

## LE POSITIF ET LE NORMATIF EN ECONOMIE

Article préparé pour le *Dictionnaire des sciences économiques* des Presses Universitaires de France

**Philippe Mongin\***

Quand on parle d'une conception "positive" en économie, on veut généralement dire qu'elle est dépourvue 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 vives contestations de la part de l'école historique allemande, ainsi que du marxisme et de la sociologie de la connaissance; elle est aussi la cible de critiques de provenance plus éclectique (Myrdal, 1958). On ne parlera guère ici de ce premier volet de la distinction entre "positif" et "normatif". Si l'on prend soin de dissocier le scientifique du "positif", qui n'est au fond que *l'intention* du scientifique, il semble qu'on puisse, en dépit des contestataires, parvenir assez rapidement à la conclusion qu'il existe, en fait et en droit, une économie "positive". Les méthodes qu'elle suit, l'intérêt des résultats qu'elle produit, forment une tout autre question, ample et difficile, qui appartient à la philosophie des sciences.

Le volet normatif de la distinction recouvre, en revanche, des enjeux immédiatement complexes et d'une grande portée épistémologique. A l'intérieur même de la tradition orthodoxe, les économistes ne sont pas unanimes à considérer qu'il doive exister une branche de leur science consacrée aux questions normatives. Les auteurs qui ont répondu par l'affirmative avaient d'ailleurs en vue différentes orientations concrètes pour cette spécialité. On se propose ici d'examiner ces débats internes à l'économie dite néo-classique. La difficulté qui guette l'entreprise tient à la signification flottante du mot "normatif" chez les différents auteurs. Ils l'ont appliqué, ce qui était naturel, aux différents idéaux en matière de rémunération et de partage - aux idéaux traditionnels, comme l'égalitarisme et l'utilitarisme, aussi bien qu'aux théories anglo-saxonnes récentes de la justice distributive. Mais ils ont également désigné comme normatifs les raisonnements sur le bien-être économique et l'efficacité des marchés dont la *welfare economics* fait son objet, les conditions abstraites qu'énoncent la théorie du choix social et les théories connexes, enfin, par une extension mal dominée, toutes les considérations qui sembleraient impliquer un jugement de valeur de la part de l'économiste. La question

---

\* Directeur de recherche au Centre National de la Recherche Scientifique, THEMA, Université de Cergy-Pontoise, 33 boulevard du Port, F-95000 Cergy.  
Tél: 0134256063. E-mail: mongin@u-cergy.fr

du normatif s'est ainsi fondue dans celles des évaluations morales et des prises de position personnelles. Faute de pouvoir éliminer immédiatement ces incertitudes sémantiques, on a choisi de passer en revue les écoles ou tendances les plus influentes. La comparaison de ces conceptions partielles devrait permettre de dégager les thèses qui font l'accord et celles qui sont sujettes à débat.

### **I- John Neville Keynes, le positivisme et le statut de l'économie normative**

Il ne semble pas que la distinction terminologique entre une forme positive et une forme normative de l'économie se rencontre avant la seconde moitié du XIX<sup>ème</sup> siècle. Certains ont cru la voir déjà mise en œuvre *conceptuellement* chez les économistes classiques. Pour d'autres interprètes, l'économie politique classique s'apparente encore à une conception de la loi naturelle, ce qui interdit absolument d'isoler le positif du normatif; et ceux qui, avec Elie Halévy (1901-1904), y voient une projection de la philosophie utilitariste ont un autre argument historique pour contester la pertinence de cette distinction. En tout état de cause, la formulation expresse en revient à John Neville Keynes, dans un passage demeuré célèbre de son traité, *The Scope and Method of Political Economy* (1<sup>ère</sup> éd., 1890; 4<sup>ème</sup> et dernière éd., 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 régulatrice, 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; un art, comme un ensemble de règles pour atteindre une fin donnée" (1917, p.34).

