

Social Science Information

<http://ssi.sagepub.com>

Normes et jugements de valeur en économie normative

Philippe Mongin

Social Science Information 1999; 38; 521

DOI: 10.1177/053901899038004002

The online version of this article can be found at:

<http://ssi.sagepub.com>

Published by:

 SAGE Publications

<http://www.sagepublications.com>

On behalf of:

[Maison des Sciences de l'Homme](#)

Additional services and information for *Social Science Information* can be found at:

Email Alerts: <http://ssi.sagepub.com/cgi/alerts>

Subscriptions: <http://ssi.sagepub.com/subscriptions>

Reprints: <http://www.sagepub.com/journalsReprints.nav>

Permissions: <http://www.sagepub.com/journalsPermissions.nav>

Philippe Mongin

Normes et jugements de valeur en économie normative

Résumé. L'article discute le statut de l'économie normative en distinguant les différentes conceptions répandues à cet égard parmi les économistes, conceptions qu'il s'efforce de rattacher à leurs sources philosophiques – essentiellement, le positivisme dans ses multiples versions et la philosophie wébérienne des valeurs. La thèse particulière qu'il défend distingue les méthodes de l'économie positive et de l'économie normative par l'absence et la présence, respectivement, de jugements de valeur portés par le théoricien lui-même, contrairement à la thèse wébérienne de neutralité axiologique qu'adoptent implicitement la majorité des économistes normatifs d'aujourd'hui.

Mots-clés. Economie du bien-être – Normes – Théorie du choix social – Valeurs

Quand on parle d'une théorie ou d'une conception "positive" en économie, on veut généralement dire qu'elle est délivrée des jugements de valeur de l'économiste, qu'elle est exclusivement tournée vers l'examen des faits et la recherche des lois. L'existence de théories positives en ce sens a fait l'objet de contestations: l'école historique allemande, le marxisme, la sociologie de la connaissance – chacun de ces courants, à la manière qui lui est propre, a nié qu'il existât une science économique axiologiquement neutre. Pour apprécier

L'auteur remercie pour leurs précieux commentaires Marc Fleurbaey, Francesco Guala, Jean-François Laslier, Nathalie Sigot, Alain Trannoy, ainsi que Otto Pfersmann et les autres participants aux Journées annuelles de philosophie morale (EHESS, 21–22 juin 1999), pendant lesquelles ce texte a été présenté et discuté.

Information sur les Sciences Sociales © 1999 SAGE Publications (Londres, Thousand Oaks, CA et New Delhi), 38(4), pp. 521–553.
0539-0184[199912]38:4;521–553;010497

convenablement ce premier volet de la discussion, il faut prendre soin de dissocier le scientifique et le positif, qui n'est au fond que *l'intention* du scientifique, et non sa réalisation. La testabilité des théories économiques, leur intégration dans un ensemble systématique, le caractère progressif de leurs reformulations: une enquête sur la scientificité de l'économie débouche inmanquablement sur ces questions techniques, et d'autres encore. Il n'y aurait pas lieu d'entrer dans les ramifications du "scientifique" si l'on ne s'était préalablement fait la conviction que, pour certaines de ses théories tout au moins, l'économie était une discipline "positive". En graduant les concepts de cette manière, on circonscrit le débat provoqué par les contestataires: ils affirment, en substance, que les jugements de valeur latents de l'économiste lui interdisent de *s'engager* dans la voie de la science. Cette thèse est assez facile à écarter. Pour limiter le propos, on a choisi de ne pas l'examiner plus avant ici.

Le volet normatif de la distinction recouvre, en revanche, des enjeux subtils et d'une grande portée épistémologique pour la science économique. A l'intérieur même de la tradition orthodoxe, celle qui ne discute pas l'existence d'une économie positive, les auteurs ne sont pas unanimes à conclure qu'il doit exister *également* une branche de l'économie consacrée aux questions normatives. En outre, ceux-là même qui répondent par l'affirmative comprennent diversement l'orientation méthodologique de l'économie normative. A ce point, la question des jugements de valeur domine la discussion: pour certains, il n'y a pas de sens à faire de l'économie normative sans porter soi-même des jugements de valeur, en l'occurrence, des jugements relatifs à la nature du bien-être, à la justice distributive et à la rationalité collective. Mais d'autres ont affirmé que les mêmes interdits, exactement, s'appliquaient à l'économie positive et à l'économie dite normative: celle-ci ne le serait que par la nature des *objets* qu'elle considère; elle pourrait et devrait les décrire sans endosser elle-même le moindre jugement de valeur. Le conflit interne est ici d'autant plus saisissant qu'il porte sur les méthodes, et non pas sur les contenus: les mêmes auteurs qui s'opposent à propos de la neutralité axiologique de l'économie normative admettent que celle-ci traite du bien-être social, de la répartition équitable des ressources et de la rationalité des choix collectifs. Qu'il soit possible de traiter ces questions communes à des points de vue aussi vivement contrastés, cela ne peut que déconcerter l'observateur extérieur et l'utilisateur éventuel

de la science économique. C'est ce débat important que l'on voudrait essayer d'arbitrer ici.

Si on laisse de côté les hétérodoxes de la discipline, on doit donc comparer trois positions: celle qui ne connaît qu'une branche de l'économie, la positive, dont le rôle est d'examiner des faits et d'établir des lois; celle qui connaît deux branches, la positive et la normative, dont le rôle est alors d'étudier des normes à la manière objective de l'économie positive; enfin, celle qui connaît deux branches et en distingue les méthodes par l'absence et la présence, respectivement, de jugements de valeur portés par le théoricien lui-même. La conclusion vers laquelle on voudrait s'acheminer est que la première position n'est pas défendable, et que, des deux autres, la troisième rend mieux justice que la seconde à l'ambition *et même à la pratique* de l'économie normative.

On mettra en place concrètement les différentes positions en les situant dans l'histoire de l'économie normative et par rapport aux deux courants philosophiques dont l'influence a le plus fortement pesé sur elle: le positivisme et la philosophie néo-kantienne des valeurs. La première forme historique de l'économie normative date du début du siècle; c'est une "économie du bien-être", *welfare economics*, d'inspiration utilitariste. Dans l'entre-deux-guerres, celle-ci tombe sous une critique d'essence méthodologique, positiviste et wébérienne à la fois, qui prononce l'interdiction absolue des jugements de valeur en science. Il en résulte une seconde forme historique de l'économie normative: la "nouvelle économie du bien-être", *new welfare economics*, veut se réédifier sur la base étroite, mais apparemment inébranlable, du principe de Pareto. La théorie du choix social d'Arrow et de ses successeurs constitue le troisième avatar de l'économie normative. Ses liens avec l'économie du bien-être antérieure sont complexes, mais par certains côtés, ils s'apparentent à la réfutation et à la généralisation: grâce au point de vue abstrait qu'elle adopte, la théorie d'Arrow fait ressortir les limitations dirimantes de la "nouvelle économie du bien-être". La théorie du choix social respecte-t-elle l'interdit sur les jugements de valeur dont la "nouvelle économie du bien-être" avait fait sa bannière philosophique? La question se reposera bientôt à propos des théories économiques de la justice qui se sont développées depuis une vingtaine d'années, en partie sous l'influence de la théorie du choix social, mais en partie également contre elle, et dans lesquelles on peut voir comme un quatrième état de l'économie normative. Ce dernier enchaînement historique est délicat à suivre;

il manque un recul suffisant, et l'on n'en traitera pas ici. Mais la question centrale est bien identifiée; elle est, encore et toujours, de savoir si l'économiste peut éviter de porter lui-même des jugements de valeur. A propos de la théorie du choix social comme des développements plus récents, les commentateurs privilégient souvent la question des comparaisons interpersonnelles d'utilité; elle se pose certes avec acuité, mais en liaison avec celle-là, et secondairement par rapport à elle.

La thèse de cet article résultera non pas d'une démonstration abstraite, mais de l'examen même de l'économie normative. En discutant plus particulièrement le principe de Pareto dans la "nouvelle économie du bien-être", puis la transition conceptuelle entre cette théorie et celle du choix social, on voudrait simultanément accréditer une conclusion positive et une conclusion évaluative: les économistes normatifs portent des jugements de valeur, et il est conforme à la nature de leur spécialité qu'ils procèdent ainsi. La conclusion positive s'applique aux travaux qui ont marqué le cours de l'économie normative, et non pas nécessairement à sa production routinière de "science normale". Elle ne s'étend principalement pas aux travaux de nature mathématique auxquels s'adonnent de nombreux spécialistes actuels. Pour la conclusion évaluative aussi, c'est l'étude de cas qui jouera le rôle de preuve, et l'on admettra volontiers que celle-ci ne puisse être logiquement décisive. On s'efforcera d'entraîner l'adhésion du lecteur par l'exemple. Dans ce travail, on a privilégié celui d'Arrow,¹ dont, on le montrera en détail, l'œuvre contredit résolument l'interdiction des jugements de valeur.

1. John Neville Keynes, le positivisme et le statut de l'économie normative

Il ne semble pas que la distinction entre une forme positive et une forme normative de l'économie politique se rencontre sous la plume des économistes avant la seconde moitié du XIXe siècle. Certains, comme Lionel Robbins (1935: 151), pensent que la distinction est intemporelle et ils croient la voir mise en œuvre *conceptuellement* chez les économistes classiques déjà. Pour d'autres interprètes, au contraire, l'économie politique classique se dégage imparfaite-

ment de la philosophie politique antérieure, en particulier, des conceptions de la loi naturelle: ce point de vue semble interdire de pousser très loin à son propos la distinction des propositions positives et des propositions normatives. Ceux qui, avec Elie Halévy (1901–1904), voient dans l'économie de Smith et de Ricardo une projection de la philosophie utilitariste, auraient encore une autre raison pour contester la réalité de cette distinction chez ces auteurs. En tout état de cause, la formulation en revient à John Neville Keynes, l'auteur quelque peu oublié aujourd'hui du traité *The Scope and Method of Political Economy* (1917).

