

Université de Montréal

**Efficienc e et normativité: examen de la légitimité de l'utilisation de la notion d'efficienc e
économique pour l'évaluation de politiques publiques**

par François Letourneux

Département de philosophie, Faculté des arts et des sciences

Mémoire présenté en vue de l'obtention du grade de M.A. en philosophie option recherche
avec un mémoire long

Décembre 2015

©François Letourneux, 2015

Résumé : Ce texte a pour but de montrer que l'efficacité telle qu'utilisée par les économistes dans le cadre de recommandations de politiques publiques suppose toujours l'adoption de certains critères moraux. Je voudrai d'abord montrer que les recommandations des économistes en matière de politiques publiques ont déjà été identifiées aux recommandations de l'utilitarisme. Plusieurs économistes ont voulu abstraire leur science de toute discussion morale au XX^e siècle. Cette séparation entre faits et valeur s'est soldée par l'apparition de l'efficacité de Pareto, grandement utilisée dans le cadre de l'économie du bien-être. Cependant, cette utilisation de l'efficacité suppose à la fois qu'il est moralement désirable d'améliorer le bien-être des individus et que ce bien-être peut être évalué en termes de satisfaction des préférences, ce qui constitue un jugement de nature éthique et morale qui ne peut être fait seulement à partir de faits scientifiques. L'efficacité ne peut plutôt être utilisée de manière non moralement discutable seulement si l'on examine au préalable les objectifs sociaux que l'utilisation de cette mesure présuppose. D'un point de vue scientifique, l'économiste qui veut utiliser une mesure d'efficacité doit donc toujours prendre pour acquis les éléments normatifs qui sont intégrés aux calculs d'efficacité. La discussion concernant la pertinence de ces objectifs sociaux ainsi que l'importance relative de chacun des objectifs sociaux est une discussion portant avant tout sur des questions morales qui ne sont pas du domaine des sciences économiques.

Mots-clés : efficacité, efficacité de Pareto, normativité, politique publique, politiques publiques, sciences économiques

Abstract : This text aims to show that efficiency, as used by economists in the context of public policy recommendations, always implies the acceptance of certain moral criterions. I will aim to show that economical recommendations concerning public policy have been identified to utilitarianism in the past. Many economists have then tried to separate their science from debates concerning morals in the XXth century. This separation has had as one of its results the creation of the concept of Pareto efficiency, which has seen wide usage in welfare economics. However, this particular use of efficiency supposes that it is both morally desirable to seek to improve welfare of individuals and that this welfare can be evaluated in terms of preference satisfaction. Both of these affirmations constitute ethical and moral judgements that cannot be made within the sole scope of scientific claims. Efficiency can rather be used in a non-morally controversial way only if the underlying moral considerations are properly identified. A purely scientific use of efficiency needs to take for granted the normative elements implied in measures of efficiency. The determination of the relevance of various social objectives and the

relative importance of each of these objectives remains moral questions that cannot be addressed by economics as such.

Keywords : efficiency, Pareto efficiency, normativity, public policy, public policies, economical sciences, economics

Remerciements

Je voudrais d'abord remercier Peter Diestch, mon directeur de recherche. Ses conseils m'ont non seulement guidé tout au long de la rédaction de ce texte, mais ont surtout été d'une importance capitale pour me permettre d'y développer une argumentation suffisamment rigoureuse. Son influence sur moi ne se limite cependant pas à la seule rédaction de ce texte. Je le remercie également grandement pour les cours, séminaires et expériences d'auxiliaire que j'ai eu la chance de vivre avec lui. Ces expériences ont grandement marqué mon parcours intellectuel et ce texte lui en est en ce sens également tributaire. Je remercie également l'ensemble des professeurs de l'Université de Montréal pour l'ensemble des cours et séminaires que j'ai pu de suivre avec eux. Je souligne notamment l'influence qu'ont eu sur moi les cours de Richard Bodéüs, Louis-André Dorion et Iain Macdonald ainsi que les cours et séminaires de David Piché. Mon parcours scolaire m'a permis d'atteindre un développement intellectuel d'une ampleur que je n'aurais pu entrevoir au début de mes études universitaires pour lequel je serai toujours reconnaissant. Je voudrais également remercier les nombreuses personnes qui se sont intéressées au sujet de mon mémoire et qui ont su stimuler ma réflexion concernant de nombreux thèmes qui seront abordés ici. Je souligne cependant les discussions que j'ai eues avec Laurence Hamel-Roy. Ces discussions ainsi que son amitié m'ont été d'un très grand bénéfice. Je remercie également mon père, Michel Letourneux ainsi que ma mère, Monique-Katherine de Sève, pour leur support dans la poursuite de mes études. Ce support a grandement facilité la poursuite de mes études à travers l'ensemble de mon parcours scolaire. Je voudrais finalement et très particulièrement remercier mon épouse Mia Dansereau-Ligtenberg pour son appui inconditionnel et sa présence de tous les jours qui m'a permis de me consacrer à mes études malgré les moments parfois ardues de la rédaction.

Table des matières

Introduction	5
Chapitre I – L’héritage utilitariste, les comparaisons d’utilité interpersonnelles et l’avènement de l’efficacité de Pareto	11
1.1 L’utilitarisme classique.....	12
1.2 La jonction de l’utilitarisme et de l’économie	16
1.3 Le rejet des comparaisons interpersonnelles d’utilité	27
1.4 L’efficacité de Pareto	30
1.5 La double justification de l’application du critère de Pareto.....	34
1.6 Les problèmes d’application du critère de Pareto.....	40
1.7 Conclusion.....	45
Chapitre II – Rationalité, préférences, choix et bien-être	47
2.1 La conception de l’agent économique : un modèle normatif	49
2.2 Comment identifier les préférences?	57
2.3 La satisfaction des préférences comme indicateur de bien-être	64
2.4 Blanchir les préférences.....	75
2.5 Conclusion.....	79
Chapitre III – Efficacité et équité du marché	81
3.1 La concurrence pure et parfaite et les failles du marché	82
3.2 Les limites du marché	87
3.3 La double signification de l’efficacité.....	97
3.4 La complexité d’un usage instrumental de l’efficacité	103
3.5 Conclusion.....	108
Conclusion.....	109
Bibliographie	113

Introduction

On entend souvent des personnages politiques dire qu'ils feront une gestion efficace du gouvernement ou de divers services que celui-ci offre. Il n'est par exemple pas particulièrement surprenant d'entendre un ministre de la santé prétendre vouloir rendre plus efficace la gestion de son ministère et du système de santé. Mais qu'est-ce qu'exactement un système de santé efficace? On peut d'abord remarquer qu'il s'agit d'une chose désirable : personne ne veut d'un système de santé inefficace. La déclaration du ministre semble donc être un pas dans la bonne direction. Ceci ne nous aide toutefois pas particulièrement dans notre objectif de comprendre ce que constituent exactement les caractéristiques d'un système de santé efficace. La réponse à la question est de toute évidence cruciale si l'on veut atteindre cette efficacité : créer un système de santé efficace suppose d'en savoir davantage sur l'efficacité que le simple fait qu'il s'agit d'une caractéristique désirable. Il faut donc pouvoir déterminer avec précision le contenu de l'efficacité si l'on veut atteindre celle-ci. Quelles sont les qualités d'un système de santé efficace? Le problème est qu'il semblerait à première vue qu'il y ait ici plusieurs réponses possibles.

On pourrait dire qu'un système de santé efficace en est un qui maximise le nombre de patients traités. On pourrait également prétendre qu'un système de santé efficace minimise les coûts pour traiter les patients. Alternativement, on pourrait prétendre qu'un système de santé efficace en est un qui parvient à fournir un service de qualité qui permet aux patients d'être soignés dans des conditions décentes afin d'atténuer le plus possible les difficultés de la maladie. On pourrait aussi penser qu'un système de santé efficace a comme caractéristique de n'ignorer aucune personne malade et de fournir des soins à l'ensemble de la population. Inversement, on pourrait vouloir défendre qu'un système de santé efficace en est un qui ne soigne que les personnes qui en ont les moyens afin d'assurer sa viabilité financière. Ou on pourrait vouloir penser qu'un système de santé efficace ne devrait soigner que les membres les plus productifs de la société afin de ne pas gaspiller de ressources sur les membres les moins productifs de la société. Par exemple, un tel système pourrait délaissier les personnes handicapées ou les aînés dont la productivité ne sera pas suffisante pour permettre à la société de récupérer un investissement financier dans des soins qui leurs seraient destinés, puisque ces soins sont typiquement plutôt coûteux et la perspective de voir ces gens produire de la richesse pour la société semble généralement plutôt faible. Peut-être pouvons-nous également avoir une vision de

l'efficience dans laquelle les institutions de santé sont des entreprises comme les autres, ce qui impliquerait qu'un système de santé efficient en est un dans lequel les hôpitaux et autres institutions de santé ont comme principal objectif de simplement réaliser le plus grand profit possible.

Les divers cas présentés précédemment montrent que le concept d'efficience est plurivoque. Une personne pourrait dire que le système de santé est efficient lorsqu'il traite un plus grand nombre de gens possibles, alors qu'un autre pourrait prétendre qu'un système de santé est plus efficient lorsqu'il concentre ses ressources sur les personnes qui ont le plus grand potentiel de productivité, tout en ayant tous les deux raison. Cette ambiguïté est souvent apparente dans certains débats publics, où deux camps vont s'affronter en prétendant avoir les solutions les plus efficaces, chiffres à l'appui. L'ambiguïté du concept nuit aux débats lorsque celle-ci passe inaperçue, rendant les discussions trop souvent mal orientées autour de questions économiques qui viennent obscurcir le fond du débat, qui devrait pourtant davantage relever d'une discussion sur la définition de ce que l'on devrait en premier lieu considérer comme efficient. Malgré les nombreuses façons d'utiliser ce concept, le débat public se concentre souvent autour de prétentions de part et d'autre d'être plus apte que leurs adversaires respectifs d'atteindre une plus grande efficience dans la gestion des différents aspects de l'économie. Il n'est pas rare de voir les questions de fond ignorées au profit de questions purement numériques d'efficience, questions qui deviennent sans substance lorsque les véritables enjeux sont ignorés. Un des objectifs principaux de ce texte sera de montrer que, dans le domaine des politiques publiques, la question de l'efficience devient un écran de fumée qui détourne le débat public d'enjeux qui devraient pourtant en faire partie. Ceci est problématique lorsqu'on s'aperçoit que l'efficience seule ne dit souvent pas grand-chose et suppose des objectifs ultérieurs.

La fréquence élevée de la référence à l'efficience dans le débat public n'est pas étrangère à l'influence marquante des sciences économiques dans le domaine politique, que cette influence s'exprime dans les médias ou bien dans le discours politique. Cette popularité s'explique en grande partie par le caractère scientifique dont se réclame la discipline. Le courant de pensée dominant dans le domaine, l'économie orthodoxe, perçoit sa discipline comme étant non seulement une science, mais une science dite «pure», comparable par exemple à la physique. Par comparaison, les sciences sociales sont généralement perçues comme possédant un degré d'incertitude plus élevé et comme reposant

souvent sur des jugements de valeur auxquels il serait possible de s'objecter. Puisque les sciences économiques sont une science pure, les prescriptions de celles-ci sortent du domaine de l'éthique et de la politique pour devenir une prescription objective, dénuée de tout jugement de valeurs. Une politique inefficace est donc perçue comme étant moins bonne d'un point de vue non pas des valeurs ou de la morale, mais bien d'un point de vue scientifique et objectif. L'économiste qui promeut des mesures favorisant l'efficacité s'apparente ainsi au médecin qui prescrit un médicament à son patient. Si un phénomène indésirable est identifié, qu'il s'agisse par exemple d'une maladie, ceci réclamera une intervention sous forme de médicaments ou d'une opération médicale. De manière analogue, si l'économiste perçoit une inefficace, ceci sera perçu comme étant objectivement un tort qu'il faut corriger, selon les prescriptions des sciences économiques. Amalgamant les difficultés déjà entraînées par la plurivocité du concept d'efficacité, vient donc s'ajouter le fait que l'efficacité est souvent considérée comme étant un but en soi qu'il n'est pas nécessaire (ou même possible) de questionner, puisque l'atteinte de l'efficacité relève simplement d'une vérité qu'il serait tout aussi inapproprié de contester qu'un médicament scientifiquement éprouvé pour guérir une maladie.

Cette affirmation du statut scientifique vient donc également agir comme un voile qui cache pourtant souvent des objectifs politiques qui pourraient pourtant être l'objet de débats publics. Nous verrons que l'économiste, couvert sous ce voile du scientifique objectif, adopte pourtant souvent de nombreux présupposés normatifs, que ce soit au niveau de la conception de l'être humain, des valeurs ou de questions morales, qui mériteraient également d'être l'objet de débat public. L'efficacité est elle-même une norme, d'abord simplement en tant qu'elle est un critère par lequel on juge la qualité de nombreux programmes publics, par exemple, mais également par la prévalence de son usage dans la société pour porter des jugements dans un ensemble de domaines distincts. L'efficacité est donc une norme qui sert de critère socialement reconnu pour juger de la qualité de nombreuses choses tout en étant à la fois imprécise qui, comme nous le verrons, suppose souvent d'autres normes ou certaines valeurs qui pourraient pourtant prêter à débat.

Le chapitre I s'intéressera à l'héritage philosophique du concept d'efficacité afin de voir comment ce concept en est venu à occuper une si grande place dans le langage des économistes. Ceux-ci n'ont en effet pas toujours parlé autant d'efficacité qu'aujourd'hui. Il est bien sûr impossible ici de

faire une genèse complète du concept d'efficacité. Nous nous attarderons sur les formes que celles-ci prennent habituellement en sciences économiques. Nous verrons que le langage des économistes et l'importance que ceux-ci accordent à l'efficacité s'ancre en fait dans le rejet d'une position philosophique : l'utilitarisme. Dès le XIXe siècle, les sciences économiques naissantes¹ et l'utilitarisme, tous deux développés dans le même milieu intellectuel britannique de l'époque, partagent de nombreux atomes crochus. Les sciences économiques et l'utilitarisme auront alors un objectif commun : la maximisation du bonheur. Or, l'utilitarisme est une école de pensée en matière d'éthique qui prête flanc (comme toutes les écoles de pensée dans le domaine) à de nombreuses objections. C'est une volonté de mettre fin aux débats ayant trait à des questions éthiques soulevées par l'utilitarisme au sein d'une science qui, en tant que science, n'était pas jugée apte à traiter de ces questions qui a pavé la voie à l'idée d'inspiration positiviste de vouloir séparer de manière radicale faits et valeurs. Comme nous le verrons, cette séparation radicale a cependant eu un coût. Celle-ci a en effet probablement autant obscurci le débat portant sur les objectifs des politiques économiques qu'elle l'a éclairé en fournissant une séparation qui peut être pertinente lorsqu'elle est bien comprise. De manière intéressante, les économistes ont cru pouvoir, en rejetant l'utilitarisme et en séparant faits et valeurs dans leur science, fournir des politiques publiques neutres et objectives. Ce premier chapitre vise donc à mettre au jour les arguments qui ont mené à cette séparation, ce qui nous permettra de voir que la principale forme du concept d'efficacité utilisée aujourd'hui, l'efficacité de Pareto, résulte de cette séparation. Ceci nous permettra d'examiner plus loin la pertinence de l'utilisation d'une telle mesure, compte tenu de l'objectif justifiant son existence.

Le chapitre II va vouloir montrer que, malgré les prétentions des économistes de séparer faits et valeurs, ceux-ci adoptent tout de même de nombreux présupposés. Ce chapitre viendra exposer en détail les composantes de l'efficacité telle que comprise par les économistes. Un élément attirera ici notre attention : les économistes, dans le cadre de l'économie du bien-être, utilisent une forme d'efficacité qui suppose que l'objectif qu'il est désirable d'atteindre est la satisfaction des préférences des individus. La satisfaction des préférences (concept étrangement proche de l'utilitarisme, même si

¹ La pensée économique est bien sûre beaucoup plus vieille que le XIXe siècle : Platon parlait déjà par exemple des gains entraînés par la division des tâches dans *La République* (Platon, *La République* (Paris: Flammarion, 2004), 137-40 [369b-70d]), ce qui sera repris avec grand succès par Adam Smith qui en fera un pilier de sa pensée économique.

l'utilisation qu'en feront les économistes s'en distingue de manière importante) sera utilisée dans ce contexte comme indicateur du bien-être des individus. Or, nous verrons que cette approche est questionnable. D'abord, l'identification des préférences réelles des individus est quelque chose de difficile, rendant l'utilisation de la satisfaction des préférences en tant qu'indicateur de bien-être problématique. Proposer une politique en vertu de sa plus grande efficacité à satisfaire les préférences suppose d'abord que l'on puisse en premier lieu identifier ces préférences afin de déterminer qu'une politique publique parvient réellement à satisfaire celles-ci. De manière plus importante, ce chapitre soulignera également que la satisfaction des préférences ne mène pas nécessairement au bien-être. De plus, on peut penser qu'il existe d'autres objectifs sociaux moralement désirables que l'amélioration du bien-être. Tout ceci viendra montrer que l'utilisation de l'efficacité dans le cadre de l'économie du bien-être contient de nombreux présupposés normatifs dont la validité morale peut être contestée.

Le chapitre III viendra finalement d'abord montrer différents aspects par lesquels la prégnance de questions d'efficacité dans une très vaste gamme de domaines de la vie de tous les jours et de la société en général est souvent inappropriée. La tendance actuelle de vouloir rendre le marché omniprésent, tendance justifiée par l'efficacité du marché, ne parvient souvent pas réellement à accomplir ses objectifs. Ceci nous permettra de souligner que la détermination des domaines dans lesquels une plus grande étendue du marché est désirable relève d'un débat concernant des éléments de nature morale. Dans cette optique, toute recommandation de politiques publiques basées sur l'efficacité du marché suppose que l'on juge moralement acceptable les effets de l'étendue du marché. Nous verrons ensuite que le terme d'«efficacité» peut avoir plusieurs significations distinctes. Je m'attarderai à distinguer une utilisation instrumentale de l'efficacité de son utilisation en tant que terme substitut. Il est impossible de considérer l'efficacité ainsi conçue comme étant une fin en soi que l'on peut promouvoir par elle-même, puisque cette forme d'efficacité suppose toujours d'autres objectifs à atteindre. Une utilisation instrumentale ne suppose ainsi en elle-même pas d'éléments normatifs, dans la mesure où il s'agit simplement d'un simple calcul. Cependant, l'efficacité utilisée en tant que substitut cache en fait des objectifs sociaux. La question de savoir si ces objectifs sociaux sont ou non moralement désirables (ainsi que la question de savoir dans quelle mesure ils sont désirables les uns par rapport aux autres) est une question morale à laquelle la science ne peut répondre par elle-même. Je voudrais cependant souligner qu'une utilisation purement instrumentale de l'efficacité dans le cadre de politiques publiques suppose toujours et inmanquablement une discussion préalable sur

les objectifs sociaux qu'il est pertinent de vouloir atteindre. Cette discussion est de nature morale et ne relève ainsi donc pas du domaine scientifique. Une utilisation purement instrumentale de l'efficacité suppose donc une identification rigoureuse des éléments de nature morale qui peuvent être intégrés à ce calcul. Même si le calcul lui-même ne contient pas en soi de présupposés normatifs, les éléments intégrés à ce calcul contiendront de tels éléments qu'il faudra identifier pour pouvoir les soumettre à un examen de nature morale. Le respect de cette condition est nécessaire pour assurer la légitimité morale de toute recommandation de politiques publiques basées sur des calculs d'efficacité.

Pour conclure cette introduction, je tiens à souligner que le but n'est pas ici de rendre illégitime toute tentative de comprendre l'économie de manière scientifique. Le but de ce texte est avant tout de souligner que l'économie orthodoxe, en voulant se débarrasser de certains éléments considérés problématiques de sa discipline, a tenté de trouver un moyen par lequel il serait possible d'abstraire toute forme de morale des questions économiques. Une telle approche, bien que louable, a cependant entraîné des conséquences bien réelles, puisque la validité de ce rejet de la morale a été acceptée trop rapidement dû à un manque de considération critique sur l'absence réelle de la morale dans la discipline. Les économistes, ne tenant pas compte de l'insuffisance des arguments venant appuyer l'absence d'éléments moraux que prétend avoir leur science, vont proposer des mesures qui auront une portée morale bien réelle, portée morale qui est presque systématiquement ignorée au sein du courant orthodoxe de la discipline de par le fait que l'on présuppose qu'aucun enjeu moral ne peut être soulevé par l'adoption d'une mesure efficace. Plutôt que de parvenir à une nouvelle conception de l'efficacité (ce qui est un objectif que je n'ai pas la prétention d'être capable d'accomplir), le but de ce texte sera analogue à celui de la réfutation que Socrate faisait subir à ses concitoyens. Je souhaite avant tout ici illustrer que l'absence des considérations présentées dans ce texte relève d'une ignorance de la fragilité du concept d'efficacité, ignorance qui peut entraîner des conséquences funestes pour la société. C'est cette ignorance que je veux ici lever.

Chapitre I – L’héritage utilitariste, les comparaisons d’utilité interpersonnelles et l’avènement de l’efficacité de Pareto

L’utilitarisme est une doctrine philosophique qui fixe comme objectif suprême dans le domaine éthique le bonheur du plus grand nombre. Un des pionniers de cette école, le philosophe anglais Jeremy Bentham (1748-1832), a éventuellement entrepris le projet de calculer mathématiquement le bonheur (qui sera en fait plus spécifiquement la sensation de plaisir) que l’on pouvait obtenir dans différentes situations. Cet ambitieux projet a suscité plusieurs débats, non seulement chez les philosophes, mais également chez les économistes.

À cette époque, les professions de philosophe et d’économiste n’étaient pas aussi distinctes les unes des autres qu’elles ne le sont aujourd’hui. De grands économistes tels qu’Adam Smith et Karl Marx ont d’abord été formés en philosophie. Même si de nos jours Adam Smith est plus connu pour son œuvre économique, celui-ci était professeur de philosophie à l’université de Glasgow. L’approche radicalement différente de Karl Marx et son analyse et sa critique subséquente percutante du capitalisme – qu’on soit d’accord avec elle ou non – s’ancre également à la fois dans une formation et une approche philosophiques. Bien que ces penseurs aient développé des approches économiques presque diamétralement opposées², tous deux (et bien d’autres) ont cherché à mieux comprendre l’économie en la conceptualisant d’une manière différente de leurs prédécesseurs – ce qui constitue avant tout un travail philosophique. L’analyse conceptuelle de la constitution même des problèmes et des enjeux que ceux-ci tentent de régler sera donc un thème phare de leur œuvre, méthode dont nous nous inspirerons ici.

Le but de ce chapitre sera de montrer le parcours des sciences économiques tel qu’elles ont été influencées par la philosophie, en s’attardant particulièrement à l’utilitarisme. Ce chapitre commencera par une présentation des aspects centraux de l’utilitarisme classique tel que développé par Jeremy Bentham (1.1). Ceci aura comme but d’illustrer les points centraux de l’utilitarisme

² Marx s’est opposé à l’approche libérale des économistes anglais tels que Smith, mais a tout de même conservé une conception de la valeur similaire, dans la mesure où il s’agit d’une conception de la valeur telle qu’elle réside dans les objets. Nous reviendrons sur l’importance de la conception de la valeur plus loin dans ce chapitre.

classique, mais également les problèmes auxquels cette doctrine a dû faire face, notamment concernant le calcul du plaisir. Cette présentation se poursuivra avec l'illustration des principes qui ont rapproché l'utilitarisme de l'économie, à la fois dans leurs méthodes et leurs objectifs (1.2). La section suivante portera sur une critique des comparaisons interpersonnelles d'utilité (1.3). De telles comparaisons sont nécessaires à la jonction de l'utilitarisme et de l'économie, mais seront rejetées au début du XX^e sc. par la majorité des économistes comme étant non-scientifiques. Finalement, la dernière section présentera la notion technique d'efficacité contemporaine – l'efficacité de Pareto - qui a permis de surmonter les difficultés auxquelles les économistes ont dû faire face pour continuer de se prononcer sur des politiques publiques concernant le bien-être, tout en ayant l'ambition de se distancer de tout débat éthique (1.4). Nous verrons par la suite que l'utilisation du critère de Pareto est justifiée à la fois par le désir de se distancer de l'utilitarisme et par un critère moral généralement considéré comme étant anodin (1.5). Cependant, plusieurs problèmes feront rapidement surface lors de l'application de ce critère, dû aux exigences élevées de celui-ci. Nous nous concentrerons ici sur les limites de critère de Pareto, qui semble demander un critère de compensation pour avoir une emprise réelle sur les politiques publiques (1.6). Ce chapitre présentera donc le lien entre philosophie et économie et permettra de mettre en lumière le cœur des problèmes que les économistes contemporains tentent encore aujourd'hui d'éviter. Ces différents problèmes seront quant à eux détaillés dans les chapitres suivants.

1.1 L'utilitarisme classique

Depuis ses débuts, la philosophie s'est sans cesse interrogée sur la question du bien-être. Difficile à définir même si nous semblons avoir une certaine conception de ce qu'est le bien-être, l'interrogation suscitée par cette question a été un terrain fertile pour la pensée philosophique. L'une des réponses à cette question ayant suscité le plus d'engouement et, en retour, les plus virulentes critiques, a été fournie par la doctrine de l'utilitarisme. Cette section, tout comme l'ensemble de ce texte, se concentrera sur les débats autour de cette doctrine ayant eu une influence, directe ou indirecte, sur les sciences économiques.

Jeremy Bentham est l'un des fondateurs de l'utilitarisme et est associé à l'utilitarisme classique. Classique, parce que son œuvre et celle des pionniers de cette école ont eu une immense

influence en philosophie et que celle-ci a suscité de nombreux débats ayant mené à la conception de plusieurs variantes de l'utilitarisme par la suite. C'est d'abord cette première forme de l'utilitarisme qui sera présentée dans ce texte, puisque, dès ses débuts, l'utilitarisme a eu un lien très fort avec les sciences économiques.