On distinguera donc entre une science positive de l'économie politique, qui se propose de découvrir les lois de son domaine, une "éthique de l'économie politique", qui veut formuler des idéaux économiques, enfin, un "art de l'économie politique" visant à fournir des règles d'action. 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 (ib., p.33).

Cette triple distinction est matérielle, en ce sens qu'elle indique les sous-disciplines de la science économique, et non pas seulement les points de vue qu'on serait susceptible d'adopter sur elle. De là vient que Keynes adopte une argumentation graduée, que l'on rencontrera souvent après lui: (i) il est *logiquement possible* de traiter les questions positives à part des questions normatives et des questions d'application; (ii) il est *méthodologiquement désirable* d'examiner systématiquement les premières indépendamment des secondes. La thèse (i) résulte de la différence, supposée

irrécusable, entre les propositions portant sur l'être (*is*) et les propositions portant sur le devoir-être (*ought*). Quant à la thèse (ii), elle est de type heuristique, et non logique. Il est indispensable de l'ajouter pour justifier un découpage matériel de la science en différentes spécialités. En mettant en avant ces thèses générales à propos de l'économie, John Neville Keynes s'opposait notamment à l'école historique allemande, qui, avec Knies et Roscher, entendait élaborer une science sociale à visée d'emblée éthique (c'est du moins ainsi qu'il la comprend).

Sans se confondre avec elle, la première thèse se rapproche de ce que la philosophie anglo-saxonne appelle *thèse de Hume*: celle-ci affirme, un peu plus précisément, 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 fameux du *Novum Organum*, justement rappelé par Keynes ("light-bringing, not fruit-bringing experiments are to be sought for"), où les interprètes lisent une recommandation formelle de cultiver la théorie pure: 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. Les deux thèses sont des lieux communs de la conception positiviste des sciences, dont il faut maintenant rappeler l'influence parmi les économistes, au-delà du cas particulier de 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. La tradition de Mill perdure au XX<sup>ème</sup> siècle, avec le Milton Friedman des *Essays in Positive Economics* (1953) ou le Richard Lipsey de *Introduction to Positive Economics* (1966). Ces auteurs reprennent l'idée d'une science économique "positive", clairement séparée des prises de position normatives aussi bien que des applications. Ils font à celles-ci une place importante, mais ils n'admettent pas véritablement qu'il doive exister une autre spécialité économique encore, consacrée aux questions normatives. C'est une attitude fréquente des positivistes, bien relevée par Kolakowski (1976), que de dévaloriser la valeur cognitive du discours sur les normes. Encore que ce ne soit pas toujours le cas, cette attitude peut s'accompagner de la conviction que les différends politiques sont de nature plus positive que normative. Friedman (1953, p.5-7) ne dit pas autre chose à propos de la politique économique: les antagonismes qui, dans ce domaine, traversent l'opinion, se dissiperaient dans une large mesure si les questions factuelles de l'inflation et du chômage étaient préalablement tranchées. On ne saurait exagérer l'influence que le positivisme a exercée sur la théorie économique, et les conceptions ambiantes s'en ressentent aujourd'hui encore fortement. Aux yeux de nombreux praticiens contemporains, les travaux normatifs relèvent d'un *no man's land* indécis aux marges de leur discipline, et leur intérêt ne va pas de soi.

Il est remarquable que, tout en s'inscrivant dans la tradition positiviste, John Neville Keynes n'ait pas raisonné ainsi: entre l'économie positive et l'art, ou économie appliquée, il plaçait une branche particulière de la discipline, qui est 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). Il est intéressant de mettre en regard de celle-ci la position - plus influente - de John Stuart Mill. L'auteur du *Système de Logique* (1843) affirme que "la méthode de l'éthique ne peut être différente de celle de l'art ou de la pratique en général" (V, 12, 1). Comme tout art procède d'un fin posée au départ dont il examine les moyens de réalisation, il faut indiquer la fin de cette forme d'art particulière qu'est la morale. Pour Mill, il ne peut s'agir que du bonheur universel (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'ils l'appréhendent indirectement, au travers de buts techniques subordonnés. La conception épistémologique de Mill (également exprimée dans l'essai de 1836 sur l'économie politique) s'oppose doublement à celle que défendra Keynes: non seulement elle ignore la distinction entre science normative et science appliquée, mais elle suppose finalement une théorie normative particulière, qui est une forme d'utilitarisme.