Keynes isole trois activités distinctes de la part du savant:

On peut définir une science positive comme un ensemble de connaissances systématiques portant sur ce qui est (*what is*); une science normative ou régulative, comme un ensemble de connaissances systématique relatif aux critères de ce qui doit être (*what ought to be*), et traitant donc de l'idéal par opposition au réel (*the ideal as distinguished from the actual*); un art, comme un ensemble de règles pour atteindre une fin donnée. (1917: 34)

Appliquée à l'économie, l'analyse produit les trois branches suivantes: (1) une science positive de l'économie politique, qui cherche à découvrir les lois économiques; (2) une "éthique de l'économie politique", qui cherche à déterminer les idéaux économiques; (3) un "art de l'économie politique" visant à formuler des préceptes ou règles de l'action concrète. Par exemple, la théorie positive étudie les lois qui déterminent le niveau effectif du taux d'intérêt; la théorie normative examine quel est le niveau équitable du taux d'intérêt; enfin, l'art – nous dirions aujourd'hui la technique – recherche les moyens, principalement les interventions de l'Etat, qui permettront d'approcher dans la réalité ce taux d'intérêt équitable (Keynes, 1917: 33).

Ces distinctions sont matérielles, en ce sens qu'elles indiquent différentes spécialités de la science économique, et non pas seulement différents points de vue qu'on serait susceptible d'adopter sur elle. De là provient, chez Keynes, une argumentation graduée que l'on rencontrera très souvent par la suite en méthodologie économique: (1) il est *logiquement possible* de traiter les questions positives à part des questions normatives et des questions d'application; (2) il est *méthodologiquement désirable* d'examiner systématiquement les questions positives indépendamment des autres. Le premier point résulte de la différence, supposée irrécusable, entre les propositions portant sur l'être (*is*) et les propositions portant sur le devoir-être (*ought*). Le second argument est de type

heuristique, et non logique; il est indispensable pour justifier un découpage *matériel* de la science: il conviendrait de dégager la loi des phénomènes avant de chercher à les transformer, et l'on y parviendrait d'autant mieux qu'on aurait écarté préalablement toute prise de parti, voire toute idée d'application. En mettant en avant ces thèses générales à propos de l'économie, John Neville Keynes entendait s'opposer à l'école historique allemande, celle de Knies et Roscher, qui venaient de lancer le programme d'une science sociale subordonnée aux préoccupations éthiques.²

Les deux thèses que l'on a veillé à séparer sont traditionnelles. Sans se confondre tout à fait avec elle, la première se rapproche de celle que la philosophie anglo-saxonne a récemment pris l'habitude de placer sous le patronage de Hume.³ Plus précisément qu'une distinction entre deux classes de propositions, la "thèse de Hume" affirme qu'on ne peut pas *déduire* une proposition sur le devoir-être à partir de propositions portant exclusivement sur l'être. Quant à la seconde, on pourrait l'appeler *thèse de Bacon* en l'honneur d'un passage du *Novum Organum*, justement rappelé par Keynes⁴ ("*light-bringing, not fruit-bringing experiments are to be sought for*"), où les interprètes ont lu une recommandation formelle de cultiver la théorie pure avant toute application. Les deux thèses sont des lieux communs de la conception positiviste des sciences, dont il faut brièvement rappeler l'influence parmi les économistes, au-delà du cas particulier de John Neville Keynes.

Dans sa version économique, le positivisme procède plutôt de John Stuart Mill que d'Auguste Comte, qui était, on le sait, défavorable au principe d'une économie politique séparée. L'école perdure au XXe siècle, avec des représentants aussi éminents que le Milton Friedman des *Essays in Positive Economics* (1953), ou des vulgarisateurs talentueux comme le Richard Lipsey de *Introduction to Positive Economics* (1966). Ces différents auteurs développent l'idée d'une science économique "positive", clairement séparée des prises de position normatives aussi bien que des applications. Ils font à l'économie appliquée une place considérable, mais ils n'admettent pas facilement qu'il doive exister une autre spécialité économique, consacrée aux questions normatives. Leur classification est généralement binaire plutôt que ternaire: à côté de l'économie positive, et en s'appuyant sur ses résultats, l'économie appliquée chercherait à réaliser des objectifs qui lui seraient directement fournis de l'extérieur. La phase d'élaboration authentiquement théorique – et spécifiquement économique – définie par l'"économie normative"

n'aurait finalement pas lieu d'être. Même vaguement formulée, cette version du positivisme a exercé une influence décisive sur la théorie néo-classique au XXe siècle, et les conceptions ambiantes s'en ressentent aujourd'hui encore profondément: aux yeux de nombreux économistes contemporains, les travaux normatifs sont d'un intérêt discutable et relèvent d'un *no man's land* indécis aux marges de leur discipline. John Neville Keynes ne raisonnait pas ainsi: entre l'économie positive et l'art (qu'il ramenait plus ou moins à l'économie appliquée), il plaçait une branche particulière de la discipline, qui serait à la fois pratique (parce qu'elle consiste en évaluations et prescriptions d'actions) et théorique (parce qu'elle se désintéresse des faits particuliers et n'est donc pas appliquée). Implicitement, Keynes distinguait entre deux notions du théorique, l'une construite par opposition à la pratique, l'autre par opposition à l'application. La tradition positiviste prédominante en économie⁵ écrase une distinction sur l'autre. John Neville Keynes s'inscrit donc de manière originale dans cette lignée philosophique.

Keynes était d'ailleurs conscient d'innover lorsqu'il envisageait la science (plus généralement que l'économie) à la lumière d'une distinction "triple, et non pas double, comme on le suppose d'ordinaire" (1917: 32). Il est intéressant de mettre en regard de la sienne la position de John Stuart Mill. L'auteur du *Système de Logique* affirme que "la méthode de l'éthique ne peut être différente de celle de l'art ou de la pratique en général" (Mill, 1843: V, 12, 1), ce qui le conduira à ignorer la spécificité des théories normatives. S'il est vrai que tout art procède d'une fin posée au départ dont il examine les moyens de réalisation, la position de Mill doit le conduire à préciser la fin de cette forme d'art particulière que serait la morale. Pour Mill, il ne peut s'agir que du bonheur universel (1843: V, 12, 6). Or le bonheur est la fin lointaine de tous les autres arts: ils ne différeront finalement de la morale que pour autant que celle-ci vise directement la fin suprême, alors qu'eux l'appréhendent indirectement, au travers de buts techniques subordonnés. La position épistémologique de John Stuart Mill (également exprimée dans l'essai de 1836, qui en détaille mieux les applications à l'économie politique) s'oppose en réalité deux fois à la position ultérieure prise par Keynes. Non seulement elle efface la distinction entre la science normative et la science appliquée, mais elle suppose finalement une théorie normative particulière, qui est l'utilitarisme.⁶

2. Robbins, Weber et la question des jugements de valeur

On introduira la question des jugements de valeur en s'appuyant sur un autre classique de la méthodologie économique: *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, de Lionel Robbins (1935). La question avait été débattue parmi les auteurs allemands à un niveau de généralité élevé. Lorsqu'ils la précisaient à la lumière d'une discipline particulière, il s'agissait le plus souvent de l'histoire, comme on le voit bien chez Max Weber. Le mérite de Robbins sera de reformuler la question des jugements de valeur à l'usage des économistes et en relation étroite avec la théorie néo-classique de l'époque. Il assure une transition souple entre la thématique générale du néo-kantisme et l'économie du bien-être parétienne: à ce titre, on ne peut surestimer l'importance de Lionel Robbins.

Les économistes peuvent et doivent séparer leurs préoccupations normatives et la recherche des "généralisations". Après Keynes, Robbins reproduit ce thème familier, ainsi que les variations sur la thèse de Hume et la thèse de Bacon qu'il évoque inmanquablement. Mais il donne à ses conclusions un tour d'une surprenante vivacité:

Il ne semble pas logiquement possible d'associer les deux études [l'économie et l'éthique] autrement que par simple juxtaposition. L'économie traite de faits vérifiables; l'éthique traite d'évaluations et d'obligations. Les deux domaines de recherche ne sont pas au même niveau de discours. Entre les généralisations des études positives et normatives, il y a un abîme logique, fixé une fois pour toutes, que la plus grande ingéniosité ne permet pas de dissimuler et que la juxtaposition dans l'espace et le temps ne comble pas. (Robbins, 1935: 148)

La conclusion de Robbins déborde les possibilités offertes par la thèse de Hume (même comprise généreusement): qu'il y ait une démarcation logique entre les propositions de fait et celles qui énoncent des "évaluations et obligations", cela n'implique pas pour autant qu'il faille séparer l'éthique de *l'économie tout entière*. Il pourrait exister – comme chez Keynes – une branche normative de l'économie consacrée aux "évaluations et obligations". Pourtant, Robbins refuse l'existence d'une pareille spécialité, en rejoignant ici la position ordinaire des économistes positivistes. Comme la plupart de ces auteurs, il ne connaît que l'opposition de l'économie théorique et de l'économie appliquée. Celle-ci consisterait à déterminer les moyens concrets d'atteindre des fins données de l'extérieur, notamment par l'homme politique. Robbins ne veut pas exclure tout engagement personnel de la part des économistes: il est loisible, il faut même souhaiter, va-t-il jusqu'à écrire, qu'ils ne laissent pas

uniquement aux politiques ou à l'opinion courante le soin de déterminer ces fins qu'ils prennent comme points de départ exclusivement hypothétiques de leurs analyses. En pareil cas, l'économiste *en tant que personne* se dissocie fonctionnellement de l'économiste *en tant qu'économiste*.