C'est Bentham qui, le premier, a donné le nom d'«utilitarisme» à cette école de pensée. Ce nom tire son origine d'un concept central au cœur de toutes les variations de l'utilitarisme : l'utilité. L'utilité ne doit pas ici être entendue au sens commun du terme. Contrairement à l'utilisation habituelle commune, le terme technique d'utilité ne renvoie pas simplement à une chose qui est utile seulement en tant que moyen intermédiaire pour atteindre une fin quelconque. L'utilité de Bentham conserve son sens de moyen, mais renvoie à une fin spécifique : l'atteinte du bonheur, conçu en tant que plaisir³. Cette forme de bonheur est conçue comme étant un état mental. L'utilitarisme benthamien conçoit ainsi l'atteinte du plaisir en tant qu'état mental comme étant la fin morale ultime de l'être humain. Il s'agit donc une morale hédoniste et conséquentialiste. C'est la conséquence de nos actions, dans la mesure où celles-ci ont un résultat nuisible ou favorable au plaisir, qui compte avant tout dans l'évaluation de la moralité d'une action quelconque. La valeur morale d'une action ne repose donc que sur ses conséquences. Des critères tels que l'intention, par exemple, sont donc à peu près complètement évacués de l'utilitarisme⁴.

Bien que ce soit la maximisation de la somme totale du bonheur ressenti par les individus qui soit ici au cœur de l'utilitarisme, Bentham ne défend pas une vision de l'éthique dans laquelle tous les individus seraient totalement indépendants les uns des autres. C'est plutôt le bonheur du plus grand

³ «By utility is meant that property in any object, whereby it tends to produce benefit, advantage, pleasure, good, or happiness, (all this in the present case comes to the same thing) or (what comes again to the same thing) to prevent the happening of mischief, pain, evil, or unhappiness to the party whose interest is considered [...]» Jeremy Bentham, *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation* (Oxford: Clarendon Press, 1907 [1823]), 1, III.

⁴ John Stuart Mill apportera un faible nuance sur ce point en spécifiant qu'il est tout de même possible d'évaluer la valeur morale d'un agent en fonction de ses intentions, tout en spécifiant que cette intention n'a ultimement à peu près aucune valeur pour la moralité, qui demeure avant tout une question d'évaluation des conséquences des actes et non des intentions. Cf. John Stuart Mill, "Utilitarianism," dans *On Liberty and Other Essays* (Oxford: Oxford University Press, 2008 [1863]), p.149-50.

nombre que cherchera à maximiser l'utilitarisme⁵. Cette maximisation ne repose pas sur une conception de la société en tant qu'entité séparée des individus qui la composent⁶. La perspective de Bentham est donc celle d'un atomisme individuel, dans lequel le bonheur de chaque individu pris séparément doit être additionné pour en faire la plus grande somme totale possible. Une évaluation du bonheur global de la société qui ne reposerait pas sur une telle somme ne fait donc, dans cette perspective, aucun sens.

Il n'est donc pas ici question d'un règne suprême de l'égoïsme. Un individu ne peut justifier n'importe quel acte sous prétexte que celui-ci le rend heureux et ce peu importe les conséquences sur les autres. Dans la même veine, il faut ajouter que le bonheur d'un individu en particulier ne compte jamais plus que le bonheur d'un autre individu. Le bonheur du roi d'Angleterre n'est pas plus important que celui d'un simple paysan⁷. Tous les individus ont ainsi la même valeur aux yeux de l'utilitarisme, ce qui lui donne une certaine connotation égalitariste, ce qui, malgré les limites que nous verrons plus tard, entraînera la recommandation de certaines politiques publiques égalitaristes venant des économistes suivant les préceptes utilitaristes.

⁵ «An action then may be said to be conformable to the principle of utility, or, for shortness sake, to utility, (meaning with respect to the community at large) when the tendency it has to augment the happiness of the community is greater than any it has to diminish it.» Bentham, *Principles of Morals and Legislation*, 1, VI

⁶ «The community is a fictitious body, composed of the individual persons who are considered as constituting as it were its members. The interest of the community then is, what?—the sum of the interests of the several members who compose it.» *ibid.*, 1, IV.

⁷ «The principle of utility was an appellative, at that time employed by me, as it had been by others, to designate that which, in a more perspicuous and instructive manner, may, as above, be designated by the name of the greatest happiness principle. 'This principle (said Wedderburn) is a dangerous one.' Saying so, he said that which, to a certain extent, is strictly true: a principle, which lays down, as the only right and justifiable end of Government, the greatest happiness of the greatest number—how can it be denied to be a dangerous one? dangerous it unquestionably is, to every government which has for its actual end or object, the greatest happiness of a certain one, with or without the addition of some comparatively small number of others, whom it is matter of pleasure or accommodation to him to admit, each of them, to a share in the concern, on the footing of so many junior partners. Dangerous it therefore really was, to the interest—the sinister interest—of all those functionaries, himself included, whose interest it was, to maximize delay, vexation, and expense, in judicial and other modes of procedure, for the sake of the profit, extractible out of the expense.» *ibid.*, n.9. Cette citation illustre bien l'aspect révolutionnaire qu'avait l'utilitarisme, aspect dû à cet aspect égalitariste qu'il avait, en opposition avec les privilèges acquis des riches et des puissants de l'époque. La formule du «greatest happiness of the greatest number» est le slogan maintenant célèbre de l'utilitarisme classique.

Comment concevoir la recherche des actions menant au bonheur du plus grand nombre? Bentham essaiera de calculer le bonheur par l'entremise du plaisir ressenti par les individus. Une telle entreprise demande donc d'abord la capacité d'évaluer de manière précise les conséquences de nos actions en termes de plaisir, puis de pouvoir en comparer les résultats dans les mêmes termes, c'est-à-dire toujours sous forme de plaisir. Une évaluation sommaire et imprécise peut être faite mentalement, mais on se rendra rapidement compte qu'une telle entreprise ne possède que peu de rigueur. Supposons par exemple qu'une seule portion de crème glacée au chocolat soit disponible et que nous devions choisir une seule personne parmi deux individus pour recevoir cette portion. Comment savoir à laquelle de ces deux personnes cette crème glacée profitera-t-elle le plus? Comment savoir s'il faut préférer un plaisir intense de courte durée ou bien un plaisir faible, mais de longue durée? Le critère du plaisir étant posé par Bentham, reste à pouvoir comparer les différentes évaluations entre elles. Une telle comparaison demande une définition plus précise du plaisir comprenant une analyse de ses différentes constituantes et du poids qu'on veut leur accorder dans le calcul hédoniste.

Pour résoudre ce problème, Bentham a choisi de quitter le domaine du qualitatif pour fonder une méthode quantitative. Plutôt que de considérer que telle action rend une personne peu heureuse, moyennement heureuse ou bien un peu triste, moyennement triste, etc., Bentham va donc plutôt choisir d'exprimer le plaisir en utilisant des chiffres. Cette association du bonheur et des mathématiques permet à Bentham de donner un certain caractère scientifique à son œuvre⁸. Pour évaluer la moralité des différentes actions et de leurs conséquences, Bentham va donc créer un calcul du plaisir se basant sur une définition des différents aspects du plaisir. Ce calcul se base sur une définition des qualités du plaisir comprenant différents éléments, dont l'intensité du plaisir ainsi que sa durée. Chacun des différents facteurs peut se voir attribuer une valeur numérique, pour ensuite faire la somme de ces valeurs et obtenir une somme totale de plaisir causée par une action en particulier. Plus un plaisir sera fort et étendu dans la durée, plus la valeur numérique qui lui sera attribuée sera également élevée. Inversement, une action ou conséquence étant source de tristesse ou de douleur (ou toute forme de déplaisir) sera au contraire évaluée négativement et se verra conséquemment

⁸ «[...] truths that form the basis of political and moral science are not to be discovered but by investigations as severe as mathematical ones [...]» *ibid.*, préface.

attribuée une valeur négative. L'ambition de Bentham, par le développement de ce calcul et l'établissement de critères selon lesquels juger d'une action ou d'une conséquence, était de fournir une règle à caractère scientifique (de par son aspect mathématique) pour guider nos actions afin de maximiser la somme totale de plaisir, conformément à l'objectif de la morale utilitariste, qui se voulait également une science⁹.

On peut également ajouter que Bentham ne fournit pas une unité de mesure du plaisir qui aurait un sens absolu. Une unité de plaisir, ou d'utilité, ne renvoie à rien de particulier si on n'a pas de point de référence. Dans cette perspective, le système de mesure de l'utilité de Bentham doit être compris comme étant avant tout relatif. On choisit arbitrairement une certaine quantité de plaisir – par exemple le plaisir de manger une pomme pour quelqu'un qui a moyennement faim et qui a des goûts standard – et on attribue à cette action une unité de plaisir. Les autres actions sont par la suite mesurées en termes de ce plaisir, qui sert maintenant d'étalon. Si, par exemple, le plaisir de quelqu'un qui mange une pomme lorsqu'il a très faim et qui a des goûts standard est évalué au double du plaisir de la même action lorsque cette personne a moyennement faim, alors cette action se verra attribuée la valeur de 2 unités d'utilité, puisqu'elle est évaluée au double de la valeur étalon. Il n'y a donc pas de valeur absolue sur laquelle se baser pour établir une échelle d'utilité, qui sera toujours relative à l'étalon choisi.

1.2 La jonction de l'utilitarisme et de l'économie

L'une des caractéristiques souvent acceptées de la science, du moins dans le discours populaire et peut-être à tort comme nous le verrons en détail au chapitre III dans le cas des sciences économiques, est la séparation totale entre faits et valeurs. Dans cette perspective, il pourrait paraître étonnant de voir l'influence majeure qu'a eue l'utilitarisme, une conception philosophique de la morale, sur le développement des sciences économiques. C'est de cette influence qu'il sera question dans cette section. Cette influence, malgré son importance, est souvent oubliée par les économistes. Cet oubli

⁹ La liste complète comporte sept éléments : l'intensité, la durée, la certitude ou l'incertitude, la proximité ou l'éloignement, la fécondité, la pureté et l'étendue. Pour une définition de ces aspects qui forment la définition du bonheur (et inversement de la peine dans quel cas ces caractéristiques ont alors une connotation négative) de Bentham ainsi que le détail de son calcul de la félicité, cf. Ibid., 4.

n'est pas étranger à la séparation entre faits et valeurs qui est maintenant considérée comme étant pleinement intégrée au concept même de l'efficacité, ce dont nous traiterons à la section 1.4. La présente section se consacrera à illustrer l'influence de l'utilitarisme en se concentrant sur le concept d'utilité. Ce concept, d'abord développé par les premiers philosophes utilitaristes, a en très peu de temps été directement emprunté par des économistes qui en ont fait le pilier de leurs théories économiques. Cette importation du concept d'utilité en économie s'est faite notamment par la contribution importante de l'économiste anglais William Stanley Jevons (1835-1882), par son utilisation du concept d'utilité qui le distingue des économistes de la période précédente, c'est-à-dire celle des économistes classiques. Cette section présentera par la suite l'utilisation de ce concept par des économistes du début du XX^e siècle, en se concentrant sur l'œuvre d'Alfred Marshall (1842-1924).

On se questionne de nos jours très peu sur la définition du concept de «valeur» en économie, si l'on compare l'importance des débats actuels sur le sujet dans la littérature par rapport aux débats qui ont déjà eu lieu. Il ne faut pas confondre ce concept de valeur développé par les économistes avec l'autre acception de la valeur telle qu'elle se retrouve dans l'usage plus général du terme. Bien que des liens intéressants puissent être faits entre les valeurs des individus (l'importance de la générosité, de la famille, des amis, etc.) et la valeur économique (ces liens seront vus plus en détail aux chapitres suivants), cette dernière fait plus spécifiquement référence à la valeur que l'on attribue aux objets dans le cadre d'échange économiques.

Les sciences économiques, aux alentours du XVIII^e sc., ont connu un très grand changement. Durant l'ère de l'économie classique, qui s'étend environ d'Adam Smith (1723-1790) à Karl Marx (1818-1883), les économistes avaient une conception dite «objective» de la valeur. Comme le terme l'indique, de telles conceptions ont comme point commun de considérer que la valeur est propriété intrinsèque des choses, qu'elle est littéralement dans les objets. Dans une telle perspective, un objet a une certaine valeur indépendamment de toute évaluation subjective faite par un individu. Smith, Ricardo et Marx avaient des conceptions similaires, quoique distinctes de la valeur objective¹⁰. Malgré leurs différentes

¹⁰ Pour un aperçu des différentes nuances concernant les théories de la valeur de ces auteurs, cf. les chapitres correspondants dans Mark Blaug, *Economic Theory in Retrospect*, 5e ed. (New York: Cambridge University Press, 2012).

conceptions de la valeur, il reste possible de brosser un portrait simplifié des différents concepts de valeur chez les classiques en soulignant l'aspect commun et central de l'ensemble de ces conceptions : un objet obtient sa valeur par le travail que l'être humain lui apporte – ce qui explique que ces théories de la valeur sont regroupées sous l'étiquette de théories de la valeur-travail. C'est donc par le travail accompli pour produire une marchandise que celle-ci peut être dite avoir une certaine valeur.

Cette conception de la valeur a été un des piliers centraux de l'œuvre des économistes classiques. Adam Smith, par exemple, associe la valeur réelle d'une marchandise à sa valeur d'échange. Cette valeur d'échange, quant à elle, est basée sur la quantité de travail nécessaire pour produire cette marchandise. Pour mieux comprendre cette conception de la valeur, examinons le célèbre paradoxe de la valeur de l'eau et du diamant¹¹. La valeur d'un diamant est en effet très élevée, contrairement à celle de l'eau. Ceci semble paradoxal : pourquoi le prix du diamant, dont l'utilité principale en est une d'apparat¹² et non de nécessité à notre survie, est-il immensément plus grand que le prix de l'eau, un bien dont tous les êtres humains ont un besoin vital? Dans la perspective de Smith, ce phénomène s'explique par sa conception de la valeur. Le prix d'un objet – et sa valeur réelle – ne dépend pas de sa valeur d'usage (son utilité réelle pour l'être humain), mais bien de sa valeur d'échange, basée sur le travail nécessaire pour l'obtenir¹³. Or, l'eau (dans le contexte de Smith) est une denrée qu'il est facile d'acquérir avec peu d'efforts, contrairement au diamant, qui nécessite des opérations minières d'envergures et très éloignées. La différence entre la valeur de l'eau et celle du diamant s'explique donc

¹¹ «The word value, it is to be observed, has two different meanings, and sometimes expresses the utility of some particular object, and sometimes the power of purchasing other goods which the possession of that object conveys. Value may mean either value in use or value in exchange. The one may be called "value in use;" the other, "value in exchange." The things which have the greatest value in use have frequently little or no value in exchange; and on the contrary, those which have the greatest value in exchange have frequently little or no value in use. Nothing is more useful than water: but it will purchase scarce any thing; scarce any thing can be had in exchange for it. A diamond, on the contrary, has scarce any value in use; but a very great quantity of other goods may frequently be had in exchange for it.» Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, 2 vols., vol. 1 (Londres: Methuen, 1904 [1776]), 1, IV.

¹² Du moins à l'époque de Smith. De nos jours, une grande partie de la production de diamant est consacrée à des fins industrielles.

¹³ «The real price of every thing, what every thing really costs to the man who wants to acquire it, is the toil and trouble of acquiring it. What every thing is really worth to the man who has acquired it, and who wants to dispose of it or exchange it for something else, is the toil and trouble which it can save to himself, and which it can impose upon other people. What is bought with money or with goods is purchased by labour, as much as what we acquire by the toil of our own body. That money or those goods indeed save us this toil. They contain the value of a certain quantity of labour which we exchange for what is supposed at the time to contain the value of an equal quantity.» Smith, *The Wealth of Nations*, 1, 1, V.

par le travail nécessaire pour acquérir ces biens, sans qu'il soit nécessaire d'avoir recours à la valeur d'usage de ces biens. Marx aura une conception similaire dans la mesure où le travail humain se «matérialise» dans les objets de ce travail, ce qui confère une valeur à celles-ci¹⁴.

La période marginaliste, suivant la période classique, a quant à elle vu apparaître une nouvelle conception de la valeur. Avec des auteurs comme William Stanley Jevons, la valeur est plutôt conçue comme étant quelque chose de fondamentalement subjectif. Plutôt que d'être une propriété intrinsèque des choses, la valeur est attribuée aux objets par les individus en fonction de leurs préférences et de leurs situations différentes. C'est en ce sens que cette conception de la valeur peut être dite subjective : c'est l'individu lui-même qui est celui qui attribue la valeur à un objet. La valeur est donc un phénomène psychologique qui se produit au sein d'un sujet qui attribue cette valeur aux objets. Les propriétés physiques de l'objet lui-même ont donc un rôle de second plan dans la détermination de la valeur. Celles-ci ne seront pertinentes que dans la mesure où elles poussent le sujet à lui attribuer une certaine valeur (qui pourra de ce fait même être négative, si le sujet a une aversion pour l'objet en question). Un autre aspect crucial à la conception de la valeur de Jevons est, comme le nom de l'«école»¹⁵ à laquelle il appartient, le marginalisme. Il est possible s'illustrer les deux principes de sa conception de la valeur en utilisant l'exemple d'un homme assoiffé dans un désert¹⁶. Imaginons donc un homme, seul, sans moyens et provisions, dans un désert. Celui-ci a de toute évidence soif. La valeur qu'il accorde à l'eau est donc très élevée. Donnons de manière arbitraire la valeur de 10 à un verre d'eau que nous pourrions offrir à l'homme. La valeur élevée que l'homme accorde à l'eau n'est donc pas ici directement fonction de la quantité de travail nécessaire pour l'obtenir¹⁷. C'est plutôt l'homme lui-même, dans sa situation précise, qui est au cœur de l'établissement

¹⁴ Karl Marx, *Le Capital, Livre 1* (Paris: Éditions Sociales, 1976), 1, I.

¹⁵ Le terme d'«école» marginaliste est d'un usage très répandu, mais doit être bien compris. Les principaux penseurs de cette «école» n'ont jamais travaillé ensemble. Ce groupe se distingue seulement par son utilisation commune (mais de manières parfois distinctes, selon les auteurs) du principe marginaliste durant la même époque. Cf. Blaug, *Economic Theory in Retrospect*, 277-92.

¹⁶ Cet exemple est fréquemment repris dans la littérature pour présenter le marginalisme. Je n'ai malheureusement pas été en mesure de trouver la source originelle de cet exemple.

¹⁷ Ce n'est pas seulement l'utilité de l'eau pour l'homme – sa valeur d'usage – qui explique la très grande valeur que celui-ci accorde à l'eau dans ces circonstances particulières. Dans des circonstances normales, la valeur de l'eau est très basse, puisqu'elle est abondante. Il faut donc combiner l'idée de rareté à celle de valeur d'usage pour bien comprendre la conception de la valeur de Jevons. Cette idée de rareté peut être indirectement rapprochée de la conception de Smith, puisque la rareté peut s'expliquer en bonne partie par la quantité de travail nécessaire pour obtenir un objet. Dans le cas de l'exemple présenté ci-haut, par exemple, la quantité de travail

de la valeur de l'eau dans cette situation particulière. Imagions ensuite que l'homme reçoive un deuxième verre d'eau. Ce verre d'eau lui est également utile, mais moins que le précédent. Sa valeur est donc à 9 (en gardant toujours une échelle d'utilité arbitraire). On peut ensuite s'imaginer le même processus se poursuivant à de multiples reprises. La valeur du millième verre d'eau, par exemple, aurait une utilité à peu près nulle. Ayant déjà eu 999 verres d'eau, que faire d'un verre d'eau de plus? Cette décroissance progressive de la valeur montre le cœur de la pensée marginaliste. Même si la valeur, de par son aspect subjectif, repose sur la valeur d'usage d'un objet (telle que perçue par le sujet), la valeur est également liée à la rareté (ou l'abondance) d'une marchandise. Une marchandise, au fur et à mesure qu'elle s'épuise, aura une valeur de plus en plus grande. Inversement, une marchandise dont la quantité disponible augmente sans cesse verra sa valeur diminuer progressivement. Ce mouvement commun de la disponibilité des marchandises et leur valeur s'explique par le simple fait que toute marchandise finit éventuellement par cesser d'être utile à l'être humain, lorsque les besoins de celui-ci par rapport à cette marchandise sont comblés. Le même homme, placé dans une situation dans laquelle il est aisé d'obtenir de l'eau, n'accorderait probablement dès le départ à peu près aucune valeur à l'eau, puisqu'il lui est facile d'obtenir celle-ci¹⁸. Le cœur de la pensée marginaliste place donc la valeur comme étant quelque chose de personnel et subjectif.

Bien entendu, reste à définir le contenu de cette valeur subjective. Cette valeur subjective, pour Jevons, consistera exactement en l'utilité telle que définie par Bentham. Jevons se réclame directement de Bentham en associant ainsi sa conception de la valeur économique à la conception de l'utilité de Bentham¹⁹. La valeur qu'accorde un individu à une chose quelconque est donc fonction du

hypothétiquement demandée à l'homme pour aller boire est carrément surhumaine : il devrait traverser le désert pour aller trouver une source d'eau.

¹⁸Jevons note que cette idée était déjà présente chez d'autres économistes, dont Nassau William Senior (1790-1864), dont il cite un texte de *l'Encyclopædia Metropolitana* pour illustrer les principes du marginalisme : «In proportion, therefore, as any article is abundant, the number of those who are provided with it, and do not wish, or wish but little, to increase their provision, is likely to be great; and, so far as they are concerned, the additional supply loses all, or nearly all, its utility. And, in proportion to its scarcity, the number of those who are in want of it, and the degree in which they want it, are likely to be increased; and its utility, or, in other words, the pleasure which the possession of a given quantity of it will afford, increases proportionally.» William Stanley Jevons, *The Theory of Political Economy*, 3 ed. (Londres: Macmillan and Co., 1888), III, 31.

¹⁹Jevons note d'emblée dans la préface de la deuxième édition que «[a]s to Bentham's ideas, they are adopted as the starting-point of the theory given in this work» *ibid.*, PS, 16. et cite directement au début du deuxième chapitre du même livre la théorie de Bentham sur le bonheur et les sept éléments qui la composent (cf. note 7 plus haut).

plaisir que cette chose lui procure, suivant les différents critères que Bentham accorde à l'utilité. De la même manière, la décroissance marginale illustrée dans l'exemple de l'homme qui se voit offrir des verres d'eau successifs s'explique également en termes de plaisir : l'eau, à mesure que la soif de l'homme est comblée, apporte un plaisir de plus en plus petit à l'homme qui, une fois totalement désaltéré, n'éprouvera finalement plus aucun plaisir à boire de l'eau. Suivant toujours Bentham, Jevons donnera le nom d'utilité à ce plaisir. C'est cette utilité – le plaisir tel que compris par les utilitaristes – qui sera l'objet du calcul économique pour Jevons et plusieurs économistes qui vont le suivre. C'est par cette jonction entre valeur économique et valeur morale que se formera une jonction entre les sciences économiques et l'utilitarisme. Même si la chose peut sembler étonnante, il faut se rappeler que les deux conceptions ont comme origine le même milieu intellectuel de l'Angleterre de cette époque et que la méthode de Bentham se voulait elle-même scientifique, principalement en instaurant une mathématique de l'utilité – le calcul de la félicité. En ce sens, Jevons, en conservant l'idée d'un calcul de l'utilité définie comme étant le plaisir, ne fait que poursuivre l'œuvre de son prédécesseur en raffinant le calcul de l'utilité par l'ajout des principes du marginalisme et l'intégration des considérations de maximisation de l'utilité aux sciences économiques encore naissantes à l'époque.

Cette jonction de l'utilitarisme et des sciences économiques a subi ses premières difficultés d'importance lorsque les économistes ont voulu poursuivre le travail de mathématisation et de «scientifisation» des sciences économiques. Tout comme c'était le cas pour Bentham, Jevons ne proposait pas de mesure absolue de l'utilité comprenant un point de référence fixe, pour les mêmes raisons que Bentham. Ceci n'était en effet pas nécessaire. Cette difficulté en cache cependant une plus grande : comment mesurer le plaisir que ressentent les individus? Comment établir, par exemple, qu'est-ce qui constitue le double du plaisir qu'une personne ressent dans une situation particulière? Nous pouvons sans aucun doute ressentir des sensations de plaisir, mais mettre des chiffres et des proportions sur ces sensations est un défi difficile à relever. Pour reprendre l'exemple utilisé dans la section précédente, comment savoir qu'une personne moyenne qui mange une pomme lorsqu'elle a très faim est *doublement* plus heureuse que celle qui mange une pomme que lorsqu'elle n'a que moyennement faim? Pourquoi pas trois fois plus? Quatre fois plus? Les sensations sont certes différentes, mais se prêtent seulement par elles-mêmes certainement plutôt mal à une approche mathématique. Cette difficulté à rendre en termes mathématiques l'utilité provient directement de

son caractère subjectif, qui est fondamentalement inaccessible à toute forme d'observation directe²⁰. Comment associer des nombres, une quantité à un état mental? Associer des nombres précis à l'utilité cause un très grand problème aux économistes de l'époque dans la création de leurs modèles, qui visent éventuellement à évaluer la somme totale d'utilité produite dans différents scénarios afin de pouvoir recommander les politiques publiques les plus appropriées pour parvenir à cet objectif. Une telle évaluation demande de toute évidence la capacité de pouvoir attribuer des chiffres précis (non pas nécessairement en termes absolus, mais au moins en termes relatifs) à l'utilité des éléments évalués afin de pouvoir en faire la somme.

