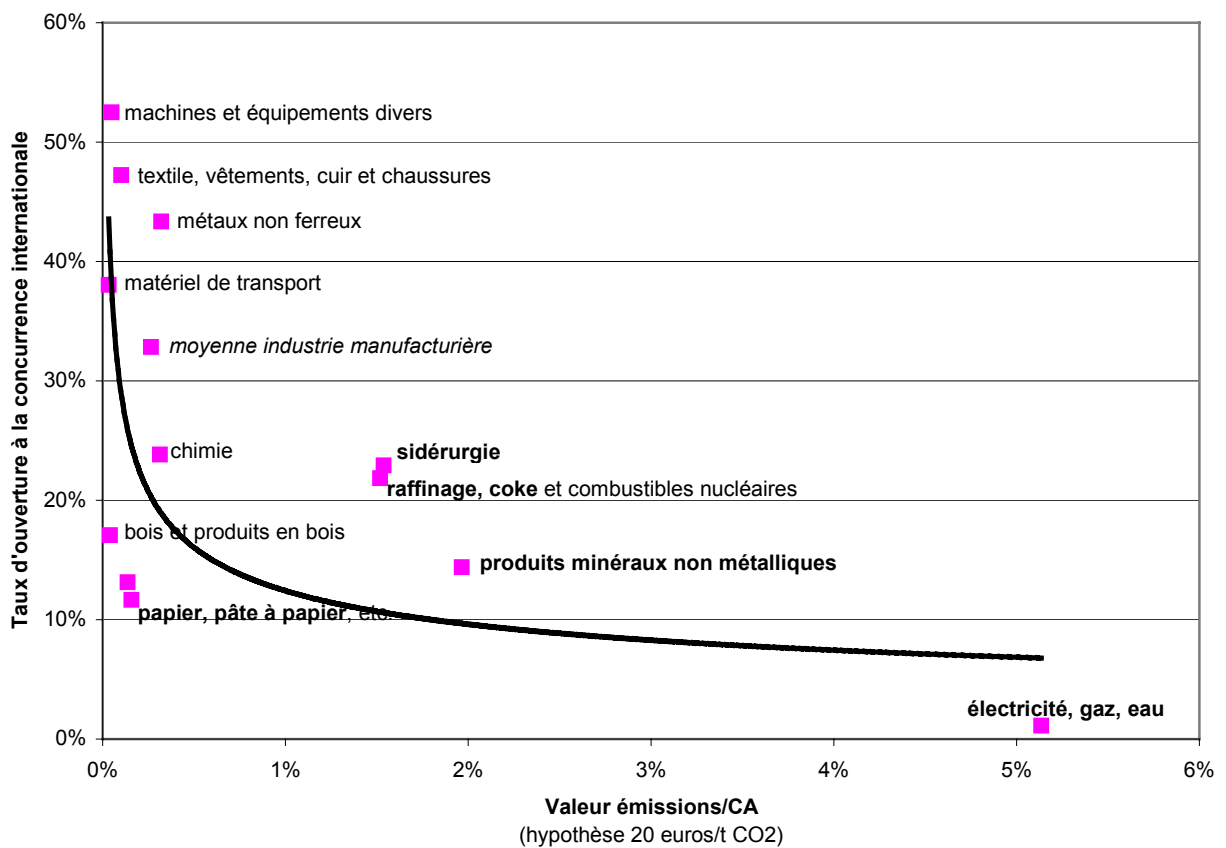


Figure 1 : Ouverture à la concurrence versus importance des émissions de CO₂

Données pour l'UE 15 en 2001, Source : Hourcade et Quirion (2004)

N. B. : les secteurs concernés par la directive sont notés en gras.

Cette figure traduit la relation empirique qui lie le taux d'ouverture à la concurrence extracommunautaire, et l'importance des émissions de CO₂. Ainsi, il apparaît que le secteur le plus intensif en CO₂, le secteur électrique, est en réalité le moins exposé à la concurrence internationale. En revanche, le secteur soumis à la directive et le plus exposé est la sidérurgie, mais celle-ci est moyennement intensive en CO₂. Il est donc nécessaire de relativiser l'argumentaire fondé sur l'ouverture à la concurrence, et de procéder par une analyse au cas par cas.

Les deux auteurs proposent une simulation pour évaluer plus précisément l'impact de l'instauration d'un système de permis, pour un prix de 20 euros la tonne de CO₂, valeur habituellement retenue dans les simulations. Malheureusement, cet impact est évalué par rapport au chiffre d'affaire, et non au profit réalisé : il est donc difficile de tirer des conclusions notamment sur la rentabilité et la survie du secteur. Ils montrent cependant que cet impact, exprimé en pourcentage de baisse du chiffre d'affaire, est toujours inférieur²²⁰ à -1.1 % : le secteur le plus affecté est la sidérurgie, et les moins affectés le papier (-0.03%) et le secteur électrique (-0.16%). L'explication pour ce dernier est simple : le secteur électrique européen est, certes, très intensif en CO₂, à l'exception d'EDF, du fait de l'utilisation du nucléaire, mais cet effet est contrebalancé car ce secteur n'est pas ouvert à la concurrence internationale, puisque l'électricité se transporte mal.

Même si les auteurs ne proposent pas d'évaluer l'impact de la politique environnementale par rapport au profit du secteur considéré, ils établissent une comparaison très éclairante : lorsqu'ils relativisent cet impact, en le comparant avec celui résultant d'une hausse pérenne de 10 % de l'euro par rapport au dollar, laquelle n'est pas aberrante eu égard à celle existant depuis 2001, Hourcade et Quirion (2004) constatent que l'impact de la politique environnementale se révèle finalement mineur. Pour tous les secteurs, une hausse de 10 % du taux de change entraîne une baisse de chiffre d'affaire bien supérieure à celle relative à la politique environnementale. Excepté le secteur électrique-gaz-eau, l'impact de celle-ci

²²⁰ Dans leur modélisation, les auteurs supposent qu'aucune dépollution n'est possible en interne, et que le surcoût engendré par l'achat des permis est entièrement répercuté dans le prix de vente des biens : en ce sens, l'impact mesuré est maximal. De plus, ils retiennent les élasticités-prix des différents secteurs qui ont été définies dans le modèle GTAP, qui est un modèle très courant pour l'étude du commerce international. En revanche, ils ne tiennent compte ni des répercussions sur *input-output* (ex. : la répercussion de l'augmentation du prix de l'input électricité dans le coût de production et le prix des biens), ni des rétroactions macroéconomiques (ex. : hausse de l'indice des prix à la consommation, retransmise sur les salaires, pouvant entraîner une baisse de l'emploi).

n'atteint en effet que 20 % au maximum de l'impact de la hausse du taux de change. Les comparaisons sont résumées dans le tableau 1.

Secteurs	20 €/t CO ₂ (1)	+ 10% € (2)	(1) / (2)
Textiles	-0,13%	-13,0%	1,0%
Papier	-0,03%	-2,1%	1,6%
Combustibles	-0,99%	-6,5%	15,2%
Minéraux non métalliques	-0,81%	-4,1%	19,7%
Sidérurgie	-1,03%	-6,7%	15,4%
Métaux non ferreux	-0,49%	-15,4%	3,2%
Matériel de transport	-0,07%	-21,4%	0,3%
Electricité, gaz et eau	-0,16%	-0,3%	51,3%
Ensemble des secteurs étudiés	-0,19%	-9,6%	1,9%

Tableau 1. Baisse du CA suite à un prix du CO₂ de 20 €/ t CO₂, et suite à une hausse de 10 % de l'euro

Source : Hourcade et Quirion (2004)

Ainsi, d'après cette étude, dont il faut bien sûr relativiser les résultats en fonction de la portée des hypothèses retenues par les auteurs, la politique environnementale, telle qu'elle est prévue, donc recourant à un marché de PEN, n'aurait pas un impact démesuré sur le chiffre d'affaire des entreprises, ni, mais cela serait à vérifier, sur leur profit et leur niveau de compétitivité. En revanche, cette étude ne remet pas en cause l'impact financier de la dotation initiale de permis, étudié au chapitre 3, section 2.4.

