

NORMES ET JUGEMENTS DE VALEUR EN ÉCONOMIE NORMATIVE*

**Philippe MONGIN, Centre national de la recherche scientifique & Ecole des Hautes-Etudes Commerciales, 1 rue de la Libération, F-78350 Jouy-en-Josas.
Courriel: mongin@hec.fr**

RÉSUMÉ. Ce travail discute le statut de l'économie normative en isolant différentes conceptions que les économistes ont défendues à cet égard, conceptions qu'il rattache à deux courants philosophiques principaux: le positivisme dans ses multiples versions et la philosophie wébérienne des valeurs. Il défend la thèse que l'économiste ne peut pas éviter de porter lui-même des jugements de valeur sur le bien-être social, la justice distributive et la rationalité collective. Cette thèse s'oppose à l'affirmation wébérienne de neutralité axiologique que bon nombre d'économistes normatifs adoptent implicitement aujourd'hui.

ABSTRACT. This essay discusses the status of normative economics by identifying several conceptions that economists have entertained in this respect. It connects these conceptions with two main philosophical strands, i.e., positivism in its many variants and Weber's philosophy of values. The paper argues that economists cannot avoid making value judgments of their own about social welfare, distributive justice, and collective rationality. This conclusion runs counter to the Weberian claim of value-neutrality that today's normative economists often implicitly endorse.

Quand on parle d'une théorie "positive" en économie, on veut généralement dire qu'elle repose sur des jugements logiques et des jugements de fait, à l'exclusion de tout jugement de valeur qu'on pourrait vouloir lui attribuer. L'existence de théories positives en ce sens a fait l'objet de contestations vigoureuses: l'école historique allemande, le marxisme, la sociologie de la connaissance - chacun de ces courants, à la manière qui lui est propre, nie que la science sociale et l'économie en particulier puissent être "axiologiquement neutres", c'est-à-dire délivrées des jugements de valeur que le sociologue, l'historien, l'économiste sont eux-mêmes susceptibles de porter. Afin d'apprécier convenablement ce volet de la discussion, il faut prendre soin de *distinguer la scientifique et le positif*, qui n'est au fond que l'intention du scientifique, et non pas encore sa réalisation. La testabilité des théories économiques, leur intégration dans un ensemble systématique, le caractère progressif de leurs reformulations: une enquête sur

* Version révisée d'un article paru sous ce titre dans *Information sur les sciences sociales/Social Science Information*, vol. 34 (8), 1999, p. 521-553). L'auteur a reçu de l'éditeur l'autorisation de reprendre des passages ce texte; il le remercie de sa complaisance.

la scientificité de l'économie débouche inmanquablement sur ces questions spéciales et d'autres encore. Il n'y aurait pas lieu d'entrer dans les ramifications du "scientifique" si l'on ne s'était pas préalablement convaincu que, pour certaines de ses théories tout au moins, l'économie était une discipline "positive". En graduant les deux 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 interdiraient même de s'engager initialement dans la voie de la science. Ainsi présentée, la thèse est relativement facile à contester, mais pour restreindre le propos, on a choisi de ne pas la reprendre dans ce chapitre.

Le volet normatif de la distinction recouvre, en revanche, des enjeux subtils et d'une grande portée pour le fonctionnement interne de la discipline. Au sein 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 doive exister une branche de l'économie consacrée aux questions normatives; en outre, ceux qui répondent par l'affirmative conçoivent diversement l'orientation d'une telle branche. A ce point, la question des jugements de valeur domine la discussion. Pour le premier groupe, l'économie normative n'a de sens que si elle prend à son compte des jugements éthiques - ce sont des cas particuliers de jugements de valeur - relatifs au bien-être collectif et à la justice distributive. Le second groupe affirme au contraire que l'exigence de neutralité s'impose universellement et sans réserve à l'économiste. Dans ce bloc, quelques-uns refusent de concevoir une économie normative séparée, tandis que d'autres, les plus nombreux, acceptent de l'autonomiser. Pour ceux-là, l'économie normative se définit par l'étude qu'elle fait de certains jugements de valeur; mais ces jugements qu'elle examine, elle les prend comme des *données*, c'est-à-dire sans les approuver, ni les désapprouver, ni les mettre en concurrence avec les siens propres. Le conflit de cette dernière tendance avec la première mentionnée frappe d'autant plus qu'il ne porte pas sur les contenus. Les mêmes auteurs qui se divisent à propos de la neutralité de l'économie normative s'accordent à dire qu'elle étudie le bien-être collectif et la répartition équitable des ressources; sous l'influence des théories du choix social, ils ajouteraient sans doute la rationalité des décisions collectives. Qu'il soit possible d'aborder les mêmes questions à des points de vue aussi vivement contrastés, cela déconcertera l'observateur qui n'est pas rompu aux singularités de la discipline; c'est en outre une complication gênante pour l'utilisateur pratique. Tel est le débat préoccupant que l'on voudrait ici tout particulièrement arbitrer.

Pour le redire autrement, trois positions se dégagent une fois qu'on écarte les "hétérodoxes" de la discipline. (i) La première ne connaît qu'une branche de l'économie, la positive, dont le rôle est d'examiner des faits et d'établir des liaisons logiques. (ii) La deuxième connaît deux branches, la positive et la normative, qu'elle soumet toutes deux à

la même méthode, mais qu'elle distingue par leurs objets. Le rôle de l'économie normative serait d'étudier les jugements de valeur sur la collectivité à la manière même de l'économie positive, c'est-à-dire en tant qu'ils représentent des faits ou qu'ils figurent dans des relations logiques. (iii) La troisième position connaît deux branches et les distingue primordialement par leurs méthodes. Celles-ci diffèrent par l'absence, en économie positive, et la présence, en économie normative, de certains jugements de valeur, éventuellement de jugements éthiques, que porterait l'économiste lui-même. La conclusion vers laquelle on s'acheminera dans ce chapitre est que la première position n'est pas défendable, et que, des deux autres, la troisième rend mieux justice que la seconde non seulement à l'ambition, mais à la pratique, de l'économie normative.¹

On mettra en place les différentes positions en les situant dans l'histoire de l'économie normative et - beaucoup plus sommairement - de la philosophie. A cet égard, on a retenu seulement deux courants dont l'influence a compté singulièrement parmi les économistes du XX^e siècle: d'une part, la conception positiviste des sciences; d'autre part, la théorie wébérienne des valeurs. Quant aux transformations principales de l'économie normative, elles sont faciles à saisir rétrospectivement.² Elle existe sous la forme d'une spécialité depuis le début du XX^e siècle seulement. A cette époque, elle se donnait comme une "économie du bien-être", *welfare economics*, plus ou moins démarquée de l'utilitarisme du XIX^e siècle. Dans cette première phase de l'économie normative, les économistes ne craignent pas de porter des jugements de valeur, et ils ne font d'ailleurs aucun effort pour les organiser ou les classer. Pendant l'entre-deux guerres, l'économie du bien-être croule sous les objections, les unes de méthode, les autres strictement théoriques. Il en résulte une seconde école d'économie normative, dont l'intitulé annonce par lui-même le but: la "nouvelle économie du bien-être", *new welfare economics*. Rejetant les vestiges de l'utilitarisme, l'école prétend réédifier la théorie du bien-être économique sur la seule base de l'optimum de Pareto. Simultanément, elle projette de limiter au plus juste ses jugements de valeur. Suivant l'interprétation prédominante, ceux-ci tiendraient dans une courte liste d'engagements fondamentaux, parmi lesquels se trouve le principe de Pareto; suivant une autre interprétation, minoritaire, l'école ne prendrait à son compte aucune espèce d'engagement et le parétianisme serait une économie positive déguisée. C'est en relation avec la nouvelle économie du bien-être qu'apparaît pour la première fois le débat dont ce chapitre fait son objet principal.