Les économistes du XXe siècle vont s'attaquer à ce problème en effectuant un détour pour mesurer l'utilité. Sans en changer la définition fondamentale de l'utilité en tant qu'état mental de plaisir, ceux-ci vont développer une façon indirecte de mesurer cet état : la satisfaction des préférences. Alfred Marshall, par exemple, conservera un objectif ouvertement utilitariste²¹. Mais, celui-ci utilisera la satisfaction des préférences pour mesurer la portée des différentes mesures économiques possibles pour atteindre cet objectif. La satisfaction des préférences – contrairement au simple état de plaisir, essentiellement subjectif et qualitatif malgré les efforts de Bentham – est beaucoup plus facilement mesurable²². Lorsqu'un individu achète une marchandise à 1\$, on peut en effet dire qu'un individu rationnel a cherché à maximiser son utilisation du dollar en question²³. Ce

²⁰ Même si on possédait par exemple une machine capable de percevoir parfaitement l'ensemble de l'activité cérébrale d'un individu, l'état mental resterait inaccessible à l'observation directe. Il est impossible de savoir avec une absolue certitude si deux individus ayant une activité cérébrale identique ressentent réellement la même chose, puisque leur expérience ne peut être partagée au sens strict du terme. La difficulté soulevée par l'évaluation scientifique d'états mentaux n'est donc pas tant de nature technologique que liée à la nature même de l'expérience humaine.

²¹ «There is an endless variety of wants, but there is a limit to each separate want. This familiar and fundamental tendency of human nature may be stated in the *law of satiable wants or of diminishing utility* thus:—The *total utility* of a thing to anyone (that is, the total pleasure or other benefit it yields him) increases with every increase in his stock of it, but not as fast as his stock increases.» Alfred Marshall, *Principles of Economics*, (Londres: Macmillan and Co., Ltd., 1920), <http://www.econlib.org/library/Marshall/marP.html>. III, III, 3

²² «It is essential to note that the economist does not claim to measure any affection of the mind in itself, or directly; but only indirectly through its effect. No one can compare and measure accurately against one another even his own mental states at different times: and no one can measure the mental states of another at all except indirectly and conjecturally by their effects.» *ibid.*, I, II, 3.

²³ Marshall donne un exemple qui illustre très bien ce point : «For instance the pleasures which two persons derive from smoking cannot be directly compared: nor can even those which the same person derives from it at different times. But if we find a man in doubt whether to spend a few pence on a cigar, or a cup of tea, or on

faisant, l'économiste, pour faire sens du comportement de l'agent économique, stipule que l'individu a utilisé son argent de manière à augmenter le plus possible son bonheur. On peut également questionner les gens sur leurs préférences et évaluer si celles-ci sont satisfaites. Cette approche sera éventuellement perfectionnée dans la théorie du consommateur contemporaine et dans l'économie du bien-être, que nous examinerons dans le prochain chapitre. Ne reste plus qu'à associer la satisfaction des préférences au plaisir, en stipulant que les individus préfèrent ce qui les rend heureux. La dépense d'un dollar revient donc à l'«achat» d'un dollar de plaisir pour un individu.

De manière intéressante, les conclusions des économistes du début du XXe siècle suivant des préceptes utilitaristes (tel que Marshall) seront en opposition radicale avec les recommandations de politiques publiques issues du courant orthodoxe des sciences économiques contemporaines. Alors que de nos jours, les économistes favorisent généralement une intervention très limitée de l'État dans les mécanismes du marché, des économistes comme Marshall s'orienteront en sens complètement inverse, puisque la redistribution des richesses, suivant leurs modèles, favorise dans de nombreux cas la maximisation de la somme d'utilité totale dans la population (objectif partagé avec l'utilitarisme). Ceci est dû à la jonction entre les principes du marginalisme issu des économistes et de la conception d'utilité issue de la philosophie utilitariste. Pour illustrer brièvement le cœur de leur raisonnement :

- 1) L'objectif est de maximiser l'utilité totale, c'est-à-dire d'avoir un agrégat d'utilité quantitatif le plus grand possible, et ce peu importe sa distribution. C'est l'objectif benthamien par excellence.
- 2) Les individus ont une satisfaction marginale décroissante pour tout gain supplémentaire d'une commodité. C'est le principe marginaliste illustré par l'exemple de l'homme assoiffé qui attribue une valeur de moins en moins grande à chaque verre d'eau dans l'exemple que fournit Jevons pour illustrer son principe.
- 3) Finalement, un troisième élément, est ajouté au modèle. Puisqu'il est impossible de comparer le plaisir ou la satisfaction qu'un individu tire d'une commodité ou d'une activité quelconque par rapport à la satisfaction qu'un autre individu tire de la même commodité ou

riding home instead of walking home, then we may follow ordinary usage, and say that he expects from them equal pleasures.» *ibid.*, I, II, 4.

activité, on assume que la satisfaction qu'obtient chaque individu par une chose en particulier – la monnaie – est équivalente d'un individu à l'autre²⁴.

La combinaison de ses trois éléments centraux de la pensée de Marshall permet d'arriver à la conclusion de l'optimalité d'un modèle redistributif (jusqu'à un certain point, puisque qu'il y a d'autres considérations que la simple redistribution à considérer dans la maximisation de l'utilité, par exemple la quantité de biens produits). De telles perspectives sur l'importance de la redistribution s'observent encore plus facilement chez Alfred Pigou²⁵, un économiste ayant précédé Marshall et suivant des principes similaires. Puisque l'utilité marginale de la monnaie est décroissante, un revenu supplémentaire est fondamentalement plus utile aux pauvres qu'aux riches, tout comme une réduction de revenu affecte moins les riches que les pauvres. L'intuition derrière une telle conception est relativement aisée à comprendre. Une personne pauvre cherchera d'abord à combler des besoins vitaux (se payer de la nourriture, un logement, etc.), puis des besoins secondaires ou des désirs très importants (comme se payer des soins de santé, offrir une éducation à ses enfants, etc.). Inversement, une personne riche qui est taxée davantage sacrifiera en premier lieu des luxes (en achetant des bijoux moins chers, en ne s'achetant pas une résidence secondaire, etc.), qui sont ici considérés par hypothèse comme fournissant moins de bonheur que n'en procure la satisfaction des besoins des plus pauvres.

²⁴ Marshall entrevoit objection qui lui sera faite et qui sera présentée dans la prochaine section : «A shilling may measure a greater pleasure (or other satisfaction) at one time than at another even for the same person; because money may be more plentiful with him, or because his sensibility may vary. And persons whose antecedents are similar, and who are outwardly like one another, are often affected in very different ways by similar events. When, for instance, a band of city school children are sent out for a day's holiday in the country, it is probable that no two of them derive from it enjoyment exactly the same in kind, or equal in intensity. The same surgical operation causes different amounts of pain to different people. Of two parents who are, so far as we can tell, equally affectionate, one will suffer much more than the other from the loss of a favourite son. Some who are not very sensitive generally are yet specially susceptible to particular kinds of pleasure and pain; while differences in nature and education make one man's total capacity for pleasure or pain much greater than another's.» *ibid.*, I, II, 10. Il pense pouvoir passer outre cette difficulté en assumant qu'en moyenne, les différences entre individus finissent par se fondre dans la moyenne : «Nevertheless, if we take averages sufficiently broad to cause the personal peculiarities of individuals to counterbalance one another, the money which people of equal incomes will give to obtain a benefit or avoid an injury is a good measure of the benefit or injury. If there are a thousand persons living in Sheffield, and another thousand in Leeds, each with about £100 a-year, and a tax of £1 is levied on all of them; we may be sure that the loss of pleasure or other injury which the tax will cause in Sheffield is of about equal importance with that which it will cause in Leeds: and anything that increased all the incomes by £1 would give command over equivalent pleasures and other benefits in the two towns.» *ibid.*, I, II, 12. Cette moyenne lui permet d'abstraire dans son modèle les différences entre individus.

²⁵ Blaug, *Economic Theory in Retrospect*, 582-85.

Notons ici l'importance centrale de la combinaison des deuxième et troisième points, sans laquelle il serait impossible d'en arriver à un tel modèle. Le premier point n'est lié que vaguement à l'égalitarisme si on assume (ce qui est le cas ici) que le bonheur d'un individu vaut autant que le plaisir de tout autre individu. À lui seul, ce critère peut entraîner des scénarios très éloignés de l'égalitarisme, puisqu'il est légitime de sacrifier le plaisir d'un seul pour maximiser le bien commun. On pourrait penser que le bonheur d'une personne étant égal à celui d'une autre, des centaines d'individus riches qui devraient voir leur qualité de vie diminuer légèrement pour s'assurer, par exemple, qu'une personne pauvre puisse bénéficier de l'aide de la communauté, pourraient s'objecter à cette mesure sous prétextation que la somme totale de leur déplaisir collectif est plus grande que le plaisir obtenu par la personne plus pauvre. C'est exactement ceci que viennent contrecarrer les deux derniers points présentés ici²⁶, puisque le déplaisir des plus riches entraîné par l'aide au plus pauvre est en fait, dans cette perspective, peu significatif par rapport au bienfait apporté à la personne plus démunie. En assumant une décroissance marginale du plaisir causé par la satisfaction successive de préférences, on stipule que chaque dollar supplémentaire de revenu pour un individu lui est de moins en moins utile (et lui cause conséquemment de moins en moins de bonheur). Le bonheur d'avoir un revenu de 20 000\$/année n'est donc *pas* le double du bonheur d'avoir un revenu de 10 000\$/année. Ceci s'explique par les mêmes raisons que l'exemple du verre d'eau. Un individu qui gagne 10 000\$/année achètera d'abord ce qu'il préfère le plus. Chaque dollar supplémentaire qu'il obtient va donc aller à des choses qu'il préfère de moins en moins, tout comme chaque gorgée d'eau supplémentaire fournit une utilité de moins en moins grande. Suivant cette affirmation, les 10 000\$ suivants seront donc moins utiles que les premiers 10 000\$, puisque chaque dollar supplémentaire permet d'obtenir un plaisir de plus en plus petit.

²⁶ Il est à noter que Marshall (tout comme Pigou, cf. Ibid.) n'arrivera pas en tant que tel à la conclusion radicale de l'égalisation du revenu de tous, entre autres dans la mesure où il n'est pas insensible à l'importance de la production (et pas seulement de la distribution) : «The inequalities of wealth though less than they are often represented to be, are a serious flaw in our economic organization. Any diminution of them which can be attained by means that would not sap the springs of free initiative and strength of character, and would not therefore materially check the growth of the national dividend, would seem to be a clear social gain.» Marshall, *Principles of Economics*. VI, XIII, 57.

Reste le problème de la comparaison entre individus. Comment savoir qu'une personne, qui a des goûts peu dispendieux, par exemple, n'éprouve pas un plaisir identique avec un revenu de 30 000\$/année qu'une personne ayant des goûts plus dispendieux et ayant elle un revenu de 50 000\$/année? Marshall règlera cette question en assumant l'identité des fonctions d'utilité de la monnaie (c'est-à-dire les courbes par lesquelles sont représentées les différentes utilités obtenues par différentes distributions de marchandises ou, comme c'est le cas ici, d'argent) entre individus. Plutôt que de s'attaquer directement au problème (ce qui serait de toute manière à strictement parler impossible), Marshall fera, comme c'est le cas dans de nombreuses sciences, abstraction de certains éléments afin de pouvoir créer son modèle. Si tous les individus ont donc une fonction de l'utilité de la monnaie identique et que l'utilité obtenue par chaque dollar supplémentaire diminue pour tous au fur et à mesure que la somme d'argent totale obtenue augmente, la conclusion mathématique évidente tend donc vers un certain égalitarisme préconisant une certaine redistribution des richesses²⁷. Bien que certains arguments (qui ne seront pas ici abordés en détail) pour maximiser la somme totale d'utilité produite seront également pris en considération (en assimilant à cette somme des mesures comme le produit intérieur brut d'un pays), il est clair que, dans un tel modèle, prendre un dollar d'une personne riche et le redonner à une personne pauvre (directement ou par l'entremise de programmes sociaux) crée une grande quantité d'utilité et est quelque chose qui est généralement désirable.

Notons ici que cette façon de voir les choses implique une conception particulière de l'être humain. En disant que «[...] the money which people of equal incomes will give to obtain a benefit or avoid an injury is a good measure of the benefit or injury»²⁸, Marshall postule qu'une certaine quantité de monnaie permet d'obtenir une certaine quantité d'utilité dont l'obtention sera le seul objet de la dépense. En d'autres termes, une personne qui possède de l'argent et s'en sert pour acheter quelque chose fait cet achat dans le but de satisfaire des préférences et d'obtenir du plaisir. Cet aspect sera

²⁷ Voici un des exemples que Marshall donne pour illustrer ce raisonnement : «The clerk with £100 a-year will walk to business in a much heavier rain than the clerk with £300 a-year; for the cost of a ride by tram or omnibus measures a greater benefit to the poorer man than to the richer. If the poorer man spends the money, he will suffer more from the want of it afterwards than the richer would. The benefit that is measured in the poorer man's mind by the cost is greater than that measured by it in the richer man's mind.» *Principles of Economics*. I, II, 13.

²⁸ Ibid., I, II, 12.

développé et élargi par les économistes suivant Marshall, qui feront également de ceci un élément clé de l'être humain lui-même, jusqu'à un certain point (nous y reviendrons dans les prochains chapitres).

Il est également intéressant de noter que, dans une perspective marshallienne, cette quantité d'utilité obtenue peut par la suite être comparée à d'autres quantités d'utilité que permettrait d'obtenir, par exemple, une politique publique alternative. Il s'agit d'une conception de l'utilité cardinale, selon laquelle il est possible d'attribuer une valeur numérique à l'utilité. Cette valeur numérique, dans cette conception, représente la valeur de l'utilité et permet donc de comparer différentes utilités entre elles. Un bien qui se voit attribué une valeur d'utilité de 2, par exemple, est doublement plus utile que ce qui n'a qu'une valeur d'utilité de 1. Cette façon de concevoir la valeur s'oppose à une conception ordinale de la valeur, que nous aborderons à la section 1.4.

L'abstraction que fait Marshall en ce qui concerne l'identité des fonctions d'utilité est motivée par les immenses difficultés de modéliser les différences spécifiques entre les individus. Cette abstraction va cependant être attaquée de front. Cette attaque, comme le montrera la prochaine section, aura une influence majeure sur l'économie contemporaine.

1.3 Le rejet des comparaisons interpersonnelles d'utilité

L'identité des fonctions d'utilité de différents individus ainsi que la conception de l'utilité cardinale employée par Marshall supposent toutes les deux une certaine capacité à comparer les différentes utilités obtenues par deux individus différents à partir d'un même revenu. Même s'il est conscient qu'il est impossible d'établir cette comparaison comme un fait empirique vérifiable, Marshall, en s'appuyant sur l'argument selon lequel les fonctions d'utilité se rejoignent tous dans une forme de moyenne, utilisera tout de même de telles comparaisons. Les comparaisons d'utilité que fait Marshall sont donc en un sens modestes, puisque Marshall ne prétend pas être en mesure de décrire et attribuer des fonctions d'utilité différentes à chaque individu qu'il serait par la suite possible d'utiliser pour comparer les différentes quantités d'utilité que tirent différents individus d'un même niveau de revenu.

De telles comparaisons étaient donc au cœur de l'économie du bien-être de l'époque. Ces comparaisons étaient directement inspirées de l'utilitarisme, pour lequel de telles comparaisons sont également nécessaires²⁹. Comment en effet penser maximiser le total d'utilité à travers tous les individus sans une mesure commune de l'utilité qu'il est possible d'additionner d'un individu à l'autre? Par exemple, pour maximiser le bonheur d'Alfred et de Julie, il faut d'abord pouvoir les additionner, ce qui suppose une mesure commune. Ceci permet de faire un calcul simple, par exemple préférer la situation dans laquelle Alfred à 10 unités de bonheur et Julie 2 unités de bonheur à la situation où Alfred et Julie à 5 ont chacun unités de bonheur, puisque le total de la première situation (12) est plus élevé que celui de la deuxième situation (10). Sans comparaisons interpersonnelles d'utilité, la situation ne serait pas aussi simple. Les deux situations seraient impossibles à comparer, puisque le bonheur de Julie et celui d'Alfred seraient incommensurables et donc impossible à réduire à une seule unité qu'il est par la suite possible d'additionner. Sans possibilité d'effectuer des comparaisons interpersonnelles d'utilité, l'économiste (et l'utilitariste) serait en quelque sorte, comme le veut l'expression, mis dans la position difficile de devoir comparer des pommes et des oranges.

L'identité des fonctions d'utilité du revenu, comme le montre son argument du recours à la moyenne, n'était pas à strictement parler considéré comme étant un énoncé empirique qui devait correspondre à la réalité. En d'autres termes, Marshall ne prétendait pas que tous les individus possédaient réellement la même fonction d'utilité. L'utilisation de telles prémisses, qui ont pour but d'abstraire certains éléments de la réalité afin de pouvoir créer un modèle qui parvient tout de même assez bien à représenter certains éléments cruciaux de la réalité, a une longue histoire en sciences économiques. Cependant, Lionel Robbins (1898-1984), un économiste britannique, s'attaquera à cette prémisse qui était pourtant au cœur des théories économiques de l'époque. Le problème soulevé ici par Robbins ne concerne pas l'utilisation d'un tel type de prémisse, qui abstrait certains éléments de la réalité (qu'il considère essentielle à la science économique, tout comme ce l'est pour la physique qui va par exemple abstraire la résistance de l'air pour calculer la formule donnant la vitesse de la chute des corps³⁰). L'objection de Robbins relève plutôt d'une position méthodologique qui repose sur une

²⁹ Daniel M. Hausman et Michael S. McPherson, *Economic Analysis, Moral Philosophy, and Public Policy*, 2e ed. (Cambridge: Cambridge University Press, 2006), 104.

³⁰ Lionel Robbins, "The Nature and Significance of Economic Science," dans *The Philosophy of Economics*, ed. Daniel M. Hausman (Cambridge: Cambridge University Press, 2008 [1935]), 79-80.

dichotomie insurmontable entre faits et valeurs, inspirée de la conception de Max Weber de science neutre qui ne concerne que les faits empiriques alors que les valeurs qui sont chassées hors du domaine de la science.

L'idée de la séparation du domaine des faits et de celui des valeurs a été reprise et développée en substance par le courant philosophique du positivisme logique. Cette école de pensée a principalement été développée par un groupe appelé le Cercle de Vienne, actif depuis quelques années au moment de la publication de l'article de Robbins et regroupant plusieurs penseurs influents, comprenant entre autres Rudolf Carnap et Alfred J. Ayer. Le point central du positivisme logique, tel qu'il peut se voir dans l'œuvre d'Ayer³¹, peut se résumer dans la volonté de cette école de pensée de séparer le plus nettement possible les énoncés scientifiques des énoncés métaphysiques. D'un côté, les énoncés empiriques sont empiriquement vérifiables. La principale caractéristique de ces énoncés est leur capacité d'être vérifiés : il est possible d'utiliser nos sens pour vérifier si ceux-ci sont vrais. À l'opposé, les autres énoncés sont caractérisés par l'impossibilité de les vérifier par les sens. Ces énoncés sont donc qualifiés de métaphysiques. Or, les empiristes logiques ne voient que peu de pertinence aux énoncés métaphysiques. Alors que les énoncés empiriques ont une signification logique (de par leur vérifiabilité), les énoncés métaphysiques sont au contraire considérés comme vide de signification logique (de par leur incapacité à être vérifiés). Bien que la position de Robbins sur le positivisme logique en tant que tel semble ambiguë³², l'essentiel de sa critique semble toutefois emprunter très fortement de la perspective positiviste.

Si l'on adopte la perspective positiviste, il devient rapidement clair que les comparaisons interpersonnelles d'utilité n'ont pas leur place dans la science. Il est impossible d'observer l'utilité que chaque individu obtient d'un revenu quelconque (ou de quelque source que ce soit)³³. En effectuant des comparaisons interpersonnelles d'utilité, l'économiste sort donc du domaine des faits. Contre des économistes comme Marshall qui faisaient valoir la légitimité de l'adoption de telles comparaisons comme étant une simple prémisse ayant pour but d'abstraire un élément de la réalité (le différent degré de satisfaction chez les individus), Robbins affirme plutôt que cette prémisse a un aspect particulier qui

³¹ Alfred J. Ayer, *Language, Truth and Logic* (Londres: Penguin, 1990).

³² Hilary Putnam et Vivian Walsh, dir., *The End of Value-Free Economics* (Londres et New York: Routledge, 2014), 1-2.

³³ Robbins, "The Nature and Significance of Economic Science" 89-91.

la rend scientifiquement inacceptable. En jugeant que chaque individu profite autant du même niveau de revenu qu'un autre individu, l'économiste pose un jugement de valeurs³⁴. Conformément à la dichotomie nette entre faits et valeurs, de tels jugements doivent être totalement chassés du domaine de la science. Les comparaisons d'utilité interpersonnelles, étant des jugements de valeurs, sont donc rejetées hors du domaine de la science, entraînant du même coup avec elles les recommandations de politiques publiques à saveur égalitariste d'économistes comme Pigou et Marshall. Cette attaque de Robbins survit encore aujourd'hui chez les économistes qui rejettent encore maintenant majoritairement les comparaisons d'utilité interpersonnelles ainsi que les théories cardinales de la valeur. Ce rejet a été à l'origine de la reformulation du concept technique d'efficacité encore maintenant utilisé par les économistes.

1.4 L'efficacité de Pareto

Comme il a été montré en introduction, le concept d'efficacité est souvent utilisé de manière quelque peu ambiguë. Les économistes eux-mêmes ne distinguent pas toujours la manière dont ils utilisent le concept d'efficacité, se référant tantôt à la définition technique (de Pareto, examinée plus bas), tantôt au simple concept plus intuitif d'une forme de maximisation du calcul coût-bénéfice. Le concept d'efficacité peut en effet s'articuler de nombreuses façons. Ce concept est pourtant omniprésent en économie, puisqu'il représente généralement l'objectif que les économistes cherchent à atteindre. Cette omniprésence rend l'ambiguïté occasionnelle du concept encore plus surprenante. Cette section s'attardera à définir les principales définitions de l'efficacité économique.

Le concept d'efficacité le plus largement utilisé en économie, surtout en ce qui concerne l'évaluation d'états sociaux, est l'efficacité de Pareto. Ce concept tire son nom du concepteur de l'intuition centrale derrière ce concept, Vilfredo Pareto (1848-1923) : toute amélioration qui ne nuit à personne d'autre est quelque chose de désirable. Commençons par définir ses deux aspects centraux : l'optimalité de Pareto et la supériorité de Pareto.

*Un état d'un système donné est Pareto Optimal si et seulement
si il n'y a aucun état alternatif possible de ce système dans lequel le sort*

³⁴ Ibid.

d'au moins une personne est amélioré [better off] et le sort d'aucune personne ne se trouve dégradé [worse off].

Un état, E1, est Pareto Supérieur à un autre état, E2, si et seulement si le sort d'au moins une personne est meilleur [better off] dans E1 que dans E2 et le sort d'aucune personne n'est pire dans E1 que dans E2 [worse off].³⁵

En termes d'efficience, une mesure (par exemple, une baisse de taxes) sera dite Pareto efficiente par rapport à l'état actuel (souvent dans la littérature, on trouvera simplement le terme *efficient*) si et seulement si elle permet un mouvement vers un état qui est Pareto supérieur. Ainsi, un état E1 sera dit Pareto supérieur par rapport à un état E2 si et seulement s'il constitue un mouvement vers un état qui est Pareto supérieur, ce qui sera alors considéré comme étant une amélioration de Pareto.

Un état sera optimal au sens de Pareto dans la mesure où E1 est maximalelement efficient, c'est-à-dire dans la mesure où l'amélioration du sort de quiconque ne peut se faire qu'au détriment d'autrui. Un état Pareto optimal est donc un état dans lequel aucune amélioration de Pareto n'est possible. Dans une situation d'optimalité de Pareto, seules les mesures ne nous éloignant pas de l'optimum pourront être dites conserver l'efficience. En d'autres termes, les seules mesures efficientes seront celles qui sont également un optimum de Pareto (il peut exister dans certaines situations plus qu'un optimum de Pareto), puisqu'il n'existe aucun état qui soit Pareto supérieur à un optimum de Pareto.

Ces deux concepts forment donc ensemble le concept d'efficience le plus couramment utilisé par les économistes. Celui-ci peut par la suite s'articuler de diverses manières, selon l'objet de l'analyse et l'approche choisie par l'économiste. Deux façons d'utiliser ce concept attireront ici notre attention. Il est d'abord possible d'utiliser l'efficience de Pareto comme balise pour évaluer des changements distributifs dans un système quelconque³⁶. Un état D1 sera ainsi distributivement Pareto supérieur à un

³⁵ Ces deux définitions sont tirées de Allen Buchanan, *Ethics, Efficiency and the Market* (Totowa: Rowman & Littlefield Publishers, 1985), 4 Ma traduction.

³⁶ Ibid.

état D2 si et seulement si le sort d'au moins une personne est amélioré par la distribution D1 et si le sort d'aucune personne n'est dégradé par la distribution D1 par rapport à la distribution D2. D1 sera distributivement Pareto optimal si et seulement s'il n'existe aucune autre distribution qui puisse améliorer le sort d'un individu sans également nuire à quelqu'un d'autre. Les questions de production sont (jusqu'à un certain point, nous y reviendrons plus bas) abstraites de ce type d'analyse.

De manière alternative, le concept d'efficience de Pareto peut s'appliquer au domaine productif³⁷. Le concept d'efficience productive de Pareto concerne l'allocation de ressources pour la production. Un état d'allocation de ressources P1 est productivement Pareto supérieur à un état d'allocation de ressources P2 si et seulement si P2 permet de produire au moins une unité d'un bien quelconque supplémentaire sans qu'aucun autre bien ne voit sa production diminuée. P1 est productivement Pareto optimal si et seulement s'il n'existe aucun état d'allocation de ressources dans lequel on peut produire davantage d'un bien sans devoir également diminuer la production d'un autre bien.