2.4. Conclusion de la partie 2

Le débat actuel sur la méthode d'allocation initiale des permis fait référence à de nombreux arguments d'ordre et de types de justifications divers, qu'on a rapprochés à quatre modes de justifications développés par Boltanski et Thévenot (1991). Outre que la recherche

d'un compromis entre ces modes est généralement difficile d'après ces auteurs, on a développé ici des critiques fortes à l'encontre de ces arguments ; aucun ne s'est révélé particulièrement pertinent du point de vue des références morales mobilisées. Deux raisons principales expliquent leur faiblesse :

- peu d'acteurs, tant du côté des industriels que du côté des autorités publiques, accordent une importance suffisante au caractère négociable des permis : les arguments usuels traduisent le fait que les acteurs ne dissocient pas véritablement les effets de la politique environnementale des effets de l'allocation initiale, et qu'ils se réfèrent, à tort, à des considérations essentiellement environnementales et/ou techniques, comme s'il s'agissait de quotas non transférables. Chacun redoute-t-il que le marché des permis ne soit pas assez liquide ? L'analyse économique est-elle encore insuffisamment présente ?
- les acteurs n'accordent jamais suffisamment de crédit à l'idée qu'une entreprise est une entité preneuse de risque, qui œuvre dans un univers non stable. Ils la considèrent tantôt comme un enfant à récompenser (cf. la section 2.1), tantôt comme une entité ne devant subir les effets d'aucun changement (cf. *grandfathering*), tantôt comme une entité uniquement preneuse du risque de différenciation par rapport à une entité de référence (cf. *benchmarking*), et devant alors l'assumer. Ils soutiennent qu'elle est un sujet de droit, mais oublient qu'elle est aussi un sujet de devoir.

Eclairant les résultats de la partie théorique avec les arguments existants, on a validé la pertinence de l'idée d'un droit de l'entreprise à une égalité des chances à exprimer sa compétitivité, lui permettant de révéler ses avantages concurrentiels, même si ce droit n'est, on vient de le rappeler, jamais suffisamment pris en compte par les acteurs. De même, l'idée de la soumission à la politique environnementale comme devoir ne se retrouve pas souvent dans les argumentaires étudiés ici. C'est sans doute que la notion d'une entreprise comme entité morale, et surtout les conséquences de cette notion, ne sont ni comprises, ni admises.

CONCLUSION GENERALE

1. Retour sur la problématique

1.1 La question initiale

Pour lutter contre l'accentuation de l'effet de serre et ainsi obliger les entreprises à réduire leurs émissions de gaz responsables, notamment le CO₂, la Commission Européenne a choisi d'avoir recours dès 2005 à un système de marché de permis d'émission négociables (PEN). Mais elle laisse le soin à chaque Etat membre de choisir la méthode d'allocation des permis entre les secteurs industriels concernés. Mis en avant par l'ensemble des acteurs bien que d'autres auraient été possibles, un des repères pour choisir une règle d'allocation est la référence à la justice, ou plutôt à l'équité de la distribution, ici entre entreprises. Mais comment définir une distribution équitable de permis entre entreprises ? Telle est la question, à la fois théorique mais d'implication très pratique, à laquelle la thèse voulait répondre.

Cette question s'est révélée être d'autant plus importante qu'elle ne peut pas être résolue grâce à la réponse à celle, centrale pour l'économiste, de l'efficacité du système de permis d'émission négociables ; en effet, l'analyse révèle que ces deux questions sont orthogonales, du fait de l'existence du marché de permis, supposé parfait dans la thèse. Alors que le système de permis devrait garantir l'efficacité économique et la performance environnementale, la question de l'équité dans la distribution initiale des permis reste entière, et sa pertinence s'en trouve même renforcée. Elle s'est également raffermie au fil de l'analyse, une fois développé et argumenté le statut moral de l'entreprise : l'Etat démocratique moderne étant une entité morale, il est soumis à une obligation de justifier le choix de l'allocation initiale ; il a alors le devoir de tenir compte du statut de l'entreprise comme entité morale, ce qui renforce la nécessité d'un souci d'équité dans la distribution de permis entre entreprises.

Cherchant à en clarifier le sens, la thèse avait pour objectif plus particulier d'apporter l'éclairage de la philosophie morale et politique, et notamment celui des théories de la justice distributive déjà existantes, puisque ce sont elles qui ont traité de manière théorique la

question de la répartition d'un bien entre plusieurs agents. Il s'agissait de définir les fondements de l'allocation équitable entre entreprises, en transposant les raisonnements à ce contexte précis, mais non de déterminer la modalité opératoire fine et circonstanciée à mettre en œuvre. La thèse se voulait à l'interface entre l'économie et la philosophie ; elle l'a été, et a mis en évidence la tension qu'il pouvait y avoir à certains endroits de cette jointure. L'enjeu de la thèse est de proposer une distinction entre le « normal » (c'est-à-dire les effets qui résultent de circonstances jugées normales, comme le mécanisme de la concurrence, la répercussion partielle des coûts sur les prix, etc.) de « l'anormal » et/ou de l'injustifié, dans le cas de l'entreprise dans une économie de marché : il s'est agi d'explorer les droits et devoirs des entités morales particulières que sont les entreprises, et qui sont pour autant dans une économie de marché, donc soumises aux règles de la concurrence. Alors qu'il existe une tension entre le statut d'entité morale et le principe même de la concurrence, la thèse montre la conciliation possible entre ces deux aspects.

1.2 Les questions implicites

Dépassant le cadre strict de cette thèse, deux thèmes généraux retiennent particulièrement l'attention, liés à deux questions implicitement posées ici : en quoi la justice de la distribution dépend-elle du contexte particulier de celle-ci ? comment penser l'entreprise en termes moraux ?

- La justice en situation : les faits que le bien à distribuer soit un permis, c'est-à-dire un bien négociable, que l'entité bénéficiaire soit l'entreprise et non l'individu, et que cette situation s'inscrive dans un contexte législatif et dans un Etat moderne, s'avèrent jouer un rôle déterminant dans le jugement sur l'équité. Nous donnons donc crédit à la thèse des Anciens selon laquelle la bonne justice, qui correspond à l'équité, ne peut se définir réellement qu'en situation, en prenant en compte ses caractéristiques pertinentes, mais en cherchant néanmoins à rester fidèle à certains principes directeurs. Cela s'est traduit, dans la thèse, non seulement par une décortication de chacun de ces trois aspects, mais aussi par l'introduction de l'idée d'une « justice irisée », qui n'est ni de la justice globale visant une redistribution générale des richesses, ni de la justice locale visant la correction d'inégalités particulières et liées au bien à distribuer : une distribution juste d'un bien introduit pour une certaine raison (ici un but environnemental) doit parfois, notamment lorsque c'est un bien monnayable, être

définie en fonction d'autres éléments (ici économiques et financiers), sans pour autant chercher une redistribution générale des ressources.

- Le statut d'entité morale accordé à l'entreprise : en économie et en philosophie est très souvent retenu le postulat de l'individualisme méthodologique ou éthique. Or, dans le cas étudié, nous l'avons mis en doute et exploré le parti contraire, tout en refusant le holisme ; nous avons revisité la notion d'entité morale. Argumentant à la fois sur les plans juridique, philosophique et positif, nous donnons sens à l'idée que l'entreprise peut être considérée comme une entité morale : elle est une, et apparaît comme une entité autonome, responsable, jugée d'un point de vue moral par des agents moraux et acceptant ce jugement ; elle est aussi une fin en soi car elle est porteuse de projet et en ce sens preneuse de risque, puisque le contexte dans lequel elle développe son projet est mouvant. En tant qu'entité morale, et même si elle oeuvre dans un contexte concurrentiel, l'entreprise entre dans le domaine des droits et devoirs, que la recherche a essayé d'explicitier.

2. Résultats

La recherche s'est menée en deux grands temps, reposant chacun sur un type d'argumentation particulier : l'analyse économique du système de permis d'émission négociables et de ses enjeux ; la construction d'un raisonnement moral élaboré au sujet de l'entreprise. Reprenons certains résultats cruciaux pour la résolution de la question.

2.1 Partie 1

La première partie présente le système des PEN et les enjeux de l'allocation initiale du point de vue de l'équité entre entreprises. Elle met surtout en lumière l'importance de la distinction entre les effets dus à la politique environnementale, et ceux engendrés par la dotation initiale de permis reçue.

Le PEN est un instrument économique de politique environnementale très intéressant, car il garantit la performance environnementale, c'est-à-dire la réduction de pollution désirée, et l'efficacité économique au niveau global, ici européen, au sens où les coûts globaux de dépollution engendrés sont minimisés (chapitre 1). Ces résultats, dus au caractère négociable

des permis, sont indépendants de l'allocation initiale. Le caractère négociable des permis introduit une différence entre allocation initiale et allocation finale, et élargit les justifications possibles du choix de l'allocation initiale : le législateur n'a pas à s'en tenir à des considérations de faisabilité ou uniquement liées à la nature de la politique, ici environnementale. Considérant l'équité entre entreprises, qui est le référent le plus constant affiché dans les débats et d'ailleurs pertinent pour tout problème de répartition, on quitte alors une justice locale centrée sur la question environnementale, au profit d'une justice irisée qui tient également compte des conséquences d'autres natures, ici liées à la subvention forfaitaire que représente la dotation initiale reçue par chaque entreprise. L'élargissement des justifications est d'autant plus grand que la recherche de l'équité s'avère être orthogonale à l'obtention de l'efficacité.