¹ L'auteur a repris et perfectionné les mêmes conclusions dans un article plus technique ("Value Judgments and Value Neutrality in Economics", 2006a), qui étend l'examen à la thèse "hétérodoxe" voulant qu'il n'existe pas d'économie positive. Cet article distingue en outre deux variantes pour la réponse (iii) et défend la plus vigoureuse: les jugements de valeur que l'économiste est conduit à porter sont à la fois nombreux, difficiles à repérer, et souvent difficiles à séparer des jugements de fait qui lui importent le plus.

² Voir le résumé qu'en fait Mongin (2006b) et, pour de plus amples détails, Screpanti et Zamagni (1993, 8.3 et 10.2).

On peut considérer que la théorie du choix social représente un troisième avatar de l'économie normative. Ses liens avec les économies du bien-être antérieures peuvent sembler d'abord lointains, mais ils s'apparentent dans une certaine mesure à la généralisation logique. Grâce au point de vue abstrait, et même rigoureusement mathématique, qu'adoptent Arrow et ses successeurs, la théorie a fait ressortir, contre la nouvelle économie du bien-être, l'étroitesse de son parétianisme revendiqué, et contre l'ancienne, la fragilité de son utilitarisme diffus. Du théorème d'Arrow, on retient d'ordinaire l'idée que le principe de Pareto ne saurait former le tout de l'économie normative, que les comparaisons interpersonnelles d'utilité seraient inévitables, mais que rien n'oblige à leur donner la forme spéciale voulue par l'utilitarisme. Fleurbaey et Mongin (2005) ont révisé cette interprétation convenue du théorème d'impossibilité. Dans le présent chapitre, on ne veut ni la cautionner ni la contester, et l'on se demande seulement si les conclusions du théorème impliquent de porter des jugements de valeur et, le cas échéant, en quoi ceux-ci diffèrent des jugements de valeur qui caractérisent l'économie du bien-être. Une question du même genre se poserait pour les conceptions récentes de la justice distributive, dans lesquelles on a pu voir - *in statu nascendi* - comme un quatrième état de l'économie normative. Ces théories ont vu le jour en partie contre la théorie du choix social, en partie sous son influence, et l'on pourrait se demander comment elles modifient à leur tour la manière dont les économistes opèrent avec les jugements de valeur. Mais l'on ne cherchera pas à répondre ici à cette question parallèle à la précédente.

Les thèses du chapitre suivent non pas d'une démonstration philosophique abstraite, mais d'une réflexion proche de la discipline elle-même. En étudiant le principe de Pareto dans la "nouvelle économie du bien-être", puis la transition conceptuelle qui mène à la théorie du choix social, on voudrait accrédi-ter une conclusion positive et une conclusion normative de second ordre: d'une part, les économistes normatifs portent - c'est un *fait* - des jugements de valeur, d'autre part, il est conforme à la nature de leur spécialité - c'est une *évaluation* - qu'ils procèdent ainsi. La conclusion positive appelle une réserve: elle s'applique aux travaux qui ont changé le cours de l'économie normative, et non pas à sa production de "science normale", pour parler comme Kuhn; elle ne s'étend évidemment pas aux travaux de nature mathématique auxquels s'adonnent bon nombre des spécialistes actuels. La même étude joue le rôle de preuve pour la conclusion positive et pour la conclusion normative de second ordre, et l'on admettra volontiers que, dans le dernier cas, celle-ci ne puisse être logiquement décisive. On s'efforcera d'entraîner l'adhésion du lecteur en réexaminant, sous un angle inédit, le livre célèbre d'Arrow, *Social Choice and Individual Values* (1951). On montrera que l'ouvrage se présenterait tout autrement si l'auteur n'avait pas choisi d'assumer les jugements de valeur qu'il relie ensuite mathématiquement par le théorème d'impossibilité. Arrow lègue aux

théoriciens contemporains du choix social et de la justice distributive un modèle vigoureux d'économie normative qui est, simultanément, attentive aux développements logico-mathématiques et consciente de ses partis pris évaluatifs et même éthiques.

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 XIX^e siècle. Certains, comme Lionel Robbins (1935, p.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 imparfaitement 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 énoncés positifs et normatifs. 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 la 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* (1^e éd., 1890; 4^e 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 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, p.34). Une fois appliquée à l'économie, l'analyse produit les trois branches suivantes: (i) une science positive de l'économie politique, qui cherche à découvrir les lois économiques; (ii) une "éthique de l'économie politique", qui cherche à déterminer les idéaux économiques; (iii) 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 (ib., p.33).

Ces distinctions ne sont pas seulement formelles, en ce sens qu'elles indiqueraient seulement différents points de vue, mais aussi matérielles, en ce sens qu'elles séparent entre elles différentes spécialités de la science économique. De là provient, chez Keynes, une argumentation graduée qu'on rencontrera très souvent par la suite en méthodologie

économique: (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 questions positives indépendamment des autres. Le premier point résulte de la différence, supposément irrécusable, entre les énoncés portant sur l'être (*is*) et les énoncés portant sur le devoir-être (*ought*). Le second argument est de type heuristique, et non logique, et 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 généralités 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.³

Les deux thèses qu'on a veillé à distinguer sont traditionnelles. Sans se confondre tout à fait avec elle, la première se rapproche de celle que la philosophie anglo-saxonne a pris l'habitude de placer sous le patronage de Hume.⁴ Plus précisément qu'une distinction entre deux genres d'énoncés, la "thèse de Hume" affirme qu'on ne peut pas déduire une conclusion portant sur le devoir-être à partir de prémisses 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 Keynes⁵ ("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 maintenant rappeler l'influence parmi les économistes, au-delà du cas particulier de John Neville Keynes.

Dans sa version économique, le positivisme perdure au XX^e siècle, avec des représentants aussi éminents que le Milton Friedman des *Essays in Positive Economics* (1953) et des vulgarisateurs aussi talentueux que 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 une place considérable aux secondes, mais n'admettent pas facilement qu'il doive exister une autre spécialité de l'économie qui soit réservée aux premières. Leur classification est 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. Suivant une interprétation possible, ces objectifs n'auraient pas besoin d'une élaboration théorique *quelconque* des

³ C'est du moins ainsi que Keynes interprète les positions de l'école historique allemande. On les trouvera résumées dans le traité collectif de Béraud et Faccarello (2000, ch. XXVIII-XXIX).

⁴ A cause d'un passage désormais célèbre du *Traité de la nature humaine* (1739, III, 1).

⁵ Et d'autres économistes après lui, comme Pigou (1920).

évaluations et des prescriptions qui les fondent, parce qu'ils expriment des évidences universellement partagées. Suivant une autre interprétation, moins radicale, ils recevraient l'élaboration convenable *dans une discipline autre*, comme la philosophie sociale ou l'éthique. Dans l'un et l'autre cas, l'économie normative n'aurait pas lieu d'être. Cette conclusion caractéristique du positivisme économique a pesé sur la théorie néo-classique du XX^e siècle, et les conceptions d'aujourd'hui s'en ressentent fortement: aux yeux de nombreux économistes contemporains, les travaux normatifs sont d'un intérêt discutable et relèvent d'un *no man's land* aux confins sauvages 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, on a vu qu'il plaçait une branche supplémentaire, 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, donc, Keynes distinguait entre deux notions du théorique, l'une construite par différence avec la pratique, l'autre par différence avec l'application. La tradition positiviste en économie - et ailleurs, mais ce n'est pas le lieu de développer ce point - écrase une distinction sur l'autre. John Neville Keynes, dont les commentateurs sommaires font un parangon du positivisme, s'inscrit en fait comme un dissident dans cette lignée philosophique.