C'est par une sorte d'automatisme que Robbins paraît lier dans le passage précédent la thèse de Hume et sa thèse propre, qui est la séparation "par juxtaposition" entre éthique et économie. Celle-ci résulte en fait exclusivement de sa philosophie des valeurs. Avant de dégager ce point, il faut cerner mieux la nature de la thèse de Robbins. Elle doit intégrer le fait patent que le théoricien néo-classique prend en compte certaines évaluations – celles des agents dont il étudie les conduites. Il faut donc préciser que ce sont les évaluations *de l'économiste* qui excèdent le domaine de la science. Robbins donne cet exemple, étrangement artificiel, de jugement de valeur indésirable: soit un économiste qui étudierait le marché du porc et se laisserait aller à en désapprouver la consommation. Quant aux évaluations *des agents*, pour autant qu'elles soient reconnues comme telles, elles ne compromettent pas la rigueur scientifique de l'analyse où elles figurent:

Le fait que de telles données [requis pour l'explication des conduites] aient la nature de jugements de valeur ne rend pas nécessaire qu'elles doivent être elles-mêmes évaluées. Elles ne constituent pas des jugements de valeur de l'observateur. Ce qui est important pour la science sociale n'est pas de savoir si les jugements de valeur individuels sont *corrects* au sens ultime qu'indiquerait la philosophie des valeurs, mais si ces jugements ont été *portés*, et s'ils constituent des chaînons essentiels dans l'explication causale. (Robbins, 1935: 90)

On entend ici l'écho d'une thèse célèbre de Max Weber. Celui-ci avait affirmé la possibilité d'une "science axiologiquement neutre" dans un sens très voisin du sens qui intéresse Robbins. On peut, dit Weber, étudier le point de vue du syndicaliste en le ramenant à sa forme logiquement la plus cohérente, en étudiant les conditions empiriques de sa formation, et pour autant ne pas chercher à prouver qu'il faille devenir ou éviter de devenir un syndicaliste (1922: 439). Dans un autre article qui commente le travail de l'historien plutôt que celui de l'économiste ou du sociologue, Weber avait affirmé que les sciences sociales réussissent à préserver leur "objectivité" alors même qu'elles s'occupent nécessairement de "valeurs". Très simples à saisir sur l'exemple du syndicaliste, ces affirmations renvoient toutes à la distinction abstraite, et délicate celle-là, entre le "rapport aux valeurs" (*Wertbeziehung*) et

le “jugement de valeur” (*Werturteil*). Pour Weber, le “rapport aux valeurs” semble désigner primordialement le repérage, par le savant, des significations ou des fins immanentes par rapport auxquelles il comprend l’action, l’œuvre, la séquence historique étudiées. Indissociablement, l’expression désigne aussi le moment où le savant porte au jour son *propre* point de vue évaluatif, qui guidera l’interprétation et orientera l’ensemble de la recherche, y compris la sélection du matériau empirique. En tenant distinctes les valeurs, fins, objectifs (ni Weber, ni ses successeurs ne sont malheureusement soigneux dans ces distinctions) qu’il attribue aux sujets et celles qu’il reconnaît pour siennes, le savant préserverait l’objectivité: telle est l’efficacité admirable de la *Wertbeziehung*.

Robbins – et il sera suivi par toute une tradition méthodologique – applique ce concept à ce qu’on nomme aujourd’hui les préférences individuelles: l’économiste peut les étudier absolument comme des objets, en évitant de les approuver ou les désapprouver. Au-delà de cette application particulière, la conception du “rapport aux valeurs” fonde l’ensemble de la position de Robbins, même s’il n’est pas parvenu à traduire très nettement l’enchaînement de l’une sur l’autre. La *Wertbeziehung* constitue le seul argument disponible en faveur de la séparation “par juxtaposition” entre l’économie et l’éthique. Si l’économie normative n’a pas lieu d’être comme spécialité séparée, c’est parce que l’économiste peut “se rapporter” aux *normes et évaluations générales* – celles du bien-être social ou de la justice distributive – exactement comme il “se rapporte” aux préférences des agents individuels. La thèse de Hume ne suffit pas à fonder la position de Robbins parce qu’elle met l’accent sur la nature du vocabulaire qu’emploie l’observateur (le verbe “devoir” y figure-t-il ou non?) alors qu’en réalité, c’est la manière de l’utiliser, représentative ou non du point de vue positif, qui seule importe. La distinction opératoire qui découle de ces considérations est celle, déjà évoquée, entre l’économiste “en tant que personne” et l’économiste “en tant qu’économiste”. Elle est encore un emprunt à Weber, qui l’avait formulée plus généralement à propos du savant (1922: 134).

Autant la distinction des plans, celui de l’observateur et celui du sujet pris comme objet, rassurait pleinement Max Weber, autant il aura paru désespérer de voir les hommes accorder jamais leurs fins ou leurs valeurs par la voie rationnelle. Ce thème pathétique de la “guerre des valeurs”⁷ se retrouve chez Robbins:

Si nous sommes en désaccord sur les fins, c'est une question de vie ou de mort entre vous et moi, suivant l'importance du différend et notre force respective . . . Si nous sommes en désaccord à propos du caractère moral de l'intérêt, . . . il n'y a pas place pour une discussion (*argument*). (1935: 150)

La thèse de séparation “par juxtaposition” entre économie et éthique se détaille finalement ainsi: elles ne se juxtaposent pas comme deux sciences l'une à l'autre, mais comme une science, l'économie, et un discours irrémédiablement subjectif, strictement parlant irrationnel, l'éthique. L'idée qu'il puisse exister des *sciences normatives* – ou, en tout cas, l'idée qu'on puisse compter l'éthique parmi les sciences normatives, à côté de la logique et de l'esthétique, suivant une classification ancienne – est étrangère au wébérisme dogmatisé.

A ce point, le néo-kantisme – plus ou moins bien compris – rejoint une conclusion défaitiste que le positivisme obtenait autrement: les débats normatifs n'ont aucune valeur cognitive. Mais contrairement aux wébériens, qui glissent dans le pathos, les positivistes ont tendance à minorer la gravité de cette conclusion, au nom du fait supposé que les hommes ne diffèrent pas tant qu'il y paraît sur les fins ultimes. C'était en substance, on l'a vu, la conviction de John Stuart Mill. Dans un passage souvent rebattu, l'économiste Friedman (1953: 5) ne dit pas autre chose: les principaux désaccords de politique économique, en Occident et en particulier aux Etats-Unis, s'expliqueraient principalement par l'incertitude de la prévision, et donc par les insuffisances de l'économie positive; il n'y aurait pas de différend fondamental sur les objectifs et les valeurs. La thèse méthodologique de l'irrationalité essentielle des débats normatifs se transmute souvent, chez les économistes marqués par le positivisme, en une affirmation très différente, puisqu'elle est d'ordre factuel: les hommes porteraient le plus souvent des jugements de valeur unanimes, du moins en matière économique. Cette conviction “unanimiste” n'a pas manqué d'influencer l'économie du bien-être, que l'on va maintenant examiner en détail.

3. La première économie du bien-être et les comparaisons interpersonnelles de satisfaction

Les hypothèses de *comparaison interpersonnelle de satisfaction* représentaient aux yeux de Robbins une classe paradigmatique de jugements de valeur intempestifs:

La théorie de l'échange . . . ne suppose à aucun moment qu'il soit nécessaire de comparer la satisfaction que je ressens à acheter 6d. de pain avec la satisfaction que le boulanger ressent en recevant cette somme . . . Cette comparaison tombe nécessairement en dehors du domaine de toute science positive . . . Elle comporte un élément d'évaluation conventionnelle. Donc, elle est essentiellement normative. Elle n'a pas sa place dans la science pure. (1935: 138–9)

Dans les dernières lignes, on aura encore une fois noté l'enchaînement implacable: *normatif, donc non scientifique*. La nouveauté du passage réside dans l'idée que les jugements de comparaison interpersonnelle (qu'ils portent d'ailleurs sur la satisfaction ou sur tout autre effet subjectivement ressenti) figurent du côté du normatif et de l'évaluatif. Ils seraient de la même nature exactement que les jugements de valeur simples – par exemple celui que porterait un économiste réprouvant expressément la consommation du porc. Si l'on combine l'enchaînement implacable et l'assimilation des deux types de jugements, on obtient un argument expéditif contre les comparaisons de satisfaction, qui a joué un rôle de premier plan dans la théorie économique à partir de 1920–1930.⁸ Ces années constituent un tournant: antérieurement, toute l'analyse économique du "bien-être" (*welfare*) demandait que l'on fit de telles évaluations. Il faut prendre la mesure de ce conflit décisif. La présente section expose les principes de la première économie du bien-être, celle des comparaisons interpersonnelles; la section suivante, les principes de la seconde, qui s'en dispense.

Ce que les économistes ont à dire sur le bien-être a été longtemps emprunté à l'utilitarisme. Bentham avait fondé sa doctrine sur une forme d'hédonisme positif et, au plan normatif, sur le principe du plus grand bonheur de tous, *the greatest happiness principle*.⁹ Les exégètes débattent encore des significations variées que prend cette formule, suivant les contextes multiples dans lesquels Bentham et ses premiers disciples, comme James Mill, l'auront fait servir. En tout état de cause, l'interprétation qui s'est dégagée progressivement, chez certains économistes de la fin du XIXe siècle ou du début du XXe, est grossièrement celle-ci: à chaque membre de la société, on associe un indicateur numérique de satisfaction, représentatif du bien-être personnel, et l'on évalue les différents états de la société en *sommant* la valeur de ces indicateurs. La même modélisation se retrouve dans les manuels d'aujourd'hui, à ceci près que l'indicateur numérique – désormais universellement désigné comme "fonction d'utilité" ou, plus brièvement, comme "utilité" – n'est plus nécessairement interprété comme un indicateur de bien-être personnel.

Qu'un état de la société maximise la somme totale des indicateurs signifiait généralement, dans l'esprit des économistes du tournant du siècle, que cet état était *le meilleur au point de vue adopté*, et non pas qu'il fallût *obligatoirement* le réaliser. La connotation déontologique de l'utilitarisme benthamien s'est donc atténuée dans la réinterprétation des économistes de cette époque. D'une manière entièrement implicite, ils mettaient en œuvre la distinction philosophiquement importante entre les évaluations et les normes obligatoires. Généralement ignoré ou mal appréhendé, ce point d'interprétation est à mettre en relation avec un autre: les économistes ne prétendaient normalement pas traiter de toutes les causes possibles de la satisfaction ou du bien-être, mais seulement de leurs *causes économiques*, c'est à dire principalement, des quantités consommées de biens et de services, des quantités épargnées, du temps de travail effectué. Il était encore plus courant que l'on isolât la richesse pour rassembler tous les facteurs économiques en un seul. Les différents choix théoriques s'exprimaient alors dans la dépendance des indicateurs de satisfaction à tel ou tel groupe de variables, toujours interprétées causalement. Cette restriction consentie de l'analyse à certaines causes atténuait nécessairement la force normative des conclusions.