Centrée sur l'entreprise, l'analyse économique menée dans le chapitre 2 met en évidence un triple résultat d'invariance quant à la dotation initiale reçue : du fait de l'existence d'un coût d'opportunité dans l'utilisation des permis, même obtenus gratuitement, la dotation initiale reçue n'influe pas sur la pollution optimale de l'entreprise, sa production optimale, ni son profit tiré de l'exploitation, en cas du marché du permis parfait. Toutes les modifications de ces variables sont dues, non à la dotation initiale, mais à la politique environnementale en tant que telle, laquelle vise à rendre coûteuses les émissions de CO₂. L'analyse révèle également que la dotation initiale peut influencer la décision de l'entreprise de sortir du marché du bien ou d'y entrer, dans un sens désincitatif dans le premier cas et incitatif dans le second, suivant (i) le traitement juridique des permis qui sera retenu en cas d'arrêt de l'activité de l'entreprise, et (ii) la modalité d'allocation, gratuite ou payante, pour les nouveaux entrants.

En revanche, le profit financier de l'entreprise est directement affecté par la dotation initiale reçue : celle-ci joue en réalité le rôle d'une subvention forfaitaire, non liée à la réalisation d'un projet particulier. Ainsi, on ne peut pas définir, en toute généralité, de lien univoque entre le montant de la dotation et les variations affectant les différents individus impliqués (salariés, actionnaires, riverains, et consommateurs) : cela conduit à évaluer d'un point de vue moral la répartition initiale des permis entre entreprises en référence à l'entreprise prise comme entité. Le chapitre 3 présente les utilisations stratégiques de la dotation initiale, tant de la part de l'entreprise que du législateur. La dotation initiale augmente la valeur patrimoniale de l'entreprise : l'entreprise peut l'utiliser de façon stratégique, notamment en tentant une prédation, et/ou à plus long terme en profitant d'un

auto-financement et d'un financement de ses investissements favorisés. L'impact réel de la dotation se fait surtout sentir à long terme, sur les conditions de financement du développement futur de l'entreprise. On montre également que le législateur peut lui aussi adopter un comportement stratégique, en choisissant un plafond global d'émission élevé, et en définissant les modalités d'allocation initiale (par exemple en allouant gratuitement beaucoup de PEN aux nouveaux entrants). Cependant, ses décisions devront être en conformité avec la réglementation européenne, notamment sur les aides d'Etat.

2.2 Partie 2

La deuxième partie définit l'allocation équitable des permis, en construisant progressivement un raisonnement moral vis-à-vis de l'entreprise, dans le contexte particulier étudié. Il s'est agi de transposer à l'entreprise les raisonnements développés par les théories de la justice en philosophie morale ; cela ne s'est pas fait sans un certain décalage.

Le chapitre 4 présente les théories modernes de la justice, telles qu'elles ont été développées en philosophie morale et en économie. Elles se révèlent riches et diverses, insistant notamment sur différentes caractéristiques de l'individu, et proposant diverses modalités de distribution juste. Toutes les théories qui se réfèrent à la philosophie morale adoptent une conception moderne de l'individu : il est vu comme autonome, libre de ses choix. La plupart, en particulier les théories post-welfaristes, étant fondées sur le statut d'entité morale au sens kantien, peuvent être comprises comme diverses façons d'exprimer et de rendre effectifs les droits de l'individu, notamment celui d'avoir accès à un certain nombre de choses afin de développer sa propre conception de la vie bonne. Mais l'effectivité de ce droit passe par la prise en compte, pour beaucoup de théories, de la responsabilité de l'individu dans ses caractéristiques personnelles (choix, capacités d'utilisation des biens, etc.).

Afin de transposer ces raisonnements à l'entreprise, nous mettons en doute le postulat de l'individualisme méthodologique, et défendons l'idée que l'entreprise, même en économie de marché, peut être considérée comme une entité morale, puisque l'analyse révèle qu'elle en a les principaux attributs. Ensuite, de la même manière que Rawls, et à sa suite les théories post-welfaristes, se fondent sur le caractère moral et non interchangeable de l'individu, et en déduisent des droits, nous établissons par parallélisme les droits ou revendications légitimes essentiels que l'entreprise peut mettre en avant du fait de son statut moral. Tandis que le droit à la survie n'est pas validé pour l'entreprise, nous donnons sens à un droit à une égalité de

traitement, et à un droit à une égalité des chances à exprimer sa compétitivité, lequel traduit l'égle possibilité pour toutes les entreprises de mettre en avant leurs avantages concurrentiels. Mais l'entreprise en tant qu'entité morale entre également dans le domaine des devoirs. Nous en explicitons certains qui dérivent du respect des différentes facettes de l'individu ; l'un de ces devoirs est de se soumettre, sans aide ni compensation particulière, à la loi (chapitre 5).

Le chapitre 6 termine l'analyse théorique, et propose une critique des critères habituellement retenus dans le cadre des débats existants. L'analyse de la politique environnementale ne permet pas de critiquer l'idée qu'elle est à appréhender comme une loi, et sa soumission un devoir moral. Nous montrons qu'elle n'entrave pas, et, au contraire, favorise l'effectivité du droit d'égalité des chances à exprimer sa compétitivité. Mais cette dernière requiert également une indemnisation des entreprises pour d'éventuels handicaps dont elles ne seraient pas responsables. Or, même si l'analyse donne sens à l'idée d'un handicap pour une entreprise, lequel correspond aux actifs spécifiques non redéployables, nous montrons que l'entreprise est à considérer comme en étant responsable, au sens où elle doit assumer le fait d'avoir des actifs redéployables qui peuvent se révéler, suivant le contexte, des atouts ou des handicaps. Ainsi, il n'y a pas de conflits particuliers entre la soumission à la politique environnementale, qui est un devoir, et l'exercice d'un droit : aucune compensation ne mérite d'être faite. L'allocation de permis n'est donc pas à considérer comme une compensation mais comme un élément ne devant pas nuire à l'exercice de ce droit. L'analyse conclut que la situation actuelle des entreprises résulte de leur décisions passées et des circonstances extérieures pour lesquelles elles ont accepté d'en courir le risque : elles doivent en assumer les conséquences. Il convient donc que l'allocation initiale ne modifie pas la situation relative actuelle des entreprises. Or la dotation reçue augmentant la valeur patrimoniale de l'entreprise, elle favorise son accès au capital : nous définissons alors la dotation équitable (et par extension l'allocation équitable) comme celle qui ne modifie pas l'accès relatif au capital par rapport à l'existant, une fois prises en compte les modifications induites par la politique environnementale. Dans un deuxième temps, ce chapitre passe en revue différents critères habituellement mis en avant, tant par les industriels que les autorités publiques : nous soulignons les doutes éthiques qu'ils font naître, dus à une mauvaise prise en compte de la négociabilité des PEN, et surtout de la nature morale de l'entreprise, qui est notamment preneuse de risque et sujet de devoir.

3. Des éléments d'ouverture

Nous souhaiterions ici aborder trois points, afin de relativiser et repositionner ce travail.

* (1) Un pan entier n'a pas été analysé dans la thèse : l'allocation payante des permis, en particulier via les enchères. N'y-a-t-il pourtant pas une forme d'équité dans ce mécanisme ? Les enchères ne sont pas traitées pour trois raisons essentielles : leur faible enjeu pratique ici, la persistance de questions relatives à la justice, et le paradoxe lié à l'existence d'un marché après l'enchère.

- La directive autorise les enchères pour seulement 5 % au maximum des PEN à allouer, et le Plan National d'Affectation français, à tout le moins dans sa version provisoire, retient une modalité d'allocation entièrement gratuite pour la première période : l'enjeu empirique porte donc essentiellement sur l'allocation gratuite des permis.
- Il est vrai que les enchères assurent au minimum une forme d'équité appréciable, rarement autant garantie (cf. les débats sur les licences UMTS) : l'équité procédurale. Les enchères sont une méthode d'allocation transparente, simple, garantissant l'égalité de traitement et l'égalité d'accès (cf. Cohen et Mougeot, 2001). Mais les enchères regroupent un vaste ensemble de mécanismes. Non seulement la question des enchères laisse ouverte la question de la possible réallocation de l'argent récolté, laquelle est à penser par rapport aux théories de la justice présentées dans la thèse, mais aussi les enchères autorisent deux axes importants de flexibilité, et pour lesquelles des considérations de justice non procédurale devront intervenir : la sélection des candidats autorisés à enchérir, et les modalités de concurrence et de règle de paiement. On parle alors d' « enchères discriminantes ».
- Outre ces aspects généraux, l'enchère soulève un problème si elle est appliquée pour les PEN : permettant à chacun d'acheter des permis à prix fixe, l'existence d'un marché de permis élimine l'intérêt possible des enchères discriminantes. Chacun anticipant un prix de marché, les offres s'égaliseront à ce prix. Aucun traitement différencié, tenant compte de la particularité des entreprises et traduisant un certain souci d'équité, ne sera en réalité possible.