Keynes avait d'ailleurs conscience 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" (ib., p.32). Il est intéressant de mettre en regard de la sienne la position de John Stuart Mill, auquel on peut faire remonter l'origine du positivisme économique.⁶ 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" (V, 12, 1), ce qui le conduit 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, Mill se doit d'indiquer la fin de cette forme d'art particulière que serait la morale; or pour lui, il ne peut s'agir que du bonheur universel (V, 12, 6). Comme le bonheur constitue la fin lointaine de tous les autres arts, ils ne diffèrent de la morale que parce que celle-ci vise directement la fin suprême, alors qu'eux l'appréhendent au travers de leurs 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 ainsi deux fois à la position ultérieurement prise par Keynes. Non seulement elle efface la distinction entre la science normative et la science appliquée, mais elle suppose finalement qu'on adopte une théorie normative particulière, qui n'est autre que l'utilitarisme.

⁶ Auguste Comte ne peut certainement pas justifier de ce titre. Il était préoccupé d'établir des lois de l'évolution historique et, pour cette raison notamment, défavorable au principe d'une économie politique séparée. Gide et Rist (1913) vont même jusqu'à en faire l'ancêtre ignoré de l'école historique allemande.

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 (1^e éd., 1932; 2^e éd., 1935). La question avait été débattue parmi les Allemands et les Autrichiens à un niveau de généralité plus élevé. Lorsqu'ils la précisaient à la lumière d'une science sociale particulière, ils choisissaient le plus couramment 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 liaison avec la théorie néo-classique de l'époque. Au demeurant, *l'Essay* combine cette problématique d'origine continentale avec les thèmes hérités de la tradition britannique antérieure, ce qui a pour conséquence d'en obscurcir la primauté dans l'ouvrage.

Les économistes peuvent et doivent séparer leurs préoccupations normatives et la recherche des "généralisations". Après Keynes, Robbins reproduit ce motif familier, ainsi que les thèses de Hume et de Bacon qui lui conféraient sa charge philosophique. Il obtient cependant des conclusions différentes de celles de Keynes:

"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" (ib., p.148).

Ainsi, Robbins refuse l'existence d'une spécialité d'économie normative et, comme les positivistes qu'il rejoint à ce stade, ne veut connaître que l'opposition d'une économie théorique et d'une économie appliquée. Celle-ci consisterait à déterminer les moyens concrets d'atteindre des fins données de l'extérieur. Raisonnablement, Robbins ne veut pas interdire aux économistes toute forme d'engagement personnel: il est loisible, il faut même souhaiter, va-t-il jusqu'à dire, qu'ils n'abandonnent pas entièrement aux politiques le soin de déterminer les fins qu'ils prennent comme points de départ de leurs travaux. Mais chaque fois que l'économiste se risque à prendre position, il le fait, ajoute Robbins, *en tant que personne* et non plus *en tant qu'économiste*.

Le mot "logiquement" dans le passage précédent évoque la thèse de Hume, mais la conclusion dualiste déborde les possibilités que celle-ci autorise. Même si on la comprenait généreusement, de manière à couvrir les "évaluations" aussi bien que les "obligations", il ne s'ensuivrait pas que l'éthique doive se séparer de *l'économie tout*

entière. Comme chez Keynes, il pourrait exister une branche de l'économie légitimement consacrée aux évaluations et aux obligations - en particulier, à toutes celles qui relèvent du bien-être et de la juste répartition. En fait, c'est uniquement par une sorte d'automatisme que Robbins invoque la thèse de Hume. On achève de s'en convaincre dès qu'on précise le tracé de la frontière qu'il veut instaurer entre l'éthique et l'économie. Il lui faut intégrer le fait patent que le théoricien néo-classique prend en compte les évaluations des agents dont il étudie les conduites. Robbins doit donc préciser que ce sont les évaluations *de l'économiste* qui excèdent les confins de la discipline. Quant à celles *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" (ib., p. 90).

La thèse de Hume ne suffirait pas à fonder une distinction du genre désiré. Elle met en effet l'accent sur le choix du vocabulaire employé (comporte-t-il ou non le verbe "devoir" ou éventuellement des termes évaluatifs?) alors qu'en réalité, c'est la manière de l'utiliser qui importe exclusivement.

Le second passage, grâce auquel on proposera de comprendre le premier, fait directement écho à la thèse célèbre de Max Weber. Celui-ci avait affirmé la possibilité d'une science sociale "axiologiquement neutre": on peut, disait-il par exemple, 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 (1917, p. 439). Dans un autre article, qui s'adresse aux historiens plutôt qu'aux économistes ou sociologues, 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 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 signifier primordialement le repérage, par le savant, de fins immanentes aux entités qu'il étudie - Bismarck, le *Faust* de Goethe, le puritanisme protestant. Ces fins, que le savant n'attribue pas arbitrairement, dotent le comportement des entités en question d'une signification à découvrir; en d'autres termes, il lui faudra comprendre le capitalisme des puritains avant de prétendre l'expliquer par ses causes. Dans le même temps, et peut-être

confusément, l'expression wébérienne veut dire que le savant adopte certaines valeurs pour orienter son travail. Ce sont elles qui lui permettent d'isoler un objet d'étude empirique, de sélectionner les questions que soulève cet objet, de baliser la liste de réponses entre lesquelles il finira par se prononcer. Suivant cette acception de la *Wertbeziehung*, les valeurs sembleraient provenir du savant lui-même plutôt que des entités qu'il étudie. Que le "rapport aux valeurs" signifie une chose ou l'autre, Weber demande au savant de le porter au grand jour et de le soumettre à la critique explicite des pairs. C'est par ce moyen que les sciences sociales parviendront à distinguer les valeurs indissociables de leur propre fonctionnement et les autres, qui forment un résidu subjectif indésirable.

Robbins - et il sera suivi par toute une tradition méthodologique - applique une forme simplifiée de la *Wertbeziehung* à ce qu'on nomme aujourd'hui les préférences individuelles: l'économiste pourrait les étudier absolument comme des objets, sans approuver ni désapprouver les valeurs qu'elles expriment, mais en se limitant à constater ces valeurs. Au-delà de l'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 clairement l'articulation de l'une sur l'autre. Si l'économie normative n'a pas lieu d'exister comme spécialité séparée, c'est parce que l'économiste peut "se rapporter" aux *normes et évaluations générales* - celles du bien-être social, de la justice distributive, peut-être de la rationalité collective - exactement comme il "se rapporte" aux préférences des agents individuels. La distinction opératoire qui découle de ces considérations est celle, déjà évoquée, de l'économiste "en tant que personne" avec l'économiste "en tant qu'économiste". Elle est un emprunt de plus à Weber, qui l'avait formulée plus généralement à propos du savant (1904, p.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*)" (ib., p.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 et, strictement parlant, irrationnel, l'éthique. L'idée qu'il puisse exister des *sciences normatives* - ou, du

⁷ Commenté par Aron (1959) et repris par les auteurs d'un recueil récent (Mesure, 1998).

moins, l'idée qu'on puisse compter l'éthique parmi elles à côté de la logique et, peut-être, de l'esthétique - est étrangère au wébérisme dogmatisé de *l'Essay*.