Un résultat remarquable (déjà entrevu par Bentham)¹⁰ s'applique justement dans le cas où les indicateurs ne dépendent que de la variable "richesse": s'ils vérifient le principe des satisfactions marginales décroissantes et si on les prend identiques d'individu à individu, alors leur somme totale est maximisée par la répartition égalitaire de la richesse totale. La conclusion a tellement frappé les économistes du XIXe siècle et du début du XXe qu'elle a favorisé, dans leur esprit, une assimilation illégitime entre l'utilitarisme et l'égalitarisme; cette identification persistait au moment où la question des comparaisons interpersonnelles surgit au premier plan. Mais les plus raisonnables parmi les économistes savaient que la limitation initiale de l'analyse interdisait absolument de traiter comme *obligatoire* la mise en œuvre de l'état maximisateur. Le "théorème" précédent ne peut fournir, au mieux, qu'une indication partielle. D'autres indications partielles, par exemple relatives à l'efficacité productive, peuvent le contrebalancer. En un mot, c'est le plus souvent sous une forme technique, partiellement dégagée des partis pris doctrinaux de Bentham et de Mill, que le calcul utilitariste figure dans la première économie du bien-être, celle qui culmine dans le traité de Pigou, *The Economics of Welfare* (1920).

Mathématiquement, la règle de la somme des satisfactions requiert deux hypothèses de comparabilité, intrapersonnelle et interpersonnelle, qu'il faut veiller à tenir distinctes. (1) L'indicateur de satisfaction de chaque individu doit être *cardinal* (on dit aussi "mesurable"), ce qui veut dire qu'il sert à comparer non seulement les *niveaux*, mais encore les *différences* de satisfaction individuelle. Il ne permet pas seulement de décider si la satisfaction procurée par £1000 est égale, inférieure ou supérieure à celle que donnent £10 000; mais aussi de dire si la différence de satisfaction provoquée par £1 supplémentaire, lorsque l'individu possède £1000, est égale, inférieure ou supérieure à la différence de satisfaction correspondante lorsque le même individu possède £10 000. On oppose les indicateurs numériques de ce type aux indicateurs *ordinaux*, qui n'autorisent que des comparaisons de niveaux. Le classement des candidats à l'issue d'un concours constitue un indicateur ordinal, tandis que les températures relèvent d'un indicateur cardinal. L'utilitarisme a besoin des comparaisons que permet d'effectuer un indicateur du second type, mais il veut pouvoir les transposer de l'individu isolé aux individus multiples, ce qui mène à l'autre hypothèse. (2) Toutes les comparaisons de satisfaction qu'on peut effectuer à propos d'un même individu peuvent être également effectuées à propos d'individus distincts. Prises ensemble, les conditions (1) et (2) impliquent que l'on pourra décider si la différence de satisfaction causée par l'attribution de £1 supplémentaire à un individu ayant £1000 est égale, inférieure ou supérieure à la différence de satisfaction causée par l'attribution de £1 supplémentaire à un autre individu possédant £10 000. C'est sur des comparaisons de ce type que Pigou et son école s'appuyaient pour traiter de la répartition du revenu.

L'analyse qui précède est devenue banale dans la théorie contemporaine, qui sépare soigneusement les questions liées à la cardinalité ou à l'ordinalité, et les questions liées à la comparabilité ou l'incomparabilité (sous-entendu: interpersonnelle).¹¹ Elle permet d'apprécier mieux la rupture qui s'est produite en économie normative vers 1920–1930. Pour autant qu'elle s'appuyait techniquement sur la règle utilitariste de la somme, la première économie du bien-être, celle que pratiquait Pigou, s'est trouvée exposée à deux groupes d'objections distinctes, mais puissamment convergentes. La critique de Robbins porte spécifiquement sur l'hypothèse (2). Non moins influentes, les objections suscitées par l'hypothèse (1) puisaient à une autre source, qui est la théorie parétienne des choix micro-

économiques. Dans le *Manuel d'économie politique* (1909), Pareto avait entrepris de reconstruire la théorie néo-classique de la demande à l'aide, seulement, des courbes d'indifférence du consommateur. Cette méthode revenait à remplacer l'indicateur de satisfaction cardinal de la théorie antérieure par un indicateur simplement ordinal. Les théoriciens des années 1930, en particulier Hicks et Allen, mèneront complètement à bien le projet initial. Aux yeux des parétiens, l'enjeu final était d'éliminer une notion, la cardinalité, qu'ils jugeaient dénuée de toute portée empirique: les comparaisons intrapersonnelles spécifiquement cardinales, celles des différences de satisfaction, ne se laissent pas observer, contrairement aux comparaisons ordinales, auxquelles on peut faire correspondre, du moins en principe, des choix observables. Le programme parétien fonde donc une critique de l'utilitarisme qui est théoriquement distincte, mais non moins vigoureuse, que celle dont Robbins s'est fait l'interprète.

En droit, les deux arguments diffèrent; dans la pratique, ils se retrouvent chez les mêmes auteurs où les considérations qui les guident finissent par s'entremêler. S'agissant du premier, on mettait en avant l'exigence de *signification empirique*, et l'on faisait servir la théorie positive directement comme modèle de l'analyse normative (la cardinalité ne conviendrait pas parce qu'elle n'est pas un concept opératoire). S'agissant du second argument, on invoquait le caractère indécidable, donc indésirable, d'un *jugement de valeur* supposé (les comparaisons interpersonnelles en seraient un exemple de la pire espèce). Mais on rencontre aussi chez Pareto l'idée suivant laquelle les comparaisons interpersonnelles sont à éviter pour la même raison, exactement, que les comparaisons intrapersonnelles de niveau: parce que l'économiste ne peut pas leur faire correspondre une expérience possible, comme la constatation des choix qu'un consommateur effectue entre différents paniers de biens. Il est significatif que le *Manuel* de Pareto récusé les comparaisons interpersonnelles au motif qu'elles appartiennent à la "pseudoscience" (par exemple, 1909: 68–70). Le positivisme latent chez les économistes, et, à partir de 1920, l'influence du Cercle de Vienne, étaient de nature à favoriser le glissement d'une critique à l'autre: s'il est vrai que ce qui n'a pas de sens empirique n'a pas de signification cognitive, et que les jugements de valeur n'en ont pas non plus, peu importe, finalement, qu'on les exclue *parce qu'ils sont métaphysiques* ou *parce qu'ils n'ont de signification qu'émotive*. Dans tous les cas, ils tombent du mauvais côté de la démarcation.

4. La seconde économie du bien-être et l'ordinalisme

La critique de Robbins contre les comparaisons interpersonnelles et celle des parétiens contre le cardinalisme intrapersonnel ont eu raison de la première économie du bien-être. Leur conjonction devait former une position prédominante pendant longtemps, et encore très influente aujourd'hui: l'*ordinalisme*. Récusant à la fois la cardinalité et la comparabilité, les économistes ne connaîtront plus que les fonctions d'utilité ordinales. Définies indépendamment les unes des autres à une transformation croissante près, elles sont censées représenter les choix des agents, et non pas directement leur satisfaction ou leur bien-être. Comment, se demandera-t-on sans doute, peut-on vouloir comparer les différents états de l'économie à partir d'une information aussi limitée? On peut du moins les classer suivant le critère technique de l'*optimalité de Pareto* (ainsi nommé parce qu'il figure déjà dans l'Appendice Mathématique du *Manuel d'économie politique*).

Un état de l'économie x est supérieur au sens de Pareto à un état y si les fonctions d'utilité de tous les individus ont des valeurs au moins aussi élevées en x qu'en y , et qu'une des fonctions au moins ait une valeur plus élevée en x qu'en y . On s'en tiendra ici exclusivement à cette notion, dite *forte*, de supériorité parétienne, alors que la théorie en propose d'autres variantes.¹² Par définition, le critère est muet sur les changements de x en y qui impliqueraient un conflit d'intérêts – un accroissement de l'indicateur pour certains individus et une diminution pour d'autres. On appelle optimum de Pareto un état réalisable de l'économie x tel qu'il n'existe pas d'autre état de l'économie y qui soit réalisable et lui soit supérieur au sens de Pareto. Puisque le critère comparatif ne tranche pas en situation de conflits d'intérêts, la propriété d'optimalité parétienne est à première vue compatible avec une *multiplicité* d'états qui la vérifient; ils sont alors incomparables entre eux. Ainsi que Pareto l'avait entrevu, le critère et la notion correspondante d'optimalité s'appliquent excellemment à l'analyse de l'équilibre de concurrence parfaite. La théorie contemporaine met particulièrement en valeur les deux résultats suivants: sous certaines hypothèses très générales, tout équilibre général concurrentiel de l'économie est un optimum de Pareto ("premier théorème fondamental de l'économie du bien-être"); sous des hypothèses un peu plus fortes, tout optimum de Pareto peut s'obtenir comme un équilibre général concurrentiel de l'économie, pourvu que l'on puisse modifier les ressources initiales

des agents par des transferts monétaires (“deuxième théorème fondamental de l'économie du bien-être”).

Pris ensemble, ces deux résultats n'indiquent absolument pas une “équivalence” de l'équilibre concurrentiel et de l'optimalité parétienne en dépit d'un commentaire que l'on rencontre parfois.¹³ Les deux notions reliées, celle d'optimum de Pareto et d'équilibre concurrentiel, ne peuvent pas être mises en “équivalence” puisqu'elles font appel à des termes primitifs différents. La première ne suppose que les quantités physiques de biens et les évaluations individuelles de ces quantités; la seconde suppose en outre des prix et des marchés soumis à une condition d'équilibre. La liaison que les théorèmes opèrent est *synthétique*. Elle consiste à montrer que, sous certaines conditions, une configuration économique se conformant à une notion est également conforme à l'autre, alors même que ces notions sont différentes. Les conditions diffèrent selon que l'on étudie une implication ou l'autre. Sous les hypothèses techniques convenables, la propriété d'optimalité de l'équilibre concurrentiel est automatique, alors que la réalisation d'un optimum de Pareto comme équilibre concurrentiel suppose qu'on ajuste la répartition des ressources initiales.