* (2) La thèse parvient à définir l'allocation équitable, au sens d'une équité entre entreprises. Mais il serait légitime que d'autres principes, jugés supérieurs à celui-ci,

interviennent. Nous avons souligné, au fil de la thèse, que la poursuite de l'intérêt général pouvait légitimer des politiques industrielles, d'aménagement du territoire, sociales, ou autres. En fonction de ces principes, l'Etat pourrait donc définir stratégiquement l'allocation initiale entre entreprises, en cherchant à améliorer, mais de façon ciblée, leur accès au financement. Cela serait d'autant plus légitime que l'allocation équitable telle que nous l'avons proposée se révèle être, dans un certain sens, « superflue » : que penser d'une subvention étatique qui n'aurait pour but que d'assurer une neutralité dans l'accès au financement des entreprises, alors que l'Etat déplore son manque de ressources financières, à tout le moins actuellement ? La recherche s'est centrée sur les entreprises, mais il existe aussi pour l'Etat un coût d'opportunité dans l'allocation gratuite d'un bien monnayable. Dictée par la directive, l'obligation d'allouer gratuitement les permis crée la possibilité, pour le législateur, de mettre en oeuvre ces politiques sans entamer de façon directe le budget de l'Etat ; l'économiste a alors le rôle d'explicitier les modalités à retenir pour obtenir les effets souhaités.

* (3) Enfin, terminons par une précaution, qui peut également se révéler être une piste de recherche future : nous avons revisité la notion de personne morale, et argumenté pour défendre l'idée qu'une entreprise est une entité morale, en cela devant assumer ses caractéristiques. Mais il serait fallacieux d'extrapoler, sans analyse préalable et précise, ces résultats à toute entité collective, et/ou à l'individu ; dans ce cas d'ailleurs, ce sont les théories de la justice qui priment. En particulier, dans le cadre du débat sur la répartition juste des efforts de dépollution entre pays, lequel est toujours actuel puisque le protocole de Kyoto n'est pas encore ratifié et ne prévoit pas de modalité pour l'après 2012, la question du traitement de l'Etat comme entité collective devrait être analysée : dans ce contexte précis, faut-il par exemple considérer l'Etat en tant que tel ou se référer à l'ensemble des individus qui le composent ?

BIBLIOGRAPHIE

BIBLIOGRAPHIE

- Acil Consulting (2001), "Greenhouse gas emission trading : allocation of permits", *Working paper*.
- Allen Consulting Group (2000), *Greenhouse gas emission trading : allocation of permits*, Report to the Australian Greenhouse office, disponible sur le site : http://www.greenhouse.gov.au/emissionstrading/publications/pubs/allocation_permits.pdf
- Alpay S, (2001), "Can environmental regulations be compatible with higher international competitiveness ? Some new theoretical insights", *Nota di Livaro* 56, FEEM.
- Aristote, *Ethique à Nicomaque*, trad. J. Tricot (1990), Paris : Vrin.
- Arneson R. (1989), «Equality of opportunity for welfare », *Philosophical studies*, vol. 56, pp. 77-93.
- Arnsperger C et Van Parijs P. (2000), *Ethique économique et sociale*, Paris : La Découverte (coll. Repères).
- Balaudé, J.F. (1996) *Les théories de la justice dans l'Antiquité*. Paris : Nathan Université (coll.128).
- Balinski M. (2003), « Quelle équité? », *Pour la science*, n° 311, pp.1-7.
- Ballet, J. et De Bry, F. (2001) *L'entreprise et l'éthique*, Paris: Seuil (Point Seuil Economie).
- Barrett S. (1994), "Strategic environmental policy and international trade", *Journal of Public Economy*, 54, pp. 325-338
- Baumol W. (1982), « Contestable markets : an uprising in the theory of industry structure », *American Economic Review*, vol. 72 (1), pp. 1-15.
- Baumol W. and Oates W. (1988), *The theory of environmental policy*, Cambridge University Press (second edition)
- Bertrand E. (2003), *Les « théorèmes de Coase » : énoncés et critiques microéconomiques*, Thèse de doctorat en science économique, Université Paris I Panthéon-Sorbonne.
- Bessone M. (2000), *La justice*, Corpus philo, Paris : GF-Flammarion.
- Blanchard O., Criqui P., Trommetter M. et Viguiet L. (2000), " Au delà de Kyoto : enjeux d'équité et efficacité dans la négociation sur le changement climatique ", dans *Economie et Prévision*, n° 143-144, pp. 15-36.
- Boarini R. (2004), *Justice distributive : Opinions, Jugements et Choix individuels* , Thèse de doctorat en science économique, Ecole Polytechnique, Paris.
- Bohm P (2002), "Comparing permit allocation options : the main points", *Scandinavian Working paper*, n° 2002-11.

- Boltanski L. et Thévenot L. (1991), *De la justification, les économies de la grandeur*, Paris : NRF Essais Gallimard.
- Bonnieux F. et Desaignes B. (1998), *Economie et politiques de l'environnement*, Paris : Dalloz.
- Bontems P. et Rotillon G. (1998), *Economie de l'environnement*, Paris : La Découverte (coll. Repères).
- Bosello F., Buchner B., Carraro C. and Raggi D. (2001), "Can equity enhance efficiency? Lessons from the Kyoto Protocol", *Nota di Livaro* n°49, FEEM.
- Bouquet N. (2000), « L'organisation du marché des permis négociables : L'émergence de marchés et les problèmes de concurrence », *CLIMNEG Working paper*
- Bouttes J.P. et Trochet J.M. (2003), « Permis d'émission négociables sur le CO2 et enjeux liés à la contribution du secteur électrique européen », *Séminaire de l'IDDRI*, 20 mai 2003.
- Bovenberg A.L. and Goulder L. H. (2003), « Confronting industry-distributional concerns in U.S. climate-change policy », *Séminaire de l'IDDRI*.
- Brahic E. (2002) « Les enjeux d'équité dans les négociations internationales sur le changement climatique », dans JM. Salles (dir.) *Impact de la formation des coalitions et des enjeux d'équité sur le cours des négociations internationales: une analyse des fondements économiques et éthiques*, (Rapport final pour le Programme Gestion des Impacts du Changement Climatique). pp. 17-58, Montpellier, LAMETA (Laboratoire Montpellierain d'Economie Théorique et Appliquée).
- Broome J. (1992), *Counting the cost of global warming*, Cambridge : the White House Press.
- Bureau D. et Hourcade J.C. (1998), « Les dividendes économiques d'une réforme fiscale écologique », dans Bureau et al. (dir), *Fiscalité de l'environnement*, Rapport du Conseil d'Analyse Economique n°8, La Documentation Française, Paris, pp. 41-82.
- Bureau D., Godard O., Hourcade J.C., Henry C., Lipietz A. (1998), *Fiscalité de l'environnement*, Rapport du Conseil d'Analyse Economique n°8, Paris : La Documentation Française.
- Burtraw D. and Toman M.A. (1992), "Equity and international agreement for CO₂ containment", *Journal of Energy Engineering*, pp. 118-135.
- Burtraw D., Palmer K., Bhavirkar R. and Paul A. (2001), "The effect of allowance allocation on the cost of carbon emission trading?", *Discussion paper* n° 01-30, Resources For the Future, disponible sur le site : <http://www.rff.org/Documents/RFF-DP-01-30.pdf>
- Caillaux B. (2002), « Entente et capture dans la commande publique : le point de vue d'un économiste », *Ateliers de la concurrence : Commande publique et concurrence*, DGCCRF, 05 juin 2002, disponible sur le site : <http://www.finances.gouv.fr/DGCCRF/concurrence/index.html>
- Carraro C. (2000), *Efficiency and equity of climate change policy*, Dordrecht : Kluwer Academic Publishers.
- Chapus R. (2001), *Droit administratif général*, Tome1, Paris : Montchrestien.