A ce point, la philosophie des valeurs rejoint la conclusion défaitiste que le positivisme obtenait autrement: les débats normatifs n'ont aucun intérêt pour la connaissance. Mais contrairement aux wébériens, qui glissent dans le pathos, les positivistes ont tendance à minorer la gravité de la 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, Friedman (1953, p. 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 la théorie 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, en une affirmation différente, parce qu'elle est d'ordre factuel: les hommes porteraient des jugements de valeur identiques 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 satisfactions* 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, p.138-139).

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 comparaisons. Il faut prendre la mesure de ce conflit décisif. La présente section expose les principes de la première économie du bien-être, celle qui admettait les 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*. Il est douteux que la formule de Bentham soit très satisfaisante au point de vue de la thèse de Hume: son texte peut-être le plus célèbre, le début des *Principes* de 1789, paraît l'ignorer superbement. 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.⁹ En tout état de cause, l'interprétation qui s'est dégagée progressivement, chez certains économistes de la fin du XIX^e siècle ou du début du XX^e, 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 au tournant du siècle, que cet état était *le meilleur au point de vue adopté*, et non pas qu'il fallût *obligatoirement* le réaliser. La force déontologique de l'utilitarisme initial s'est atténuée dans la réinterprétation qu'en donnent les économistes ultérieurs. 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 communique 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 qu'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

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 conceptions en leur fournissant un langage philosophique.

⁹ Voir notamment Halévy (1901-1904) et Sigot (2001).

satisfaction à tel ou tel groupe de variables, toujours interprétées causalement. Cette restriction consentie de l'analyse à certaines causes atténuait nécessairement la force obligatoire des conclusions.

Un résultat remarquable (déjà entrevu par Bentham¹⁰) 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 XIX^e siècle et du début du XX^e 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. Des considérations qui se rajouteraient, par exemple relatives à l'efficacité productive et à l'information du législateur, interdiraient de tirer la conclusion; et même en l'absence de ces considérations pertinentes, elle suppose l'hypothèse contestable suivant laquelle tous les indicateurs sont identiques. En un mot, c'est le plus souvent sous une forme hypothétique, 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 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.¹¹ L'utilitarisme a besoin des comparaisons que permet d'effectuer un indicateur du second type, mais il veut en outre les transposer de l'individu isolé aux individus multiples, ce qui mène à l'hypothèse suivante. (2) Toutes les comparaisons de

¹⁰ Dans un passage des *Pannomial Fragments* que signalent Mongin (1995) et Sigot (2001).

¹¹ La comparaison du classement des candidats et de la température est en fait légèrement plus complexe; voir là-dessus Ellingsen (1994).

satisfaction qu'on peut effectuer à propos d'un même individu peuvent également s'effectuer 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 10000£. C'est sur des comparaisons de ce type que Pigou et son école s'appuyaient implicitement 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).¹² Elle permet d'apprécier mieux la rupture que connut l'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, mènèrent 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 laisseraient 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'était 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, et pour cette raison indésirable, d'un *jugement de valeur* supposé: les comparaisons interpersonnelles en formeraient un

¹² Le formalisme de Sen (1970, 1982) et des théoriciens du choix social ultérieurs, comme d'Aspremont (1985), permet de classer les différentes réponses qu'appellent ces deux questions indépendantes. Dans la grille finale, l'utilitarisme n'est plus qu'une configuration parmi les quatre possibles, décrite par la cardinalité et la comparabilité.

exemple de la pire espèce. Mais on rencontre aussi chez Pareto l'idée que les comparaisons interpersonnelles seraient à éviter pour la même raison, exactement, que les comparaisons intrapersonnelles de niveau, c'est-à-dire parce que l'économiste ne peut pas leur faire correspondre une expérience de choix possible. Il est significatif que le *Manuel* récuse les comparaisons interpersonnelles au motif qu'elles appartiendraient à la "pseudo-science" (par exemple, 1909, p. 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 exclue les comparaisons interpersonnelles sur une base ou sur une autre. Qu'elles soient métaphysiques ou qu'elles n'aient de signification qu'émotive, elles tombent dans tous les cas du mauvais côté de la démarcation entre science et non-science.

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 en substance 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.¹³ 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

¹³ La variante dite *faible*, celle qui 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 .

vue compatible avec une *multiplicité* d'états qui la vérifient; ils sont alors incomparables entre eux. Ainsi que Pareto l'avait déjà montré, le critère et la notion correspondante d'optimalité s'appliquent excellemment à l'analyse de l'équilibre de concurrence parfaite. Les manuels contemporains mettent particulièrement en valeur les deux résultats suivants: sous certaines hypothèses peu contraignantes, tout équilibre général concurrentiel de l'économie est un optimum de Pareto ("premier théorème fondamental de l'économie du bien-être"); sous des hypothèses plus restrictives, tout optimum de Pareto peut s'obtenir comme un équilibre général concurrentiel de l'économie, pourvu qu'on modifie convenablement les dotations initiales des agents ("deuxième théorème fondamental de l'économie du bien-être").

Les vulgarisateurs résument souvent les deux théorèmes en disant que, pris ensemble, ils indiquent une "équivalence" de l'équilibre concurrentiel et de l'optimalité parétienne.¹⁴ On recommandera d'abandonner cette expression commune parce qu'elle est équivoque et approximative. Les deux notions reliées, celle d'optimum de Pareto et d'équilibre concurrentiel, ne peuvent pas être mises en équivalence *quant aux significations* parce qu'elles font appel à des idées primitives différentes. La première ne suppose que des quantités physiques de biens et les évaluations individuelles de ces quantités; la seconde fait en outre jouer un rôle aux prix et aux dotations initiales. La liaison que les théorèmes opèrent est, comme l'écrivent les logiciens, *extensionnelle*: il se trouve que, sous les conditions indiquées, une configuration économique satisfaisant à l'un des concepts satisfait également à l'autre, alors même que les concepts diffèrent. En outre, même lorsqu'on la comprend ainsi, la liaison ne s'apparente pas réellement à une équivalence, puisque le premier théorème s'obtient sous des hypothèses plus faibles que le second. La propriété d'optimalité de l'équilibre concurrentiel découle presque immédiatement, alors que la réalisation d'un optimum de Pareto comme équilibre concurrentiel suppose que les préférences individuelles soient convexes.

Le premier théorème évoque la "main invisible" d'Adam Smith et des économistes libéraux, et il a préexisté de longue date, sous différentes formes vagues, à son énoncé actuel. Au cours de sa longue histoire, la difficulté persistante aura été de séparer conceptuellement l'équilibre de marché et la propriété d'optimalité qu'il vérifie: Walras amalgame les deux idées, et le célèbre Appendice de Pareto ne parvient toujours pas à les sérier complètement. La difficulté subsidiaire aura été de dégager les conditions les plus générales possible de sa validité. Pigou (1920) obtenait un genre de premier théorème à partir d'hypothèses qui évoquent l'utilitarisme. La "nouvelle économie du bien-être" a établi que le résultat pouvait se formuler entièrement dans le cadre ordinaliste.¹⁵ Le

¹⁴ Blaug (1980, p.145). Arrow lui-même glisse vers cette formule dans certains textes didactiques (repris dans les *Collected Papers*, tome 1).

¹⁵ Voir Bergson (1938), Lange (1942) et Graaff (1957). Les formulations de ces auteurs minimisent les postulats, mais supposent encore le langage marginaliste, - mathématiquement, celui des conditions de maximisation du premier ordre - dont se dispensent les formulations plus puissantes d'Arrow et de Debreu.