Cette distinction entre production et distribution n'est pas absolue. L'économie du bien-être cherchera à maximiser le bien-être des individus. Nous reviendrons au prochain chapitre sur la définition que se font les économistes du bien-être. Il est cependant possible de noter dès maintenant que les questions de production et de distribution ne sont pas totalement étrangères les unes aux autres. Un état qui est distributivement Pareto optimal n'est pas nécessairement productivement Pareto optimal (et inversement). Un état distributivement Pareto optimal, mais dans lequel la production est très faible ne maximisera pas directement le bien-être des individus. On pourrait par exemple imaginer un système socialiste dans lequel la distribution est juste, mais dans lequel les individus n'ont pas la motivation d'organiser le travail de manière efficiente, ce qui pourrait causer une très faible quantité de biens disponibles. Inversement, un état productivement Pareto optimal, mais dans lequel la distribution est grandement déficiente peut également être perçu comme ne maximisant pas le bien-être. On pourrait par exemple penser à un état où le marché motive les gens à produire une quantité astronomique de biens, mais où cette quantité de biens n'est pas adéquatement distribuée à cause de failles du marché (par exemple, pour la distribution de biens publics - nous reviendrons sur ceci au chapitre III). L'économie du bien-être va donc vouloir conjuguer ces deux aspects afin d'atteindre

³⁷ Ibid.

une situation dans laquelle le bien-être des individus est maximisé au sens de Pareto.

De manière intéressante, ce concept est défini comme étant totalement dénué de tout aspect moral significatif. Deux éléments expliquent ceci. Premièrement, l'utilisation du concept de l'efficacité de Pareto se prête très bien à l'utilisation d'une conception ordinale de la valeur (par opposition à une conception cardinale, comme c'était par exemple le cas chez Marshall).

Le deuxième aspect qui vient justifier la prétention de toute absence de considération de nature morale dans l'utilisation du critère de Pareto relève du motif moral nécessaire pour vouloir l'appliquer. Le seul aspect moral nécessaire à l'adoption du critère de l'efficacité de Pareto pour juger de la désirabilité d'un état social serait le critère de la bienveillance minimale : il est désirable d'améliorer la situation de quelqu'un s'il est possible de le faire sans nuire à personne d'autre³⁸. C'est grâce ce rejet de tout aspect moral pouvant être sujet à débat que les économistes peuvent prétendre séparer faits et valeurs. Puisque leur concept d'efficacité ne suppose aucune théorie morale controversée, ceux-ci peuvent l'utiliser sans pour autant devoir prendre part aux débats moraux quant à la question de savoir *quel* optimum de Pareto est le plus désirable. Dans cette perspective, l'économiste n'est qu'un technicien qui découvre les moyens pour atteindre la situation optimale. Il faut également noter qu'il existe plusieurs optimums de Pareto. Puisque l'économiste ne se prononce pas sur le fond des enjeux éthiques, la délibération quant à savoir *quel* optimum est désirable sera reléguée hors du domaine de l'économiste. L'économiste sera plutôt le technicien qui déterminera les moyens à prendre pour atteindre l'optimum désiré par la société, rejoignant ainsi le rôle auquel Robbins les confinait³⁹.

Ce concept technique d'efficacité côtoie une autre forme d'efficacité souvent utilisée et parfois mal distinguée de la version qui vient d'être présentée : l'efficacité agrégative⁴⁰. Ce type d'efficacité résulte du degré d'utilisation des ressources productives. L'efficacité agrégative d'un système ne dépend que de son degré d'utilisation des ressources productives existantes. Un système est donc pleinement agrégativement efficace s'il emploie toutes les ressources productives disponibles. Il est de moins en moins agrégativement efficace à mesure que moins de ressources productives sont

³⁸ Hausman et McPherson, *Economic Analysis*, 65.

³⁹ Robbins, "The Nature and Significance of Economic Science" 93-95.

⁴⁰ Buchanan, *Ethics, Efficiency and the Market*, 5.

laissées inutilisées. Comme Buchanan le note, cette forme d'efficience s'intéresse très souvent particulièrement à l'emploi et s'intéresse aux meilleurs moyens d'employer le plus de travailleurs possible.

L'analyse de ce texte se concentrera avant tout sur l'efficience de Pareto, pour une raison bien particulière. L'efficience de Pareto, contrairement aux autres formes d'efficience, est définie comme étant absolument et totalement dépourvue de tout contenu moral significatif. Or, c'est en grande partie à cause de cette prétention à la neutralité que les sciences économiques jouissent d'une si grande crédibilité dans le domaine des politiques publiques.

Il est intéressant de noter que, très souvent, l'efficience agrégative semble être perçue par les économistes comme étant de soi un objectif «purement» scientifique (au sens positiviste du terme), en particulier en ce qui concerne la croissance économique. Nous discuterons de l'atteinte d'un tel objectif au chapitre III. La plus grande partie de ce texte s'attardera davantage de l'efficience au sens de Pareto telle qu'elle est utilisée par l'économie du bien-être.

1.5 La double justification de l'application du critère de Pareto

Le critère de Pareto a connu un très grand succès chez les économistes. Ceci s'explique en grande partie par sa capacité à répondre aux critiques que Robbins adressait aux économistes de son époque. La critique de Robbins portait sur les jugements de valeurs que faisaient les économistes. Ces jugements de valeurs s'exprimaient avant tout par des comparaisons interpersonnelles d'utilité. Le critère de Pareto permet indirectement d'éviter de telles comparaisons, dans la mesure où celui-ci est compatible avec une conception ordinale de la valeur. L'utilisation d'une telle conception était prônée par Pareto lui-même⁴¹ et est généralement utilisée en économie du bien-être.

Une conception de l'utilité ordinale permet d'ordonner les préférences des agents selon l'utilité que chaque choix représente pour les agents. On pourra par exemple déterminer qu'un agent préfère la crème glacée au chocolat à la vanille, si, ayant le choix et les deux étant au même prix, un agent

⁴¹ Daniel M. Hausman, *The Inexact and Separate Science of Economics* (Cambridge: Cambridge University Press, 1992), 33.

choisit la crème glacée au chocolat. La crème glacée à la vanille peut ainsi (par exemple) se voir attribuer une utilité de 10, alors que la crème glacée au chocolat peut se voir attribuer une utilité de 100. Le nombre attribué à l'utilité est ici totalement arbitraire. Ces valeurs auraient bien pu être cinq fois plus grandes ou n'être que de 10 pour la glace au chocolat et 11 pour la vanille. Le nombre ne représente pas ici une intensité, mais bien plutôt un ordre – d'où le nom de la théorie. Tant que l'ordre des préférences est respecté, n'importe quelle utilité peut être attribuée à chaque préférence. D'un point de vue de l'utilité ordinale, ces deux scénarios représentant l'utilité de trois biens différents pour deux individus A et B sont donc totalement équivalents :

	Utilité A	Utilité B
1) Crème glacée à la vanille	1	499
2) Crème glacée au chocolat	500	500
3) Un million de dollars	501	501

Malgré la différence des nombres attribués à chaque préférence, chacune de ces situations ne représente que strictement les mêmes préférences autant chez A que chez B. Les deux individus préfèrent la crème glacée au chocolat que celle à la vanille et préfèrent avoir un million de dollars plutôt que de la crème glacée au chocolat (ou à la vanille, de manière à respecter certains critères de rationalité qui seront abordés au prochain chapitre). Le fait qu'il existe une somme d'utilité massive entre la crème glacée à la vanille et au chocolat dans le cas A n'indique pas une préférence marquée pour la crème glacée au chocolat par rapport à B (ou même tout court), tout comme chacun des deux cas ne montre pas que l'agent préfère seulement un peu avoir un million de dollars plutôt que de recevoir un bol de crème glacée au chocolat⁴².

Alternativement, la théorie de l'utilité cardinale permettrait de concevoir l'utilité en prenant compte des quantités exprimées. Suivant les mêmes chiffres attribués dans l'exemple précédent, l'individu A préférerait donc 500 fois plus la crème glacée au chocolat qu'à la vanille. En ce qui concerne l'individu B, la différence qu'il accorderait entre l'utilité de la crème glacée à la vanille et celle au chocolat serait la même différence qu'entre celle d'une crème glacée au chocolat et un million de

⁴² Hausman et McPherson, *Economic Analysis*, 48.

dollars. À l'opposé de la théorie de l'utilité ordinale, une conception de l'utilité cardinale peut se prononcer sur la force des différentes préférences les unes par rapport aux autres.

Or, suivant la critique de Lionel Robbins concernant les comparaisons interpersonnelles d'utilité, rien ne peut être dit des différences d'utilité entre différents individus. C'est ce qui explique la préférence des économistes orthodoxes pour la théorie de l'utilité ordinale. Il est important de souligner que la conception de l'utilité ordinale, contrairement à la théorie de l'utilité cardinale, ne nécessite pas de déterminer le contenu ou l'intensité de ces préférences. L'économiste n'a pas à se prononcer sur les raisons qui poussent un individu à préférer un bien plutôt qu'un autre, tout comme il n'a pas à se prononcer sur une quelconque intensité du plaisir ressenti par l'individu lorsque ses préférences sont satisfaites. Ceci permet donc aux économistes de prendre en compte la critique de Robbins. En ne se prononçant pas sur le contenu des préférences, l'économiste s'abstient d'abord de poser un jugement moral sur celles-ci. De plus, en ignorant l'intensité des sentiments provoqués par leur satisfaction, l'économiste n'a pas à faire de comparaisons interpersonnelles d'utilité et évite donc de poser des jugements de valeur. Celui-ci n'a donc pas à essayer de se mettre dans la tête des individus, ce qui est à strictement parler impossible et donc indésirable du point de vue de leur conception de la science. L'économiste est donc relevé du fardeau de devoir évaluer la pertinence de chaque préférence, évaluation qui, comme nous le verrons, demande nécessairement un certain jugement de nature morale.

Un modèle utilisant une telle conception pourra donc prôner des mesures visant à satisfaire de manière efficiente les préférences tout en évitant les écueils d'une conception cardinale de l'utilité. Une mesure sera ainsi Pareto supérieure (et donc efficiente) si elle permet de satisfaire davantage les préférences d'un individu sans causer du même coup une réduction de la satisfaction des préférences d'un autre individu. Dans le même esprit, une situation Pareto optimale en sera une où il est impossible de satisfaire les préférences de quiconque sans du même coup nuire à la satisfaction des préférences d'une quelconque autre personne. La théorie de l'utilité ordinale est suffisante à une telle conception de l'efficience, puisqu'elle maintient la capacité de déterminer les préférences qu'il est pertinent de

satisfaire⁴³. Rien dans le concept d'efficacité de Pareto lui-même ne demande que l'on doive évaluer l'intensité ou la nature des préférences, d'où sa compatibilité avec une conception ordinale de la valeur et son attrait pour les économistes qui ont voulu poursuivre les objectifs de l'économie du bien-être tout en tenant compte de la critique de Robbins.

Un autre aspect intéressant du critère de Pareto lié à la critique de Robbins est la prétention à une absence de contenu moral significatif. Passer d'un état quelconque à un état qui constitue une amélioration de Pareto suppose en effet l'amélioration de la condition d'au moins une personne. Le critère de Pareto suppose donc du même coup la volonté d'améliorer le sort des individus, pour peu que cette amélioration ne se fasse pas au détriment d'autrui. Hausman donne le nom de «bienveillance minimale»⁴⁴ à cet aspect moral du critère de Pareto.

La bienveillance minimale ayant de toute évidence un caractère moral, on pourrait se demander comment ce critère a-t-il pu répondre à la critique de Robbins. La réponse est en fait très simple. La bienveillance minimale est considérée comme n'étant pas quelque chose de moralement significatif, au sens où il s'agit en quelque sorte d'une évidence allant de soi. Étant considérée comme une évidence, la bienveillance minimale ne sera pas perçue comme étant une source potentielle de débats de nature morale. L'efficacité sera donc moralement neutre et ne comportera pas de jugement de valeurs. Suivant ces arguments concernant l'absence de détermination du contenu moral et la bienveillance minimale, le critère de Pareto peut donc intégrer à juste titre une science positive dénuée de tout contenu moral significatif.

Je noterai ici rapidement que cette absence de contenu moral significatif de la bienveillance minimale est peut-être affirmée un peu trop rapidement. Deux exemples viendront appuyer ce point. Premièrement, la bienveillance minimale suppose de vouloir améliorer le sort des individus, sans qu'on distingue quel genre d'individus il est question. Il est possible de défendre qu'il ne soit pas une bonne

⁴³ Il faut souligner que ceci n'implique pas que l'économiste puisse déterminer qu'il est davantage pertinent de satisfaire les préférences d'un individu plutôt que d'un autre, comme nous le verrons à la prochaine section.

⁴⁴ Hausman, *The Inexact and Separate Science of Economics*, 66-67.

chose d'améliorer le sort de certaines personnes, par exemple des criminels. Un système légal et judiciaire mettant davantage l'accent sur la punition que sur la réhabilitation ne voudra probablement pas considérer le bien-être des prisonniers comme étant une bonne chose, même si une amélioration de leur bien-être peut se faire à coût nul et n'engendrer une diminution du bien-être pour personne d'autre. Il semble donc qu'il puisse y avoir dans certains cas un argument qui puisse défendre que la bienveillance minimale n'est pas une bonne chose dans certains cas très précis. Il s'agit cependant d'un cas limite qui serait probablement accepté par la vaste majorité des économistes, dans la mesure où le rôle de technicien auquel les relègue Robbins est compatible avec l'idée que leur analyse n'inclut pas la totalité de la population si ceci est exigé d'eux par ailleurs. Je souligne toutefois que, dans cette optique, l'efficacité de Pareto peut (et sera vraisemblablement) limitée par des considérations morales, même si ces considérations en tant que telles ne concernent pas l'économiste, tel que le conçoit Robbins.

Le deuxième exemple est encore plus intéressant, puisque la délimitation entre considérations morales et économiques y devient plus difficile. Les impacts d'une amélioration du bien-être d'un individu ne sont généralement considérés que directement du point de l'individu qui bénéficie de cette amélioration⁴⁵. S'il est possible d'améliorer la condition d'un individu sans que quiconque en subisse des impacts directs, une telle amélioration sera dite être une amélioration de Pareto. Or, il est possible de considérer qu'une amélioration du bien-être d'un individu, même si elle ne nuit pas directement à une autre personne, puisse lui nuire indirectement d'une manière difficile à évaluer par l'économiste. Prenons une situation se présente dans laquelle une personne très riche peut devenir encore plus riche (ce que les économistes présumant être une amélioration de son bien-être). Présumons qu'il s'agit ici de la seule amélioration de Pareto qu'il soit possible d'opérer à partir de l'état initial. Du point de vue de l'économiste, une telle amélioration est efficiente au sens de Pareto. Or, ceci ne prend pas en compte les impacts négatifs d'une croissance de l'inégalité entre les individus. On pourrait donc prétendre qu'une telle mesure, même si elle peut encore se faire à coût nul en ne nuisant directement au bien-être de personne, puisse ne pas être désirable. Ce viendrait s'opposer à l'idée que la bienveillance minimale n'est jamais quelque chose de moralement significatif, puisqu'il existerait des

⁴⁵ Pour une présentation des divers arguments défendant cette position, cf. Richard Wilkinson et Kate Pickett, *The Spirit Level: Why Equality Is Better for Everyone* (Londres: Bloomsbury Press, 2011).

cas dans lesquels une amélioration du bien-être d'un individu n'est pas désirable. D'un point de vue économique, ces considérations sont difficiles à évaluer, puisque les impacts des inégalités économiques ne se limitent pas au strict domaine économique. Certaines conséquences des inégalités n'étant pas de nature économique pourraient ainsi passer inaperçu dans le radar de l'économiste. Nous reviendrons sur les considérations qui opposent efficacité et équité au chapitre III.

Les deux théorèmes de l'économie du bien-être de Kenneth Arrow et Gérard Debreu viendront compléter la présentation de l'utilisation du critère de Pareto dans le contexte de l'économie du bien-être. Ces deux théorèmes sont démontrés mathématiquement par leurs auteurs⁴⁶ :

- 1) Tout équilibre de Walras est Pareto efficient.
- 2) Chaque situation Pareto efficiente peut être réalisée à partir d'un équilibre de Walras (dans la mesure où il est possible de redistribuer librement l'allocation initiale de ressources).

Un équilibre de Walras étant une situation dans laquelle une allocation de biens et un ensemble de prix permettent qu'il n'y ait aucun excès d'offre ou de demande et dans laquelle tous les consommateurs maximisent leur utilité. Les conditions de cet équilibre, sur lesquelles nous reviendrons, sont plus généralement regroupées sous le terme de marché parfaitement compétitif ou de concurrence pure et parfaite, qui seront ici pris comme synonymes.

À ceci s'ajoutent deux principes essentiels pour comprendre la portée de ces théorèmes et l'importance subséquente que les économistes leur accordent :

- a) La situation en équilibre de Walras est non seulement efficiente, mais cette efficacité se traduit par une optimalité : satisfaire les préférences de façon Pareto optimale est un objectif moralement bon (en fonction de la bienveillance minimale – le critère de Pareto étant par ailleurs considéré comme étant moralement neutre).

⁴⁶ L'explication de ces deux théorèmes est tirée de Julian Reiss, *Philosophy of Economics - a Contemporary Introduction* (New York: Routledge, 2013), 212-13 Pour la démonstration mathématique de ceux-ci, cf. Kenneth J. Arrow et Gerard Debreu, "Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy," *Econometrica* 22, no 3 (1954).

- b) Les marchés, lorsqu'ils opèrent dans un ensemble de conditions idéales (souvent regroupées sous l'étiquette de concurrence pure et parfaite) et ne subissent aucune entrave, mènent à un équilibre de Walras (et donc une situation Pareto optimale).

Toute concurrence pure et parfaite sera donc maximalelement efficiente (ou plus simplement optimale) au sens de Pareto (puisque'il n'existe aucun état supérieur au sens de Pareto à un état Pareto optimal). De ce point de vue la concurrence pure et parfaite est la clé de voûte permettant d'atteindre l'optimum de Pareto et regroupe donc des conditions dont la réalisation favorise l'efficience (ce qui est contestable, comme nous le verrons au chapitre III). Le deuxième théorème vient sceller la donne en confirmant que toute situation Pareto optimale sera un résultat d'une situation de concurrence pure et parfaite.

1.6 Les problèmes d'application du critère de Pareto

Un problème survient cependant lorsque vient le temps d'appliquer de manière concrète le critère de Pareto. Ce critère est en effet excessivement exigeant pour deux raisons. Si l'on prend le critère de Pareto au sens très strict, toute amélioration ne peut se faire que si elle ne nuit à personne d'autre. Cet objectif est, par lui-même, peu réaliste. R. F. Harrod en a fait très tôt la remarque dans un article publié en 1938⁴⁷. Harrod utilise l'exemple des *Corn Laws* adoptées en Angleterre pour permettre le libre-échange en mettant fin à des tarifs préférentiels. Ces mesures ont permis une baisse des prix du maïs, à l'avantage de l'ensemble des consommateurs. Cependant, cette mesure ne respectait pas en tant que tel l'idéal de l'efficience de Pareto, puisque ces mesures ont eu un impact négatif sur les propriétaires terriens qui cultivaient le maïs. Ceux-ci ont en effet été désavantagés par ces mesures, puisque la chute des prix du maïs s'est soldée par une diminution de leurs profits.

La même critique peut s'étendre à un très vaste ensemble de politiques publiques⁴⁸. Très peu de changements sociaux sont effectivement possibles sans que ne s'ensuive au moins un quelconque désagrément mineur pour au moins une personne. Il ne suffit que de prendre l'exemple du taux

⁴⁷ Roy Forbes Harrod, "Scope and Method of Economics," *The Economic Journal* 48, no 191 (1938).

⁴⁸ Hausman et McPherson, *Economic Analysis*, 44.

d'imposition. Toute augmentation va probablement nuire au bien-être d'au moins une personne, puisque son revenu disponible pour la consommation va diminuer. Même si dans les faits le programme en question peut être perçu comme étant pour le bien-être collectif et engendrant ainsi des bénéfices pour l'ensemble des individus de la société, incluant les personnes visées par cette augmentation, il existera certainement au moins une personne qui aura comme préférence l'état précédant une hausse d'impôt à la mise en œuvre d'un programme social quelconque, que ce soit pour des raisons morales ou simplement à cause de la perte de revenu engendrée par la hausse d'impôt. Tout programme social qui nécessite des dépenses requiert que ces dépenses soient financées, il est fort probable qu'au moins une personne en tirera un bénéfice personnel inférieur au bien-être qu'il aurait pu obtenir avec l'argent de sa contribution financière. Inversement, toute baisse d'impôt non triviale va probablement nuire à au moins une personne davantage que les gains qu'elle en tirera au niveau de son revenu, dans la mesure où une baisse d'impôt pourrait entraîner une diminution des services offerts dont elle bénéficie. Il semblerait donc qu'à strictement parler, l'efficacité de Pareto ait une utilisation très limitée, puisque le critère de ne nuire à personne que demande de respecter l'efficacité de Pareto est en fait excessivement exigeant du point de vue des politiques publiques.

C'est pourquoi Nicholas Kaldor⁴⁹, suivi de John Hicks⁵⁰ vont proposer un critère de substitution (qui sera éventuellement nommé le critère de substitution Kaldor-Hicks). Une politique publique pourra être dite efficiente s'il est au moins théoriquement possible de rembourser les pertes des individus affectés négativement par l'adoption d'une politique publique avec les gains de cette politique. La politique sera donc efficiente dans la mesure où les gains sont supérieurs aux pertes, puisqu'il s'agit du seul critère qui déterminera si une substitution est pertinente. Cette substitution ne reste cependant que théorique. Il n'est en effet pas nécessaire que cette compensation soit réellement payée aux perdants d'une politique publique pour que celle-ci puisse être dite efficiente. Cette compensation permet donc un calcul coût-bénéfice qui aura comme but de maximiser les bénéfices tout en minimisant les coûts (en termes de satisfaction des préférences). De manière similaire, on

⁴⁹ Nicholas Kaldor, "Welfare Propositions of Economics and Interpersonal Comparisons of Utility," *The Economic Journal* 49, no 195 (1939).

⁵⁰ John Richard Hicks, "The Valuation of the Social Income," *Economica* 7, no 26 (1940) Kaldor développera le principe général du critère de compensation et Hicks développera davantage l'aspect mathématique de celui-ci.

pourra aussi utiliser un calcul coût-bénéfice afin de chercher le moyen le moins coûteux afin d'atteindre la situation désirée (toujours en termes de préférences).

La détermination de la compensation sera faite à l'aune de la «volonté de payer» des parties, qui sera conçue comme représentant les préférences des individus. Comme le note John Christman⁵¹, une telle restitution (qu'elle soit ou non réalisée dans les faits) semble donc demander un calcul qui semble s'apparenter fortement à un calcul interpersonnel d'utilité d'inspiration utilitariste, ce qui était pourtant rejeté par la critique de Robbins. Ce rejet venait légitimer l'utilisation du critère de Pareto dans les mesures d'efficacité. Or, il semble subrepticement revenir et passer en douce dans les calculs d'efficacité lorsque l'on tente de donner du mordant à ce critère qui semble en avoir besoin pour avoir une réelle emprise dans la recommandation de politiques publiques. Bien que le concept d'efficacité de Pareto semble par lui-même dans sa pureté théorique éviter le problème des comparaisons interpersonnelles d'utilité, le problème de la détermination de la restitution, qui semble inévitable dans la mesure où l'application du critère de Pareto au sens strict est plutôt difficile, semble faire revenir ce problème, pourtant lui aussi central à la conception de la science et la légitimité subséquente dont se réclament les économistes⁵².

Dans un tel contexte, il est pertinent de se demander à quel point une telle conception peut encore se prétendre vide de tout contenu moralement significatif. En transformant l'efficacité pour lui donner une plus grande pertinence théorique dans l'analyse des politiques publiques, le concept d'efficacité se retrouve à perdre le critère majeur qui justifiait son caractère amoral : l'idée que l'efficacité ne devait entraîner absolument aucun tort pour quiconque.

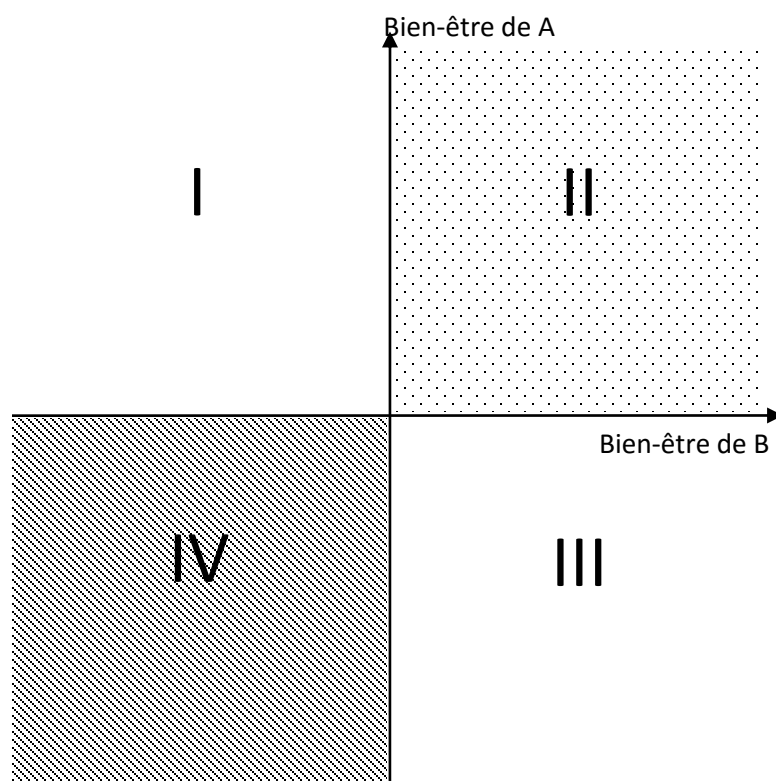
L'économie du bien-être s'est alors tournée vers une autre interprétation du critère de Pareto,

⁵¹ John Christman, *The Myth of Property : Toward an Egalitarian Theory of Ownership* (New York: Oxford University Press, 1994), ch. 6.