- Charbonneau S. (2000), « De la pollution économique du droit de l'environnement », *Droit de l'Environnement*, n° 81, p.16.
- Charreaux G. (2002), « Variation sur le thème : « A la recherche de nouvelles fondations pour la finance et la gouvernance d'entreprise » », *Revue Finance Contrôle Stratégie*, vol. 5, pp. 5-68.
- Chauvier, S. (1999) *Justice internationale et solidarité*. Nîmes : Chambon.
- Chililnisky G. and Heal G. (1994), "Who should abate carbon emissions?", *Economic letters*, n° 44, pp.443-449.
- Chinn, L. (1999) "Can the Market Be Fair and Efficient ? An Environmental Justice Critique of Emission Trading?", *Ecology Law Quarterly*, 46: 80-125.
- Clément V. (1997), *Les théories égalitaristes contemporaines de la justice, réflexions méthodologiques et proposition de validation empirique*, Thèse de doctorat en sciences économiques, Université de Montpellier.
- Coase R. (1960), « The problem of social cost », *The Journal of Laws and Economics*, vol. 3, pp.1- 44
- Cohen E. et Mougeot M.(2001), *Enchères et gestion publique*, Rapport du Conseil d'Analyse économique n°34, Paris : La Documentation Française.
- Commission sur la démocratie canadienne et la responsabilité des entreprises (2001), *Démocratie canadienne et responsabilisation des entreprises, un survol des enjeux*, disponible sur le site internet : http://www.corporate-accountability.ca/pdfs/discussion_paper_fr.pdf
- Conseil d'Etat (1999), *Rapport public annuel : l'intérêt général*, Paris : La Documentation française.
- Conseil National de la Comptabilité (2004), *Avis n° 2004-C du 23 mars 2004 du Comité d'Urgence relatif à la comptabilisation des quotas d'émission de gaz à effet de serre dans les comptes individuels et consolidés*, disponible sur le site : http://www.finances.gouv.fr/reglementation/avis/avisCNCompta/comiteurgence/note_cu04c.htm
- Constant B. (1819), « De la liberté des Anciens comparée à celle des Modernes », in *Ecrits Politiques*, Paris : Gallimard Folio Essais, pp. 589-619, (nouvelle édition 1997).
- Coriat B. et Weinstein O. (1995), *Les nouvelles théories de l'entreprise*, Paris : Livre de poche (coll. Références).
- Crampton P. et Kerr S. (1998), "Tradable carbon allowance auctions : how and why to auction ?", *Center for Clean Air Policy*.
- Crépon B. et Rosenwald F. (2001), « Des contraintes financières plus lourdes pour les petites entreprises », *Economie et Statistique*, n° 341-342, pp. 29-46.
- Cros C. et Gastaldo S. (2003), « Marchés de droits, Expériences et perspectives pour l'effet de serre », dans *Kyoto et l'économie de l'effet de serre* (dir. Guesnerie), Rapport du Conseil d'Analyse Economique n° 39, Paris : la Documentation Française, pp. 217-232.
- Cros C. (1998), *Politique publique d'environnement et efficacité économique, Permis*

négociable ou instrument réglementaire pour la maîtrise de la pollution atmosphérique : une approche comparative Etats-Unis/France, Thèse de doctorat en science économique, Université Paris I.

- Dales J.H. (1968) *Pollution, Property and Prices*, Toronto : University of Toronto Press.
- Dang A.T. (1995), « Libéralisme et justice sociale : la clause lockéenne des droits de propriété », *Revue Française d'Economie*, vol. X (4), pp. 205-238.
- Dang A.T. (2001), « Les conceptions de la justice sociale : quelques développements récents en économie », dans G. Samama (éd.), *La Justice*, Paris : Ellipses, pp. 205-222.
- Dasgupta P. (1982), *The control of resources*, Oxford : Basil Blackwell.
- David M. (2003), « Les approches volontaires comme instruments de politique environnementale », *Cahiers de la chaire de Développement Durable EDF-X*, n° 2003-9.
- Debonneuil M. et Fontagné L. (2003), *Compétitivité*, Rapport du Conseil d'Analyse Economique n°40, Paris : La Documentation Française.
- Defalvard H. (2003), *Fondements de la microéconomie*, vol. 1 et 2, Bruxelles : De Boeck.
- Demuijnck G. (1998), « Les conceptions de l'équité dans la théorie économique et la philosophie politique », *Cahiers du LABORES*, n° 13.
- Dubois D. (1997), « Trésorerie », *Encyclopédie de gestion*, dir. Simon et Joffre, Paris : Economica, pp. 3401-3430.
- Dworkin R. (1981), « What is Equality ?, Equality of Welfare and Equality of Resources », *Philosophy and Public Affairs*, vol. 10, pp.185-345.
- Elster J. (1991), « Local justice : how institutions allocate scarce goods and necessary burdens », *European Economic Review*, vol. 35, pp. 273-291.
- Elster, J. (1992) *Local Justice. How Institutions Allocate Scarce Goods and Necessary Burdens*. New York: Russel Sage Foundation.
- Fleurbaey M. (1995), "Equal opportunity or equal social income ?", in *Economics and Philosophy*, vol. 11, pp. 25-55.
- Fleurbaey M. (1996), *Théories économiques de la justice*, Paris : Economica.
- Fleurbaey M. et Mongin P. (1999), « Economie normative », *Revue économique*, vol.50, n° 4.
- French, P. (1979) "The Corporate as a Moral Person", *American Philosophical Quarterly*, vol. 16, pp. 207-215.
- Gastaldo S. (2001), Les enchères dans l'allocation initiale de permis d'émission négociables, dans *Enchères et gestion publique* (dir. Cohen et Mougeot), Rapport du Conseil d'Analyse économique n°34, Paris : La Documentation Française, pp. 263-274 .
- Gauthier D. (1986), *Morals by agreements*, Oxford : Calendron Press.
- Gendron C. (2000) *Le questionnement éthique et social de l'entreprise dans la littérature managériale*, Montréal : Cahiers du CRISES (Centre de Recherche sur les Innovations dans l'économie Sociale, les Entreprises et les Syndicats), vol. 4, pp. 1-81

- GIEC (Groupe d'experts Intergouvernemental sur l'Evolution du Climat), (2001), « *Résumé à l'intention des décideurs* » dans *Changement climatiques 2001 : Rapport de synthèse*, disponible sur le site : <http://www.ipcc.ch/pub/un/syrfrench/spm.pdf>
- GIEC, (2001), *Changement climatiques 2001 : les éléments scientifiques*, Contribution au groupe de travail I, disponible sur le site : <http://www.ipcc.ch/pub/un/giecgt1.pdf>
- GIEC, (2001), *Changement climatiques 2001 : Conséquences, adaptation et vulnérabilité*, Contribution au groupe de travail II, disponible sur le site : <http://www.ipcc.ch/pub/un/giecgt2.pdf>
- GIEC (2001), *Changement climatiques 2001 : Mesures d'atténuation*, Contribution au groupe de travail III, disponible sur le site : <http://www.ipcc.ch/pub/un/giecgt3.pdf>
- GIEC (2001), *Bilan 2001 des changements climatiques : les éléments scientifiques*, disponible sur le site : <http://www.ipcc.ch/pub/un/giecgt1.pdf>
- Gilligan C. (1982), *In a different voice : Psychological theory and women's development*, Cambridge : Harvard University Press.
- Godard O. et Henry C. (1998), “Les instruments des politiques internationales de l'environnement : la prévention du risque climatique et les mécanismes de permis négociables”, dans *Fiscalité de l'environnement*, Rapport du Conseil d'Analyse Economique, Paris : La Documentation Française, pp. 83-174.
- Godard O. (2001), « L'effet de serre », dans *Nouvelle encyclopédie de bioéthique*, dir. Hottois G. et Missa J.N., Bruxelles : De Boeck , pp. 360-363.
- Godard O. (2001), *Permis transférables nationaux et politiques environnementales, Conception et application*, Paris : OCDE.
- Godard O., Henry C., Lagadec P. et Michel-Kerjan E. (2002), *Traité des nouveaux risques*, Paris : Gallimard, coll. Folio actuel.
- Godard, O. (2002) « Le développement durable et les entreprises », *Revue des Deux Mondes*, oct-nov., pp. 101-128.
- Godard O. (2003), « L'allocation initiale des quotas d'émission de CO2 aux entreprises à la lumière de l'analyse économique », *Annales des Mines*, octobre, pp. 13-30.
- Gosseries A. (2003), « Emissions historiques et free-riding », dans *La mondialisation entre illusion et utopie*, Coll. Archives de philosophie du droit, n°47, pp. 301-331.
- Gosseries A. (2004), « Equité internationale, justice intergénérationnelle, et effet de serre », *Séminaire de l'IDDRI* (mars)
- Groupe de travail MIES-Industrie (2000), *Mise en œuvre en France d'un système de commerce de crédits d'émission en vue d'optimiser la contribution de l'industrie à la réduction des gaz à effet de serre*, (mars).
- Guesnerie R. (2002), *Kyoto et l'économie de l'effet de serre*, Rapport du Conseil d'Analyse Economique n°39, Paris : la Documentation Française.
- Hagem C. (2001), “Climate policy, asymmetric information and firm survival”, *Nota di Livaro* 10.01, FEEM.