## **II - Robbins, Weber et la question des jugements de valeur**

Dans son *Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, (1ère éd., 1932; 2ème éd., 1935), Robbins ne se contente pas de reproduire le motif familier: les économistes peuvent et doivent séparer leur préoccupations normatives de la recherche des lois. Il va jusqu'à nier qu'il soit "logiquement possible" d'associer l'économie et l'éthique "autrement que par simple juxtaposition." (p.148). "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" (ib.). La démarcation entre les propositions de fait et celles qui énoncent des "évaluations et obligations" est censée mettre à part de l'éthique l'économie tout entière. Pour n'être pas tirée, la conclusion n'est pas moins implacable: il ne peut exister de spécialité économique consacrée aux questions normatives. En partant de la même prémisse d'apparence bénigne - une forme de la thèse de Hume - Robbins a obtenu une conclusion toute différente de celle de John Neville Keynes. Sans appartenir à cette école, il rejoint ici la position la plus radicale du positivisme en économie.

Robbins n'entend pas exclure tout engagement personnel de la part des économistes: il est loisible, il faut même souhaiter, dit-il, qu'ils ne laissent pas uniquement aux hommes politiques ou à l'opinion le soin de déterminer les fins qu'ils

prennent comme points de départ hypothétiques de leurs raisonnements. Dans un cas semblable, l'économiste *en tant que personne* se dissocie fonctionnellement de l'économiste *en tant qu'économiste*. Cette distinction envahira l'économie du bien-être ultérieure. Elle donne une forme en quelque sorte concrète à la thèse de séparation "par juxtaposition". Autre précision essentielle, il est bien entendu que l'économiste (néo-classique) prend en compte au moins certaines évaluations: celles des agents dont il étudie les conduites. Il faut donc ajouter que ce sont les évaluations *de l'économiste* qui excèdent le domaine de l'économie. En voici un exemple rudimentaire: un économiste étudie le marché du porc et se laisse aller à en désapprouver la consommation. Quant aux évaluations *des agents*, pour autant qu'elles soient reconnues comme telles, elles ne compromettront pas la rigueur scientifique de l'analyse où elles figurent (ib., p. 90).

On perçoit dans ces formulations l'écho d'une thèse célèbre de Max Weber. A propos de l'histoire, mais également de la sociologie et de l'économie, celui-ci avait affirmé la possibilité d'une "science axiologiquement neutre" dans un sens très voisin de celui 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 d'être un syndicaliste (1917, p.439). Dans un autre article qui commente plutôt le travail de l'historien, Weber avait affirmé que les sciences sociales réussissent à préserver leur "objectivité" alors même qu'elles s'occupent nécessairement de "valeurs" (1904). Très simples à saisir sur l'exemple du syndicaliste, ces affirmations renvoient toutes à la distinction abstraite du "jugement de valeur" (*Werturteil*) et du "rapport aux valeurs" (*Wertbeziehung*). Le premier concept s'entend au sens ordinaire d'une évaluation d'un état de choses, typiquement comme bon ou mauvais (ou peut-être, en termes relatifs, comme supérieur ou inférieur à un autre état de choses). Proprement wébérien, le second concept désigne un repérage, par le savant, des significations ou des fins immanentes par rapport auxquelles il comprendra l'action, l'œuvre, la séquence historique étudiées. Simultanément, le "rapport aux valeurs" désigne le moment où le savant porte à la conscience claire son *propre* point de vue évaluatif, qui orientera l'ensemble de la recherche, y compris la sélection du matériau empirique, et qui, de ce fait en constitue une limitation inéluctable. En séparant les valeurs, fins, objectifs (Weber et ses disciples ne sont pas soigneux dans ces distinctions) qu'il attribue à autrui et celles qu'il reconnaît pour siens, le savant préserve l'objectivité. Ce que les néo-classiques répéteront avec Robbins n'est qu'une application particulière de la *Wertbeziehung* aux préférences individuelles: l'économiste peut se rapporter à elles sans les endosser, en les traitant comme des objets.