Le premier théorème évoque la “main invisible” d'Adam Smith et des économistes libéraux, et il préexiste de longue date, sous différentes formes vagues, à son énoncé actuel. Dans son cas, la difficulté aura été de dégager les conditions les plus générales possible de sa validité. Pigou (1920) l'obtenait à partir de la formule de la somme des utilités. La “nouvelle économie du bien-être”, *new welfare economics*, comme elle a choisi de se nommer pour bien marquer sa rupture avec la précédente, a établi que le premier théorème pouvait se formuler entièrement dans le cadre ordinaliste.¹⁴ Le second théorème ne semble pas, en revanche, avoir la longue histoire tâtonnante du premier. Il appartient directement à la configuration ordinaliste, et d'ailleurs, suivant une interprétation naturelle, il aide à combler une lacune de cette position. En s'appuyant exclusivement sur l'optimalité parétienne, les économistes s'interdisaient a priori de comparer les différents états de la répartition: si l'on suppose fixée la quantité totale des différents biens, deux états différents de la répartition définissent deux optimums de Pareto distincts, c'est à dire des situations incomparables. La “nouvelle économie du bien-être” paraît donc appauvrir gravement une théorie, qui, chez Pigou et les utilitaristes, avait clairement deux volets, d'une part, l'efficacité des marchés, mais d'autre part aussi,

l'équité de la répartition. A ce point, le second théorème apporte une considération importante: supposons que, par un jugement de valeur extérieur, l'homme politique, ou l'économiste "en tant que personne", fixe l'état souhaitable de la répartition; alors, l'économiste "en tant qu'économiste" rentre en scène pour déterminer les transferts qui, à partir de la répartition existante, permettent de réaliser par le marché la répartition idéale.

Le premier théorème fondamental de l'économie du bien-être intervient plus ou moins précisément dans l'argumentaire des économistes libéraux. Le second a motivé la thèse du "socialisme de marché" d'Oskar Lange (1942): le "centre" pourrait déterminer la répartition de tous les biens en procédant *exclusivement* à des transferts monétaires (c'est alors le marché, et non pas le centre et sa bureaucratie, qui assurerait la répartition finale des biens). De tels développements font progressivement sortir de l'économie du bien-être et pénétrer sur le terrain limitrophe de la philosophie politique. Ils font en effet intervenir des jugements, à la fois de fait et de valeur, qui excèdent le contenu d'une théorie pure du bien-être économique. En voici un exemple privilégié: c'est un jugement commun aux partisans du "socialisme de marché" et à ses adversaires libéraux qu'une allocation directe des biens aux individus n'est ni souhaitable, ni, probablement même, praticable. Au risque, peut-être, de resserrer excessivement la problématique, la section suivante traitera des jugements de valeur en relation, seulement, avec les deux théorèmes "fondamentaux", considérés séparément de leurs applications.¹⁵

5. Les jugements de valeur dans la seconde économie du bien-être

On peut présenter un théorème de l'économie du bien-être comme un résultat purement formel. Il en va ainsi dans la version axiomatique des "deux théorèmes fondamentaux" que donnera finalement Debreu (1959). Celui-ci fournit une définition explicite de chacun des termes employés (état de l'économie, réalisable, équilibre général concurrentiel, ressources initiales, optimum de Pareto) à l'aide d'une construction mathématique bien spécifiée. On peut donc négliger le fait que l'un des termes choisis (optimum de Pareto, en l'occurrence) ait une connotation évaluative: ce n'est plus qu'un label arbitraire. Le point de vue axiomatique est correct, mais manifestement trop limité. La vraie question est de savoir si

l'économiste ne procède pas à des jugements de valeur dès qu'il commence à associer une interprétation aux symboles contenus dans l'énoncé formel. L'interprétation est inévitable, puisque l'économie du bien-être, et l'économie normative plus généralement, ne constituent pas seulement une mathématique appliquée, et l'on peut se demander si cette étape ne ramènera pas automatiquement des évaluations. S'il en allait ainsi, la "nouvelle économie du bien-être" pourrait être logée à la même enseigne que celle de Pigou.

Dans la mesure où le critère de Pareto offre le seul moyen de comparaison autorisé entre les états de la société, l'appréciation des théorèmes se ramène finalement à celle du critère lui-même. Il faut donc savoir à quels jugements procède l'économiste lorsqu'il interprète l'expression formelle du critère dans le domaine sémantique du bien-être. Les économistes des années 1930 et 1940 voyaient dans toute comparaison parétienne une indication sur ce qu'ils appelaient le *bien-être social économique* ("*economic social welfare*", Abram Bergson, 1938). L'interprétation accompagnant l'énoncé technique "x domine y au sens de Pareto" était immanquablement du type: "d'un point de vue économique, x apporte plus de bien-être social que y", ou encore: "toutes choses égales d'ailleurs, x apporte plus de bien-être que y" (la clause *ceteris paribus* couvrant alors la restriction de l'énoncé aux "causes économiques" du bien-être). On peut hésiter sur la nature philosophique de tels énoncés. Ou bien ils sont factuels, mais alors, suivant une distinction classique de la philosophie des sciences, ils sont métaphysiques, et non scientifiques, puisqu'ils ne sont ni vérifiables ni réfutables empiriquement. Ou bien ils sont normatifs, mais ils le sont alors seulement au sens d'une évaluation, et non pas d'une obligation (la restriction au bien-être "économique" interdisant de passer de l'une à l'autre, exactement comme dans l'économie du bien-être ancienne). Entre les énoncés métaphysiques et les évaluations pures, la transition est délicate. Une raison importante de préférer ici la seconde interprétation à la première est que l'économie positive abonde en propositions métaphysiques, qui ne sont manifestement pas de la même nature que celles qu'on vient d'énoncer. En voici un exemple: "l'économie ne s'éloigne pas durablement d'un état d'équilibre". Cette affirmation appartient à la classe générale du factuel non testable. Mais elle est normalement au service d'une démarche globale visant à produire au moins quelques propositions testables.¹⁶ Tel n'est pas le cas en économie du bien-être: les énoncés qui interprètent le critère de Pareto ne préparent aucunement une

confrontation avec les données. La différence *dans l'usage des énoncés* qui apparaît là est certainement un aspect de la distinction entre l'évaluatif et le métaphysique, même si elle ne va pas au cœur philosophique de cette distinction.

Le bien-être n'est pas identique au bien sans autre précision: le statut des énoncés interprétatifs dans l'économie parétienne dépend pour partie également de la manière dont on conçoit les relations entre ces deux concepts. Les économistes acceptent-ils ou non le sous-entendu suivant lequel la supériorité au sens de Pareto implique une notion non seulement de plus grand bien-être, mais également de *meilleur*? Dans le cas des économistes du bien-être, hier comme aujourd'hui, la réponse est massivement affirmative, et cela emporte la conclusion – au moins descriptive – suivant laquelle ils portent des jugements de valeur. L'enchaînement de leur raisonnement ordinaire semble être à peu près celui-ci: plus les préférences d'un individu sont satisfaites, plus grand est son bien-être économique; plus grand est le bien-être économique d'un individu, plus grand est son bien-être considéré absolument; plus grand est le bien-être de tous les individus pris ensemble, plus grand est le bien-être de la société à laquelle ils appartiennent (c'est l'étape "individualiste" du raisonnement); *et finalement meilleure est cette société*. Le dernier chaînon indique une option en faveur d'une certaine conception téléologique de la justice; il constitue un jugement de valeur sans discussion possible. Dans les discussions réfléchies sur l'économie du bien-être, les autres prémisses du raisonnement sont également identifiées à des jugements de valeur.¹⁷

La conclusion qui s'est finalement imposée, en dépit de certaines dissidences (Archibald, 1959), est bien que la "nouvelle économie du bien-être" ne peut, pas plus que l'ancienne, échapper aux jugements de valeur, même si elle évite cette classe particulière de jugements que constituent les comparaisons interpersonnelles de satisfaction. Arrow résume excellemment l'état d'esprit qui imprègne ce courant lorsqu'il écrit:

L'étude (de l'optimalité parétienne) a donné son contenu principal à ce qu'on a appelé nouvelle économie du bien-être. Ce type de recherche était encouragé par l'idée qu'il menait à des résultats indépendants de tous les jugements de valeurs à l'exception des plus indispensables. (1963: 37)

Les jugements de valeur que suppose la mise en œuvre du critère de Pareto seraient tellement naturels, tellement peu contraignants,

qu'on ne pourrait pratiquement pas s'y soustraire. Certaines analyses ultérieures¹⁸ ont établi qu'il ne pouvait pas être concluant à aussi peu de frais. Elles n'ont pas réussi à ébranler la confiance qu'il inspire encore aux économistes. Ce n'est pas ici le lieu de développer cette critique; on conclura seulement que la doctrine méthodologique de l'économie du bien-être n'est pas la neutralité axiologique enseignée par Weber et vulgarisée par Robbins, mais l'unanimité qui, pense-t-on, règne entre les théoriciens raisonnables à propos des principes élémentaires. Au niveau métathéorique tout au moins, les économistes ne croient pas à la "guerre des valeurs". Sans aucun doute, le fait que le principe de Pareto repose sur l'unanimité des évaluations individuelles entretient, par une sorte de redoublement confus, l'idée qu'il doive *lui-même* susciter l'approbation unanime des observateurs.

6. La théorie du choix social et les jugements de valeur

La monographie de Kenneth Arrow, *Social Choice and Individual Values* (1963), jette une lumière très vive sur la question des jugements de valeur. C'est sous cet angle qu'on veut l'examiner ici; mais il faudra d'abord brièvement réexposer le formalisme du livre, avec le fameux théorème d'impossibilité qu'il sert à établir. La mathématique dont dépend toute la construction est celle des *relations binaires* portant sur un ensemble abstrait. Les relations binaires qui permettent de classer des options sont les *préordres*, c'est à dire les relations transitives (si x est en relation avec y , et y avec z , alors x est en relation avec z) et totales (ou bien x est en relation avec y , ou bien y est en relation avec x). Un préordre portant sur un ensemble de choix rend l'idée intuitive de préférence *bien formée*; l'ouvrage d'Arrow justifie assez longuement ce choix de modélisation, devenu banal par la suite. Dans la théorie antérieure, c'était la fonction d'utilité ordinaire qui rendait l'idée de préférence bien formée. Le formalisme d'Arrow est supérieur, parce qu'il traduit mieux les deux conditions, conceptuellement distinctes qui sous-tendent cette dernière idée: la cohérence des comparaisons de préférence et leur caractère exhaustif.