⁵² Il est également possible de s'interroger sur la neutralité du concept de volonté de payer en tant que l'expression de cette volonté peut être considérée comme étant une information correspondant aux préférences réelles des individus. Dans le même ordre d'idées, le calcul des gains et des pertes nécessaires à la compensation (même si elle n'est que théorique) est à son tour fortement problématique. Nous traiterons de ces aspects aux chapitres suivants.

conformément aux théorèmes de l'économie du bien-être. Il existe plusieurs optimums de Pareto possibles. Or, le critère de Pareto ne peut absolument pas nous aider dans la détermination de l'optimum qu'il est désirable de choisir, comme le montre le graphique suivant⁵³ :

Figure 1



Ce graphique présente une situation dans laquelle les gains ou pertes en bien-être de deux individus (A et B) sont comparés à l'aide du critère de Pareto. Les parties positives des axes vertical et horizontal représentent respectivement une amélioration du bien-être des individus A et B, alors que les parties négatives représentent l'inverse, c'est-à-dire une perte de bien-être. Le quadrant II représente une hausse du bien-être des deux individus. Selon le critère de Pareto, une telle amélioration est souhaitable. Le quadrant IV représente une baisse du bien-être des deux individus. Le critère de Pareto s'oppose à des mesures qui entraîneraient un tel changement. Les deux autres quadrants représentent une situation dans laquelle le bien-être d'un individu serait amélioré au détriment de

⁵³ Peter Dietsch, *Catching Capital: The Ethics of Tax Competition* (Oxford: Oxford University Press, 2015).

l'autre.

Ceci reste compatible avec le rôle de technicien qu'attribuait Robbins aux économistes. Dans cette perspective, l'économiste ne peut se prononcer sur ce qui est moralement désirable (outre les considérations liées à la bienveillance minimale). L'objectif social à atteindre leur sera donc donné par ailleurs (typiquement d'une origine politique quelconque dont la légitimité n'a pas à être examiné du strict point de vue scientifique). En d'autres termes, le choix de l'optimum de Pareto qu'il est désirable d'atteindre ne relève pas de l'économiste. Celui-ci a cependant un rôle crucial à exercer puisque, conformément aux théorèmes de l'économie du bien-être, il est possible d'atteindre (en théorie) n'importe quel optimum de Pareto possible en fournissant une allocation initiale de ressources appropriée pour atteindre l'optimum désiré dans un contexte de marché parfaitement compétitif. L'économiste aura donc comme rôle de déterminer cette allocation initiale et les mécanismes économiques nécessaires à la réalisation de cet optimum par cette allocation (puisque l'allocation n'est pas en soi suffisante pour atteindre l'optimum de Pareto dans un contexte où nous ne sommes pas et ne pouvons pas être dans une situation de marché parfaitement compétitif, comme nous le verrons).

Il faut également noter que les deux théorèmes de l'économie du bien-être expliquent pourquoi les économistes tendent à vouloir une libéralisation la plus grande possible des marchés dans tous les pans de la société. Une situation de concurrence pure et parfaite est une situation idéalisée dans laquelle le marché fonctionne parfaitement. Un deuxième problème surgit donc par l'impossibilité d'atteindre une telle situation. Même si elle est impossible à atteindre, cette perfection théorique est souvent comprise par les économistes comme étant un argument pour laisser les marchés agir par eux-mêmes et condamne conséquemment toute intervention dans les marchés qui pourraient venir mettre du sable dans les engrenages du mécanisme du marché. Dans cette perspective, toute intervention ne fait que rendre le marché moins parfait et nous éloigne donc en proportion de l'objectif idéal d'une situation de Pareto optimalité. L'efficacité suppose donc ici une grande libéralisation des marchés, et tout ce qui va à l'encontre de cette libéralisation suppose une inefficacité indésirable d'un point de vue moral et rationnel. Nous reviendrons sur ces éléments au chapitre III.

1.7 Conclusion

L'étude de l'économie s'est très tôt, avant même qu'une professionnalisation de la discipline ait eu lieu et que celle-ci soit considérée comme une discipline à part entière, inspirée de l'utilitarisme. Cette inspiration n'est pas étrangère à la proximité géographique et temporelle des économistes et des philosophes utilitaristes, qui baignaient tous dans le même environnement académique anglo-saxon, qui plaçait un grand accent sur l'importance de la scientificité des projets intellectuels, scientificité qui reposait généralement sur une forme d'empirisme qui cherchait à combiner l'observation des phénomènes et la mathématisation de ceux-ci.

Ce rejet de l'utilitarisme, inspiré d'une volonté de scientification de la discipline, s'est soldée par l'avènement du critère de Pareto pour évaluer les politiques publiques dans l'économie du bien-être. Ce critère se veut neutre du point de vue moral, justifiant ainsi son utilisation. Plusieurs présupposés normatifs restent toutefois présents dans l'utilisation du critère de Pareto. Une partie de ces présupposés a déjà été abordée dans le cas de l'application du critère de compensation, qui semble exiger une certaine forme de comparaisons interpersonnelles d'utilité. Or, ces comparaisons ne peuvent se faire par observation directe et sont contestables. Ceci s'illustre par exemple par les difficultés liées au concept de volonté de payer. De manière similaire, les prochains chapitres aborderont d'autres éléments normatifs liés à l'utilisation du concept d'efficacité, afin de montrer que les présupposés normatifs que ce concept implique ont un caractère contestable de par leur contenu moral.

Parmi les nombreux héritages de l'utilitarisme, il est également intéressant de noter l'idée de *maximisation* qui se trouve au fondement même du concept d'efficacité. Lorsque les économistes cherchent à atteindre l'efficacité, ceux-ci cherchent du même coup inévitablement à maximiser quelque chose. Cette tendance d'avoir comme objectif une maximisation quantitative semble également se rapprocher de l'objectif utilitariste de maximiser l'utilité – même si le concept d'utilité économique est généralement de nos jours indirectement séparé du concept du bonheur, lui préférant simplement l'idée de la satisfaction des préférences. Que l'on cherche à maximiser le bonheur ou simplement la satisfaction des préférences, l'idée centrale – que l'objectif ultime est un maximum quantitatif – perdure encore de nos jours dans le concept d'efficacité économique. Ceci contraste

grandement avec une approche morale dont l'objectif serait, par exemple, de simplement chercher à atteindre un seuil minimum que tous les êtres humains pourraient atteindre. Ceci permet donc d'illustrer un premier aspect normatif important du concept d'efficience sur lequel nous reviendrons dans le prochain chapitre : la maximisation. Quelque chose d'efficace (et de moralement désirable, suivant le principe de bienveillance minimale) doit chercher à atteindre une quantité maximale. Ceci peut aller en contradiction de certains principes moraux, par exemple de nature communautarienne, pour lesquels il faut au contraire se concentrer sur le respect certains principes s'appliquant à la société en général.

Chapitre II – Rationalité, préférences, choix et bien-être

Ce chapitre a comme objectif de présenter un aspect crucial des modèles économiques contemporains : la définition des agents économiques eux-mêmes. On définit souvent l'économie comme étant l'étude de l'utilisation par l'être humain de ressources limitées, à la suite de Marshall⁵⁴. L'utilisation de ressources par l'être humain étant de toute évidence un comportement humain, il faut donc inévitablement adopter une certaine conception de l'être humain pour aborder le problème. Peu importe la définition exacte adoptée, il est impossible de passer outre ces difficultés. Toute description scientifique du comportement humain se heurte inévitablement à de nombreuses difficultés, difficultés qui sont loin d'être étrangères au vaste domaine des sciences sociales. Les sciences sociales ont toutes pour objet le comportement de l'être humain, vu sous un angle et une approche qui diffèrent d'une science à l'autre. L'économie, bien que pouvant être qualifiée dans certains de ses aspects de science pure (ayant la physique comme modèle, entre autres à cause de sa tendance à vouloir mathématiser de manière systématique l'analyse des phénomènes), est également une science sociale qui peut prêter à de nombreuses difficultés suscitées par l'analyse du comportement humain⁵⁵. La conceptualisation du comportement humain devra inévitablement être abordée, puisque l'objet des sciences économiques sera toujours de comprendre l'économie en tant que comportement humain⁵⁶. Les

⁵⁴ «Political Economy or Economics is a study of mankind in the ordinary business of life; it examines that part of individual and social action which is most closely connected with the attainment and with the use of the material requisites of wellbeing.» Marshall, *Principles of Economics*. I, I, 1. Il est très intéressant de noter que les économistes ajoutent fréquemment une autre prémisse à cette définition, prémisse concernant les besoins de l'être humain. S'ajoute en effet à cette définition de manière régulière l'idée que les sciences économiques ont comme but d'étudier le problème engendré par les ressources limitées, *alors que les êtres humains ont des besoins illimités*. Je n'ai malheureusement pas pu trouver de justification académique explicite et détaillée sur l'ajout de cette prémisse, qui semble pourtant contestable malgré son adoption généralisée. Je note toutefois que celle-ci semble non seulement en partie implicitement accepter l'idée qu'il faut maximiser la satisfaction des préférences des individus, mais souligne surtout explicitement l'idée qu'il n'y existe aucune limite à la satisfaction des êtres humains, qui sont ainsi considérés comme étant par nature d'éternels insatisfaits. Je ferai référence (directement ou indirectement) à cet ajout qui semble impliquer une conception de l'être humain qui est en fait contestable à quelques reprises dans ce texte.

⁵⁵ La considération des sciences économiques comme étant une science pure ou une science sociale prête encore à débat chez les économistes, débat dont on voit même parfois des traces dans l'actualité. L'importance de ce débat est liée au sujet de ce texte dans la mesure où les partisans de la conception des sciences économiques comme science exacte seront parfois accusés de pousser trop loin l'abstraction dans leur définition du comportement humain. Cf. par exemple le point 2 dans Ianick Maril, "Vous Avez Tort, Monsieur Leitão," *Journal de Montréal*, 11 septembre 2015 (Ianick Maril est un économiste hétérodoxe). Cf. également Robbins, "The Nature and Significance of Economic Science" 85.

⁵⁶ La firme est parfois l'agent économique (plutôt qu'un consommateur, par exemple), mais le fait reste qu'ultimement, les agissements de toute firme restent dirigés par des êtres humains.

sciences économiques doivent donc s'attaquer à l'épineux problème de la conception de l'être humain afin d'intégrer ce comportement à leurs modèles.

L'enjeu de ce texte étant de montrer que l'efficacité et les recommandations de politiques publiques qui accompagnent l'utilisation de ce concept sont fondamentalement normatives, cette section abordera principalement la conception de l'agent économique, l'*homo oeconomicus* tel que le conçoivent les économistes contemporains orthodoxes dans l'économie du bien-être. Le but de l'appel à cette conception est de montrer que celle-ci a un contenu normatif, puisque l'agent économique est considéré comme étant un être qui cherche rationnellement à satisfaire des préférences portant nécessairement sur son bien-être personnel. La rationalité est elle-même normative, dans la mesure où elle constitue un critère du « bon » comportement économique. Cependant, ce n'est pas tant la rationalité elle-même qui sera ici l'objet de ce chapitre. L'idée principale qui retiendra ici notre attention est celle de la satisfaction des préférences.

Comme nous l'avons brièvement montré dans le précédent chapitre, les deux théorèmes de l'économie du bien-être lient ensemble bien-être et équilibre général en utilisant la satisfaction des préférences. Ce chapitre se consacrera d'abord à rendre plus explicite ce lien. La satisfaction des préférences est une idée que l'économie du bien-être a importée (puis adaptée à ses besoins et donc modifiée, il faut le souligner) à partir de la théorie du consommateur, plus précisément de sa conception de l'agent économique en tant qu'il se comporte sur les marchés (2.1). C'est ce qui explique la façon dont l'économie du bien-être traite l'efficacité de Pareto comme devant être calculée en fonction de la satisfaction des préférences. Ceci nous amènera à examiner les différents problèmes liés à l'utilisation de la satisfaction des préférences comme indicateur du bien-être dans les mesures d'efficacité économiques dans l'économie du bien-être. Ces problèmes sont liés à deux aspects distincts. D'abord, associer préférence au bien-être de la manière dont le fait l'économie du bien-être suppose qu'il est possible d'identifier les préférences des individus. Une telle identification est nécessaire pour évaluer l'efficacité des politiques publiques, dans la mesure où l'on souhaite utiliser la satisfaction des préférences comme indicateur de l'efficacité d'une politique publique (2.2). De plus, le contenu de certaines préférences peut être problématique. Il semblerait en effet que certaines préférences (par exemple des préférences racistes) ne sont pas particulièrement pertinentes à

l'atteinte du bien-être. L'efficience prônée par l'économie du bien-être ne serait donc pas nécessairement propice à l'atteinte du bien-être, de par le lien douteux qu'il existe entre satisfaction des préférences et bien-être (2.3). Finalement, nous examinerons les solutions possibles pour remédier aux problèmes liés à l'utilisation de préférences, en particulier la tentative de «blanchir» les préférences en évaluant lesquelles sont pertinentes à l'atteinte du bien-être et lesquelles ne le sont pas (2.4). Ces solutions seront toutefois insuffisantes pour maintenir une réelle prétention à toute absence de discussion morale dans les questions d'efficience telles que conçues par l'économie du bien-être, de par la portée normative des problèmes soulevés par le caractère indésirable de certaines préférences.

2.1 La conception de l'agent économique : un modèle normatif

Bien entendu, aucun économiste n'a jamais prétendu que l'être humain se comportait de manière systématiquement rationnelle. Or, le modèle du comportement humain qu'adoptent les économistes est systématiquement rationnel. Le modèle du comportement humain qu'adoptent les économistes est donc en quelque sorte une approximation. Comme le mentionne Lionel Robbins, la science économique peut se permettre de faire certaines abstractions dans la création de ses modèles. Le physicien peut ignorer la résistance de l'air pour calculer le temps que prendra une balle pour atteindre le sol, l'économiste peut également faire de même et ignorer certains aspects de la réalité pour tirer du modèle l'essentiel du phénomène économique qu'il souhaite analyser. Cette approximation facilite donc le travail de l'économiste. De plus, si les économistes ne pouvaient pas faire cette abstraction, il est difficile d'imaginer comment ceux-ci pourraient modéliser le comportement humain dans un modèle qui se veuille mathématiquement rigoureux, puisque les agents se comporteraient probablement au moins en partie de manière aléatoire. Du point de vue de l'économie du bien-être, il est également plausible de penser que le bien-être sera atteint de manière rationnelle. La rationalité de l'agent économique permet donc d'évacuer les nombreuses déviations de la rationalité parfaite, déviations qu'empruntent chaque jour les êtres humains. Ceci est essentiel pour permettre aux modèles d'obtenir une certaine cohérence⁵⁷.

⁵⁷ Cette façon de voir les choses n'est pas partagée par tous les économistes, mais est adoptée par les économistes orthodoxes qui vont modéliser un agent parfaitement rationnel. D'autres courants hétérodoxes, par exemple l'économie comportementale, va plutôt chercher à comprendre l'agent économique tel qu'il se comporte en analysant les diverses façons dont réagissent les agents dans différentes situations. Sans avoir à contester l'aspect

Cette section a d'abord comme objectif de présenter brièvement les caractéristiques de base de l'agent économique rationnel des modèles économiques orthodoxes. Ceci nous permettra de montrer comment les économistes conçoivent dans le contexte de l'économie du bien-être ce qui constitue un choix rationnel en s'appuyant sur une conception de la rationalité définissant la façon par laquelle un individu rationnel en vient à pouvoir ordonner ses préférences, conformément aux demandes de la théorie ordinale de la valeur et de l'économie du bien-être. Le cœur de cette section sera cependant consacré à examiner par la suite l'intégration des préférences dans la conception ordinale de la valeur telle qu'utilisée en économie du bien-être. La présentation de cette intégration nous permettra d'aborder les différents problèmes soulevés par l'utilisation des préférences comme indicateur de bien-être dans les sections suivantes.

Les deux théorèmes de l'économie du bien-être lient ensemble l'optimalité de Pareto et l'équilibre général tout en intégrant la satisfaction des préférences comme étant l'indicateur du bien-être. Je présente d'abord très brièvement ce qu'est la théorie de l'équilibre général⁵⁸.

Un des phénomènes que cherchent à comprendre les économistes est celui du marché. Afin de comprendre le fonctionnement des marchés, les économistes ont développé des théories de l'équilibre général⁵⁹. L'équilibre est atteint lorsque tous les biens disponibles sur le marché ont trouvé preneur. En analysant cet équilibre, les économistes cherchent non seulement comprendre le fonctionnement du marché, mais également prévoir le comportement de celui-ci dans diverses situations possibles. La théorie veut donc avoir une certaine capacité prédictive. L'entreprise est titanesque, entre autres à cause du nombre excessivement élevé de participants et de biens offerts sur le marché qui interagissent tous entre eux.

normatif de la rationalité de l'agent économique, ceux-ci contesteront plutôt sa portée descriptive. Cf. Daniel Kahneman et Amos Tversky, "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk," *Econometrica* 47, no 2 (1979).

⁵⁸ Cette présentation est tirée de Hausman, *The Inexact and Separate Science of Economics*, ch.3

⁵⁹ Hausman (ibid., 55-56.) note qu'on peut par ailleurs douter de la capacité de cette théorie à avoir une validité empirique pertinente concernant à la fois le niveau explicatif et prédictif de la théorie.

Pour comprendre les interactions au sein du marché, les économistes ont développé une théorie du consommateur. Cette théorie fait partie de la théorie de l'équilibre (avec la théorie de la firme, qui ne sera pas ici considérée). Cette partie de la théorie de l'équilibre vise à comprendre le comportement des différents individus sur le marché, en tant qu'ils sont des consommateurs. Le nom à lui seul de la théorie vient déjà clairement indiquer que l'être humain est ici considéré de manière partielle, dans la mesure où il n'est considéré que comme un simple consommateur.

Voici les caractéristiques du consommateur tel que conçu par cette théorie⁶⁰ :

- 1) Rationalité
- 2) Consumérisme
- 3) Taux marginaux décroissants de substitution

La rationalité est un élément clé de la théorie du consommateur et de l'économie du bien-être. Comme le soulignent plusieurs auteurs⁶¹, cette rationalité a un aspect éminemment normatif. En analysant un phénomène économique, l'économiste ne prétendra jamais qu'un résultat économique désirable puisse être aussi facilement atteignable par des agents économiques irrationnels que par des agents économiques qui, à l'opposé, se comporteraient de manière rationnelle. Dans cette optique, la rationalité est donc un critère de ce qui définit économiquement le bon agent économique : il adopte une position rationnelle face aux problèmes économiques qu'il côtoie et garde cette attitude dans la résolution de ces problèmes. Au contraire, un agent économique qui adopte une position irrationnelle dans l'analyse des problèmes économiques auxquels il est confronté et dans les solutions qu'il choisit pour régler ces problèmes n'est pas un bon agent économique. La rationalité a donc ici un aspect normatif évident.

La conception de la rationalité détermine ce qui constitue un choix rationnel. La raison, conçue comme critère du bon choix, détermine donc la façon d'atteindre, de trouver ce que constitue le bon

⁶⁰ Ibid., 30.

⁶¹ Cf. par exemple Hausman et McPherson, *Economic Analysis*, 13, ou bien Kahneman et Tversky, "Prospect Theory"

choix à prendre dans diverses situations. C'est ainsi que la conception de la rationalité de l'agent économique détermine de manière fondamentale les modèles économiques et, par ricochet, ce qui sera jugé comme étant ou non efficient. Une situation efficiente ne pourra être atteinte que par un agent agissant de manière rationnelle (ou se conformant au moins par accident aux critères de la rationalité). La conception de la raison adoptée aura donc un impact significatif sur les recommandations de politiques publiques.

Une conception de la rationalité est intégrée à la théorie du consommateur (et à l'économie du bien-être) par le biais de la théorie de l'utilité⁶². La théorie de l'utilité, qu'il faut séparer de l'utilitarisme malgré la similarité du vocabulaire, stipule simplement que les individus sont, par définition, des êtres qui font ce qu'ils préfèrent faire (toutes circonstances étant prises en considération). L'utilité est en ce sens non pas un objectif que cherchent à atteindre les êtres humains, mais simplement un indicateur de la satisfaction des préférences. Un individu qui voit un nombre additionnel de ses préférences être satisfaites a ainsi une utilité plus élevée. Ceci n'implique pas qu'il soit possible de faire des comparaisons interpersonnelles d'utilité, dans la mesure où cet indicateur est compatible avec une théorie ordinaire de la valeur. La théorie de l'utilité n'est pas concernée par le contenu des préférences des individus et ne cherche donc pas à analyser ou à comprendre ces préférences.

Le critère de rationalité intégré à la théorie de l'utilité définit l'agent économique de manière telle que, pour se comporter de manière rationnelle, doit d'abord avoir des préférences qui sont transitives et complètes. La transitivité stipule qu'un agent qui préfère simultanément une chose x à une chose y et une chose y à une chose z doit nécessairement préférer x à z . Par exemple, un agent qui préfère avoir une pomme plutôt qu'un orange et un orange plutôt qu'une banane ne peut préférer avoir une banane plutôt qu'une pomme, puisque ceci contreviendrait à la condition de transitivité. Pour illustrer la plausibilité de cette transitivité, on peut utiliser l'argument du *money pump*. Supposons un agent qui se comporte de manière irrationnelle en préférant simultanément x à y , y à z , mais z à x . L'argument du *money pump* note qu'il serait alors possible d'échanger à profit en échangeant à l'agent en lui donnant un bien x en retour d'un bien y , puis en lui échangeant de nouveau à profit un bien y en

⁶² Hausman, *The Inexact and Separate Science of Economics*, 18-19.

retour d'un bien z , puis en lui échangeant encore une fois à *profit* z en retour de x . Il est alors possible de recommencer la chaîne (à l'infini). Puisque l'échange se fait toujours à profit pour celui qui offre les biens, mais ne résulte qu'en des pertes pour celui qui a des préférences intransitives (puisque la chaîne ne fait que recommencer), les préférences de l'agent sont irrationnelles. L'agent rationnel, s'il s'aperçoit qu'il se fait ainsi exploiter, devrait normalement changer ses préférences pour éviter une telle exploitation.⁶³ La complétude, qu'il ne sera pas nécessaire d'aborder en détail, stipule quant à elle que les agents doivent posséder des préférences sur l'ensemble des biens disponibles⁶⁴.⁶⁵ Ces critères étant satisfaits, l'agent pourra ordonner différents ensembles de biens⁶⁶ en ordre de préférence, par le biais de la théorie ordinale de la valeur, qui a été présentée plus haut.

Pour établir le lien entre choix et rationalité, les économistes s'appuient sur une conception de la psychologie humaine (que Hausman et McPherson nomment *folk psychology*⁶⁷). Cette conception de la psychologie humaine par rapport au choix utilise un concept central : celui de préférence. Ce concept de préférence est essentiellement un amalgame de toutes les raisons jugées pertinentes pour lesquelles un agent voudrait choisir une option plutôt qu'une autre (émotions, désirs, habitudes, etc.). Les économistes conçoivent ainsi les choix comme étant des «actions issues de *contraintes*, de *préférences* et d'*attentes* (ou croyances)»⁶⁸. Dans cette optique, un individu aura des préférences

⁶³ Description tirée de Hausman et McPherson, *Economic Analysis*, 46-47.

⁶⁴ Il faut ajouter à ces deux critères le critère de continuité. Ces trois critères remplis permettent de procéder à la création d'une fonction d'utilité ordinale (cf. Ibid., 48. Ces remarques de Hausman et McPherson se basent sur le théorème de la représentation ordinale de Debreu (Gerard Debreu, *Theory of Value* (New York: Wiley, 1959)).

⁶⁵ Une telle demande n'exclut pas que les agents soient indifférents entre deux biens. L'importance est ici simplement que les agents aient la capacité de se prononcer sur leurs préférences pour ces biens, peu importe le contenu de ces préférences. Je note également qu'il faut ajouter à ces deux critères le critère de continuité. Ces trois critères remplis permettent de procéder à la création d'une fonction d'utilité ordinale (cf. Hausman et McPherson, *Economic Analysis*, 48. Ces remarques de Hausman et McPherson se basent sur le théorème de la représentation ordinale de Debreu (Debreu, *Theory of Value*).

⁶⁶ J'utilise précédemment un exemple portant sur un seul bien à la fois pour illustrer le cœur de la théorie ordinale de la valeur. Cependant, la référence à différents ensembles de biens est plus exacte et est ce qui se retrouve dans la littérature économique, puisqu'un individu peut par exemple rationnellement préférer avoir simultanément un verre de lait et une barre de chocolat plutôt qu'une orange et un verre de lait, tout en préférant n'avoir qu'une orange plutôt qu'un verre de lait s'il lui est impossible d'avoir une barre de chocolat. Sans considérer les ensembles de bien, la première situation laisserait entendre que l'individu préfère de manière absolue avoir une barre de chocolat plutôt qu'une orange, alors que les préférences des individus reposent plus exactement sur l'ensemble des biens qu'ils peuvent se procurer à l'intérieur de leur contrainte budgétaire.

⁶⁷ Hausman et McPherson, *Economic Analysis*, 45.

⁶⁸ Ibid., 46.

rationnelles si elles obéissent aux critères mentionnés plus haut et ses choix seront rationnels si les préférences de l'individu sont elles-mêmes rationnelles et que l'individu choisit de manière conforme à l'objet de ses préférences (c'est-à-dire qu'il ne choisit pas une autre option que celle qu'il préfère)⁶⁹. Dans cette optique, tous les individus maximisent par définition leur utilité. Il faut souligner ici qu'il s'agit d'une construction normative, définissant ce qui constitue un choix rationnel. Le choix rationnel n'est ici simplement que de faire ce que l'on préfère, sans affirmation sur le contenu des préférences. Ceci n'est pas une théorie parfaitement descriptive, dans la mesure où cette théorie ne considère pas les comportements irrationnels. En réalité, les individus peuvent se comporter de manière irrationnelle. Cette théorie ne peut en tenir compte, puisqu'elle les abstrait tout simplement. Ceci limite sa portée descriptive (et par le fait même, limite également sa portée prédictive). Ceci implique que la théorie de l'utilité ne permet pas à elle seule d'inférer les préférences des individus à partir des choix qu'ils font, ce que voudra faire la théorie des préférences révélées que nous aborderons plus loin.