Autant la distinction des plans, celui de l'observateur et celui du sujet d'étude, rassurait pleinement 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" se rencontre également chez Robbins. Reprenant sans le dire l'exemple même de Keynes, il écrivait brutalement: "Si nous sommes en désaccord à propos du caractère moral de l'intérêt, ... il n'y a pas place pour une discussion (*argument*)" (ib., p.150). L'économie et l'éthique ne se juxtaposent donc 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 la conclusion défaitiste que certains positivistes obtenaient autrement: les débats normatifs n'ont aucune valeur cognitive. Mais contrairement aux wébériens qui glissent dans le pathos, on a vu que les positivistes avaient tendance à minorer la gravité de cette conclusion, en arguant du fait supposé que les hommes ne diffèrent pas tant qu'il y paraît sur les fins de la société.

### **III- Les comparaisons interpersonnelles de satisfaction et la première économie du bien-être**

Les hypothèses de *comparaison interpersonnelle de satisfaction* constituent le terrain d'application le plus familier, en économie, des thèses méthodologiques précédentes. Aux yeux de Robbins, elles formaient l'exemple paradigmatique du jugement de valeur indésirable. La discussion que leur consacre l'*Essay* (1935, p.138-139) repose sur deux prémisses bien distinctes, d'une part, l'enchaînement désormais familier: *normatif, donc non scientifique*, d'autre part, cette idée bien particulière: les jugements portant sur les états psychiques d'autrui figurent du côté du normatif, et non du positif. Les comparaisons interpersonnelles, de satisfaction ou de tout autre effet subjectivement ressenti, seraient finalement de la même nature que les évaluations simples, comme celle de l'économiste qui déclarerait son hostilité à la consommation de porc. Que Robbins ait su influencer les économistes ou qu'il s'en soit uniquement fait l'interprète, son "argument" va jouer un rôle de premier plan dans la théorie économique à partir de 1920-1930. Ces années constituent un tournant. Antérieurement, toute l'analyse économique du "bien-être" (*welfare*) exigeait que l'on fit de telles comparaisons.

Les économistes ont longtemps emprunté leur notion de bien-être à l'utilitarisme. On sait que 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*

*principe*. Les exégètes débattent encore des significations variées que prend cette formule. En tout état de cause, l'interprétation qui s'en est dégagée progressivement, parmi les économistes du XIX<sup>ème</sup> siècle, est 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" - ne s'interprète plus nécessairement comme un indicateur de bien-être personnel.

Qu'un état de la société maximise la somme totale des indicateurs signifiait, dans l'esprit des économistes, que cet état était *le meilleur au point de vue adopté*, et non pas qu'il fallût *obligatoirement* le réaliser. Le benthamisme a une connotation déontologique accusée, qui n'a pas d'analogue chez ces auteurs. Ils ne prétendaient généralement pas traiter de toutes les causes possibles de la satisfaction ou du bien-être, mais seulement de leurs *causes économiques*, c'est à dire essentiellement, des quantités consommées de biens et de services (marchands ou publics), des quantités épargnées, du temps de travail effectué. Par une simplification supplémentaire, il leur arrivait souvent de rassembler tous les facteurs économiques en un seul: la richesse individuelle. Un résultat remarquable (déjà entrevu par Bentham) 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 esprits qu'elle a favorisé, vers le tournant du siècle, une assimilation abusive entre l'utilitarisme et l'égalitarisme. Mais les plus raisonnables parmi les économistes savaient que la restriction de leur analyse aux causes économiques interdisait de traiter comme *obligatoire* la réalisation de l'état égalitaire: le "théorème" précédent ne peut fournir, au mieux, qu'une indication.