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, comportait deux pans entiers - d'une part, l'efficacité des marchés, d'autre part, l'équité de la répartition. Mais voilà qu'à ce point, le second théorème élargit de nouveau la perspective. 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 des biens et des services entre les agents. Alors, l'économiste "en tant qu'économiste" rentre en scène pour déterminer la répartition initiale qui produira l'objectif convenu, une fois que les prix se seront formés et que les échanges auront eu lieu sur les différents marchés. Cette utilisation du second théorème repose sur une variante d'après laquelle on peut obtenir la répartition désirée *en transférant seulement de la monnaie aux agents*.¹⁶ Sous la forme abstraite de l'énoncé précédent, le théorème ne présenterait pas d'intérêt pratique. En effet, il n'y a pas de sens à faire transiter par les prix l'accomplissement de l'idéal distributif s'il faut, comme préalable, réajuster les dotations initiales *de tous les biens et les services*. Dans un cas où le moyen est aussi complexe que la fin, il est évidemment préférable de la réaliser directement.

Alors que le premier théorème a renforcé l'argumentaire existant du libéralisme économique, le second – plus ou moins clairement formulé - a servi, chez Oskar Lange, la thèse nouvelle du "socialisme de marché": après avoir modifié la répartition du revenu, le "centre" confierait aux différents marchés le soin d'assurer la répartition finale des biens et des services. En décentralisant ainsi la réalisation des objectifs, le "centre" atténuerait l'autoritarisme du système planifié et le rapprocherait du système du marché libre. Dans l'esprit de Lange, les bénéficiaires devaient être non seulement les consommateurs, mais les dirigeants des unités productives, avec lesquels le "centre" entretiendrait des relations plus souples que dans les schémas planistes. De tels développements font déjà sortir de l'économie du bien-être et pénétrer sur le terrain limitrophe de la philosophie politique. Ils supposent en effet 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 double jugement, partagé par Lange et ses adversaires libéraux, comme Ludwig von Mises et Friedrich von Hayek, qu'une

¹⁶ Ou, pour le dire plus précisément: les dotations relatives au bien "numéraire" qui, dans la construction théorique, joue le rôle de la monnaie. Mas-Colell, Whinston et Green (1995) précisent mathématiquement cette variante.

allocation planifiée des biens et des services aux individus n'est ni praticable concrètement, ni désirable dans l'absolu. Au risque de resserrer excessivement la problématique, la section qui suit analysera les jugements de valeur de la "nouvelle économie du bien-être" en ignorant les résonances de cette controverse majeure.¹⁷

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

On peut présenter les résultats de l'économie du bien-être fondamentale comme de purs énoncés formels. Il en va ainsi dans la version axiomatique des deux théorèmes précédents que propose tardivement 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'intérieur d'une construction mathématique englobante et rigoureusement spécifiée. On peut donc négliger le fait que l'un des termes choisis ("optimum de Pareto", en l'occurrence) ait éventuellement une signification évaluative: ce n'est plus qu'un label arbitraire. Le point de vue axiomatique est certainement correct, mais 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 que secondairement une mathématique appliquée, et l'on peut s'attendre que cette étape ramène des évaluations en même temps que des jugements factuels. S'il en allait ainsi, la "nouvelle économie du bien-être" serait logée à la même enseigne que celle de Pigou, en dépit de l'élaboration mathématique supérieure dont elle a fait l'objet.

Comme le critère de Pareto offre le seul moyen de comparaison présenté dans les théorèmes, leur appréciation comme énoncés normatifs ou non dépend exclusivement du critère lui-même. Les économistes des années trente et quarante 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 alors du type suivant: "d'un point de vue économique, x apporte plus de bien-être social que y", ou

¹⁷ Un travail plus complet discuterait également les deux contributions suivantes de la "nouvelle économie du bien-être". Les "tests de compensation" proposé dans les années trente et quarante visaient à étendre le principe des comparaisons parétiennes sans rechuter dans les comparaisons interpersonnelles, ni commettre des jugements de valeur excessifs. Au vu des objections de Samuelson (1947) et d'Arrow (1951), perfectionnées par Chipman et Moore (1978), ils ne présentent plus qu'un intérêt historique. (Les articles d'origine sont rassemblés dans le recueil d'Arrow et Scitovsky, 1959.) Par ailleurs, les deux théorèmes de l'économie du bien-être ont donné lieu aux généralisations qui forment aujourd'hui le point de départ d'une sous-discipline particulière, l'économie publique. Les plus anciens de ces travaux portent sur les "taxes correctives" permettant de rétablir l'optimalité du marché concurrentiel en cas d'externalités. Les plus récents effectuent des comparaisons entre des états de l'économie dont aucun n'est un optimum; c'est la théorie dite "du second rang". Drèze (1995) donne un aperçu historique de ces développements.

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 commune de la philosophie des sciences contemporaine, 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 propositions 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 énoncés de propositions métaphysiques, qui ne sont manifestement pas de la même nature que les énoncés qu'on vient de donner. 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 mise au service d'une démarche globale visant à produire au moins des propositions testables, ou du moins des propositions regardées comme telles, en l'occurrence les prédictions de la statique comparative.¹⁸ Tel n'est pas le cas en économie du bien-être: les énoncés qui interprètent le critère de Pareto ne préparent aucunement la 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 factuel, donc le métaphysique, même si elle ne va pas encore au cœur philosophique de cette distinction.¹⁹

Le bien-être n'est pas identique au bien sans autre précision. Le statut des interprétations 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.²⁰ 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

¹⁸ Ainsi que Samuelson (1947) l'explique, celles-ci ne sont pas toutes testables, mais certaines d'entre elles le sont. Toutes supposent logiquement la proposition non testable sur l'équilibre que l'on vient d'énoncer.

¹⁹ L'article cité à la note 1 conclut que l'évaluatif et le factuel se différencient par un faisceau de conditions plutôt que par un critère en bonne et due forme.

²⁰ Wolfelsperger (2003) parvient à la même conclusion et conteste à juste titre l'interprétation strictement positive des énoncés parétiens par Archibald (1959).

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 moralité; il constitue un jugement de valeur, et même un jugement éthique, sans discussion possible. Les discussions réfléchies sur l'économie du bien-être tendent à identifier les autres prémisses à des jugements de valeur également.²¹

En dépit de certaines dissidences (Archibald, 1959), la conclusion s'est finalement imposée que la "nouvelle économie du bien-être" ne pouvait, pas plus que l'ancienne, échapper aux jugements de valeur, même si elle évitait cette classe particulière de jugements que constituent les comparaisons interpersonnelles de satisfaction. Arrow résume excellent l'état d'esprit qui imprègne l'école quand 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, p.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 critiques ultérieures 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 aux économistes, et ce n'est pas le lieu de les développer à nouveau.²² 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; elle s'en éloigne particulièrement quand la thèse wébérienne se pimente de la considération douloureuse de la "guerre des valeurs". La dominante de l'école suit en fait l'inspiration positiviste: les théoriciens raisonnables s'accorderaient à propos des principes normatifs élémentaires. Au niveau méta-théorique tout au moins, les économistes ne croient pas à la disparité des évaluations. Sans aucun doute, le fait que le principe de Pareto repose sur l'unanimité des évaluations individuelles entretient, par un redoublement mal analysé, la conviction qu'il doit *lui-même* susciter l'approbation unanime des théoriciens. Sur quoi s'entendrait-on avec les autres plus facilement que sur le préalable qu'il faille s'entendre avec eux?