La deuxième caractéristique est celle du consumérisme. Cette expression de Hausman regroupe en fait un ensemble de postulats adoptés par les économistes pour décrire le comportement des consommateurs⁷⁰. Comme le souligne Hausman, c'est par les postulats du consumérisme que la théorie de l'utilité est intégrée à la théorie du consommateur. La théorie de l'utilité ne fait que décrire ce qu'est un choix rationnel, qui n'est défini que comme correspondant à des préférences qui sont elles-mêmes rationnelles. La théorie du consommateur, par le biais du consumérisme, va aller plus loin en ajoutant certaines déclarations sur le contenu des choix et des préférences sous-jacentes. Selon les postulats du consumérisme, chaque individu consomme sur le marché un ensemble de biens qui correspond à ses préférences. Les dépendances possibles entre les préférences des différents individus sont également ignorées. De plus, les individus préfèrent généralement avoir plus de biens que moins. Finalement, le consumérisme implique un égoïsme au sens strict du terme. Je présenterai une brève explication et justifications de ces éléments. Ceci nous permettra de monter par la suite le lien qui unit d'un côté la théorie du consommateur et sa conception de l'être humain à l'économie du bien-être et aux questions d'efficacité auxquelles celle-ci s'attarde d'un autre côté.

⁶⁹ Hausman, *The Inexact and Separate Science of Economics*, 18.

⁷⁰ Ibid., 30-23.

Dans la théorie du consommateur, le consommateur est d'abord présenté comme quelqu'un cherchant à satisfaire ses préférences personnelles. Il est à noter que la conception des préférences est ici restreinte par rapport aux différentes préférences que peuvent en fait avoir les êtres humains. En effet, les consommateurs sont représentés comme cherchant avant tout à satisfaire leur intérêt personnel au sens strict du terme, ce que montre partiellement déjà le fait que les préférences des autres sont totalement ignorées⁷¹. À la défense de cette théorie, il faut bien souligner son contexte et la portée que celle-ci veut avoir. Cette théorie ne vise pas à décrire l'ensemble du comportement humain, mais seulement son comportement sur le marché. Il peut donc sembler légitime de décrire ainsi le comportement humain sur le marché, dans la mesure où une très grande partie des achats sur le marché sont faits dans une telle perspective. Il faut également se rappeler que, pour permettre la création de modèles, les économistes se permettent de faire abstraction de certains aspects du comportement réel des êtres humains. Les économistes veulent donc ici décrire ce qui constitue essentiellement le comportement des consommateurs en tant que consommateurs. Ceci n'exclut donc pas que l'être humain puisse agir selon d'autres critères dans des situations qui ne sont pas celle du marché. Je prends la peine de souligner ici ces éléments qui ont déjà été abordés, puisque le consumérisme et en particulier l'égoïsme qu'il implique peuvent sembler à plusieurs égards difficilement acceptables si on le considère comme une représentation précise du comportement humain en général.

Cet égoïsme n'est toutefois que le résultat d'une abstraction pour comprendre le comportement des consommateurs : aucun économiste n'a jamais prétendu que cette description avait une réelle portée descriptive. En ce sens, elle ne constitue pas non plus une recommandation normative : les économistes n'ont pas comme but de faire de l'être humain un être moralement repoussant. On peut toutefois noter que l'étude de l'économie semble parfois porter certaines personnes à considérer qu'un tel comportement est moralement acceptable ou même souhaitable⁷². Il faut toutefois bien préciser que la faute revient davantage à une incompréhension de la portée de la

⁷¹ Cf. l'introduction de Amartya Sen, "The Impossibility of a Paretian Liberal," *Journal of Political Economy* 78, no 1 (1970), qui commente ceci dans le contexte de l'utilisation du concept de satisfaction des préférences dans l'économie du bien-être.

⁷² Cf. par exemple l'idée de que l'étude de l'économie mène souvent à grandement valoriser l'entreprise privée, citée dans Hausman, *The Inexact and Separate Science of Economics*, 66.

théorie du consommateur plutôt que d'une réelle faille dans la théorie⁷³. Le troisième élément a un lien plus faible avec notre sujet et ne sera pas présenté en détail⁷⁴.

Les deux théorèmes de l'économie du bien-être vont lier ensemble l'atteinte d'un équilibre parfaitement compétitif au sens de la théorie de l'équilibre avec l'atteinte de l'optimum de Pareto, objectif qui est moralement désirable. Or, la théorie de l'équilibre intègre la théorie du consommateur et l'ensemble de ses postulats, comprenant notamment l'idée que chaque individu cherche à satisfaire ses préférences. C'est en grande partie de cette façon que l'idée de satisfaction des préférences va se glisser dans l'économie du bien-être⁷⁵. Le lien n'est pas nécessairement explicite ni direct. Il faut en effet noter que les problèmes soulevés par l'économie du bien-être ont entraîné plusieurs discussions concernant la nature des préférences et leur pertinence par rapport au bien-être. L'enjeu deviendra double. L'économie du bien-être devra comprendre ce qui mène à une situation d'équilibre afin d'évaluer les conséquences de diverses politiques sur les marchés, mais devra plus généralement également composer avec son but principal, qui est de permettre l'atteinte de situations dans lesquelles le bien-être des individus est dans une situation d'optimalité. Une politique publique efficiente suppose donc d'abord la compréhension du fonctionnement du marché. Une situation d'équilibre parfaitement compétitif mène à un optimum de Pareto, mais le comportement des individus face à une allocation initiale de ressources nécessaire pour atteindre l'optimum désiré doit également être compris afin de façonner les mécanismes appropriés pour que cette allocation initiale mène bel et bien à cet optimum (ou, dans des situations plus réalistes, à une situation qui se rapproche le plus possible de l'optimum de Pareto).

⁷³ Ce qui n'implique bien sûr pas que la théorie soit sans faille, en particulier concernant le degré élevé d'abstraction dont fait preuve la théorie du consommateur et par là, la théorie de l'équilibre qui se veut pourtant prédictive. Cf. note 59 *supra*.

⁷⁴ Cet aspect concerne l'évitement de problèmes liés au fait que le taux marginal décroissant de substitution semble nécessiter indirectement avoir recours à une théorie cardinale de la valeur, ce que rejetait la critique de Robbins. Cf. Hausman, *The Inexact and Separate Science of Economics*, 33.

⁷⁵ *Ibid.*, 57. Il faut également ajouter que le recours à la satisfaction des préférences comme indicateur de bien-être résulte d'un processus historique présenté au chapitre I de ce texte. La séparation d'avec l'utilitarisme n'a ainsi pas été totale, dans la mesure où il semblerait que les sciences économiques ne se sont que peu interrogées sur la pertinence de l'utilisation d'un tel indicateur, concentrant les débats sur les meilleures façons d'appliquer ce critère.

Considérant le but d'atteindre le bien-être, certaines prémisses seront également modifiées en conséquence. L'idée de satisfaction de préférences purement égoïstes sera par exemple généralement abandonnée. L'économie du bien-être considérera cependant toujours son critère comme étant la satisfaction des préférences personnelles, qui seront considérées comme ne portant que sur le bien-être personnel, mais sans pour autant être nécessairement égoïstes au sens strict du terme, comme nous le montrerons dans la prochaine section. En ce sens, un individu rationnel va toujours chercher à satisfaire son bien-être personnel avant tout. Ceci implique alors qu'il est légitime d'utiliser la satisfaction des préférences comme indicateur du bien-être. Une politique publique efficiente, de ce point de vue, en sera donc toujours une qui permet de satisfaire davantage ces préférences⁷⁶ et, du même coup, représente une amélioration du bien-être. Si la méthode de l'analyse coût-bénéfice est adoptée, cet aspect sera particulièrement visible si cette analyse repose sur la volonté de payer des individus, dans la mesure où on peut associer le prix que seront prêts à payer les individus reflètera fort probablement leurs préférences.

2.2 Comment identifier les préférences?

Avant d'aborder de front la question de savoir si le bien-être est réellement lié à la satisfaction des préférences dans la section suivante, cette section aura comme objectif de présenter la difficulté d'identifier les préférences réelles des individus, malgré les tentatives des économistes en ce sens. Pour présenter ces difficultés, je présenterai brièvement la théorie des préférences révélées, qui prétend qu'il est possible d'inférer les préférences à partir des choix. Je présenterai ensuite la critique de Sen sur le sujet, qui souligne qu'il existe des préférences de second-ordre (c'est-à-dire des préférences portant sur les préférences que l'on a), ce qui mène à la possibilité de choix contre-préférentiels (si l'on définit une préférence comme menant au bien-être individuel comme le fait l'économie du bien-être, ce qui peut être considéré comme s'éloignant en partie du propos de Sen⁷⁷). Ceci aura surtout ici

⁷⁶ Soit de manière absolue, par le biais d'une analyse coût-bénéfice, ou soit de manière telle à ne pas entraîner de dégradation de la condition de quiconque, selon une application plus stricte du critère de Pareto. Ceci inclut dans un cas comme dans l'autre les corollaires à de tels objectifs : une politique publique efficiente en est également une qui peut atteindre la satisfaction d'un ensemble de préférences à moindre coût, ce qui permet de diriger les ressources économisées vers la satisfaction d'autres préférences.

⁷⁷ Nous reviendrons sur un autre aspect de ce texte de Sen, qui insiste sur l'idée qu'il est possible d'agir rationnellement selon d'autres motivations que la satisfaction de notre bien-être, dans la prochaine section. Ceci s'explique par l'inflexion que je voudrai donner à cet argument, qui se distancera en partie des propos de Sen en tant que tel.

comme première conséquence de rendre difficile l'identification des préférences qu'il est souhaitable de satisfaire, puisque les préférences réelles des individus ne sont pas nécessairement révélées par leurs choix. J'aborderai aussi brièvement les analyses coût-bénéfice, qui devront également identifier les préférences des individus si elles cherchent à satisfaire les préférences de la manière la plus efficiente possible. Sans vouloir trancher la question de savoir s'il est réellement possible d'identifier les préférences des individus, je voudrai ici souligner que ces problèmes laissent déjà entrevoir une certaine évaluation morale, de par les difficultés engendrées par l'identification des préférences qui constituent un contenu mental fondamentalement inaccessible. Ces difficultés viendront en fait s'ajouter au problème plus général du lien entre satisfaction des préférences et bien-être à la section suivante.

Le rejet des comparaisons interpersonnelles d'utilité est fondé sur l'idée même qu'il est impossible d'observer le contenu de l'esprit des individus. Or, les préférences font justement partie de ce contenu mental qu'il est impossible de directement observer. Puisque c'est la satisfaction des préférences qui permet l'atteinte du bien-être, il faut trouver un moyen pour pouvoir en premier lieu identifier les préférences, ce qu'il est impossible de faire directement. Il existe plus d'une solution possible pour faire ceci. L'une d'entre elles est d'utiliser la théorie des préférences révélées, originalement développée par Paul Samuelson⁷⁸. Suivant cette théorie, un individu rationnel choisira toujours de manière à maximiser la satisfaction de ses préférences. Ceci est jusqu'à un certain point compatible avec la seule théorie de l'utilité, dans la mesure où cette théorie associe de manière très simple choix et préférences. Le point qu'elle y ajoute est de défendre qu'il est possible d'observer indirectement les préférences des agents économiques en se fiant sur un élément observable : les choix qu'ils font. Puisque l'individu rationnel agit systématiquement de manière telle qu'il maximise la satisfaction de ses préférences, les choix que celui-ci fait peuvent être interprétés comme reflétant ses préférences. Par exemple, un individu qui achète une barre de chocolat au coût de 1\$ cherche avant tout à combler ses préférences. Puisque l'individu agit de manière à satisfaire ses préférences de manière optimale, son choix d'acheter cette barre de chocolat au coût de 1\$ indique sa préférence

⁷⁸ Paul A. Samuelson, "A Note on the Pure Theory of Consumer's Behaviour," *Economica* 5, no 17 (1938). Dans les autres solutions possible est incluse la possibilité de simplement interroger les individus sur leurs préférences, ce qui peut également mener à un ensemble de problèmes liés à l'honnêteté que nous n'aborderons brièvement que dans la discussion des analyses coût-bénéfice vers la fin de cette section.

pour la barre de chocolat pour ce prix, par rapport à tout autre produit (exception faite des produits qu'il classe indifféremment équivalents à une barre de chocolat).

Comme le montre cet exemple, une conception de l'utilité ordinale est suffisante pour avoir recours à la théorie des préférences révélées⁷⁹. Il n'est pas nécessaire de connaître la quantité d'utilité exacte fournie par la barre de chocolat pour déterminer que l'usage du dollar était ici optimal dans la poursuite d'une maximisation de l'utilité, puisque, par définition, un agent rationnel cherchera toujours à satisfaire maximalement ses préférences avec le revenu dont il dispose, indifféremment des états mentaux subjectifs que cette satisfaction pourrait ensuite entraîner. Ceci permettra d'établir un ordre complet représentant les préférences des individus. Dans cette perspective, une politique d'efficacité pourra s'appuyer sur un tel ordre pour savoir quelles sont les mesures à prendre pour satisfaire davantage de préférences. Les difficultés soulevées par l'utilité cardinale et les comparaisons interpersonnelles d'utilité peuvent donc être évitées.

Le postulat de l'équivalence du contenu des choix et des préférences prête cependant flanc aux critiques. Samuelson lui-même admet que le comportement «est expliqué en termes de préférences, qui sont à leur tour seulement définies par le comportement»⁸⁰. Cette circularité suppose que «la seule façon de comprendre les préférences réelles d'une personne est d'examiner ses choix et qu'il n'existe aucune manière indépendante des choix de comprendre l'attitude d'un individu par rapport à des alternatives»⁸¹. Je voudrais défendre ici que le problème s'illustre en fait particulièrement lorsque l'on postule, comme le fait l'économie du bien-être, que les préférences ne visent *seulement que le bien-être personnel*. Les individus rationnels sont alors considérés comme n'agissant systématiquement que d'atteindre un tel objectif, traitant ainsi les comportements qui ne correspondent manifestement pas à la réalisation d'un tel objectif comme étant irrationnels. Sen, dans un contexte d'une critique de la théorie des préférences révélées, va insister pour montrer que cette conception du choix et des

⁷⁹ Cf. Hausman et McPherson, *Economic Analysis*, 105-06.

⁸⁰ Paul A. Samuelson, *The Foundation of Economics* (Cambridge: Harvard University Press, 1955), 90, cité dans Amartya Sen, "Rational Fools : A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory," *Philosophy and Public Affairs* 6, no 4 (1977): 325. Ma traduction.

⁸¹ "Rational Fools" 323. Ma traduction.

préférences est beaucoup trop limitée pour rendre compte de l'action humaine et, de manière plus importante ici, des préférences réelles des individus.

La première remarque de Sen⁸² repose sur l'importance du critère de la rationalité de la consistance dans les choix des individus. Le comportement d'un individu qui choisit parfois un ensemble de biens x alors qu'un ensemble y est disponible, mais qui choisit également parfois y alors que x est disponible, semble inconsistant et donc irrationnel. Cette irrationalité est d'*abord* expliquée par l'inconsistance des préférences. Par la théorie des préférences révélées, les préférences sont associées aux choix, d'où la possibilité d'«observer» l'inconsistance. Cependant, cette inconsistance n'est *jamais* directement observée. C'est précisément le lien entre choix et préférence qui permet à l'économiste d'inférer l'inconsistance de celui qui préfère parfois x à y et parfois y à x . Or, l'association elle-même n'est pas observable. En d'autres termes, une apparente inconsistance ne constitue pas nécessairement une inconsistance dans la rationalité de l'individu observé. Cette inconsistance (ou, au mieux, ce changement dans les préférences) est postulée de par le lien qui est opéré entre choix et préférences. Or, il peut exister un éventail de raisons pour lesquelles un individu est poussé à agir d'une manière ou d'une autre, tout en demeurant rationnel. Ces raisons ne se limitent pas à des préférences concernant le bien-être personnel. La théorie des préférences révélées, développée pour faire face au problème de l'impossibilité d'observer les préférences des individus, semble devoir à son tour être ironiquement soumise à une critique similaire. Plutôt que de régler le problème de l'observation des préférences, cette théorie semble plutôt être, dans les mots de Sen, «une robuste pièce d'évasion»⁸³ du problème du lien entre choix et préférences.

Une des raisons qui peuvent expliquer le phénomène d'apparente inconsistance mentionné par Sen n'est pas nécessairement un changement dans les préférences des individus, mais plutôt le fait que ceux-ci peuvent posséder des préférences de second-ordre, c'est-à-dire des préférences concernant leurs préférences⁸⁴. Un exemple de ceci pourrait être le cas d'un fumeur. La préférence

⁸² "Behaviour and the Concept of Preference," *Economica* 40, no 159 (1973): 243.

⁸³ "Rational Fools" 323.

⁸⁴ Cette objection est en fait présentée dans le contexte d'une défense d'un système permettant l'inclusion de préférences de ce type, ce que la théorie des préférences révélées ne permet pas.

qu'il révèle lors de l'achat d'un paquet de cigarette est de pouvoir utiliser la somme d'argent nécessaire à l'achat d'un paquet et dont il dispose pour s'acheter ce paquet de cigarettes. En utilisant la théorie des préférences révélées, son choix est considéré comme correspondant nécessairement à ses préférences. Du point de vue de l'économie du bien-être, la satisfaction de cette préférence participe à l'amélioration du bien-être de l'individu. Supposons ici deux ensemble de biens. L'ensemble de biens x ne comprend pas de paquets de cigarettes, mais comprend plutôt des médicaments servant à aider un fumeur à se départir de la cigarette. L'ensemble de biens y comprend exactement les mêmes biens, mais on y remplace les médicaments par une valeur équivalente en cigarettes (toutes choses étant égales par ailleurs dans les deux cas).

Devant un tel choix, nous supposons que le fumeur choisirait l'ensemble y , qui comprend les cigarettes plutôt que les médicaments. Du point de vue de la théorie des préférences révélées, le fumeur exprime sa préférence pour les cigarettes plutôt que le médicament aidant à cesser de fumer. Du point de vue d'une économie du bien-être qui accepterait la théorie des préférences révélées, la distribution de l'ensemble y serait donc considérée plus efficiente que l'ensemble x , puisque l'individu affirme par ce choix sa préférence et que la satisfaction des préférences est une chose moralement désirable de par la bienveillance minimale et de par le lien opéré entre satisfaction des préférences et bien-être. La distribution y représenterait une amélioration de Pareto par rapport à la distribution x et serait ainsi la distribution la plus efficiente.

Or, supposons que le fumeur souhaite en fait arrêter de fumer. Il possède donc *également* une certaine préférence pour arrêter de fumer. Cette préférence est particulière, puisqu'elle porte directement sur ses préférences elles-mêmes : il s'agit d'une préférence sur les préférences, qui sera une préférence de second-ordre. La théorie des préférences révélées ne permet pas d'identifier ces préférences de second-ordre. Rien dans le lien opéré entre satisfaction des préférences et bien-être par l'économie du bien-être ne nous informe non plus sur laquelle de ces deux préférences il serait légitime de favoriser. La préférence révélée est de fumer, alors que la préférence de second-ordre est de ne pas fumer. La théorie des préférences révélées ne peut qu'identifier la première préférence.

Le problème est bien réel, puisque ces deux préférences sont mutuellement exclusives. La théorie des préférences révélées, en associant directement les choix aux préférences, n'identifie que la préférence de fumer. L'économie du bien-être, suivant cette théorie, devrait accepter que la distribution y incluant les cigarettes est plus efficiente que celle incluant plutôt des moyens pour arrêter de fumer. Inversement, l'identification des préférences de second-ordre serait la première étape d'une démarche prônant plutôt potentiellement⁸⁵ la satisfaction de préférences qui ne sont pas nécessairement révélées par les choix. Les recommandations d'efficience résultant d'une telle démarche ne seraient donc potentiellement pas les mêmes. La distribution x pourrait être considérée efficiente si l'on acceptait de considérer ces préférences, ce qui est au contraire impossible si l'on utilise la théorie des préférences révélées. L'implication normative est donc importante. Si elle associe les choix aux préférences, l'économie du bien-être ne pourra pas recommander des mesures permettant la satisfaction de préférences de second-ordre, ce qui peut être contestable. Ceci laisse également ouvert le problème d'identifier les préférences de second-ordre. Si elles ne sont pas révélées, mais que l'on souhaite les considérer dans les questions d'efficience, ceci suppose qu'il est possible d'identifier d'une manière ou d'une autre ces préférences qui restent pourtant un contenu mental inaccessible à l'observation directe.

Une autre option similaire est d'utiliser l'idée de «volonté de payer» telle qu'elle peut être utilisée en conjonction avec le critère de compensation. À titre de rappel, une analyse coût-bénéfice peut utiliser la volonté de payer des individus pour en inférer une force proportionnelle dans les préférences des individus. La mesure la plus efficiente concernant les politiques publiques sera dans cette optique une mesure qui permet de satisfaire la plus grande «valeur» attribuée aux préférences par le biais de la volonté de payer. Les préférences ne sont donc pas inférées des choix que font les individus comme dans le cas de la théorie des préférences révélées, mais plutôt par le prix qu'ils sont prêts à payer pour que ces préférences soient satisfaites. Assumant deux états possibles x et y et qui peuvent être réalisés au même coût, si un individu est prêt à payer une somme de 100\$ pour une mesure qui entraîne un état x , alors qu'un autre individu est prêt à payer une somme de 50\$ pour conserver le

⁸⁵ Et non pas nécessairement, puisque la question de savoir laquelle de ces deux préférences mène réellement au bien-être reste ouverte. La seule existence d'une préférence de second-ordre ne démontre pas par elle-même la désirabilité de satisfaire une telle préférence au détriment d'une préférence de premier-ordre. Nous reviendrons sur ces considérations dans les prochaines sections.

statut quo y (toutes choses étant égales par ailleurs), alors la mesure x sera jugée la plus efficiente, car permettant de mieux satisfaire les préférences telles qu'elles sont exprimées.

Cette approche est cependant problématique⁸⁶. Le lien entre volonté de payer et force des préférences n'est en fait pas clair. Il faut d'abord obtenir une version honnête des individus, ce qui demande non seulement un certain effort, mais ce qui suppose surtout que les individus ne seront pas prêts à mentir dans le but d'influencer les politiques publiques. Une personne pourrait prétendre avoir une volonté de payer très forte pour favoriser une politique plutôt qu'une autre. De manière similaire, les préférences des riches et des pauvres ne seront pas traitées sur un pied d'égalité. Une personne riche peut avoir une préférence pour raser un village et s'y construire un manoir et être prête à payer une très grande quantité d'argent pour ceci. Si les habitants du village sont plutôt pauvres, il est possible que leur volonté de payer ne correspondent pas à la force de leurs préférences si leur capacité à payer ne parvient pas à correspondre à la somme totale que la personne riche est prête à offrir⁸⁷. La personne riche pourrait en fait avoir une préférence plutôt modérée pour son manoir, mais avoir amplement l'argent pour se le permettre, alors que les habitants du village pourraient avoir une préférence très forte (en plus d'être nombreux à avoir cette préférence). La conclusion que de permettre la construction du manoir serait efficiente du point de vue du bien-être serait donc fautive, malgré le calcul fait en fonction de la volonté de payer de chacune des parties.

On pourrait alors répondre que l'économiste pourrait tenter de remédier à ces problèmes en perfectionnant l'approche de la volonté de payer. Le problème deviendrait cependant alors tout autre, puisque l'économiste devrait se prononcer sur le contenu des préférences, ce qui impliquerait un jugement moral, ce qui impliquerait à son tour un aspect normatif sur les questions d'efficacité de par le choix des critères en fonction desquels seraient évalués les préférences. Comment évaluer l'aspect sentimental qui lie les habitants du village à leur communauté ? Ou bien la valeur d'une terre ancestrale amérindienne ? Il semble peu plausible de pouvoir répondre à ces questions sans se prononcer sur le contenu des préférences, puisque de telles questions demandent directement que l'on détermine la

⁸⁶ Christman, *The Myth of Property*, ch. 6.

⁸⁷ Ceci laisse entrevoir que le concept de volonté de payer semble être un substitut à une théorie cardinale de la valeur.

valeur de ce contenu. De manière similaire, il semble peu plausible que cette évaluation puisse se faire dans un contexte de science dénuée de toutes valeurs morales. Une analyse coût-bénéfice supposera donc parfois un certain jugement moral, dans la mesure où la détermination de la valeur de plusieurs choses ne peut se faire directement en termes financiers. Identifier la valeur monétaire des éléments en jeu dans l'analyse implique une discussion sur la valeur morale de ces différents éléments ainsi que sur la capacité d'une compensation monétaire de réellement représenter cette valeur.

La question de l'identification des préférences est donc un premier problème majeur pour les politiques publiques visant l'efficacité en utilisant l'utilité comprise comme un index de la satisfaction des préférences. Une telle utilisation suppose de connaître les préférences des individus, ce qui est loin d'être évident, puisque les préférences sont un contenu mental auquel il n'existe aucun accès direct. L'économiste qui voudra utiliser ce critère pour mesurer le bien-être et l'efficacité de politiques publiques devra trouver une façon d'identifier les préférences malgré l'absence de données claires sur la question. Ceci implique déjà un certain contenu normatif, puisqu'il devra juger ce qu'il considère comme étant un substitut acceptable pour identifier une préférence menant réellement au bien-être, ce qui l'entraîne sur la pente glissante de la question du bien-être, dont il sera question dans la prochaine section.

2.3 La satisfaction des préférences comme indicateur de bien-être

On peut s'interroger sur la pertinence de permettre à un individu de fumer, qu'il en ait la préférence ou non. De la même manière, on peut s'interroger sur la pertinence de laisser un individu consommer des drogues dures, qu'il en ait la préférence ou non. En s'abstenant de se prononcer sur les préférences des individus, mais en prétendant qu'il est désirable de satisfaire ces préférences, il semblerait déjà qu'un certain jugement moral soit effectué : il est moralement désirable de laisser les individus être les seuls à pouvoir déterminer ce que constitue leur bien-être. Ceci peut paraître ironique si l'on considère que la justification première du refus de juger les préférences des individus est la volonté de s'abstenir de tout jugement moral de par les normes que la science devrait suivre.