- Hagem C. (2002), « A note on the Kyoto Protocol, tradeable quotas and firm survival », *Environmental and Resource Economics*, vol. 22, pp. 467-468.
- Hahn R.W., (1984), “Market power and transferable property rights”, *Quarterly Journal of Economics*, 99(4), p.753-765.
- Hanoteau J. (2004), « Lobbying pour les permis négociables et non-neutralité du mode d'allocation », *Revue Economique*, vol. 55, n°3 , pp. 517-525.
- Harris M. and Raviv A. (1991), « The theory of capital structure », *Journal of Finance*, vol. XLVI, n°1, pp. 297-355.
- Harrison D. (1994) *The distributive effects of economic instruments for environmental policy*, Paris : OCDE.
- Harrison D. et Radov D. (2002), *Evaluation of alternative initial allocation mechanisms in a European Union greenhouse gas emissions allowance trading scheme*, Préparée pour la Direction Générale Environnement, Commission Européenne.
- Helm C. (1999), “A mechanism for the fair division of climate change protection burdens”, *Nota di Livaro* n° 45, FEEM.
- Henry C. et Rey P. (1998), *Micro-économie avancée*, Cours de l'Ecole Polytechnique.
- Henry C. (1999), *Etude comparative des conditions et instruments de régulation économique de services publics en réseaux*, Ecole polytechnique, Laboratoire d'économétrie, disponible sur le site : <http://www.ladocumentationfrancaise.fr/BRP/004000813/0000.pdf>
- Henry C. et Tubiana L. (2000), “ Instruments économiques dans la perspective du changement climatique ”, *Economie et Prévision*, n° 143-144, pp. 1-14.
- Hirigoyen G. et Jobard J-P. (1997), « Financement de l'entreprise : évolution récente et perspectives nouvelles », *Encyclopédie de gestion*, dir. Simon et Joffre, Paris : Economica, pp. 1356-1373.
- Hobbes, *Le Citoyen*, trad. Sorbière (1982), Paris : GF-Flammarion.
- Hommel, T. et Godard O. (2001) *Contestation sociale et stratégies de développement industriel. Application du modèle de la gestion contestable à la production industrielle d'OGM*, Paris : Cahier du Laboratoire d'Econométrie de l'Ecole Polytechnique, n° 15: pp. 1-27.
- Hourcade J.C. et Quirion P. (2004), « Impact sur la compétitivité de contraintes carbone inégales », *Séminaire de l'IDDRI*, disponible sur le site : http://www.iddri.org/iddri/telecharge/climat/competitivite/ife-iddri/ife-iddri_hourcade_quirion.pdf
- Hurel F. (2002), *Le développement de l'initiative économique et de la création d'entreprise : Rapport au Premier ministre*, Paris : La Documentation Française.
- Hurwics L. (1995), “What is the Coase theorem?”, *Japan and the World Economy*, vol. 7, pp. 49-74.
- IFRIC (International Financial Reporting Interpretations Comitee), (2003) : *Draft interpretation on emission rights*, disponible sur le site : http://www.iasb.org/current/ifric.asp?showPageContent=no&xml=17_28_70_02102003.htm

- Johnstone N. (1999), « *Méthode d'allocation de permis, gaz à effet de serre et compétitivité* », Paris : OCDE.
- Joskow P. and Schmalensee R. (1997a), "The political economy of market-based environmental policy : the US Acid Rain Program", *Working paper du MIT* n° 96-003, disponible sur le site : <http://web.mit.edu/ceepr/www/96003.pdf>
- Joskow P. and Schmalensee R. (1997b), « Auction design and the market for the sulfur dioxide emissions », *Working paper du MIT*, n° 96-007, disponible sur le site : <http://web.mit.edu/ceepr/www/96007.pdf>
- Joskow P., Schmalensee R. and Bailey E. (1998), "The market of sulfur dioxide emissions", *American Economic Review*, pp. 669-685.
- Kant E. *Théorie et pratique*, trad. F. Proust (1994), Paris : GF-Flammarion.
- Kant, E. (1795) *Projet de paix perpétuelle*, trad. Gibelin, Paris : Vrin (2002).
- Kay, J. (1993), *Foundations of corporate success*, Oxford : Oxford University Press.
- Kervégan J.F. (1998), « Loi », dans *Dictionnaire d'éthique et de philosophie morale* (dir. M. Canto-Sperber), pp. 855-863. Paris : PUF.
- Kolm S.-C. (1972), *Justice et équité*. Paris : Ed. du CNRS.
- Koutstaal, P. (1997), *Economic Policy and Climate Change : Tradable Permits for Reducing Carbon Emissions*, Cheltenham : Edward Elgar.
- Koutstaal P. (2001), "JI and emission trading : an economic evaluation", Contribution au Forum ENER *Integrating the Kyoto mechanisms into the national framework*, Krakow, Poland, February 8-9 2001, pp. 33-37.
- Krugman P. (1994), "Competitiveness : a dangerous obsession", *Foreign affairs*, n° March-April, pp. 28-44.
- Kverndokk S. (1995), "Tradable CO₂ emission permits : Initial distribution as a justice problem", *Environmental values*, 4 (2), pp.129-148.
- Kverndokk, S. (1993), "Global CO₂ agreement : a cost effective approach", *the Energy Journal*, vol.14, pp. 91-112.
- Kymlicka W. (1999), *Les théories de la justice*, Paris : La Découverte, (traduit de l'anglais, *Contemporary political philosophy : an introduction*, Oxford University Press, 1992).
- Lalande A. (1999), *Vocabulaire technique et critique de la philosophie*, Tomes 1 et 2, 5ème éd. Paris : PUF Quadrige.
- Laplante B., Sartzetakis S., Xepapadeas A. (1997), "Strategic behaviour of polluters during the transition from standard-setting to permits trading", FEEM, *Nota di Livaro* 43.97.
- Larrère C. (1997), *Les philosophies de l'environnement*, Paris : PUF.
- Le Clainche C (1999), « Talents, responsabilités, justice sociale : les apports des courants post-welfaristes », Cachan : *Note de recherche du GRID* 99-05.
- Lepage C. (1998), *Étude sur l'après-Kyoto : la question des droits de propriété, les problèmes*

- de concurrence posés par un système de permis négociables*, Étude réalisée pour la MIES, Paris.
- Leseur A. (2000), *Lutte contre l'effet de serre et équité internationale : quelques considérations théoriques*, Mémoire de DEA d'Economie de l'Environnement et des Ressources Naturelles, Université de Cergy-Institut National Agronomique Paris-Grignon.
- Leseur A. (2002), « L'Etat face à la répartition de ressources publiques entre entreprises, un éclairage à partir des théories de la justice », *Economie rurale*, n° 271: 21-34.
- Leseur A. (2003), « L'entreprise : sujet et objet de considération morale? », *Information sur les Sciences Sociales*, vol.42, pp.431-448.
- Lévêque F (1998), *Economie de la réglementation*, Paris : La Découverte (coll. Repères).
- Louri V. (2002), « “Undertaking” as a jurisdictional element for the application of EC competition rules », *Legal Issues of economic integration*, vol. 29 (2), pp. 143-176.
- Lyon, R.M. (1982), “ Auctions and Alternative Procedures for Allocating Pollution Rights ”, *Land Economics*, vol. 58 (1), pp. 16-32.
- Maguain D. (2002), « Les théories de la justice distributive post-rawlsiennes Une revue de la littérature », *Revue économique*, vol. 53, n°2, pp. 165-200.
- Malueg D. A. (1990), “Welfare consequences of emission credit trading program”, *Journal of Environmental Economics and Management*, 17, pp. 66-77.
- Maniquet F. (1999), « L'équité en environnement économique », *Revue économique*, vol.50, pp. 787-810.
- Mc Affee R. P. and Mc Mullan J. (1989), “Government procurement and international trade”, *Journal of International Economics*, pp. 291-308.
- Mc Kelvey R. and Page T. (1999), “Taking the Coase Theorem seriously”, *Economics and Philosophy*, 15, pp.235-247.
- Ménard C. (2002), *L'économie des organisations*, Paris : La Découverte (coll. Repères).
- Ménéménis A. (2002), « Les acheteurs publics et la concurrence », *Ateliers de la concurrence : Commande publique et concurrence*, DGCCRF, 05 juin 2002, disponible sur le site : <http://www.finances.gouv.fr/DGCCRF/concurrence/index.html>
- Mercadal, B. et Janin, P. (1998) *Sociétés commerciales*, Paris: Mémento pratique Francis Lefebvre, (Droit des affaires).
- Michel Kerjan E., 2003, « Terrorisme à grande échelle, partage des risques et politiques publiques », *Revue d'économie politique*, vol. 113 (5), pp. 625-648
- MIES (Mission Interministérielle de l'Effet de Serre) (2000), *Impacts potentiels du changement climatiques en France au XXIème siècle*, disponible sur le site : <http://www.effet-de-serre.gouv.fr/main.cfm?page=/fr/savoir/impact.htm>
- Milleman S.R. and Prince R. (1989), “ Firms incentives to promote technological change in pollution control ”, *Journal of Environmental Economics and Management*, vol. 17, pp. 247-265.