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

La monographie de Kenneth Arrow, *Social Choice and Individual Values* (1951), jette une lumière très vive sur les questions des jugements de valeur et des comparaisons interpersonnelles. C'est sous cet angle qu'on veut la réexaminer, mais il faut pour cela commencer par en rappeler le formalisme, avec le fameux théorème d'impossibilité que celui-ci permet d'établir. La mathématique dont dépend tout le travail d'Arrow est celle

²¹ On en jugera par les analyses plus détaillées de Little (1950). Les commentaires qui ouvrent les manuels de Graff (1957), Feldman (1980), Boadway et Bruce (1984) vont dans le même sens.

²² Le lecteur peut se reporter à Mongin et d'Aspremont (1999).

des *relations binaires*, qu'il a le premier fait pénétrer en économie, après l'avoir découvert dans les cours du logicien Tarski. 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 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 ordinale 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 et l'exhaustivité des comparaisons qu'effectue la préférence.

Dans ce cadre mathématique très simple, mais nouveau pour l'époque, Arrow introduit la notion unificatrice de son livre: la "fonction de bien-être 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 qui soient compatibles avec les théories économiques ordinaires. 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 affirme qu'il n'y a pas de fonctionnelle 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 (1951, p. 59). Si l'on doit interpréter le théorème comme un résultat négatif, et non pas comme la dérivation d'une règle de choix social, 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*.

Suivant une première analyse, Arrow ne porterait pas lui-même de jugements de valeur: il se contenterait d'étudier "la cohérence de différents jugements de valeur relatifs aux modalités du choix social" (1963, p. 5). On peut tester cette analyse sur un des passages les plus importants du livre - le traitement qu'il réserve la "nouvelle économie du bien-être". Arrow la considère comme un échec dans toutes les versions qu'il en examine, y compris dans celle, la moins contraignante de toutes, qu'il identifie chez Abram Bergson (1938). Il n'a pas l'intention d'objecter la *présence* de jugements de valeur dans les conceptions de Bergson: 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 réfutation se fonde exclusivement sur le fait 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" (ib., p. 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 de théorie économique: que les indicateurs ordinaux croissent avec les quantités de biens consommés, cela ne constitue pas une restriction véritable à **U** (1963, p. 62-69).

Dans la première interprétation qui vient à l'esprit, Arrow éviterait de porter lui-même des jugements de valeur et s'en tiendrait à une pure étude logique de leurs

relations. La réfutation des conceptions évaluatives de Bergson et de la "nouvelle économie 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 adversaires d'Arrow ne sont pas tenus d'accepter ses conditions en l'absence d'une argumentation préalable. Des raisonnements *ad hominem* auraient peut-être pu faire l'affaire; or le livre n'en contient pas, et les seules raisons qui puissent forcer l'adversaire à se reconnaître dans la liste complète **U**, **I**, **O** et **D** sont celles-là même qui inclinent toute espèce de lecteur à les accepter: *ce sont les raisons 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.²³

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 l'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" (ib. p. 30-31). Arrow prend là clairement parti pour la deuxième interprétation de son travail contre la première. 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 (destinées à la collectivité). On le verra de même s'engager - mais cette fois, dans l'ensemble négativement - à propos des comparaisons interpersonnelles d'utilité. Comme Robbins et tant d'autres, Arrow pense que les comparaisons interpersonnelles reflètent des jugements de valeur (ib., p.11), et ceux-là, il est prêt à les déclarer "dénués de sens", quitte à sous-entendre ailleurs des conclusions moins virulentes. Le formalisme du théorème incorpore les thèses ordinalistes que les commentaires interprétatifs paraissent revendiquer.²⁴

On peut proposer une troisième interprétation encore pour *Social Choice and Individual Values*: elle étend les prises 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

²³ La question de justifier les conditions se resserre lorsqu'on admet que les économistes du bien-être recherchaient une extension totale et transitive du critère de Pareto et qu'ils souhaitaient donner le plus grand nombre d'applications possibles à cette extension inconnue. On peut alors leur attribuer **U** et **O** suivant un raisonnement *ad hominem*. Restent **D** et, surtout, **I**, dont Fleurbaey et Mongin (2005) font le centre du désaccord entre Arrow et l'économie du bien-être.

²⁴ La principale exception tient dans ce passage célèbre, qui semble annoncer la réhabilitation prochaine des comparaisons par la théorie ultérieure: "Si nous excluons les comparaisons interpersonnelles d'utilité, les seules méthodes qui permettent de passer des goûts individuels aux préférences sociales, et qui soient à la fois satisfaisantes et définies pour un grand domaine d'ensembles de préordres, sont ou bien dictatoriales ou bien imposées" (1951-1963, p. 59).

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 (ib., p. 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 un 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 se demandant 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 logique 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, un règle particulière de choix social ou, du moins, une famille de règles, et, d'autre part, un groupe de conditions abstraites. Cependant, les développements les plus abondants ont consisté à modifier non pas les conditions explicites d'Arrow, mais son cadre de définition même. La "fonctionnelle de bien-être social", qui remplace la fonction de bien-être social arrowienne chez Sen (1970, 1982) et ses successeurs²⁵ 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", qui formalise l'égalitarisme dans une conception proche de celle de Rawls. Ces développements supposent qu'il soit possible et sensé d'effectuer des comparaisons interpersonnelles d'utilité, et quelques-uns d'entre eux admettent la cardinalité des indicateurs individuels. L'ordinalisme a 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 mettre logiquement en rapport, à faire leur critique interne.

²⁵Voir notamment d'Aspremont (1985) et, pour les développements les plus récents, Bossert et Weymark (2004).

L'interprétation officielle de la théorie du choix social est bien celle-là: comme Arrow suivant la première des trois interprétations proposées, 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".²⁶ L'attitude évoquée ici s'apparente à la neutralité axiologique selon 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 rationalité de la préférence collective).

Mais pas plus qu'on ne l'a fait à propos d'Arrow, on ne peut s'en tenir là si l'on veut comprendre ses successeurs. Certes, ils sont nombreux ceux qui élaborent des calculs formels non interprétés et voudraient s'imposer la discipline "axiomatique" de faire tenir là tous leurs raisonnements. A ceux-là, on laissera le bénéfice de l'absence de jugements de valeur, s'il est vrai qu'ils y tiennent. Mais d'autres productions de la théorie du choix social s'apparentent visiblement à la "réfutation" de Bergson par Arrow: ils supposent une intervention directe du théoricien pour reconstruire les positions en présence. Il en est allé ainsi lorsque différents auteurs se sont efforcés d'arbitrer le débat provoqué par l'utilitarisme de Harsanyi.²⁷ En outre, certains travaux qui, selon la doctrine officielle, servent uniquement délimiter "la frontière du possible et de l'impossible" appellent en fait une interprétation différente: 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 produit nombre de résultats formels, Amartya Sen travaille couramment suivant ce modèle. Ses premiers travaux, dans les années 1970 et 1980, privilégient la résolution du "problème du choix social" par les "comparaisons interpersonnelles d'utilité". Sen ne conçoit pas qu'une règle de justice ne compare pas les bénéfices et les inconvénients qu'en retirent les parties. Il a donc non seulement étudié logiquement, mais endossé, le principe général de ces comparaisons. (Chez Sen, les comparaisons portent sur un concept englobant d'avantage individuel plutôt que sur le bien-être économique étroitement conçu. Une telle sémantique achève d'éloigner son travail de l'économie du bien-être, ancienne ou nouvelle, en contribuant à l'inscrire directement dans le champ de l'"éthique sociale".) Encore plus explicitement, lorsque Sen compare entre elles les diverses modalités des comparaisons interpersonnelles, il n'hésite pas à prendre position: on connaît ses franches objections contre l'utilitarisme et

²⁶ Hylland (1986, p. 57). Fleurbaey (1996, ch.1) défend une position semblable à propos de l'économie normative plus généralement.