Cette section aura comme objectif de montrer que les préférences personnelles ne concernent pas seulement le bien-être personnel, ce qui a déjà été abordé en partie dans la discussion des préférences de second-ordre⁸⁸. Hausman note que l'identification de la satisfaction des préférences au bien-être repose sur quatre présupposés⁸⁹ : 1) les individus sont rationnels, 2) les individus sont intéressés par leur bien-être (*self-interested*, ce qu'il faut distinguer de l'égoïsme au sens strict), 3) les individus sont informés de manière adéquate et 4) les préférences des individus ne sont ni formées, ni déformées de manière telle à ce que celles-ci ne correspondent pas à leur bien-être. Je n'aborderai pas ici la question de la rationalité, qui a été abordée à la section 2.1 et qui paraît peu contestable, hormis peut-être concernant la définition même de la rationalité. Ce seront les trois autres points qui retiendront ici davantage notre attention. D'abord, prétendre que la satisfaction des préférences concerne le bien-être suppose d'abord que les individus sont nécessairement informés de ce qui constitue leur bien-être et agissent en conséquence. Ceci implique que les individus sont informés non seulement des meilleurs moyens pour atteindre leur bien-être, mais également qu'ils sachent ce que constitue leur bien-être. L'une des caractéristiques d'un équilibre parfaitement compétitif est d'ailleurs la possession d'une information parfaite de la part de tous ceux qui agissent dans les marchés. De plus, il est possible d'avoir des préférences qui ne concernent pas notre bien-être personnel, par exemple pour des raisons altruistes ou bien pour agir conformément à un idéal moral. À ces difficultés viennent s'ajouter le fait que la formation des préférences est largement ignorée de l'économie du bien-être. Or, le cas de la publicité peut par exemple mettre en doute que la satisfaction des références contribue systématiquement à l'atteinte du bien-être. Tous ces éléments nous pousseront à remettre en question sur la pertinence d'utiliser les préférences comme indicateur de bien-être et du même coup comme barème de l'efficacité des politiques publiques.

Il faut d'abord souligner que le *self-interest* postulé par les économistes n'implique pas un égoïsme au sens fort du terme, tel qu'il peut par exemple se voir dans la théorie du consommateur. L'intérêt personnel correspond simplement au bien-être personnel. Rien n'empêche que ce bien-être soit atteint par la satisfaction de préférences altruistes. Une personne peut agir de manière altruiste

⁸⁸ Ceci implique également que la satisfaction des préférences personnelles ne mène pas nécessairement au bien-être, ce qui est une proposition légèrement différente de par son angle d'approche et qui sera davantage discutée au chapitre suivant.

⁸⁹ Hausman et McPherson, *Economic Analysis*, 68.

tout en voulant son bien-être personnel. En ce sens, une personne peut préférer une situation dans laquelle elle donne 5\$ à un itinérant plutôt que de garder le 5\$. La satisfaction de cette préférence altruiste peut ainsi permettre l'atteinte du bien-être de l'individu altruiste, même s'il ne se comporte pas d'une manière totalement égoïste et que ses préférences sont avant tout fondées sur son intérêt personnel. La question qui se pose toutefois, et qui sera abordée plus loin dans cette section, est de savoir s'il est réellement sage de considérer que l'efficacité des politiques publiques devrait être mesurée à l'aune des préférences, qu'elles soient altruistes ou non.

On peut déjà noter que l'économiste ne juge pas les préférences des individus. Or, il est possible qu'une majorité de la population n'ait pas de préférence altruiste pour une redistribution que l'on pourrait par ailleurs considérer comme juste. Savoir si les individus ont ou non une telle préférence est une question empirique. Juger si une telle préférence est légitime est une question normative. Dans un cas comme dans l'autre, l'économiste ne fait que prendre les préférences telles qu'elles lui sont présentées. Une telle absence de préférence altruiste semblerait potentiellement entraîner, le cas échéant, une certaine inefficacité de politiques à caractère redistributif dans la mesure où l'on pourrait alors juger que ces politiques auraient, en termes de satisfaction des préférences, un coût supplémentaire par rapport à une situation dans laquelle les individus auraient des préférences altruistes. Il semble douteux de ne faire reposer les questions de justice distributive que sur les épaules bien minces des préférences personnelles.

La possession de toutes les informations pertinentes des consommateurs fait partie de la théorie de l'équilibre et de la construction théorique de ce qui est conçu comme étant un équilibre parfaitement compétitif. L'économie du bien-être adopte également ce postulat, mais pas seulement les mêmes raisons qui viennent justifier son adoption dans la théorie de l'équilibre, qui ne vise qu'à comprendre la formation d'une situation d'équilibre dans les marchés. L'économie du bien-être doit en fait étendre la portée de ce postulat à quelque chose qui n'a pas un simple rôle d'explication du fonctionnement des marchés. En supposant que la satisfaction des préférences mène au bien-être, l'économie du bien-être doit supposer que les individus disposent tous des informations pertinentes afin que ces préférences correspondent réellement à des moyens d'atteindre leur bien-être. Par exemple, supposons un individu souffrant du cancer ayant la préférence très raisonnable d'être guéri

de cette maladie. Disons que deux options lui soient initialement disponibles : 1) être traité dans un hôpital avec des méthodes et des médicaments tel que suggérés par des spécialistes médicaux 2) avoir recours à un traitement homéopathique.

Il n'y a ici qu'un seul choix parmi ces deux options qui soit à proprement parler rationnel : il s'agit du premier. Les traitements homéopathiques n'ont aucune valeur médicale scientifiquement reconnue et peuvent même parfois être nuisibles pour la santé. D'un autre côté, le traitement scientifiquement reconnu a obtenu cette reconnaissance justement en vertu de son efficacité, telle que démontrée par un processus rigoureux d'évaluation scientifique. Il semblerait donc clair que seule la première des deux options soit propice à l'atteinte du bien-être et non pas les deux. Or, disons que l'individu, pour une raison quelconque, croit davantage aux vertus des traitements homéopathiques et refuse le traitement médical. Si l'individu préfère le traitement homéopathique (ce que j'assumerai ici comme étant une faille dans l'information dont l'individu dispose pour faire ses choix), l'approche de la satisfaction des préférences semble obligée d'admettre que c'est ce traitement qui est le plus propice à l'atteinte du bien-être, ce qui n'est pas plausible. Une telle déclaration nous forcerait à admettre qu'un traitement inefficace et même nocif pour la santé est plus propice à l'atteinte du bien-être qu'un traitement médical, de par sa seule vertu d'être préféré à ce dernier. Les impacts potentiels de ce choix sur la santé de l'individu semblent pourtant militer clairement en faveur du traitement médical comme étant la bonne option à suivre ici⁹⁰.

Ceci suppose également qu'ils aient une définition appropriée de ce qui constitue leur bien-être. Ceci qui nous amène à considérer un troisième choix : celui de s'abstenir de tout traitement. Supposons que le traitement médical est très pénible. Considérant l'ensemble des souffrances qu'il devra vivre, une personne pourrait faire le choix, en toute connaissance de cause, de ne pas subir le traitement. C'est d'ailleurs un droit dans un très grand nombre de pays que de pouvoir volontairement refuser de se soumettre à un traitement médical. Sans vouloir ici trancher la question de savoir laquelle

⁹⁰ Tout ceci nous fait d'ailleurs revenir aux préférences de second-ordre : l'individu préfère sans doute avoir des préférences qui mènent à sa guérison. Dans ce cas précis, il semblerait légitime d'imposer le traitement médical plutôt que le traitement homéopathique. Le choix n'est pas toujours aussi facile, comme le montrait le cas du fumeur.

des deux options est préférable (ce qui dépend de toute façon en partie des spécificités de chaque cas particulier), je veux simplement souligner que l'approche des préférences met l'accent sur la personne elle-même comme définissant ce qui est bien pour elle et non pas une tierce partie. Considérant la (relative) absence de souffrances après le traitement, on pourrait penser que la personne fait en fait un mauvais choix. Ce mauvais choix serait lié à une mauvaise conception du bien-être, qui place un accent trop fort sur le bien-être d'un futur proche et ignore en conséquence trop le bien-être d'un futur plus éloigné⁹¹. En s'abstenant de se prononcer sur les préférences des individus, l'économie du bien-être et l'approche de la satisfaction des préférences prennent pour acquis que les individus sont les meilleurs juges de leur bien-être et évacuent ainsi la question de savoir si l'individu a réellement une conception appropriée de ce qui constitue son bien-être.

L'exemple le plus marquant qui montre l'opposition entre satisfaction des préférences et bien-être est celui des préférences antisociales. Une personne peut par exemple avoir des préférences racistes ou sadiques⁹². Des individus ont par exemple dû faire face à la justice aux États-Unis pour avoir produit des films dans lesquels ils encourageaient des sans-abris à se battre entre eux ou à poser des actes malsains pour leur santé dans une série intitulée *Bumfights*⁹³, pour ensuite vendre ce «divertissement» pour le plus grand plaisir des consommateurs. Du point de vue de la satisfaction des préférences, l'échange entre les producteurs et les sans-abris, tout comme l'échange entre les producteurs et ceux qui ont acheté des copies (300 000 copies au coût de 20\$ l'unité auraient été vendues selon les producteurs), est efficient. Dans le premier cas, les deux parties ont ainsi convenu de satisfaire leurs préférences mutuelles en obtenant d'un côté du matériel pour produire leur film, et de l'autre côté en obtenant de l'argent ou autre forme de compensation en retour de la commission des actes exigés d'eux. L'échange leur a donc permis d'atteindre une situation qui est en fait Pareto supérieure, puisque les deux parties se considèrent comme étant dans une meilleure situation après

⁹¹ Cf. par exemple Daniel Kahneman et Richard H. Thaler, "Anomalies: Utility Maximization and Experienced Utility," *The Journal of Economic Perspectives* 20, no 1 (2006), qui aborde les difficultés d'évaluer l'utilité attendue autant à court qu'à long terme.

⁹² Hausman et McPherson, *Economic Analysis*, 127; Amartya Sen, "Personal Utilities and Public Judgements: Or What's Wrong with Welfare Economics" *The Economic Journal* 89, no 355 (1979).

⁹³ "Men Charged with Paying Homeless to Fight," *ABC News* Une brève description de ces actes : «Some subjects are pictured punching each other in the face, or stomping and pummeling each other until bloody. Others are show[n] injuring themselves by smashing their own heads through windows or crashing down stairs in a shopping cart. In one sequence, a homeless man is seen ripping out his front tooth with pliers. Another rams his head into a steel door.»

l'échange qu'avant. Un raisonnement similaire peut être appliqué à l'échange entre producteurs et consommateurs. Or, il est possible de douter que de tels échanges ait réellement eu un impact positif sur le bien-être des parties impliquées. C'est en particulier dans le cas des sans-abris. On peut s'interroger sur la pertinence par rapport au bien-être d'encourager la production de films qui engendrent manifestement des lésions corporelles permanentes ou satisfont et encouragent potentiellement des préférences sadiques. Dans la même veine, on voit difficilement pourquoi l'État aurait comme responsabilité de prendre en compte de telles préférences dans ses politiques publiques (ce qui se voit d'ailleurs dans le fait que les auteurs de ces films ont été traînés devant les tribunaux).

Ceci met en lumière l'idée plus générale que l'être humain peut avoir des préférences qui ne concerne pas nécessairement son bien-être ou dont le lien avec les bien-être est au mieux douteux. Ce type de préférences, que l'on peut associer à des préférences antisociales, ont également une autre caractéristique importante. Même si l'on devait accorder que la satisfaction de ces préférences mène au bien-être, il est douteux de prétendre à la fois que la satisfaction des préférences soit moralement désirable et qu'une telle désirabilité ne soit pas moralement contestable. Il semblerait au contraire que la satisfaction de telles préférences demande un argument pour justifier cette satisfaction au déterminent d'autres principes moraux qu'il pourrait être légitime de vouloir défendre.

De manière plus générale, il est également possible de penser que les individus n'agissent pas de manière telle à vouloir satisfaire des préférences portant strictement sur leur bien-être personnel. Ce problème peut être associé au problème d'identification des préférences soulevé dans la dernière section. C'est d'ailleurs dans le contexte d'une critique de la théorie des préférences révélées que Sen donne deux types de raisons poussant les individus à faire des choix qui ne correspondent pas nécessairement à l'atteinte de leur bien-être personnel. Or, ce lien est essentiel à l'économie du bien-être, dans la mesure où la justification d'utiliser la satisfaction des préférences repose uniquement sur le fait que cette satisfaction mène à l'atteinte du bien-être. J'étendrai ici la portée d'un exemple utilisé par Sen pour tenter de montrer qu'il est plausible de penser que les préférences des individus ne reposent pas toujours sur la satisfaction de leur bien-être personnel, en m'inspirant de commentaires

de John Christman sur les motivations des individus⁹⁴. Selon Sen, il est en fait possible d'agir pour des raisons de sympathie et des raisons liées à des engagements, notamment à différents engagements de nature morale⁹⁵. Je ne considérerai ici que le cas de l'engagement.

Les engagements que l'on peut prendre et qui peuvent nous tenir à cœur peuvent de la même manière ne pas être nécessairement propices à l'atteinte de notre bien-être personnel, même si l'on choisit volontairement et en toute connaissance de cause de respecter ces engagements⁹⁶. Un soldat peut par exemple avoir un engagement moral envers la vie de ses frères d'armes. Un soldat peut ainsi décider de se placer devant un autre pour prendre une balle à sa place, ou bien décider de se jeter sur une grenade pour protéger le reste de ses camarades. L'explication de la satisfaction des préférences menant au bien-être personnel nous forcerait à accepter soit 1) que le soldat considère réellement que recevoir une balle ou voir une grenade exploser sous son corps ou est la meilleure façon d'atteindre son bien-être personnel ou 2) que le soldat agit de manière irrationnelle. Sen veut montrer par son insistance sur les engagements qu'il est possible de faire des choix contre-préférentiels *dans un contexte où les préférences sont considérées comme portant nécessairement sur l'atteinte du bien-être personnel*. On pourrait défendre que l'individu ait rationnellement choisi en toute connaissance de cause de se sacrifier pour ses camarades, sans pour autant «préférer» mourir.

Il faut bien ici souligner le contexte de cette affirmation. Le choix est bel et bien contre-préférentiel du point de vue d'une théorie des préférences révélées qui assumerait également que les préférences portent nécessairement sur le bien-être personnel de chacun des individus qui ont ces préférences. Du point de vue du bien-être personnel, il est probablement irrationnel de préférer

⁹⁴ "Rational Fools" Je note que ces éléments sont développés dans le cadre d'une contestation de la théorie des préférences révélées et son association entre choix et préférences. Je me sers donc ici de ces commentaires pour montrer que la satisfaction des préférences n'est pas nécessairement liée au bien-être, ce qui n'est pas exactement la conclusion que Sen tire de cet exemple. Cf. également Christman, *The Myth of Property*, ch.6, qui souligne la multitude de motivations qui peuvent pousser les individus à agir.

⁹⁵ Ceci est une façon plutôt brève de décrire les choses qui peuvent être importantes pour l'être humain. Ces considérations seront reprises en plus grand détail dans le chapitre suivant, notamment avec la présentation des sphères de la valeur d'Elizabeth Anderson.

⁹⁶ Sen, "Rational Fools".

mourir⁹⁷. Dans la perspective de Sen, ce choix ne reflète non pas une préférence pour le bien-être personnel et constitue donc plutôt un choix contre-préférentiel (d'où son opposition à la théorie des préférences révélées).

Ce ne sera pas ici tant la question de l'identification des préférences par la théorie des préférences révélées (question qui a été abordée à la section précédente) que la question du contenu des préférences qui attirera ici notre attention. Assumer par définition qu'un choix correspond aux préférences, comme le fait la théorie de l'utilité, semble ici pouvoir être suffisant. Ceci n'implique pas qu'il soit possible d'inférer facilement les préférences des individus à partir de leur choix (et en particulier les préférences qu'il est légitime de satisfaire), comme veut le faire la théorie des préférences révélées lorsqu'utilisée en contexte d'économie du bien-être. L'exemple du soldat montre bien l'insuffisance de cette théorie, puisque le soldat pourrait par exemple agir de manière irrationnelle. Or, il est impossible de savoir si le soldat a agi ou non de manière rationnelle de manière telle à respecter la théorie de l'utilité. L'association de ce choix à une préférence n'est donc pas légitime.

Je voudrai montrer ici que l'enjeu soulevé par cet exemple semble relever davantage de préférences n'étant pas nécessairement liées au bien-être personnel. Le soldat aurait pu avoir cru pouvoir mener une vie relativement heureuse en ne se sacrifiant pas. Si les préférences ne concerneraient seulement que le bien-être personnel, le choix rationnel aurait alors été de ne pas se sacrifier. Il me semble au contraire plausible de défendre que le soldat aurait pu avoir la préférence bien réelle de se sacrifier pour des raisons morales, raisons sur lesquelles Sen insiste d'ailleurs. Une telle vision est compatible avec la théorie de l'utilité, qui ne se prononce pas sur le contenu des préférences. Dans un tel contexte, le soldat pourrait agir de manière rationnelle en fonction de

⁹⁷ Ce n'est pas à strictement parler une nécessité. Le soldat pourrait rationnellement préférer mourir plutôt que de vivre avec la culpabilité de ne pas s'être sacrifié pour ses camarades tout en ayant seulement la satisfaction de son bien-être personnel en tête. La valeur négative qu'il accorderait à la mort pour son bien-être personnel serait ainsi tout de même supérieure à la valeur encore moindre qu'il attribuerait à une vie de remords. L'exemple utilisé est donc quelque peu limité, puisque, comme Sen le remarque, il est difficile de connaître les motivations réelles derrière les agissements des individus (ibid., 327.). Ceci laisse bien entendu ouverte la question de savoir si le soldat est réellement le meilleur juge de la situation (en particulier considérant le temps limité dont il dispose pour faire ce choix), sujet que nous avons déjà abordé.

préférences également rationnelles. Rien n'empêche également que la source de cet engagement moral soit de nature rationnelle. Il est donc plausible de penser que de telles considérations morales font partie des préférences des individus. Ce n'est que la définition limitée des préférences que nous donne l'économie du bien-être qui nous mène à considérer ceci comme étant un choix contre-préférentiel. Rien ne prouve ici qu'il y ait donc eu un choix réellement contre-préférentiel, si l'on adopte une vision plus large du contenu des préférences, ce qui est compatible avec les différentes motivations que peuvent avoir les individus pour agir. Ces motivations ne concernent pas nécessairement l'atteinte du bien-être personnel. Ce choix peut donc être considéré comme étant contre-préférentiel si l'on assume que les préférences ne peuvent porter que sur le bien-être personnel (c'est ce que Sen défend). Il semble toutefois plausible de prétendre que les préférences ne portent pas nécessairement sur le bien-être personnel des individus. Prétendre que le soldat «préfère» mourir dans ce contexte n'est alors pas incohérent.

De plus, rien n'indique *a priori* que la satisfaction de telles préférences, même si elles peuvent intégrer des éléments liés à la sympathie ou à divers engagements, soit quelque chose de moralement désirable. Rien ne prouve que cette sympathie ou ces engagements soient moralement bons du simple fait qu'ils soient présents chez certains individus. Un individu considérant que le gouvernement est toujours une menace pour la liberté pourrait avoir comme engagement moral de fonder une milice armée pour se protéger de l'autorité du gouvernement (ces cas existent réellement aux États-Unis, par exemple). Ceci ne rend pas la satisfaction de cet engagement pertinent du point de vue des politiques publiques. Il est difficile de défendre que la satisfaction de cette préférence soit moralement désirable seulement parce qu'elle découle d'un engagement moral qui se matérialise sous la forme d'une préférence chez un individu. Tout ceci vient mettre en lumière le fait que l'être humain peut agir selon une multiplicité de raisons, raisons qui ne concernent pas seulement l'atteinte du bien-être personnel. De manière similaire, il est plausible de penser que la satisfaction de certaines préférences puisse être quelque chose de moralement désirable, même si elles ne portent pas sur l'atteinte du bien-être personnel. Le lien que cherche à faire l'économie du bien-être entre satisfaction des préférences et atteinte du bien-être, qui légitime les politiques publiques en fonction d'une efficience qui est elle-même fonction de la satisfaction de ces préférences, semble donc demander une discussion à caractère normatif portant sur la pertinence de satisfaire chacune des différentes préférences que peuvent avoir les individus.

Un dernier élément qu'il faut aborder est celui de la formation des préférences. Hausman note la faible présence du sujet en économie du bien-être et associe cette faible présence à la difficulté d'associer bien-être et satisfaction des préférences après une étude sérieuse du problème⁹⁸. Je ne prendrai ici que l'exemple de la publicité pour montrer en quoi le problème de la formation des préférences vient rendre douteux l'association de la satisfaction des préférences avec l'atteinte du bien-être.

Nous sommes constamment bombardés de multiples publicités. La présence de ces publicités n'est pas étrangère à l'objectif de ceux qui nous les présentent. Le but de la publicité est en effet de nous faire acheter certains produits (ou de nous faire adopter certaines positions politiques). Du point de vue de l'information parfaite supposée par un marché parfaitement compétitif, le seul rôle que pourrait avoir la publicité est de nous informer sur les produits disponibles et leurs diverses caractéristiques, nous permettant ainsi de faire des choix éclairés pour atteindre notre bien-être. La publicité viendrait ici pallier à un problème empirique liée à l'imperfection du marché. Or, il est peu plausible de défendre cette vision de la publicité. Les différentes stratégies de marketing ont plutôt comme but de susciter en nous le désir de se procurer certains biens ou services. Sans prétendre qu'ils ne peuvent jouer aucun rôle au niveau de l'information, les publicités ont généralement comme objectif d'influencer nos préférences elles-mêmes⁹⁹.

Si la satisfaction des préférences correspondait au bien-être, il serait moralement une bonne chose de combler les préférences engendrées par la publicité. Une personne rendue misérable par son désir de posséder une voiture de luxe qu'elle ne peut se permettre verrait donc cette préférence être considérée sur un pied d'égalité avec la préférence pour une personne démunie d'avoir une quantité de nourriture suffisante pour survivre (considérant l'absence de jugement des économistes sur les préférences). Or, il semble peu plausible que cette préférence doive réellement être l'objet de

⁹⁸ Hausman et McPherson, *Economic Analysis*, 68.

⁹⁹ Ceci entraîne une question intéressante : faut-il considérer une préférence portant sur les préférence des *autres* dans le cadre de l'élaboration d'une politique publique? Encore ici, une discussion dépassant le simple cadre d'une science positive semble nécessaire.

politiques publiques. Il en va de même pour un ensemble de produits de luxe, qui sont souvent désirés suite à un processus de formation des préférences qui semble soit 1) affecter négativement le bien-être en nous faisant désirer des choses dont la non-possession nous rend misérables suite à la création de cette préférence ou, si l'on refuse cette analyse, 2) n'être lié que de manière suspecte à l'atteinte du bien-être, ce qui est ici tout ce qu'il nous est nécessaire de montrer. Le fait qu'une publicité ait modifié les préférences des individus en faveur d'une consommation qu'ils jugeaient auparavant inutile (et qui peut encore être considéré comme ayant une utilité limitée) ne semble pas devoir être nécessairement entraîner la création d'une préférence menant au bien-être de la même façon que le ferait une préférence informée sur ce qui constitue réellement notre bien-être.

La conclusion plus générale que vise à atteindre cette section est que le lien entre la satisfaction des préférences et le bien-être est douteux. Comme le note Thomas Nagel¹⁰⁰, la satisfaction des préférences nécessite un argument supplémentaire à la seule présence d'une préférence pour être un argument venant justifier la désirabilité d'une politique publique. L'argument voulant que quelque chose soit moralement désirable du simple fait que certaines personnes le désirent est insuffisant. Nagel donne l'exemple de partisans d'une équipe de baseball qui veulent que leur équipe remporte la coupe de monde. Rien dans cette préférence n'indique que l'on devrait accorder une importance quelconque à celle-ci dans l'élaboration de politiques publiques. L'efficacité mesurée en termes de satisfaction des préférences ou de capacité à satisfaire ces préférences, comme le fait l'économie du bien-être, n'a donc pas un lien nécessaire avec le bien-être. Comme le montre l'exemple du soldat de Sen (selon l'interprétation présentée plus haut, qui n'est pas exactement la sienne), il semblerait que l'atteinte du bien-être personnel ne soit pas le seul objet des préférences de l'être humain, ce qui rend toute conclusion d'efficacité d'atteindre le bien-être par la satisfaction des préférences plutôt douteuse. De plus, on peut se demander si le bien-être des individus est réellement le seul objectif pertinent en fonction duquel l'efficacité de politiques publiques devrait être mesurée. Plusieurs raisons poussent les individus à agir de la façon dont ils agissent. On peut penser qu'une politique publique efficace n'a pas nécessairement comme seul critère moralement désirable la satisfaction des préférences personnelles, à plus forte raison si les êtres humains agissent rationnellement en fonction

¹⁰⁰ Thomas Nagel, *The View from Nowhere* (New York: Oxford University Press, 1986), ch. 6, cité dans Hausman et McPherson, *Economic Analysis*, 126.

d'autres critères comme ceux de la moralité, qu'il faudrait alors considérer dans les politiques publiques visant l'efficience.