La première économie du bien-être culmine avec l'ouvrage tardif de Pigou, *The Economics of Welfare* (1920). Celui-ci manifeste pleinement les deux tendances précédentes: un utilitarisme conçu d'abord comme une formule technique de calcul, partiellement dégagée des partis pris doctrinaux, et un égalitarisme très prononcé en matière de répartition du revenu. Il subsiste quelque chose de ces tendances dans l'analyse contemporaine. Pour préciser certaines de ses conclusions en matière de fiscalité, la théorie des finances publiques (voir Atkinson et Stiglitz, 1980) ne craint pas de revenir à la formule de la somme des utilités individuelles. L'idée qu'une égalisation du revenu (éventuellement proportionnelle à tel ou tel critère pertinent) augmenterait le bien-être global de la société imprègne les travaux de théorie économique des inégalités (voir Fleurbaey, 1996, ch. 5). L'influence de la première économie du bien-être se repère plus particulièrement dans les travaux appliqués.

Mathématiquement, la règle de la somme des indicateurs 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 10000£; 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 10000£. 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, (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 10000£.

L'analyse qui précède est devenue classique, grâce, notamment, aux éclaircissements apportés par Sen (1970 et 1982). Elle permet d'apprécier mieux la rupture qui s'est produite vers 1920-1930. Pour autant qu'elle s'appuyait techniquement sur la règle utilitariste de la somme, la première économie du bien-être s'est exposée à deux groupes d'objections distinctes, mais convergentes. La critique de Robbins porte spécifiquement sur (2). Non moins influentes, les objections suscitées par (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, comme Hicks, Allen, Samuelson, mèneront 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, en principe du moins, 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.

Même si les deux arguments diffèrent, le positivisme latent chez les économistes - qui se renforce, à partir de 1920, de l'influence puissante du Cercle de Vienne - était de nature à favoriser l'amalgame des deux critiques. Pareto avait synthétisé par avance les deux courants, puisque le *Manuel* conteste non seulement le cardinalisme, mais les comparaisons interpersonnelles, rejetées du côté de la "pseudo-science" (1909, p.68-70). Cette conjonction des forces a eu raison de la première économie du bien-être. Elle constitue aussi la configuration caractéristique de la seconde économie du bien-être.

#### IV- La seconde économie du bien-être et l'ordinalisme

On appelle *ordinalisme* la position qui récusé à la fois la cardinalité et la comparabilité, et ne connaît donc que des fonctions d'utilité ordinales, définies indépendamment les unes des autres. Celles-ci sont censées représenter les préférences des agents, c'est à dire leur aptitude à faire des choix - et non pas directement leur satisfaction ou leur bien-être. Comment, se demandera-t-on sans doute, peut-on 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 exclusivement à cette notion, dite *forte*, de supériorité parétienne, mais la théorie contemporaine en propose des variantes.) 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 qui lui soit supérieur au sens de Pareto. Puisque le critère comparatif ne tranche pas en situation de conflits d'intérêts, la propriété d'optimum de Pareto est à première vue compatible avec une *multiplicité* d'états qui la vérifient. Ainsi que Pareto l'avait entrevu, le critère et la notion d'optimalité qui l'accompagne s'appliquent à l'analyse de l'équilibre de concurrence parfaite. La théorie contemporaine met en relief les deux résultats suivants: tout équilibre général concurrentiel de l'économie est un optimum de Pareto ("premier théorème fondamental de l'économie du bien-être"); tout optimum de Pareto peut s'obtenir comme un équilibre général concurrentiel de l'économie, pourvu que l'on fixe convenablement la répartition des ressources initiales ("deuxième théorème fondamental de l'économie du bien-être"). La

proposition directe évoque la thèse de la main invisible chez Adam Smith et figure souvent dans l'argumentaire des économistes libéraux. Plus délicate, la proposition réciproque a motivé le socialisme de marché d'Oscar Lange, suivant lequel il serait possible de réaliser concrètement un objectif final de répartition en jouant à la fois sur les ressources distribuées aux agents et sur le bon fonctionnement du marché.