²⁷ Mongin et d'Aspremont (1999) en font la synthèse et proposent leur propre solution.

son penchant nuancé pour l'égalitarisme à la manière de Rawls. Quant au "paradoxe du parétien libéral", qui amorce chez Sen une autre manière de concevoir l'économie normative, il est manifeste que son inventeur n'a pas voulu le limiter à une contradiction logique. Il l'a déporté vers un antagonisme de valeurs: d'une part, le respect par la société des préférences individuelles unanimes; d'autre part, la liberté qu'a chacun de réaliser ses préférences lorsqu'elles sont strictement personnelles. Sans imposer une réponse définitive, Sen incline vers l'affaiblissement du premier principe et la préservation intégrale du second.²⁸ En bref, il est impossible de réduire son apport au formalisme - d'ailleurs souvent limité, comme dans le dernier cas - de ses théorèmes. Il serait à peine moins sommaire de prétendre séparer, chez lui, les évaluations de la "personne" et les conclusions du "savant". Les parties neuves de son travail proviennent justement de ce qu'il a permis à la "personne" d'évaluer les conditions agencées par le "savant", et au "savant" de systématiser les partis pris de la "personne".

Il faudrait poursuivre l'enquête en examinant les conceptions nouvelles de la justice distributive, justement représentées par le dernier Sen, qui se rangent sous la bannière d'un égalitarisme approfondi. Outre l'acceptation préliminaire de l'égalité comme valeur formelle, des jugements de valeur interviennent quand les auteurs de ces conceptions veulent lui donner un contenu déterminé.²⁹ En analysant ce quatrième état de l'économie normative, on conclurait que les idées de "neutralité axiologique" et de "rapport aux valeurs" perdurent dans le discours méta-théorique, mais s'accordent aussi mal que possible à la nature des raisonnements et à l'intérêt des conclusions.

7. CONCLUSIONS

Quoique limité dans le temps et le choix des sujets, l'échantillon réuni dans ce chapitre aura servi à dégager des thèses courantes à propos de l'économie normative et d'en mener jusqu'à un certain point l'évaluation philosophique.

1) *Les énoncés positifs et normatifs seraient logiquement de nature différente.* La "thèse de Hume" et ses variantes diffuses, comme celle-ci, ne jouent pas dans la discussion philosophique le rôle que les économistes comme Keynes et Robbins ont cru possible de leur attribuer. Pour commencer à dégager les particularités de l'économie positive, il faut au minimum adjoindre la "thèse de Bacon" à la "thèse de Hume", et pour approfondir le statut de l'économie normative, il faut, comme on l'a fait dans ce chapitre, déporter l'analyse du terrain logico-linguistique où elle se tient vers une autre question:

²⁸ Conçu par Sen (1970, ch.6), le paradoxe est souvent repris; voir notamment Gaertner, Pattanaik et Suzumura (1992).

²⁹ Dans un article significativement intitulé "Equality of What?" (1980), Sen affirme en substance que la norme formelle de l'égalité va de soi, la vraie question étant d'identifier les quantités à égaliser. Fleurbaey (1995) commente cette question en exploitant la distinction de deux grands courants, celui de l'égalité des chances et celui de la rémunération suivant les capacités.

quel est le point de vue adopté par le théoricien qui emploie le vocabulaire normatif? C'est la question même des jugements de valeur.

2) *L'économiste pourrait rester neutre alors qu'il traite d'évaluations et d'obligations.* Cette "thèse de Weber" apparaît largement partagée dès lors qu'elle s'énonce nettement, avec Robbins une première fois, avec certains théoriciens du choix social une seconde fois. 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 de la neutralité soit méthodologiquement souhaitable en économie normative. On peut aller plus loin et contester la thèse elle-même, en arguant du fait que la neutralité devient impraticable dès lors que les valeurs étudiées ne sont plus celles d'agents individuels, objectivés dans un modèle, mais des valeurs générales, notamment des valeurs éthiques, sur lesquelles, au cours d'une conversation ordinaire, on prendrait parti dans le temps même qu'on les examinerait. Dans le présent travail, on n'a pas voulu trancher entre ces deux manières très différentes de douter de la thèse wébérienne initiale. La position implicite d'Arrow tire vers la première interprétation plutôt que vers la seconde. En tout état de cause, cette position est contraignante déjà, car elle force à rejeter l'idée purement formalisante que les successeurs d'Arrow donnent souvent de l'économie normative. C'est une conclusion négative qu'on a reprise ici.³⁰

3) *Les comparaisons interpersonnelles de satisfaction ou d'avantage constitueraient par elles-mêmes des jugements de valeur.* Cette "thèse de Robbins" est assez largement partagée par les auteurs qui récusent ces comparaisons et ceux qui acceptent de les prendre en compte.³¹ Les économistes du bien-être, comme Little (1950), qui en font des jugements hybrides entre le fait et la valeur, sont relativement minoritaires. On n'a pas discuté cette thèse, alors qu'elle a certainement influencé les positions prises à l'égard des jugements de valeur en général. En sens inverse, si les comparaisons interpersonnelles ont perdu de leur charge inquiétante aux yeux des contemporains, c'est parce qu'ils croient souvent se conformer à la "neutralité axiologique": il leur serait loisible de prendre objectivement les comparaisons comme ils prendraient n'importe quelle autre prise de position. L'interdit jeté naguère par Robbins et la "nouvelle économie du bien-être" demeure toutefois sous la forme atténuée d'un soupçon.³²

Il reste finalement à comprendre pourquoi les économistes rechignent à admettre l'idée qu'ils portent des jugements de valeur, alors même qu'ils le font si souvent. Une réponse complète à cette question éloignerait du propos circonscrit de ce chapitre, mais il suggère au moins déjà quelques hypothèses explicatives. Outre le rôle perturbateur

³⁰ L'article cité dans la note 1 va plus loin dans la contestation de la neutralité.

³¹ Comme Arrow (1984, chap.8) dans certains écrits tardifs.

³² 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).

qu'ont joué les comparaisons interpersonnelles, ou plus exactement la façon dont elles ont été perçues, il semblerait que les économistes n'aient pas intégré les deux distinctions philosophiques suivantes. D'une part, on rencontre sous leur plume des formulations directement héritées du positivisme logique, lesquelles identifient - pour les rejeter ensemble - *les affirmations métaphysiques et les jugements de valeur*. Contre cet amalgame, on a souligné 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, les économistes ont cessé à partir d'un certain moment de séparer conceptuellement *les évaluations et les obligations*. Ce n'est pas que, ici encore, la distinction soit commode à formuler.³³ Mais elle a une portée immédiate qu'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 contemporain ne conçoit pas qu'il puisse énoncer d'obligations authentiques, il en vient à se défier de la moindre prise de position qu'il adopterait. Malgré ses faiblesses conceptuelles, l'économie du bien-être maîtrisait la distinction qu'on tend aujourd'hui à négliger. Elle considérait ses évaluations comme rigoureusement conditionnelles et ne se méprenait donc pas sur les obligations que celles-ci étaient susceptibles de fonder. Si x est meilleur que y *d'un point de vue économique*, on ne peut envisager de défendre une obligation de réaliser x de préférence à y que si les considérations non-économiques pèsent de la même manière en x et y. La clause *ceteris paribus* a pour effet de réduire à peu de chose le contenu obligatoire de l'économie normative. Ainsi, les économistes du bien-être savaient rendre leurs évaluations - parétienne notamment - logiquement compatibles avec l'absence d'obligations afférentes. Quand la philosophie naturaliste des "causes économiques" latente dans cette conception régresse ou disparaît, sous l'influence encore une fois du positivisme logique, les évaluations et les obligations s'entremêlent dans une unique idée du "normatif", et les réticences que suscitent les secondes débordent sur les premières.³⁴

On rencontre une autre appréhension commune 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 d'entrée de jeu que l'économie positive était hors de cause. Les développements qui ont suivi sont cohérents avec cette hypothèse: 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. Un travail plus systématique sur les jugements de valeur doit englober les deux branches simultanément, et donc aussi le point de vue "hétérodoxe" voulant qu'il n'existe pas d'économie positive séparée.

