

LE "POSITIF" ET LE "NORMATIF" EN ECONOMIE

Les économistes distinguent couramment deux manières de pratiquer leur discipline, soit au point de vue *positif*, soit au point de vue *normatif*, mais il n'est pas courant qu'ils livrent la clef de leur classification. Tout en l'analysant, on tentera d'expliquer pourquoi elle demeure problématique aux yeux de ceux-là mêmes qui la pratiquent.

Les mots "positif" et "normatif" pénètrent la discipline économique à la fin du XIX^e siècle, sous la plume du logicien John Neville Keynes: "On peut définir une science positive comme un ensemble de connaissances systématiques portant sur ce qui est; une science normative ou régulatrice, comme un ensemble de connaissances systématique relatif aux critères de ce qui doit être, et traitant donc de l'idéal par opposition au réel; un art, comme un ensemble de règles pour atteindre une fin donnée". Le découpage abstrait produit trois branches que Keynes nomme, respectivement, "science positive", "éthique", "art de l'économie politique". Ainsi, la première étudiera le niveau des taux d'intérêt qui s'établit sur le marché; la seconde fixera ce qu'est le niveau équitable, par opposition à celui de l'usure; quant à la troisième, elle recherchera les moyens d'action qui permettent à l'Etat de réaliser le taux d'intérêt équitable. L'idée que l'économie comporte trois branches reste dans l'ensemble admise, la dernière correspondant à ce qu'on appelle dorénavant l'"économie appliquée". On retrouve de même facilement l'idée que l'économie positive privilégie l'étude des marchés livrés à eux-mêmes, tandis que l'économie normative s'adresserait à l'Etat, conçu comme un acteur en retrait, susceptible de rectifier les injustices ou les inefficacités que les marchés laissent naturellement advenir. De fait, l'économie normative contemporaine demeure une propédeutique abstraite à l'économie *publique*, suivant le modèle élaboré par les néo-classiques il y a près d'un siècle.

Quoique descriptivement correcte, la classification de Keynes est mal fondée, car la deuxième branche n'énonce pas d'*obligations*, mais seulement des *évaluations*, qui se présentent en outre sur un mode *relatif* et *circonscrit*. Voici une proposition caractéristique: compte tenu de l'état des technologies et des marchés, il vaut mieux instaurer des quotas globaux d'émission de CO², accompagnés d'un système de permis d'émissions négociables, que de taxer les entreprises en fonction des quantités émises. La proposition ne s'énonce pas avec le verbe "devoir", mais avec le verbe "être" ("il vaut mieux" équivaut à "il est préférable"). Elle ne formule pas un idéal, un meilleur absolu, mais compare, sous le rapport du bien, deux termes seulement, tout en restreignant la comparaison à l'aide de certaines hypothèses factuelles. Les économistes ont obscurément senti que la définition précédente ne convenait pas, et à partir de l'entre-deux-guerres, sous l'influence de Lionel Robbins, ils ont privilégié le système de référence tout différent des *jugements de fait* et des *jugements de valeur*. Cette distinction

wébérienne, et non pas la distinction humienne de l'être et du devoir-être, fonderait la séparation du discours positif et du discours normatif. Quant aux applications, elle se situe à l'articulation des deux: elles supposent des jugements de valeur ("il est préférable de diminuer les émissions totales de CO²") aussi bien que des lois et des principes (c'est en effet la micro-économie ordinaire qui permet de comparer les conséquences respectives des taxes et des quotas).

L'analyse qui précède emporterait la conviction si elle ne s'était accompagnée d'un malentendu pénible. Beaucoup d'économistes ont superposé à la distinction logique des deux jugements un genre de *hiérarchie cognitive*: alors que les premiers sont le point de départ de la science, les seconds échapperaient à tout traitement scientifique, voire même rationnel. Ils relèveraient des préférences personnelles, dont on ne saurait débattre sérieusement – *de gustibus non disputandum*. Tenant pour acquise l'identité des valeurs et des goûts, Robbins évince la branche normative pour ne garder que la positive, l'appliquée tombant alors tout entière dans son orbite. Naturellement, Robbins ne veut pas nier pas que des jugements de valeur soient nécessaires à l'économiste. Ce qu'il lui refuse est le droit de les endosser ou de les contester et, plus généralement, d'en traiter à l'intérieur de sa discipline: ils devraient jouer le même rôle que les données techniques dont l'économie de la production a besoin, mais qu'elle se garde d'examiner.

Les économistes ne se réclament plus si volontiers de cette conception *neutraliste*, mais elle les a tellement influencés que l'essor de la branche normative s'en ressent aujourd'hui encore. Grâce à l'apport de la théorie du choix social, fondée par Arrow en 1951, grâce aux perfectionnements réguliers de l'économie publique, grâce, enfin, au dialogue que les écoles philosophiques américaines entretiennent, depuis la *Théorie de la justice* (1971) de John Rawls, avec les deux développements précédents, l'économie normative contemporaine a repris, en l'enrichissant, le questionnement traditionnel sur l'efficacité des marchés et la correction par l'Etat des injustices distributives. L'épistémologie convenue des économistes met ces travaux notables en porte-à-faux. Il semble que la discipline aurait tout à gagner si elle combinait franchement les deux traditions dont elle est l'héritière indécise: avec Keynes, elle accepterait le découpage en trois parties; avec Robbins, elle le fonderait sur une distinction logique des deux classes de jugements. La réconciliation demanderait que les économistes renoncent à traiter les jugements de valeur comme s'ils n'étaient que des paramètres externes et qu'ils en fassent l'objet d'affirmations explicites et argumentées; autrement dit, qu'ils endossent pleinement le projet de construire une "science normative" de l'efficacité, de la justice et de la rationalité collective.