- Misiulek W.S. and Elder H.W., (1989), "Exclusionary manipulation of markets for pollution rights", *Journal of Environmental Economics and Management*, vol. 16 (2), pp.156-166.
- Modigliani F. and Miller M. (1958), « The cost of capital, corporate finance and the theory of investment », *American Economic Review*, vol. 48, pp. 261-277.
- Mongin P. et Fleurbaey M. (1996), « Choix social, théorie du choix social et économie normative », *Dictionnaire d'éthique et de philosophie morale* (dir. Canto-Sperber), Paris : PUF.
- Mongin, P. et d'Aspremont, C. (1998) « Utility Theory and Ethics », in S. Barbera, P.J. Hammond & C. Seidl (eds), *Handbook of Utility theory*, Dordrecht : Kluwer, pp. 371- 482.
- Montefiore, A. (1996) "Identité morale", *Dictionnaire d'éthique et de philosophie morale* (dir. Canto-Sperber), Paris: PUF, pp. 691-697.
- Montgomery W. (1972), « Markets in licenses and efficient pollution control programs », *Journal of Economic Theory*, , vol 5(3), pp. 395-418.
- Naegelen F. (1988), *Les mécanismes d'enchères*, Paris : Economica.
- Naegelen F. (1995), « Le placement des obligations du Trésor », *Revue française d'économie*, vol.3, pp. 45-80.
- Neuberg M. (1996), « Responsabilité », *Dictionnaire d'éthique et de philosophie morale* (dir. Canto-Sperber), Paris : PUF, pp. 1306-1312.
- Nozick R. (1988), *Anarchie, Etat et Utopie*, Paris : PUF (traduit de l'anglais *Anarchy, State and Utopia*, New York : Basic books, 1974).
- Observatoire sur la Responsabilité Sociétale des Entreprises (2002), *Développement durable et gouvernement d'entreprise : un dialogue prometteur*, Paris : Editions d'Organisation.
- Ozer A. (1998), *L'Etat*, Paris : GF Flammarion (coll. Corpus).
- Pearce D. (1976), « The limits of cost-benefit analysis as a guide to environmental policy, *Kyklos*, vol. 29 (1), pp. 97-112.
- Pettit P. (1996) « Conséquentialisme », *Dictionnaire d'éthique et de philosophie morale* (dir. Canto-Sperber), Paris : PUF, pp. 313-320.
- Pezzey J (2002), "Distributing the value of a country's tradable carbon permits", Contribution au Workshop on *the Design and integration of national tradable permit schemes for environmental protection*, London, March 25-26 2002.
- Philibert C. (2003), « Prix versus quantité : plafonner les coûts pour aller plus loin », dans *Kyoto et l'économie de l'effet de serre*, Rapport du CAE n°39, Paris : la Documentation Française, pp. 201-215.
- Picard P. (1994), *Eléments de microéconomie*, Tome 1, 4ème éd., Paris : Montchrestien.
- Picavet E. (2001), *Théorie de la justice –Première partie- Rawls*, Paris : Ellipses (coll. Philo-textes Commentaires).
- Platon, *La République*, trad. R. Baccou (1966), Paris : GF-Flammarion.

- Plihon D. et Ponsard JP. (2002) « Les fonds éthiques », dans *La montée en puissance des fonds d'investissement*, Paris : Documentation Française, pp. 43-51.
- Porter M. and Van der Linde C. (1995), "Towards a new conception of the environmental competitiveness relationship", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, n° 4, pp. 97-118
- Pratlong F. (2003), "Plan stratégique d'allocation des permis d'émission négociables", *Working paper* n° 2003-79, disponible sur le site : <http://mse.univ-paris1.fr/MSEPageCahier2003.htm>
- PriceWaterhouseCoopers, (2003), *Allowance allocation within the Community-wide emissions allowance trading scheme*, Etude préparée pour la Commission Européenne.
- PWC, (2003), *Aspects juridiques et comptables des quotas d'émission de gaz à effet de serre*, Rapport rédigé pour la Mission Climat de la Caisse des dépôts et consignations, disponible sur le site : http://www.pwc.com/fr/pwc_pdf/pwc_aspects_juridiques.pdf
- Quirion P. (2001), *L'effet des instruments des politiques environnementales sur la valeur des firmes régulées, un cadre d'analyse unifié*, Premier rapport intermédiaire pour l'Institut Français de l'Energie dans le cadre du contrat sur "Les effets des instruments économiques des politiques environnementales sur la compétition internationale".
- Ragot L, (2000), "Fiscalité environnementale et sensibilité écologique des consommateurs", *Annales d'Économie et de Statistique*, n°57.
- Rauscher M. (1994), "On ecological dumping", *Oxford economic papers*, vol. 46, pp. 822-840.
- Rawls J. (1987) *Théorie de la justice*. (ed. orig. 1971) Paris : Seuil.
- Rawls J. (1993), *Justice et démocratie*, Paris : Seuil.
- Rawls J. (1995), *Libéralisme politique*. Paris : PUF (coll. Philosophie morale).
- Rawls J. (1996) *Le Droit des Gens*, (ed.orig. 1993) Paris : Esprit.
- Rey P., Tirole J. (1998), « Analyse économique de la notion de prix de prédation », *Revue Française d'Économie*, vol.12, pp. 3-32.
- Ringus L., Torvanger A. and Holtmark B. (1998), "Can multi-criteria rules fairly distribute climate burdens, OECD results from three burden sharing rules", *Energy policy*, vol. 26 (10), pp. 777-793.
- Roemer J. E. (1994), *Egalitarian perspectives, Essays in philosophical economics*, Cambridge University.
- Roemer J. E. (1998), *Equality of opportunity*, Cambridge : Harvard University Press.
- Rose A. and Kverndokk S. (1999), « Equity in environmental policy with an application to global warming », *Handbook of environmental and resources economics*, Van den Bergh (ed.), Northampton : Edward Elgar, pp. 352-377.
- Rose A., Stevens B., Edmonds J. A., and Wise M. A. (1998), "International Equity and Differentiation in Global Warming Policy", *Environmental and Resource Economics*, vol. 12(1), pp. 25-51.
- Salles J. M. (dir.) (2002), *Impact de la formation des coalitions et des enjeux d'équité sur le*

- cours des négociations internationales : une analyse des fondements économiques et éthiques*, Rapport final pour le Programme Gestion des Impacts du Changement Climatique, LAMETA.
- Salmon A. (2002) *Ethique et ordre économique, une entreprise de séduction*, Paris : CNRS Editions.
- Sartzetakis E.S. (1994), « Permis d'émission négociables et réglementation dans des marchés de concurrence imparfaite », *L'Actualité économique, Revue d'analyse économique*, vol.70 (2), p. 139-157.
- Saulpic O. et Tanguy H. (2001), « Structure financière et monitoring : quelle place pour les système de mesure et communication de la performance ? », *Cours de DEA*, 33 p.
- Schwartz S. (2003), « Manipulation par exclusion du marché des droits à polluer », *Working paper* présenté aux *Journées de Microéconomie Appliquée*, Montpellier.
- Sen A. (1973), *On Economic Inequality*. Oxford : Clarendon Press.
- Sen A. (1985), *Commodities and capabilities*, North Holland, Amsterdam.
- Sen A. (1993), *Ethique et économie*. Paris : PUF (coll. Philosophie morale), (traduit de l'anglais *On Ethics and Economics*, Oxford : Blackwell Publishers, 1991).
- Sen A. (1999) "Global Justice. Beyond International Equity", in I. Kaul, I. Grunberg and M.A. Stern (eds.) *Global Public Goods*, Oxford : Oxford University Press, pp. 116-125.
- Sen A. (2000), « *Un nouveau modèle économique* », Paris : Odile Jacob (traduit de l'anglais, *Development as Freedom*, Alfred Knopf Inc, 1999).
- Sosoe L.K. (1998), « Devoir », dans M. Canto-Sperber dir. *Dictionnaire d'éthique et de philosophie morale*, Paris : PUF, pp. 403-413.
- Stavins R. (1995), « Transaction costs and tradeable permits », *Journal of Environmental Economics and Management*, vol. 29 (2), September, pp.133-148.
- Stiglitz J.E. (2000), *Principes d'économie moderne*, Paris Bruxelles : De Boeck Université, (traduit de l'anglais *Economics*, 1997)
- Strauss L. (1987), *La cité et l'homme*, Paris : Press Pocket Agora.
- Suret JM et L'Her JF (1998), « Structure et besoin de financement », *Cours de DESS Finance d'entreprise* (Université de Laval, Québec).
- Tietenberg T.H. (1985), *Emissions trading, an exercise in reforming pollution policy*, Washington D.C., Resources for the Future
- Tietenberg T.H., "The tradable permits approach to protecting the commons : what have we learned", *Working paper*, disponible sur le site : <http://www.colby.edu/personal/t/thtieten/>
- Tirole J. (2001), « Corporate gouvernance », *Econometrica*, vol. 69, n° 1, pp. 1-37
- Tocqueville A. (1835), *De la démocratie en Amérique, Tome 1 et 2*, Paris : GF (1981).
- Tol R. (1999), « Equitable cost-benefit analysis of climate change », *Nota di Livaro* n° 49, FEEM.