Les amplifications soit libérales, soit socialistes qu'ont suscitées les deux théorèmes impliquent manifestement des jugements de valeur et l'intrusion de l'économiste "en tant que personne". Plus délicate est la question de savoir comment les formuler d'une manière qui n'implique pas de jugements de valeur. On peut certes 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 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 lors qu'il donne une interprétation aux symboles contenus dans l'énoncé formel. Dans le cadre limité de l'ordinalisme, où le critère de Pareto est le seul moyen de comparaison autorisé entre les états, on peut la ramener à celle-ci: l'économiste accepte-t-il ou non le sous-entendu suivant lequel la supériorité au sens de Pareto exprime une notion de *meilleur*? Serait-il prêt à dire qu'il est *bon* que l'économie se trouve en un optimum de Pareto?

La question des jugements de valeur se pose pour l'ensemble des conclusions auxquelles est parvenue l'économie du bien-être ordinaliste, celle qui s'est intitulée "nouvelle économie du bien-être" pour bien marquer sa différence avec l'école de Pigou. On a vivement débattu cette question à propos des "critères de compensation" proposés par Hicks, Kaldor et Scitovsky dans les années trente, qui visaient à raffiner le classement parétien des états économiques. Dans le détail, la réponse dépendra du contexte précis d'énonciation, et elle peut conduire à une casuistique subtile, comme chez Little (1950). Mais on peut aussi tenter une réponse d'ensemble. Les ordinalistes ne s'intéressaient au critère de Pareto et, éventuellement, aux critères de compensation que parce qu'ils y voyaient une indication sur le *bien-être social économique* (cf. "economic social welfare", Bergson, 1938). Ils n'entendent prendre en compte le bien-être qu'"au point de vue économique": la restriction qu'envisageait l'économie du bien-être ancienne vaut encore pour la nouvelle. Sous cette réserve, leur notion sous-jacente du *bon* se confond avec celle de *bien-être*, ce qui est un jugement de valeur. En outre, ils supposent

constamment, sans le dire jamais aussi explicitement qu'ils le devraient, que le bien-être économique de l'individu croît en proportion directe de la satisfaction de ses préférences.

La conclusion se retrouve chez des critiques aussi différents que Little (1950) et Arrow (1951), et elle s'est finalement imposée en dépit de certaines dissidences: la "nouvelle économie du bien-être" n'échappe pas aux jugements de valeur. Les manuels de *welfare economics* aujourd'hui sont dominés par le point de vue de la seconde économie du bien-être (encore qu'on y rencontre, on l'a dit, quelques résurgences de la première). Comme Boadway et Bruce (1984), par exemple, les contemporains sont prêts à expliciter les jugements de valeur requis pour mener à bien leurs analyses du bien-être économique. Mais comment situer leur position par rapport aux interdits de Robbins et des positivistes? Au nom de l'ordinalisme, ils reprennent l'idée que les comparaisons interpersonnelles sont des jugements de valeur à éviter. Mais contre Robbins et le positivisme, ils croient possible de faire une science économique inspirée d'autres jugements de valeur mieux choisis, en quelque sorte. Tous les protagonistes auraient finalement accepté la proposition *conditionnelle*: s'il doit exister une économie normative, elle devra procéder de certains jugements de valeur portés par l'économiste lui-même, et non pas seulement observés ou reconnus. Admettant cela, les uns niaient qu'il dût y avoir une spécialité d'économie normative; les autres, pour qui l'existence de cette spécialité ne peut se discuter, acceptent certains jugements de valeur comme inévitables.