³³ Voir à ce sujet les réserves d'Ogien (1996).

³⁴ On confrontera cette analyse et celle, assez différente, que Wolfelsperger (2001) fait des obligations dans l'économie du bien-être parétienne.

BIBLIOGRAPHIE

ARON, R. (1959), *Introduction à M. WEBER, Le savant et le politique*, Paris, Plon (et rééd. 10/18, 1963).

ARCHIBALD, G.C. (1959), "Welfare Economics, Ethics, and Essentialism", *Economica*, 26, 316-327.

ARROW, K.J. (1951), *Social Choice and Individual Values*, New Haven, Yale University Press (2e éd. révisée, 1963).

ARROW, K.J. (1984), *Social Choice and Justice (Collected Papers, 1)*, Oxford, Blackwell.

ARROW, K.J. et T. SCITOVSKY (sous la dir. de) (1969), *Readings in Welfare Economics*, Londres, George Allen and Unwin.

d'ASPREMONT, C. (1985), "Axioms of Social Choice Theory", dans L. HURWICZ, D. SCHMEIDLER et H. SONNENSCHNEIN, *Social Goals and Social Organization. Essays in Memory of Elisha Pazner*, Cambridge, Cambridge University Press.

BENTHAM, J. (1789), *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*. Rééd., New York, Hafner Press, 1948.

BERAUD, A. et G. FACCARELLO (sous la dir. de) (2000), *Nouvelle histoire de la pensée économique*, t. 3, Paris, La Découverte.

BLAUG, M. (1980), *The Methodology of Economics*, Cambridge, Cambridge University Press.

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

BOADWAY, R. et N. BRUCE (1984), *Welfare Economics*, Oxford, Blackwell.

BOSSERT, W. et J. WEYMARK (2004), "Utility in Social Choice" dans S. BARBERÀ, P. HAMMOND et C. SEIDL, *Handbook of Utility Theory*, t. 2. Dordrecht, Kluwer.

CHIPMAN, J.S. and J. MOORE (1978), "The New Welfare Economics 1939-1974", *International Economic Review*, 19, 547-584.

DEBREU, G. (1959), *Theory of Value*. New Haven, Yale University Press, Cowles Foundations Monographs.

DE GRAAFF, J. de V. (1957), *Theoretical Welfare Economics*, Cambridge, Cambridge University Press.

DRÈZE, J.H. (1995), "Forty Years of Public Economics: A Personal Perspective", *Journal of Economic Perspectives*, 9, 111-130.

ELLINGSEN, T. (1994), "Cardinal Utility: History of Hedonimetry", dans M. ALLAIS et O. HAGEN, *Cardinalism*, Dordrecht, Kluwer.

FELDMAN, A.M. (1980), *Welfare Economics and Social Choice Theory*, Boston, 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.

FLEURBAEY, M. et P. MONGIN (2005), "The News of the Death of Welfare Economics is Greatly Exaggerated", *Social Choice and Welfare*, 25, p. 381-418.

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

GAERTNER, W., K.P. PATTANAIK, et K. SUZUMURA (1992), "Individual Rights Revisited", *Economica*, 59, 161-177.

GIDE, C. et C. RIST (1909), *Histoire des doctrines économiques*, Paris, Sirey (2e éd., 1913).

HALÉVY, E. (1901-1904), *La formation du radicalisme philosophique*, 3 t. Paris, Félix Alcan, 1901-1904. Ed. critique révisée, Paris, P.U.F., 1995.

HUME, D. (1739), *A Treatise on Human Nature*. Rééd. par L.A. Selby-Bridge, 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, *Foundations of Social Choice Theory*, Cambridge: Cambridge University Press.

KEYNES, J.N. (1890), *The Scope and Method of Political Economy*, 1890 (4e éd., 1917). Rééd., New York, Kelley Reprints of Economic Classics, 1963.

KOLM, S. (1972), *Justice et équité*, Paris, CNRS.

LANGE, O. (1942), "The Foundations of Welfare Economics", *Econometrica*, 10, 215-228.

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

MAS-COLELL, A., M.WHINSTON, et J. GREEN (1995), *Microeconomic Theory*, Oxford, Oxford University Press.

MESURE, S. (sous la dir. de) (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*. Rééd. dans E. NAGEL, *John Stuart Mill's Philosophy of Scientific Methods*, New York, Hafner Press, 1974.

MILL, J.S. (1843), *A System of Logic*, Londres, Longman's Green (8e éd. rév., 1881).

MONGIN, P. (1995), "L'utilitarisme originel et le développement de la théorie économique". Postface à l'éd. nouvelle de HALÉVY (1901-1904), t. III, Paris, Presses Universitaires de France.

MONGIN, P. (2006a), "Value Judgments and Value Neutrality in Economics", *Economica*, 72, p.257-286.

MONGIN, P. (2006b) "A Concept of Progress for Normative Economics", *Economics and Philosophy*, 22, p. 19-54.

MONGIN, P. et C. D'ASPREMONT (1999), "Utility Theory and Ethics", dans S. BARBERÀ, P. HAMMOND et C. SEIDL, *Handbook of Utility Theory*, t. 1, Dordrecht: Kluwer.

OGIEN, R. (1996), "Normes et valeurs", dans M. CANTO-SPERBER, *Dictionnaire d'éthique et de philosophie morale*, Paris, Presses Universitaires de France.

PARETO, V. (1909), *Manuel d'économie politique*. Rééd., Genève, Droz, 1966.

PIGOU, A. (1920), *The Economics of Welfare*, Londres, MacMillan. Trad. fr. partielle in G.H. BOUSQUET, *A.C. Pigou*, Paris, Dalloz, Collection des grands économistes, 1958.

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

SAMUELSON, P. (1947), *Foundations of Economic Analysis*, Cambridge, Mass., Harvard University Press. Rééd., New York, Atheneum, 1976.

SCREPANTI, E. et S. ZAMAGNI (1993), *An Outline of the History of Economic Thought*, Oxford, Oxford University Press.

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

SEN, A. (1980), "Equality of What?" (Tanner Lectures on Human Values). Repris dans A. SEN, *Inequality Reexamined*, Cambridge, Cambridge University Press, 1992.

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

SIGOT, N. (2001), *Bentham et l'économie. Une histoire d'utilité*, Paris, Economica.

WEBER, M. (1922), *Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*, Tübingen, Mohr & Siebeck, 1922. Trad. fr. partielle et éd. commentée de J. Freund, *Essais sur la théorie de la science*, Paris, Plon, 1965.

WOLFELSPERGER, A. (2001), "Comment peut-on être parétien? L'économie du bien-être, de l'utilitarisme au libéralisme?", *Revue de philosophie économique*, 3, p. 5-33.

WOLFELSPERGER, A. (2003), "Les ambiguïtés de l'économie du bien-être", dans A. LEROUX et P. LIVET, *Leçons de philosophie économique*, t. 2, Paris, Economica.