- Van der Laan R. and Nentjes A. (2001), « Competitive distortions in EU Environmental legislation : Inefficiency versus Inequity », *European Journal of Law and Economics*, vol. 11, pp. 132-152
- Van Parijs P. (1991), *Qu'est-ce qu'une société juste ? Introduction à la pratique de la philosophie politique*, Paris : Seuil.
- Van Steenberghe V. (2000), « Concevoir un marché domestique de droits d'émission de gaz à effet de serre », *Bulletin de l'IREM juin*, pp.71-113, disponible sur le site <http://www.econ.ucl.ac.be/EAS/FR/ART/2000/220.pdf>
- Varian H (1997), *Introduction à la microéconomie*, 4^{ème} éd. Paris Bruxelles : De Boeck Université.
- Vernimmen P. (1998), *Finance d'entreprise*, 3^{ème} éd., Paris : Dalloz
- Viénot M. (1995), *Le Conseil d'Administration des sociétés cotées*, Rapport du groupe de travail de l'Association Française des Entreprises Privées et du Conseil National du Patronat Français.
- Viguié L. (2000), "Fair trade and harmonization of Climate Change policies in Europe", *MIT Joint Program on the Science and Policy of Global Change*, Report n° 66.
- Walzer M. (1997), *Sphères de justice. Une défense du pluralisme et de l'égalité*, Paris : Seuil (coll. La couleur des idées).
- Warren K. (1999) "Environmental Justice: Some Ecofeminist Worries About a Distributive Model", *Environmental Ethics*, vol. 21 (2), pp. 151-161.
- Weitzman M.L. (1974), « Prices vs quantities », *Review of Economic Studies*, vol.41, octobre, pp. 447-491.
- Wilson R. (1979), "Auctions of shares", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 373, pp. 675-689.
- Woerdman E. (2001), "Developing a european carbon trading market : will permit allocation distort competition and lead to state aid ?", FEEM, *Nota di Livaro* 51.01.
- Young H. P. (1994), *Equity in theory and practice*, Princeton University Press.
- Zhang Z. X. (1999), "Should the rules of allocating emissions permits be harmonised?", *Ecological Economics*, vol.31, pp. 11-18.

Textes officiels :

Commission Européenne (2000), *Livre vert sur l'établissement dans l'Union européenne d'un système d'échange de droits d'émission des gaz à effet de serre*, Bruxelles, 8 mars 2000, disponible sur le site :

http://europa.eu.int/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexplus!prod!DocNumber&lg=fr&type_doc=COMfinal&an_doc=2000&nu_doc=87.

Commission européenne, (2001a), *Proposition de directive du Parlement européen et du Conseil établissant un système d'échange de quotas d'émission de gaz à effet de serre dans la Communauté et modifiant la directive 96/61 CE du Conseil*, COM (2001) 581 final, Octobre 2001, Bruxelles, disponible sur le site http://europa.eu.int/eur-lex/fr/com/com/pdf/2001/fr_501PC0581.pdf

Commission européenne, (2001b), *Promouvoir un cadre européen pour la responsabilité sociale des entreprises*, Livre vert, Luxembourg, disponible sur le site http://europa.eu.int/comm/employment_social/publications/2001/ke3701590_fr.pdf.

Commission européenne (2004), *Communication de la Commission sur les orientations visant à aider les Etats membres à mettre en œuvre les critères qui figurent à l'Annexe III de la directive 2003/87/CE établissant un système d'échange de quotas d'émission de gaz à effet de serre dans la Communauté*, Bruxelles, disponible sur le site :

http://europa.eu.int/eur-lex/fr/com/cnc/2003/com2003_0830fr01.pdf

Communauté Européenne (2003), *Directive 2003/87 établissant un système d'échange de quotas d'émission de gaz à effet de serre dans la Communauté, du 13 octobre 2003*, disponible sur le site http://europa.eu.int/eur-lex/pri/fr/oj/dat/2003/l_275/l_27520031025fr00320046.pdf

Conseil Constitutionnel, (2000) Décision n° 2000-441 DC-28 décembre 2000, disponible sur le site <http://www.conseil-constitutionnel.fr/decision/2000/2000441/2000441dc.htm>

Conseil Constitutionnel, (2001) *Le principe d'égalité*, Paris, 18 septembre 2001, disponible sur le site <http://www.conseil-constitutionnel.fr/dossier/quarante/notes/princeg2.htm>

Conseil d'Etat, (1999), *Rapport public 1999 - L'intérêt général*, Etudes et documents n°50, Paris : la Documentation Française.

Ministère de l'Ecologie et du Développement durable (2004), *Plan National d'Affectation des Quotas - version provisoire du 8 juin 2004*²²¹

Sénat, (2002), *L'investissement des entreprises, clé d'une croissance durable*, Rapport d'information n° 35, dir. J. Kergueris, disponible sur le site : <http://www.senat.fr/rap/r02-035/r02-035.html>

²²¹ A l'heure où nous achevons la version définitive de cette thèse, quatre versions du PNAQ ont été rédigées : celle du 8 juin 2004 qui a été soumise à la consultation publique ; celle du 6 juillet 2004 qui a été notifiée à la Commission, et qui reprend en grande partie celle du 8 juin 2004 ; celle du 21 octobre 2004 qui a été soumise à la consultation publique après l'avis réservé de la Commission Européenne concernant la version du 6 juillet ; et celle du 10 décembre 2004 qui a été notifiée à la Commission. Mais seule la première version, celle du 8 juin, a pu être exploitée pour la thèse.

Site internet :

ACPE (Agence Pour la Création d'Entreprise) : aides à la création :

http://www.apce.com/index.php?rubrique_id=115&tpl_id=106&type_page=1&type_projet=7¶m=0 et

<http://www.apce.com/upload/fichiers/observatoire/etudes/rapportcreationapcefh072002.pdf>

ADEME (Agence de l'Environnement et de la Maîtrise de l'Energie) :

-général : <http://www.ademe.fr>

-sur l'effet de serre : <http://www.ademe.fr/htdocs/publications/publipdf/climatiq.htm>

ART (Autorité de Régulation des Télécommunications) : <http://www.art-telecom.fr/>

Commission européenne : - *section Environnement* :

- Général : http://europa.eu.int/comm/environment/index_fr.htm

- Organisation du marché de permis d'émission négociables : <http://europa.eu.int/comm/environment/climat/emission.htm>

- Plans nationaux d'octroi des permis répertoriés par la Commission européenne : http://europa.eu.int/comm/environment/climat/emission_plans.htm

- *section Concurrence* :

- <http://europa.eu.int/scadplus/leg/fr/lvb/l26055.htm>

- *Citizen's Guide to Competition Policy* : http://europa.eu.int/comm/competition/citizen/citizen_index.html#1

Aides d'état : <http://europa.eu.int/scadplus/leg/fr/lvb/l26045.htm> et <http://europa.eu.int/scadplus/leg/fr/lvb/l26043.htm>

Chambre de Commerce et d'Industrie : aides à la création d'entreprises :

http://www3.ccip.fr/inforeg/fiches/fiches_aides.htm

CITEPA (Centre Interprofessionnel Technique d'Etudes de la Pollution Atmosphérique) :

<http://www.citepa.org/publications/gescomplet.pdf>

Conseil d'Etat : sur la « Théorie de l'imprévision » :

http://www.conseil-etat.fr/ce/jurisp/index_ju_la11.shtml

EPA (*Environmental Protection Agency*) : www.epa.gov/compliance/environmentaljustice/

GIEC (traduction française de l'IPCC, *International Panel on Climate Change*) :

<http://www.ipcc.ch/>

Global Compact : <http://www.unglobalcompact.org>

INERIS (Institut National sur l'Environnement industriel et les RISques) :

<http://aida.ineris.fr/bref/index.htm>

Le Monde : <http://www.lemonde.fr>

Mission Interministérielle de l'Effet de Serre :
<http://www.effet-de-serre.gouv.fr/main.cfm?page=fr/emissions/emissions.htm>

Ministère de l'Ecologie et du Développement Durable : <http://www.ecologie.gouv.fr/sommaire.php3>

Novethic: www.novethic.fr

Programme des Nations Unies pour l'Environnement: www.unep.org

UNFCCC (United Nations Framework Convention on Climate Change) : <http://unfccc.int/>