Comme Arrow (1963, p.37) l'avait déjà remarqué à propos des auteurs des années trente, le prix à payer par l'économie du bien-être peut sembler relativement faible. Lorsqu'elle se résume à l'utilisation du critère de Pareto, celle-ci suppose un jugement de valeur qui semble à la fois circonscrit et peu contraignant: une fois qu'on l'a aperçu, on ne pourrait pas s'y soustraire. La banalité séduisante du critère de Pareto vient de ce qu'il suppose l'unanimité des évaluations individuelles. Il semble alors découler du principe général voulant que la seule source des évaluations soit l'individu. Abraham Bergson (1938) le défendait d'ailleurs directement sous la forme d'un principe "individualiste". En outre, il semblerait que par une sorte de redoublement logiquement inévitable, un critère valable seulement pour des évaluations unanimes doive *lui-même* susciter l'approbation unanime. Certaines analyses ultérieures ont établi qu'il ne pouvait être probant à aussi peu de frais (voir là-dessus Mongin et d'Aspremont, 1999). Elles n'ont pas réussi à ébranler la confiance qu'il inspire aux économistes.

## **V- Sur la théorie du choix social et l'économie normative récente**

La critique de l'économie du bien-être débouche, historiquement et logiquement, sur un examen de la théorie du choix social, mais celui-ci excède les limites de cet

article. On rappellera seulement que la monographie célèbre d'Arrow, *Social Choice and Individual Values* (1951), jette en effet une lumière très vive sur les questions des comparaisons interpersonnelles et de l'unanimité parétienne, ainsi que, plus généralement, sur celles de la normativité en économie. On peut lire dans ce texte une justification sereine de la nécessité des jugements de valeur en général, ainsi qu'une approbation expresse de certains jugements de valeur en particulier. On peut même y lire, mais entre les lignes, une apologie indirecte de ceux qui ont été le plus régulièrement décriés: les jugements de comparaison interpersonnelle. Une telle lecture ne va pas de soi. Les spécialistes contemporains du choix social affirment généralement une thèse différente (présentée chez Fleurbaey, 1996, ch.1): grâce à la séparation du formalisme et des interprétations que permet la méthode axiomatique d'Arrow et de ses successeurs, il serait possible d'examiner l'effet des jugements de valeur sans les endosser soi-même. Cette thèse revient à étendre aux valeurs abstraites que la théorie prend pour objet d'étude le bénéfice de la *Wertbeziehung* wébérienne.

Il faudrait poursuivre l'enquête avec l'économie normative des années quatre-vingts, dont les sources conceptuelles sont la théorie de la justice de Rawls (1971) et le projet explicite, chez Kolm, Sen, Dworkin, Roemer et quelques-autres, de reformuler l'égalitarisme au niveau de raffinement théorique convenable. On peut ranger grossièrement ces théories de la justice distributive les unes sous le chef de la rémunération suivant les capacités, les autres sous celui de l'égalité des chances (voir Fleurbaey, 1996, et Roemer, 1996). L'objectif qu'elles visent n'est pas une égalité arithmétique des revenus. La nature de la variable à égaliser fait précisément l'objet d'une partie de la discussion, et l'égalité dont il s'agit est presque toujours entendue en un sens proportionnel, et non pas absolu. Si, donc, l'égalitarisme perdure chez les économistes, il est aujourd'hui bien éloigné de celui de Pigou. Non seulement il ne s'agit plus de le défendre sur une base utilitariste, mais les variables que l'on choisit pour décrire la situation économique des individus ne sont pas toujours des fonctions d'utilité. La nouvelle économie normative n'est pas une nouvelle "nouvelle économie du bien-être". Elle ne se préoccupe pas, comme celle-ci le faisait, d'une norme exclusive dont elle examinerait longuement les tenants et les aboutissants. Elle considère différents idéaux de la répartition pour les comparer, les relier, les classer. Elle pourrait être l'incarnation tardive de cette "éthique de l'économie politique" dont John Neville Keynes avait seulement fourni la définition, et la preuve tangible que Robbins avait tort de nier la possibilité logique d'une science normative. Une telle conclusion est de nature à heurter les préconceptions de la majorité des économistes. On ne peut la poser en toute sécurité sans avoir préalablement approfondi les questions philosophiquement les plus difficiles de cet article: l'idée de science normative est-elle compatible avec le fait de porter des jugements de valeur, ou faut-il s'en tenir à la résolution wébérienne par le "rapport aux