Dans ce cadre mathématique très simple, mais nouveau pour l'époque, Arrow introduit la notion unificatrice de son livre: la "fonction de choix social" f , qui relie les préordres de préférences des individus R_1, \dots, R_n à la relation de préférence de l'entité

collective, $R = f(R_1, \dots, R_n)$. Par hypothèse, donc, les individus ont des préférences bien formées; mais ce n'est pas nécessairement le cas de la collectivité, puisque la relation R qui représente sa préférence n'est initialement supposée ni transitive, ni totale. Les différentes relations sont définies sur un seul et même ensemble X d'options de choix, ce qui n'est pas une hypothèse conceptuellement négligeable. Chez Arrow, X est dénué de toute propriété, si ce n'est qu'il contient trois éléments au moins; l'un des nombreux développements ultérieurs de la théorie a consisté à introduire des restrictions sur X interprétables en langage économique. Les conditions qu'on va énumérer servent à déterminer la fonction de choix social. La condition de non-restriction U impose que f soit définie sur tous les "profils" de préférences individuelles (R_1, \dots, R_n) a priori concevables. La condition d'indépendance I demande essentiellement que la préférence collective entre deux options x et y ne dépende de rien d'autre que de la donnée des préférences individuelles entre x et y . La condition d'ordre O fait de R une relation de préordre sur X , à l'image des relations individuelles R_i . La condition de Pareto P impose en substance que, si tous les individus préfèrent strictement x à y , il en aille de même pour l'entité collective. C'est l'expression, dans le formalisme arrowien, du critère de Pareto que l'on a discuté précédemment. La condition de non-dictature D interdit qu'il existe un individu i (le "dictateur") dont la préférence stricte coïnciderait toujours avec la préférence stricte de la collectivité. Ces conditions sont reprises des présentations ultérieures (par exemple, de Sen, 1970) plutôt que de l'ouvrage lui-même, qui procède un peu différemment.

Le théorème d'impossibilité énonce qu'il n'y a pas de fonction f satisfaisant à l'ensemble des conditions U , I , O , P , et D . Formellement, Arrow donnait sa conclusion sous la forme d'un "théorème de possibilité": seules les fonctions "dictatoriales" – c'est à dire satisfaisant non- D – remplissent les quatre premières conditions (1963: 59). Si l'on doit interpréter le théorème comme un résultat négatif, et non pas comme la dérivation d'une règle de choix social particulière, c'est que cette règle, la dictature, apparaît comme une conséquence inopportune. Arrow lui-même suit cette interprétation puisqu'il voit dans son travail la position d'un *problème* (le "problème du choix social"). Cette observation simple mène directement à la question des jugements de valeur, explicites ou latents, dans *Social Choice and Individual Values* (Arrow, 1963).

Suivant une première analyse, Arrow ne porterait pas de jugements de valeur lui-même: il se contenterait d'étudier "la cohérence de différents jugements de valeur relatifs aux modalités du choix social" (1963: 5). On peut tester cette analyse sur un des passages les plus importants du livre – le traitement qu'il réserve à la "nouvelle économie du bien-être". Arrow la considère comme un échec dans toutes les versions qu'il en examine, y compris dans celle, peu contraignante, de Bergson (1938). La critique ne consiste certainement pas à objecter la *présence* de jugements de valeur: on l'a déjà dit, Arrow considère que l'analyse parétienne du bien-être ne peut s'en passer. Il n'entend pas non plus contester directement le *contenu* des jugements de valeur qu'il rencontre, en leur opposant leur fragilité ou leur manque de justification philosophique. Sa critique consiste à démontrer que le critère de Pareto entre en conflit avec d'autres jugements de valeur que, Arrow en est convaincu, les économistes du bien-être sont prêts à accepter à l'instar de ce jugement de valeur particulier. L'application du critère, ici de la condition P, ne peut leur apparaître que comme "un préalable utile" (1963: 37), puisque le critère ne permet normalement pas de déterminer un classement total des états économiques. Les économistes du bien-être évitent de s'engager sur la manière exacte de compléter les classements parétiens. Mais on peut supposer du moins qu'ils croient possible de les compléter d'une manière "satisfaisante". Dans le langage technique des fonctions de choix social, cela veut dire qu'ils adhèrent à la condition O. Ils n'admettraient pas que, pour un certain profil de préférences individuelles, on rende total le classement parétien partiel au prix d'une intransitivité. C'est pourtant la conclusion à laquelle ils ne peuvent se soustraire, si du moins ils acceptent les jugements de valeur implicites dans les autres conditions posées sur la fonctionnelle de choix social: U, I, et D; et ces jugements de valeur supplémentaires, on peut supposer qu'ils les acceptent. En particulier, U correspond à l'idée qu'ils ont de comparer les états de l'économie sous des hypothèses minimales imposées aux indicateurs ordinaux (ils croissent avec les quantités de biens consommés, ce qui ne constitue pas une restriction véritable à U, Arrow, 1963: 62–9).

Dans la première interprétation qu'on envisage, Arrow éviterait de porter lui-même des jugements de valeur et s'en tiendrait à une pure étude logique de leurs relations. La réfutation de la position évaluative de Bergson et des économistes du bien-être proviendrait

exclusivement de ce qu'il en a manifesté la *contradiction interne*. Mais la discussion précédente fait déjà pressentir les limites d'une telle interprétation. En dehors de la condition P, qu'ils revendiquent explicitement, les économistes du bien-être ne sont pas tenus d'accepter les conditions arrowiennes en l'absence d'une argumentation préalable. Des arguments *ad hominem* auraient peut-être pu faire l'affaire; mais le livre n'en contient pas, et les seules raisons qui puissent incliner l'adversaire à accepter U, I, O et D sont *celles-là même qu'Arrow donne en faveur de ces conditions*. Il y a donc une autre interprétation possible de sa démarche: il n'évite pas de porter lui-même des jugements de valeur lorsque cela peut servir son argumentation.

Rendant compte de sa propre démarche, Arrow écrit qu'il vient

d'imposer cinq conditions apparemment raisonnables sur la construction de la fonction de choix social. Ces conditions sont évidemment des jugements de valeur, et on pourrait les mettre en question; prises ensemble, ces conditions expriment les doctrines de la souveraineté des citoyens et la rationalité sous une forme très générale, qui autorise l'expression des valeurs les plus diverses de la part des citoyens. (1963: 30-1)

Arrow prend là clairement parti. En simplifiant quelque peu, les conditions P, D et – ce qui est moins évident au premier abord – U lui semblent exprimer une idée de souveraineté des individus dans la définition du bien-être collectif, tandis que I et O sont pour lui des conditions de rationalité (de la part de la collectivité). On le verra prendre également parti, mais négativement cette fois, dans les développements qu'il consacre aux comparaisons interpersonnelles d'utilité. Comme Robbins et tant d'autres, Arrow pense que les comparaisons interpersonnelles reflètent des jugements de valeur (1963: 11), et ceux-là, il n'hésite pas à les déclarer "dénudés de sens". Le formalisme du théorème incorpore les thèses ordinalistes, tandis que les commentaires qui l'accompagnent les revendiquent pleinement.

On peut proposer une troisième interprétation encore pour *Social Choice and Individual Values*: elle étend la prise de parti une étape au-delà de ce qu'on vient d'envisager. Arrow ne se contenterait pas de délimiter, parmi les conditions relatives au choix social, celles qui font l'objet de jugements de valeur "satisfaisants" et les autres; il s'engagerait sur la force respective des jugements dans le premier groupe. Sans trancher absolument entre les cinq conditions "apparemment raisonnables" que le théorème incite à départager, Arrow indique du moins où va son inclination théorique: U serait

le maillon faible (1963: 60). Une configuration particulière (“unimodale”) des préférences individuelles montre que l’on peut trouver des fonctions de choix social non-dictatoriales f satisfaisant P, I, O et D, à condition de sacrifier U. La “résolution” du “problème du choix social” supposerait de restreindre la classe à considérer des préférences individuelles, et pour cela, de mieux cerner la “similarité” des évaluations au sein d’une même société.

La théorie du choix social est née du théorème d’impossibilité, et l’on peut classer bon nombre de ses développements sous la rubrique des différentes résolutions offertes au “problème” qu’il constitue. Outre la condition U, on a remis en cause I, O, voire P, en examinant chaque fois si la modification des hypothèses ramenait des résultats négatifs. La théorie s’est ainsi donné pour mission de cartographier les frontières de la possibilité et de l’impossibilité logiques à partir d’une liste restreinte de conditions, éventuellement démultipliées par leurs variantes techniques. Dans l’ordre des résultats positifs, la théorie est souvent allée plus loin que le diagnostic de non-contradiction: il est plus informatif de produire une *caractérisation*, c’est à dire une équivalence formelle entre, d’une part, une règle particulière de choix social ou, au moins, une famille de règles, et, d’autre part, un groupe de conditions abstraites. Quelques-uns des développements les plus importants ont consisté à modifier non pas les conditions explicites d’Arrow, mais son cadre de définition même. La “fonctionnelle de choix social”, qui remplace la fonction de choix social arrovienne chez Sen (1970, 1982) et ses successeurs,¹⁹ varie non plus avec les préordres de préférences, mais avec les fonctions d’utilité des individus. Elle est conçue pour l’étude et la classification des comparaisons interpersonnelles d’utilité. Dans ce cadre nouveau, on a pu montrer comment différentes manières d’effectuer les comparaisons mènent à différentes règles de choix social non dictatoriales, soit déjà connues, comme la somme utilitariste, soit introduites pour la circonstance, comme le “leximin”.²⁰ Ces développements ont en commun de revenir sur l’exclusion arrovienne des comparaisons interpersonnelles, et, dans plusieurs cas même, sur celle de la cardinalité. L’ordinalisme fait ainsi place à des positions diversifiées que la théorie analyse par la méthode des caractérisations. Apparemment, elle vise moins à prendre parti pour ou contre l’ordinalisme, pour ou contre l’utilitarisme, qu’à dégager les conséquences de ces grandes positions, à les comparer, à les discuter.

L'interprétation officielle de la théorie du choix social est bien celle-là: elle éviterait de prendre parti. Un de ses praticiens écrit par exemple: "La théorie du choix social ne passe pas de jugements éthiques. La seule chose que fasse la théorie consiste à clarifier les questions en signalant les conséquences et les incompatibilités".²¹ L'attitude évoquée ici s'apparente à la neutralité axiologique selon Max Weber. Elle repose sur l'idée du *rapport aux valeurs*, avec cette précision que celles-ci n'appartiennent pas à des agents objectivement représentés: il s'agit maintenant des valeurs d'autres théoriciens, des valeurs du théoricien lui-même ("en tant que personne"), de valeurs qui n'appartiennent à personne en particulier (comme l'efficacité, l'équité redistributive ou la cohérence du choix collectif).