valeurs"? Les économistes n'auraient-ils pas souvent banni les évaluations parce qu'ils ne les distinguaient pas nettement des normes obligatoires? Les comparaisons interpersonnelles de satisfaction sont-elles aussi incertaines que ce qu'ils ont pu dire, et faut-il même les compter parmi les jugements de valeur plutôt que parmi les jugements de fait?

## BIBLIOGRAPHIE

ARROW (Kenneth), *Social Choice and Individual Values*, New Haven, Yale University Press, 1951 (2ème éd. révisée, 1963). Trad.fr. *Choix collectifs et préférences individuelles*, Paris, Calmann-Lévy, 1974.

ATKINSON (Anthony) et STIGLITZ (Joseph), *Lectures on Public Economics*, Londres, MacGraw Hill, 1980.

BERGSON (Abraham), "A Reformulation of Certain Aspects of Welfare Economics", *Quarterly Journal of Economics*, t. 52, 1938, p. 310-334.

BOADWAY (Robin) et BRUCE (Neil), *Welfare Economics*, Oxford, Blackwell, 1984.

DEBREU (Gérard), *Theory of Value*, New Haven, Yale University Press, 1959. Trad.fr. *Théorie de la valeur*, Paris, Dunod, 1984.

FLEURBAEY (Marc), *Théories économiques de la justice*, Paris, Economica, 1996.

FRIEDMAN (Milton), *Essays in Positive Economics*, Chicago, Chicago University Press, 1953.

HALEVY (Elie), *La formation du radicalisme philosophique*, 3 tomes, Paris, Félix Alcan, 1901-1904 (éd. révisée, Paris, P.U.F., 1995).

KEYNES (John Neville), *The Scope and Method of Political Economy*, 1890 (4ème éd., 1917). Kelley Reprints of Economic Classics, New York, 1963.

KOLAKOWSKI (Leslek), *La philosophie positiviste*, Paris, Denoël, 1974 (trad. du polonais).

LIPSEY (Richard), *An Introduction to Positive Economics*, Londres, Weidenfeld et Nicholson, 1966.

LITTLE (Ian), *A Critique of Welfare Economics*, Oxford, Oxford University Press, 1950 (2ème éd., 1957)

MILL (John Stuart), *A System of Logic*, Londres, Longman's Green, 1843 (7ème éd. révisée, 1868).

MONGIN (Philippe) & D'ASPREMONT (Claude), "Utility Theory and Ethics", in Barbera (Salvador), Hammond (Peter) & Seidl (Christian), *Handbook of Utility Theory*, t.1, Dordrecht, Kluwer, 1999.

MYRDAL (Gunnar), *Value in Social Theory*, Londres, 1958.

PARETO (Vilfredo), *Manuel d'économie politique*, 1909. (Réédition, Genève, Droz, 1966.)

PIGOU (Alfred), *The Economics of Welfare*, Londres, MacMillan, 1920.

RAWLS (John), *A Theory of Justice*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1971. Trad.fr. Paris, Seuil, 1987.

ROBBINS (Lionel), *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, Londres, MacMillan, 1932 (2ème éd. révisée 1935).

ROEMER (John), *Theories of Distributive Justice*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1996.

SEN (Amartya), *Collective Choice and Social Welfare*, San Francisco, Holden Day, 1970.

SEN (Amartya), *Choice, Welfare and Measurement*, Oxford, Blackwell, 1982.

WEBER (Max), *Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*, Tübingen, Mohr & Siebeck, 1922.  
(Trad. fr. partielle, *Essais sur la théorie de la science*, Paris, Plon, 1965.)