Mais pas plus qu'on ne l'a fait à propos d'Arrow lui-même, on ne peut s'en tenir là. De nombreux auteurs adoptent la manière axiomatique de Debreu, qui est de proposer un calcul formel non interprété et d'y faire tenir tous leurs raisonnements: à ceux-là, on laissera sans difficulté le bénéfice de l'absence de jugements de valeur, si tant est qu'ils y tiennent. Mais d'autres produits de la théorie du choix social s'apparentent à la "réfutation" de Bergson par Arrow: ils supposent une intervention directe du théoricien pour reconstruire les positions en présence. Il en va ainsi, parmi d'autres exemples, lorsque différents auteurs se sont efforcés d'arbitrer le débat provoqué par l'utilitarisme de Harsanyi.²² D'autre part, certains travaux qui, selon la doctrine officielle, serviraient uniquement à délimiter "la frontière du possible et de l'impossible" appellent en réalité une interprétation fort différente de celle-ci. Comme Arrow déjà, leurs auteurs vont plus loin et transgressent la frontière au point qui leur convient: ils identifient, pour les sacrifier, les conditions les moins "satisfaisantes" parmi toutes celles qui entrent en conflit. Encore qu'il ait aussi produit des résultats purement formels, Amartya Sen travaille assez généralement suivant ce modèle. Il n'a pas dissimulé ses préférences en faveur d'une résolution du "problème du choix social" par les comparaisons interpersonnelles. Même s'il ne va pas jusqu'à imposer une réponse, les analyses qu'il propose rétrospectivement du "paradoxe du parétien libéral"²³ s'accompagnent toujours d'une évaluation des différentes hypothèses. Il serait naïf de ramener l'apport de Sen au seul plan logico-mathématique, et à peine moins insatisfaisant de séparer, dans son travail, les évaluations de "la personne" et les résultats du "théoricien". La partie novatrice de son travail provient

justement de ce qu'il a permis à "la personne" d'évaluer les conditions agencées par le "théoricien".

Il faudrait poursuivre l'enquête engagée ici en examinant les constructions récentes de l'économie normative, qui, pour une part d'entre elles, se rangent derrière la bannière d'un égalitarisme renouvelé.²⁴ Outre l'acceptation de la norme formelle de l'égalité, qui rapproche ces différents travaux, des jugements de valeur détaillés interviennent lorsqu'ils s'efforcent, chacun à sa manière, de lui donner un contenu. Certains tombent sous le chef de la rémunération suivant les capacités, d'autres sous celui de l'égalité des chances.²⁵ En analysant ce courant, on conclurait que les idées de neutralité axiologique et du rapport aux valeurs perdurent sans rendre nécessairement justice à la nature exacte des raisonnements et à l'intérêt des conclusions.

7. Conclusions

Quoique limité, l'échantillon réuni dans cet article aura servi à dégager les thèses les plus communément admises à propos de l'économie normative, ainsi que d'ébaucher une évaluation épistémologique de cette conception "orthodoxe".

(1) Les propositions positives et normatives sont logiquement de nature différente. La "thèse de Hume" et ses variantes sont très généralement acceptées par les économistes, mais on a vu qu'elles ne jouaient pas un rôle important dans la discussion. Pour commencer à dégager les particularités de l'économie positive, il faut au minimum lui adjoindre la "thèse de Bacon". Pour approfondir le statut de l'économie normative, il faut déporter l'analyse du terrain logico-linguistique où se situe exclusivement la thèse humienne vers une tout autre question: celle du point de vue adopté par le théoricien qui emploie le vocabulaire normatif, c'est à dire la question des jugements de valeur.

(2) L'économiste peut rester neutre alors même qu'il traite d'évaluations et de normes. Cette "thèse de Weber" apparaît largement partagée, dès lors que, avec Robbins une première fois, puis avec certains théoriciens du choix social postérieurs à Arrow, elle s'énonce nettement.²⁶ On peut accepter la thèse sous cette forme assez faible – qui n'énonce qu'une possibilité logique – et ne pas conclure pour autant que la mise en œuvre du "rapport aux valeurs" soit méthodologiquement souhaitable en économie du bien-être. On

peut aller plus loin et contester la thèse elle-même, en arguant du fait que le “rapport aux valeurs” devient impraticable dès lors que les valeurs étudiées ne sont plus les évaluations d’agents individuels, objectivés dans un modèle, mais des valeurs éthiques générales, sur lesquelles, au cours d’une discussion morale ordinaire, on prendrait parti dans le temps même qu’on les examinerait. L’auteur de cet article n’a pas voulu trancher entre ces deux manières de douter de la thèse wébérienne ainsi étendue. La position implicite d’Arrow, sur laquelle il a ici calqué la sienne, apparaît compatible avec l’un et l’autre point de vue. En tout état de cause, la conception de la neutralité, réexposée avec éloquence par certains théoriciens normatifs sous l’influence peu douteuse de la mathématisation accrue de leur spécialité, ne lui semble pas en mesure de rendre compte des moments critiques de celle-ci: la fondation de la théorie du choix social tout d’abord, sa réorientation vers les comparaisons interpersonnelles une première fois, sa réorientation au moins partielle en direction du néo-égalitarisme une seconde fois.

(3) Les comparaisons interpersonnelles (de satisfaction ou d’ailleurs de tout effet subjectivement ressenti) constituent des jugements de valeurs. Cette “thèse de Robbins” semble bien partagée par des auteurs qui récusent ces comparaisons et d’autres qui acceptent de les prendre en compte.²⁷ Les économistes du bien-être, comme Little (1950), qui en font des jugements ambigus ou hybrides entre le fait et la valeur, sont absolument minoritaires. On n’a pas discuté cette question ici, alors qu’il est manifeste qu’elle a influencé la discussion des jugements de valeur en général. Inversement, si la question des comparaisons interpersonnelles semble avoir perdu de son acuité dans la théorie la plus récente, c’est que la thèse de neutralité axiologique y est omniprésente: on pourrait “se rapporter” aux comparaisons comme à n’importe quelle autre prise de position évaluative; il n’y aurait donc pas lieu de s’enthousiasmer pour ou contre elles. L’interdit jeté naguère sur les comparaisons demeure toutefois sous la forme atténuée d’un soupçon.²⁸

Il resterait à comprendre pourquoi les économistes rechignent si souvent à admettre l’idée qu’ils portent des jugements de valeur, alors même qu’ils en portent. Une réponse complète à cette question éloignerait du propos volontairement circonscrit de cet article, mais on peut au moins confier à la réflexion du lecteur les hypothèses que les analyses précédentes suggèrent assez naturellement. Outre le rôle perturbateur que jouent les comparaisons interpersonnelles, ou plus

exactement la façon dont elles ont été perçues, il semblerait que les économistes aient quelque difficulté à procéder aux distinctions philosophiques suivantes. D'une part, on rencontre encore parfois sous leur plume des formulations directement héritées du premier positivisme logique, lesquelles identifient, pour les rejeter ensemble, affirmations métaphysiques et jugements de valeur. On a suggéré que les évaluations n'étaient pas de la même nature que les propositions factuelles non réfutables, même si la transition est parfois indécise.

D'autre part, et ce point est encore lié au positivisme, les économistes ont cessé à partir d'un certain moment de séparer les évaluations et les normes obligatoires. Ce n'est pas que la distinction soit, ici encore, tellement aisée à formuler.²⁹ Mais elle a une portée immédiate que l'on ne peut pas nier, et son absence ne peut qu'encourager la méfiance à l'égard du normatif pris en général: parce que – avec bon sens – l'économiste ne conçoit pas qu'il puisse énoncer des obligations, il en vient à se défier de la moindre prise de position. Il perd tout simplement de vue le fait que l'approbation d'un état de choses n'entraîne pas en elle-même la recommandation de le réaliser. Celui qui trouverait que, à ce niveau d'abstraction, la question devient indécidable, n'hésitera sans doute plus quand les énoncés d'approbation: "ceci est bon, ceci est meilleur" s'accompagnent de la réserve expresse: "au point de vue économique". Une évaluation ainsi rendue conditionnelle ne peut pas, en elle-même, emporter d'obligation. Les premiers économistes du bien-être considéraient leurs évaluations comme rigoureusement conditionnelles à cause de leur philosophie particulière des "causes économiques". Quand cette philosophie régresse ou disparaît sous l'influence du positivisme ambiant, la raison la plus naturelle de distinguer entre évaluations et obligations tombe, et le doute s'installe.

On rencontre une autre appréhension courante chez les économistes: si l'on acceptait les jugements de valeur en économie normative, ne risquerait-on pas de compromettre ou de contaminer l'économie positive qui, elle, ne peut les tolérer? On a supposé peut-être un peu rapidement, au début de cet article, que l'économie positive était hors de cause. Les développements qui ont suivi sont au moins cohérents avec cette hypothèse initiale: tant à propos de l'analyse parétienne que de la théorie du choix social, l'argumentaire esquissé en faveur des jugements de valeur était chaque fois limité au contexte particulier de l'économie normative.

Philippe Mongin est Directeur de Recherche au Centre National de la Recherche Scientifique (Laboratoire THEMA CNRS, et Université de Cergy-Pontoise). Il s'est spécialisé dans la théorie de la décision, l'économie normative et l'épistémologie économique. Il a publié de nombreux articles sur ces sujets dans des revues françaises ou anglo-saxonnes. *Adresse de l'auteur*: THEMA, CNRS et Université de Cergy-Pontoise, 33 boulevard du Port, F-95000 CERGY, France. [email: mongin@u-cergy.fr]

Notes

1. A côté d'Arrow, on aurait pu invoquer d'autres représentants éminents de l'économie normative. Cet article amorce d'ailleurs un développement plus ample dans un ouvrage en préparation, *Epistémologie économique*.

2. C'est du moins ainsi que Keynes interprète les positions de l'école historique allemande.

3. A cause d'un passage désormais célèbre du *Traité de la nature humaine* (1739: III, 1).

4. Et d'autres économistes après lui, par exemple Pigou (1920).

5. Et ailleurs également, quoique ce ne soit pas le lieu de développer ce point.

6. On pourra comparer les positions de Mill et de Keynes à celle de Bentham, analysée par Sigot (1999). Quant au rapprochement de l'utilitarisme et d'une forme de positivisme, il n'est pas réservé à John Stuart Mill. On le retrouve par exemple dans le contexte du positivisme logique avec Moritz Schlick (1930).

7. Discuté tout au long du recueil de Mesure (1998).

8. Il resterait à dire si Robbins a principalement répercuté le point de vue ambiant, ou s'il a effectivement influencé les économistes. A coup sûr, il a les a aidés à préciser leurs préconceptions en leur fournissant un langage philosophique.

9. Il n'est pas certain que les formulations de Bentham et de ses premiers disciples soient très satisfaisantes au point de vue de la thèse de Hume. Mais voir là-dessus Sigot (1999).

10. Dans un passage des *Pannomial Fragments* (Bentham, 1831) que discute Mongin (1995):

11. Le formalisme de Sen (1970, 1982) et des théoriciens du choix social qui lui font suite permet de classer les différentes réponses qu'appellent ces deux questions indépendantes. Dans la grille qu'on obtient, l'utilitarisme n'apparaît plus que comme une configuration théorique parmi d'autres.

12. La variante dite *faible*, celle qui, en substance, intervient dans le théorème d'Arrow, requiert que les fonctions d'utilité de tous les individus aient des valeurs plus élevées en x qu'en y .

13. Blaug (1980: 145).

14. Voir Bergson (1938), Lange (1942) et Graaff (1957). Les formulations de ces auteurs minimisent les postulats substantielles, mais supposent encore le langage marginaliste (mathématiquement, celui des conditions de maximisation du premier ordre), dont se dispense élégamment la formulation de Debreu (1959).

15. Un travail plus complet discuterait également deux aspects complémentaires de la nouvelle économie du bien-être. Vivement discutés dans les années 1930 et

1940, les "tests de compensation" visaient à étendre le principe des comparaisons paréliennes sans faire rechuter dans les comparaisons interpersonnelles, ni commettre des jugements de valeur excessifs. Au vu des objections de Samuelson (1947) et d'Arrow (1963), ils ne présentent plus aujourd'hui qu'un intérêt historique. (Les articles d'origine sont rassemblés dans le recueil d'Arrow et Scitovsky, 1969.) Par ailleurs, les deux théorèmes de l'économie du bien-être ont donné lieu à différentes généralisations pertinentes, qui constituent un point de départ pour l'économie publique. Elles portent notamment sur les "taxes correctives" permettant de rétablir l'optimalité du marché concurrentiel en cas d'externalités, ou lorsque d'autres conditions implicites dans le premier théorème ne sont pas remplies.

16. En l'occurrence, les prédictions de la "statique comparative". Celles-ci sont testables, ou du moins généralement regardées comme telles. Elles supposent logiquement la proposition non testable sur l'équilibre que l'on vient d'énoncer.

17. On en jugera par les analyses détaillées de Little (1950), ainsi que par les commentaires, souvent judicieux, qui ouvrent les manuels de Graaff (1957), de Feldman (1980) ou de Boadway et Bruce (1984).

18. Pour lesquelles on peut se reporter à Mongin et d'Aspremont (1999).

19. Voir notamment d'Aspremont (1985) et, pour les développements les plus récents, Bossert et Weymark (à paraître).

20. Le "leximin" formalise l'égalitarisme dans une conception proche de celle de Rawls.

21. Hylland (1986: 57). Fleurbaey (1996, ch.1) défend une position semblable à propos de l'économie normative plus généralement.

22. Mongin et d'Aspremont (1999) en font la synthèse et proposent leur propre solution.

23. Il est énoncé dans Sen (1970, ch.6). Voir aussi Gaertner et al. (1992).

24. Notamment par Sen, dans un article significativement intitulé "Equality of What?" (1980). Il y affirme en substance que la norme formelle de l'égalité va de soi, la vraie question étant d'identifier correctement les quantités à égaliser.

25. Voir la synthèse de Fleurbaey (1995) qui exploite particulièrement cette distinction.

26. Si l'on voulait reconstruire équitablement les positions de certains détracteurs "hétérodoxes" de l'économie *positive*, il faudrait sans doute leur prêter le rejet de la thèse de Weber et en tirer toutes les conséquences, au lieu, comme on le fait quelquefois, de supposer qu'ils ignorent cette banalité fondamentale qu'est la thèse de Hume.

27. Comme Arrow (1984, chap.8) dans ses écrits tardifs.

28. Ce point contribue à expliquer le succès rencontré par certaines constructions ordinalistes tardives comme la "sympathie étendue" d'Arrow (1984, chap. 11) et la "non-envie" de Kolm (1972). Hammond (1991) fait une synthèse de la question des comparaisons interpersonnelles en économie.

29. Voir à ce sujet les réserves d'Ogien (1996).

Références

- Archibald, G.C. (1959) "Welfare Economics, Ethics and Essentialism", *Economica* 26: 316–27.
- Arrow, K.J. (1963) *Social Choice and Individual Values*. New Haven, CT: Yale University Press. (1ère édition 1951.)
- Arrow, K.J. (1984) *Social Choice and Justice (Collected Papers, 1)*. Oxford: Blackwell.
- Arrow, K.J. et Scitovsky, T. (eds) (1969) *Readings in Welfare Economics*. London: George Allen and Unwin.
- Bentham, J. (1789) *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*. Réédition, New York: Hafner Press, 1948.
- Bentham, J. (1831) *Pannomial Fragments*, in J. Bentham *The Works of Jeremy Bentham*, part IX, pp. 211–30. Edinburgh: Tait.
- Bergson (Burk), A. (1938) "A Reformulation of Certain Aspects of Welfare Economics", *Quarterly Journal of Economics* 52: 310–34.
- Blaug, M. (1980) *The Methodology of Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Boadway, R. et Bruce, N. (1984) *Welfare Economics*. Oxford: Blackwell.
- Bossert, W. et Weymark, J. (à paraître) "Utility in Social Choice", in S. Barberà, P. Hammond et C. Seidl (eds) *Handbook of Utility Theory*, 2. Dordrecht: Kluwer.
- d'Aspremont, C. (1985) "Axioms of Social Choice Theory", in L. Hurwicz, D. Schmeidler et H. Sonnenschein (eds) *Social Goals and Social Organization. Essays in Memory of Elisha Pazner*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Debreu, G. (1959) *Theory of Value*. New Haven, CT: Yale University Press (Cowles Foundations Monographs).
- Feldman, A.M. (1980) *Welfare Economics and Social Choice Theory*. Boston, MA: Kluwer.
- Fleurbaey, M. (1995) "Equal Opportunity or Equal Social Outcomes", *Economics and Philosophy* 11: 25–55.
- Fleurbaey, M. (1996) *Théories économiques de la justice*. Paris: Economica.
- Friedman, M. (1953) *Essays in Positive Economics*. Chicago, IL: Chicago University Press.
- Gaertner, W., Pattanaik, K.P. et Suzumura, K. (1992) "Individual Rights Revisited", *Economica* 59: 161–77.
- Graaff, J. de V. (1957) *Theoretical Welfare Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Halévy, E. (1901–1904) *La formation du radicalisme philosophique*, 3 tomes. Paris: Félix Alcan. Ed. révisée, Paris: P.U.F., 1995.
- Hammond, P.J. (1991) "Interpersonal Comparisons of Utility: Why and How They Are and Should Be Made", in J. Elster et J. Roemer (eds) *Interpersonal Comparisons of Well-Being*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hume, D. (1739) *A Treatise on Human Nature*. Rééd. par L.A. Selby-Bigge, Oxford: Clarendon Press, 1960.
- Hylland, A. (1986) "The Purpose and Significance of Social Choice Theory: Some General Remarks and an Application to the 'Lady Chatterley Problem'", in J. Elster et A. Hylland (eds) *Foundations of Social Choice Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Keynes, J.N. (1917) *The Scope and Method of Political Economy*, 4ème éd. Réédition, New York: Kelley Reprints of Economic Classics, 1963. (1ère édition 1890.)
- Kolm, S. (1972) *Justice et équité*. Paris: CNRS.
- Lange, O. (1942) "The Foundations of Welfare Economics", *Econometrica* 10: 215–28.
- Lipsey, R. (1966) *Introduction to Positive Economics*. London: Weidenfeld & Nicolson.
- Little, I. (1950) *A Critique of Welfare Economics*. Oxford: Oxford University Press.
- Mesure, S., ed. (1998) *La rationalité des valeurs*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Mill, J.S. (1836) "On the Definition of Political Economy and on the Method of Investigation Proper to It", *Westminster Review*. Réédité dans E. Nagel, ed. *John Stuart Mill's Philosophy of Scientific Methods*, New York: Hafner Press, 1974.
- Mill, J.S. (1843) *A System of Logic*. London: Longmans Green. (8ème éd. rév., 1881.)
- Mongin, P. (1995) "L'utilitarisme originel et le développement de la théorie économique", postface à l'édition nouvelle de Halévy (1901–1904), tome III. Paris: Presses Universitaires de France.
- Mongin, P. et d'Aspremont, C. (1999) "Utility Theory and Ethics", in S. Barberà, P. Hammond et C. Seidl (eds) *Handbook of Utility Theory*, 1. Dordrecht: Kluwer.
- Ogien, R. (1996) "Normes et valeurs", in M. Canto-Sperber *Dictionnaire d'éthique et de philosophie morale*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Pareto, V. (1909) *Manuel d'économie politique*. Réédition, Genève: Droz, 1966.
- Pigou, A. (1920) *The Economics of Welfare*. London: Macmillan.
- Robbins, L. (1935) *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. London: Macmillan. (1ère édition 1932.)
- Samuelson, P. (1947) *Foundations of Economic Analysis*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Schlick, M. (1930) *Fragen der Ethik*. Réédition, Francfort: Suhrkamp Taschenbuch, 1984.
- Sen, A. (1970) *Collective Choice and Social Welfare*. San Francisco, CA: Holden Day.
- Sen, A. (1980) "Equality of What?" (Tanner Lectures on Human Values). Repris in A. Sen, *Inequality Reexamined*, Cambridge: Cambridge University Press, 1992.
- Sen, A. (1982) *Choice, Welfare and Measurement*. Oxford: Blackwell.
- Sigot, N. (1999) "Art et science chez Bentham", *Information sur les Sciences Sociales* 38(4): 575–89.
- Weber, M. (1922) *Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*. Tübingen: Mohr & Siebeck. (Trad. fr. partielle, *Essais sur la théorie de la science*, Paris: Plon, 1965.)