2.4 Blanchir les préférences

Comme l'a montré la précédente section, l'idée même que les préférences des individus tendent toujours à viser le bien-être, postulée par l'économie du bien-être, peut être l'objet de critiques. L'idée selon laquelle la satisfaction des préférences individuelles permettrait d'atteindre un état socialement désirable peut également être sujette à critique. De nombreuses tentatives ont été entreprises pour tenter de répondre aux problèmes que semble entraîner l'idée que la satisfaction des préférences mène directement au bien-être et est ainsi un objectif moralement désirable. Je présenterai ici la tentative de Robert E. Goodin pour blanchir les préférences¹⁰¹. Puisque plusieurs préférences sont manifestement indésirables d'un point de vue du bien-être et que cette indésirabilité est contradictoire avec l'objectif même de vouloir satisfaire les préférences en premier lieu, Goodin a entrepris de «blanchir» les préférences afin de les purger de tout aspect indésirable. Comme nous le verrons à la fin de la section, cette tentative, même si on accepte les arguments de Goodin, reste problématique pour l'économiste dans la mesure où une telle entreprise lui demande de sacrifier une bonne partie de la neutralité morale qu'il prétend avoir, puisqu'un jugement sur les préférences des individus peut difficilement être purement scientifique (du moins d'un point de vue positiviste).

L'objectif de Goodin dans cet article est de répondre à la critique d'Amartya Sen selon laquelle il faut avoir recours aux droits (en adoptant une approche déontologique) pour résoudre les différents problèmes entraînés par le contenu de préférences ne menant pas au bien-être¹⁰². Goodin est donc parfaitement conscient de l'aspect problématique du contenu des préférences. Le recours à une approche déontologique est cependant prématuré selon Goodin. Il rejette l'idée que les problèmes liés aux préférences soient en eux-mêmes suffisants pour rejeter en bloc la satisfaction des préférences comme indicateur de bien-être. Il faut donc d'abord bien cerner la spécificité de l'argument de Goodin. Plutôt que de défendre directement l'adoption de la satisfaction des préférences pour atteindre le

¹⁰¹ Robert E. Goodin, "Laundering Preferences," dans *Foundations of Social Choice Theory*, ed. John Elster et Aanund Hylland (Cambridge: Cambridge University Press, 1986) Qui répond à Sen, "Personal Utilities and Public Judgments".

¹⁰² "Personal Utilities and Public Judgments".

bien-être, celui-ci voudra plutôt simplement défendre l'idée qu'il est possible de surmonter ces problèmes sans avoir recours à une approche déontologique¹⁰³.

En faveur de la nécessité de blanchir les préférences, Goodin présente 5 arguments¹⁰⁴ (réduits ici à 3 pour la simplicité¹⁰⁵) :

- 1) Les préférences peuvent être distinctes des choix. Goodin adopte ici un raisonnement similaire aux critiques adressées en ce sens par Sen et Hausman présentées plus tôt. Laisser le libre-choix aux individus ne garantirait donc pas nécessairement de maximiser la satisfaction des préférences.
- 2) Il est légitime de justifier un accord réciproque entre tous les membres de la société pour refuser de satisfaire des préférences qui sont manifestement nuisibles aux autres.
- 3) Il existe des préférences de second-ordre qui sont en contradiction avec des préférences de premier-ordre. Une personne peut par exemple avoir une préférence de premier-ordre pour les cigarettes, qui est révélée par son achat de cigarettes, mais pourrait en même temps préférer ne pas être un fumeur, ce qui serait une préférence de second-ordre. Même si cette préférence de second-ordre n'est pas exprimée par ses choix (on peut par exemple supposer qu'il n'a pas la force de cesser de fumer), ceci ne rend pas cette préférence qu'il aurait de ne pas être fumeur non pertinente. Les préférences de premier ordre nuisible au bien-être pourraient donc être simplement remplacées par des préférences de second-ordre bénéfiques pour la santé, ou plus généralement, des préférences de premier-ordre nuisant au bien-être pourraient simplement être ignorées au profit de préférences de second-ordre si ces préférences de second-ordre sont propices à l'atteinte du bien-être.

¹⁰³ Goodin est un partisan de l'utilitarisme, qu'il défend ailleurs comme étant la bonne approche à avoir en termes de politiques publiques. (cf. par exemple Robert E. Goodin, *Utilitarianism as a Public Philosophy* (Cambridge: Cambridge University Press, 1995)). Je n'aborderai pas ici cette défense, qui ne sera pas nécessaire pour montrer l'aspect normatif de la décision d'opter soit pour une approche utilitariste, soit une approche déontologique ou même une quelconque autre approche.

¹⁰⁴ "Laundering Preferences" 81-86.

¹⁰⁵ Une des autres arguments que Goodin avance est le suivant : la sympathie pour l'humanité qui est à la motivation première de vouloir satisfaire les préférences en premier lieu est incompatible avec l'idée de satisfaire des préférences antisociales. Je trouve l'argument plutôt intéressant, mais je ne lui accorderai pas ici un traitement en profondeur, puisque l'on peut accepter ses autres arguments sans accepter celui-ci tout en maintenant la conclusion de la nécessité de blanchir les préférences.

L'approche de Goodin prône donc une approche encore plus riche que celle que Sen critiquait afin de pallier aux lacunes de l'approche des préférences lorsque les préférences sont prises telles quelles sans qu'aucun jugement sur le contenu de celles-ci ne soit effectué. Ce classement des préférences s'effectue déjà dans le contexte démocratique¹⁰⁶ : souvent, des électeurs vont voter pour un parti politique malgré le fait que ce parti ne prône pas directement des mesures favorisant leur bien-être personnel. Il est possible de considérer que les individus ont en fait plusieurs fonctions d'utilité, qui s'appliquent selon les circonstances. Alors qu'un individu va agir en fonction de ses préférences personnelles lorsqu'il va, par exemple, décider ce qu'il mange ce soir, le même individu peut, lors d'une élection, ignorer ses préférences personnelles égoïstes au profit de préférences représentées par une courbe d'utilité sociale fondée non pas sur le bien-être personnel, mais sur le bien-être de la collectivité ou sur des considérations morales.

Toutes les raisons présentées plus haut laissent penser à Goodin qu'il est légitime de blanchir les préférences lorsque celles-ci sont problématiques, puisque celles-ci entre alors en contradiction avec d'autres ensembles de préférences. C'est notamment le cas des préférences antisociales. De telles préférences peuvent être ignorées, car elles entrent en contradiction avec un accord réciproque qu'il est possible de légitimer entre tous les membres de la société et en vertu de la sympathie pour l'humanité qui serait la raison pour laquelle on voudrait à la base chercher à satisfaire les préférences des individus. Ceci implique cependant qu'une discrimination soit opérée entre les préférences qui sont réellement antisociales et celles qui ne le sont pas. L'exemple de *Bumfights* serait un cas de préférence plutôt facile à ne pas considérer¹⁰⁷, tout comme le serait le cas d'une personne voulant le retour de la ségrégation raciale. Plusieurs cas seraient cependant plus difficiles. On peut penser aux nombreuses préférences qui impliquent une certaine forme de pollution, ce qui pourrait être considéré en partie comme étant une préférence antisociale. Le choix des préférences à ne pas considérer nous pousse donc dans un débat qui nous sort d'une science voulant évacuer toute discussion concernant les valeurs. Ceci implique que l'efficacité mesurée en termes de satisfaction des préférences devrait

¹⁰⁶ Goodin, "Laundering Preferences" 88.

¹⁰⁷ Et encore : on pourrait utiliser l'argument de la liberté pour défendre cette pratique.

posséder un certain contenu normatif de par le choix des préférences que l'on considérera comme étant acceptables.

Le cas des préférences de second-ordre est un autre cas où un choix doit manifestement être fait. Il faut choisir laquelle des deux préférences doit être satisfaite, puisque ces préférences de second-ordre, comme c'est le cas du fumeur qui souhaite arrêter de fumer, sont mutuellement exclusives. Or, même si l'on accepte qu'il est légitime de blanchir les préférences, la presque totalité des problèmes soulevés dans la dernière section perdure. Encore une fois, un débat sera nécessaire pour déterminer laquelle des deux préférences il est souhaitable d'éliminer. Savoir si l'on devrait permettre à un fumeur qui souhaite arrêter de fumer et l'ampleur des moyens qui devraient potentiellement être mis à sa disposition dépasse le cadre strictement scientifique, puisqu'il implique des arguments concernant notamment la responsabilité personnelle et l'importance de la liberté de chacun de choisir. Encore une fois, l'efficacité basée sur la satisfaction de préférences «blanchies» devra s'appuyer sur le résultat d'un tel débat, qui a un contenu normatif évident de par ses considérations morales.

L'approche de Goodin permet dans une certaine mesure de résoudre certaines difficultés importantes de l'approche de la satisfaction des préférences. Il faut toutefois souligner la difficulté que représente le choix des préférences qui seront ignorées dans un calcul visant la maximisation du bien-être social (c'est-à-dire un état d'efficacité). En effet, le choix des préférences à blanchir semble difficilement pouvoir être cantonné strictement au domaine de la science telle que conçue par les économistes ayant eu recours à l'approche de la satisfaction des préférences en premier lieu. La décision de chasser une préférence et d'en accepter une autre semble en effet pouvoir difficilement se passer d'un débat sur la question de quelles préférences il faut accepter et quelles sont les autres préférences qu'il faudra au contraire rejeter, débat dans lequel plusieurs conceptions de la morale et de ce que constitue réellement le bien-être de l'être humain vont s'affronter. L'efficacité de Pareto telle qu'utilisée par l'économie du bien-être était «vide» de tout contenu moral simplement parce que celle-ci ne se prononçait pas sur le contenu des préférences. Or, une telle absence de jugement sur le contenu des préférences constitue manifestement en soi l'adoption d'une position moralement controversée, de par le lien douteux qui existe entre satisfaction des préférences et bien-être. Il semblerait que, pour rétablir ce lien essentiel à la justification de la satisfaction des préférences, un

ensemble de normes morales doit être adopté afin de 1) séparer les préférences légitimes de celles qui ne le sont pas et 2) justifier que l'atteinte du bien-être passe en premier lieu par la satisfaction des préférences. Malgré la tentative de Goodin de purifier le contenu des préférences, il faut souligner que le débat concernant l'objectif final à atteindre, qu'il s'agisse de la satisfaction des préférences, du bonheur, de l'atteinte d'une condition de vie minimale pour tous, du respect des droits, etc., est loin d'être réglé.

2.5 Conclusion

Cette section a voulu montrer que toute recommandation d'efficacité basée sur la satisfaction des préférences intègre des éléments normatifs qui doivent être abordés dans le cadre de débats qui ne peuvent pas relever d'une science voulant évacuer toute considération morale. C'est d'abord le cas de l'identification des préférences. Étant un contenu mental, il est difficile de les identifier. Or, cette identification est nécessaire pour pouvoir prétendre une forme d'efficacité reposant sur la satisfaction de ces préférences. Ce problème peut d'abord être vu dans les préférences de second-ordre. Il est non seulement difficile de les identifier, mais il semble également difficile de savoir dans quel cas il est légitime de satisfaire une préférence de second-ordre plutôt qu'une préférence de premier-ordre. Un problème similaire peut exister dans les cas des analyses coûts-bénéfices. Simplement associer les préférences des individus à leur volonté de payer pour l'obtention de différents états est une façon trop limitée de connaître les préférences réelles des individus, entre autres à cause des distorsions pouvant être entraînées par les moyens financiers dont disposent les individus. La difficulté d'associer un prix à plusieurs choses qui ne peuvent pas facilement être traduites en termes monétaire rend également l'identification des préférences réelles difficile.

De manière plus fondamentale, le lien entre satisfaction des préférences et bien-être semble douteux. On peut d'abord douter que tous les individus possèdent l'information nécessaire à la réalisation de leur bien-être, comme c'est le cas de ceux qui préfèrent un traitement homéopathique potentiellement néfaste à un traitement médical. Les préférences des individus semblent également pouvoir reposer sur d'autres choses que leur bien-être personnel. Il semble en effet plausible de penser que certains individus préfèrent agir selon des considérations morales qui ne concernent pas directement leur bien-être. La simple existence de ces considérations morales ne peut non plus justifier

leur réalisation du point de vue des politiques publiques, puisque rien ne prouve *a priori* que la réalisation de celles-ci soient légitimes. La formation des préférences est également problématique pour une approche visant la satisfaction des préférences, puisque certaines préférences peuvent émerger suite à des publicités, ce qui peut rendre douteux le lien que l'on peut faire entre ces préférences et l'atteinte du bien-être.

Toute recommandation d'efficacité basée sur la satisfaction des préférences a donc un caractère éminemment normatif, dans la mesure où tous ces problèmes demandent des réponses qui ne pourront être fournies par la seule science économique telle que conçue aujourd'hui. Ces problèmes demanderont plutôt des réponses qui supposeront des choix concernant minimalement la pertinence de savoir quelles préférences il est légitime de satisfaire (comme c'est le cas des préférences de second ordre ou des préférences issues de la publicité). De manière plus importante, il est également possible de remettre en question l'idée même que la satisfaction des préférences soit le seul indicateur pertinent pour mesurer l'efficacité des politiques publiques. On pourrait penser qu'une politique publique soit efficace seulement dans la mesure où elle parvient à réaliser certains objectifs moraux qui ne sont pas liés à la satisfaction des préférences. De manière similaire, tout départ de la satisfaction des préférences pour déterminer quelle mesure sert à déterminer l'atteinte de l'efficacité devra être justifié par des discussions concernant des aspects normatifs ne pouvant pas concerner qu'une science voulant évacuer toute considération morale. Il est difficile de penser que l'on puisse arriver à une réponse globale sur le bien-être ou les objectifs que devraient atteindre la société sans passer par une discussion qui nous entraînerait hors du domaine qui relèverait à strictement parler d'une science «pure» dans laquelle aucun élément moral significatif ne viendrait figurer.

Chapitre III – Efficience et équité du marché

Le dernier chapitre a abordé les présupposés normatifs de l'efficience du point de vue de l'association faite par l'économie du bien-être entre satisfaction des préférences et bien-être personnel. Ce chapitre se concentrait surtout sur l'aspect individuel du problème, dans la mesure où les problèmes abordés ont principalement été abordés du point de vue de la pertinence et de la légitimité d'une conception de l'être humain comme cherchant à satisfaire des préférences menant à son bien-être personnel. Le présent chapitre aura pour but de montrer que l'efficience est une norme sociale de plus en plus prégnante dans la société, au point de devenir un critère d'évaluation de plusieurs facteurs sociaux qui peuvent pourtant être évalués selon d'autres normes que celles de l'efficience et du marché. Cette efficience, perçue comme étant un véhicule par excellence pour atteindre l'efficience suivant les théorèmes de l'économie-du bien-être, peut être contestable de par l'aspect normatif qu'impliquent les normes du marché.

Je présenterai d'abord une définition plus détaillée d'un marché parfaitement compétitif. Cette idéalisation comporte non seulement le présupposé de la perfection de l'information, mais également plusieurs autres abstractions qui le rendent dans les faits impossibles à réaliser parfaitement. Les théorèmes de l'économie du bien-être semblent toutefois justifier, au nom d'un rapprochement d'un optimum de Pareto moralement désirable, une libéralisation des marchés la plus grande possible. Les économistes ont ainsi longtemps pensé (et s'attachent encore souvent à cette conception) que l'étendue et la pureté du marché étaient directement proportionnelles à la capacité d'une société d'atteindre le bien-être (3.1). Or, cette libéralisation semble avoir ses limites. Sans vouloir nier l'efficience du marché dans certains domaines, il en existe plusieurs autres dans lesquels il est possible de voir que le marché doit pourtant avoir ses limites, puisqu'il est incapable de satisfaire plusieurs critères qui pourraient être jugés légitimes du point de vue de l'efficience des politiques publiques (3.2). Ceci nous permettra de préciser deux utilisations distinctes de l'efficience en s'inspirant principalement d'un article de Julian Le Grand. L'efficience peut en effet être utilisée de manière instrumentale, en faisant un outil difficilement moralement contestable en lui-même. Dans cette optique, une telle utilisation de l'efficience ne semble pas comprendre de présupposés normatifs significatifs lorsqu'ils sont utilisés dans le cadre de l'élaboration de politiques publiques. Cependant, l'efficience peut également cacher subrepticement la volonté d'atteindre des objectifs sociaux

moralement désirables bien particuliers. Or, la question de savoir s'il est pertinent ou non de vouloir atteindre ces objectifs (ou tout autre objectif social) est une question morale qui ne relève pas du domaine des sciences économiques. L'efficacité comprise en ce deuxième sens cache alors des présupposés normatifs qu'il est essentiel d'identifier afin de délimiter le champ d'action des sciences économiques, au-delà duquel il faut faire place à des débats de nature morale (3.3). Finalement, j'utiliserai brièvement deux exemples pour illustrer certaines difficultés de l'utilisation de l'efficacité dans les politiques publiques de par son contenu normatif, ce qui conclura ce chapitre (3.4).

3.1 La concurrence pure et parfaite et les failles du marché

Un marché parfaitement compétitif, qu'on peut aussi appeler une situation de concurrence pure et parfaite, représente une situation dans laquelle les marchés peuvent fonctionner de manière optimale, dans la mesure où celle-ci permet d'atteindre un optimum de Pareto. Une telle perfection a cependant de nombreux critères à respecter, incluant¹⁰⁸ :

- 1) Aucun producteur ou consommateur ne peut influencer les prix par lui-même.¹⁰⁹
- 2) Les agents économiques disposent de toute l'information nécessaire à leurs prises de décisions dans les marchés.¹¹⁰
- 3) Il existe des marchés pour tous les biens.¹¹¹
- 4) Les transactions n'entraînent aucune externalité.¹¹²
- 5) Il n'y a aucuns coûts de transaction¹¹³.

La première condition exige essentiellement qu'il y ait un grand nombre de consommateurs et de producteurs pour tous les biens : il n'y a par exemple aucune situation de monopole (un seul

¹⁰⁸ La liste des critères peut parfois varier sensiblement d'un auteur à l'autre (cf. par exemple Hausman et McPherson, *Economic Analysis*, 66-68, qui vient plutôt associer le critère d'information à la possibilité même d'associer satisfaction des préférences et bien-être, comme nous l'avons présenté au dernier chapitre. Nous avons déjà traité de cette condition dans le chapitre précédent, dans la mesure où une information fiable est nécessaire à l'atteinte de préférences correspondant réellement au bien-être.)

¹⁰⁹ Cf. Reiss, *Philosophy of Economics*, 231-33.

¹¹⁰ Cf. *Ibid.*, 233-34.

¹¹¹ Cf. *Ibid.*, 245-52.

¹¹² Cf. *Ibid.*, 234-36.

¹¹³ Cf. *Ibid.*, 236-40.

producteur, qui peut contrôler les prix) ou de monopsonne (un seul demandeur, qui peut donc aussi contrôler les prix). La deuxième condition est déjà plus difficile à réaliser : celle-ci supposerait par exemple qu'un consommateur, avant d'acheter un ordinateur, possède toutes les informations pertinentes techniques concernant les ordinateurs et l'objectif que celui-ci compte atteindre par l'achat de l'ordinateur. Il lui faut également posséder un portrait détaillé de tous les ordinateurs disponibles sur le marché et leur prix afin de pouvoir prendre la meilleure décision possible. On peut cependant déjà noter qu'il n'existe présentement pas de marché pour tous les biens et que cette limite imposée aux marchés peut sembler moralement justifiée : il n'existe par exemple pas de marché (légal) pour les organes ou la commandite de meurtres (Nous y reviendrons à la section suivante).

Les conditions 4 et 5 sont quant à elles clairement hors du domaine de la réalisation du possible. Une externalité est une conséquence d'une transaction sur un tiers parti qui ne participe pas directement à cette transaction. Une telle conséquence peut être soit négative (en entraînant des désagréments au tiers parti), soit positive (en entraînant des bénéfices au tiers parti). Un exemple d'externalité négative souvent utilisé dans la littérature est la pollution engendrée par presque toute activité industrielle. Si un consommateur achète une auto d'un fabricant d'automobiles, la transaction en tant que telle se limite à deux partis (l'acheteur et le vendeur). Le prix sera fixé seulement en fonction de ces deux partis, qui sont ceux qui sont directement impliqués dans la transaction : l'acheteur donne de l'argent au fabricant en retour d'une voiture. Cependant, la pollution engendrée par la fabrication et l'utilisation de la voiture a un impact sur un tiers parti, c'est-à-dire le reste de la planète et, d'un point plus strictement fidèle à l'analyse économique (à tort ou à raison), l'ensemble des êtres humains qui vont subir un désagrément de cette pollution. Ceux-ci subissent un désagrément, mais ne retirent aucun bénéfice de la transaction. Une externalité positive peut également survenir dans plusieurs situations. Entretenir sa cour et en faire un beau jardin constitue un exemple également souvent utilisé dans la littérature. Une personne qui entretient sa cour et en fait une chose agréable à regarder pour le voisinage et les gens qui passent fournit à ces personnes un bénéfice pour laquelle celles-ci ne paient pas. Les externalités sont donc inévitables. Les coûts de transaction sont également inévitables. Dans le modèle idéal, chaque transaction devrait se faire à un coût nul. Ceci n'est bien sûr pas plausible dans une situation dans laquelle une grande partie de l'économie repose par exemple sur

des contrats (qu'il faut élaborer) ou est l'objet de taxes pour financer les activités gouvernementales¹¹⁴. On peut même prendre de façon plus générale le temps et les déplacements nécessaires pour réaliser une transaction comme constituant une certaine forme de coûts de transaction, ce qu'il est impossible d'éliminer complètement.

Aucun économiste n'a jamais prétendu qu'il était possible de réaliser pleinement ces conditions dans le monde réel. Il s'agit de conditions atteignables seulement dans le cadre de modèles économiques idéalisés. Cependant, comme Robbins le soulignait, ceci n'enlève pas en soi de valeur à de tels modèles. Ceux-ci peuvent tout de même illustrer un aspect fondamental du fonctionnement de l'économie et permettre de façonner les politiques publiques en conséquence. C'est la leçon qui a généralement été adoptée par les économistes (en particulier les économistes orthodoxes), qui ont donc proposé, en vertu de ce modèle, de libéraliser le plus possible les marchés en étendant leur portée le plus possible et en diminuant du même coup les interventions gouvernementales au sein du marché. Puisque les conditions idéales ne peuvent être satisfaites, mais mènent à un objectif désirable, l'objectif d'une politique publique efficiente sera donc de chercher à atteindre le plus possible ces conditions idéales. Une telle approche permet donc de s'approcher graduellement des conditions idéales et, du même coup, de l'objectif à réaliser.

L'idée qu'une telle approche parvenait effectivement à accomplir son objectif n'a cependant jamais été démontrée. Les économistes ont donc postulé cette proportionnalité. Or, il semblerait que cette proportionnalité ne soit en fait pas si évidente qu'il ne puisse paraître au premier abord. Les économistes Lipsey et Lancaster ont en effet démontré mathématiquement qu'une telle supposition était fautive¹¹⁵. Sans aborder ici la démonstration mathématique, l'intuition derrière le théorème du

¹¹⁴ Le courant de l'économie institutionnelle, un courant hétérodoxe, a noté l'importance du contexte institutionnel dans l'économie de par sa capacité et sa nécessité à réguler les transactions, ce qui les a portés à mettre l'accent sur le rôle du gouvernement et des institutions dans l'économie (d'où le nom de cette école de pensée). Dans pouvoir aborder ici la pensée des économistes institutionnels (pour un résumé ici approprié de cette pensée, cf. John R. Commons, "Institutional Economics," *American Economic Review* 21 (1931)), il est intéressant de noter que l'analyse économique et le rôle des économistes peut être l'objet de différents points focaux qu'un concept d'efficience basé sur une idéalisation qui ignore volontairement les caractéristiques concrètes de l'activité économique.

¹¹⁵ Richard G. Lipsey et Kelvin Lancaster, "The General Theory of Second Best," *The Review of Economic Studies* 24, no 1 (1956). Une explication et un exemple similaire à celle présentée plus bas, mais un peu plus technique

«second-best», en référence à l'approche utilisée par les économistes pour trouver la meilleure solution possible à un problème qui n'a que des solutions optimales irréalisables, peut tout de même être facilement comprise. Bien que l'idée d'une proportionnalité puisse sembler au premier regard comme étant raisonnable, un simple exemple peut illustrer en quoi cette idée est erronée. Imaginons une situation dans laquelle un bien est produit puis acheté et que cette transaction ignore les désagréments causés par la pollution, une externalité négative. Il n'y a cependant aucune taxe sur le produit – le coût de transaction est nul. Dans une telle situation, il est possible d'imaginer qu'une taxe soit prélevée afin de mitiger les effets de la pollution, en subventionnant par exemple des méthodes de production un peu plus coûteuses, mais dont le coût serait financé par la taxe prélevée sur les biens polluants (que cette taxe soit prélevée au niveau du producteur ou du consommateur). D'un point de vue purement logique, rien ne permet de croire qu'il est impossible qu'une telle taxe ne puisse avoir des conséquences positives sur le bien-être qui soient plus grandes que ses conséquences négatives. Il est donc faux de prétendre qu'un mouvement vers une plus grande emprise des marchés libres de toute contrainte dans différents secteurs de la société est nécessairement quelque chose de positif, même du point de vue des présupposés des économistes. Une telle volonté d'étendre les marchés peut cependant être toujours observée chez de nombreux économistes, malgré la critique de Lipsey et Lancaster.

Il est toutefois important de noter que la question à savoir si de telles mesures pour corriger les imperfections du marché sont réellement efficaces pour atteindre le bien-être tel que l'entendent les économistes dépend non seulement de la définition du bien-être qui est adoptée, mais également du contexte et demeure donc en bonne partie une question empirique qu'il faut résoudre dans chaque cas. Comme le souligne Head, il est faux de prétendre qu'une intervention dans les marchés pour en corriger certaines de ses imperfections entraîne nécessairement par elles-mêmes des conséquences qui seront au final positives¹¹⁶.

du théorème du second-best peut également être trouvée dans John G. Head, *Public Goods and Public Welfare* (Durham: Duke University Press, 1974), 20-22.

¹¹⁶ *Public Goods and Public Welfare*, 21-22.

Le marché est un mécanisme qui conserve tout de même certaines vertus au niveau de l'efficacité. Friedrich Hayek¹¹⁷ a argumenté de manière convaincante en faveur d'une économie de marché (en opposition à une économie planifiée socialiste) en abordant le problème de l'information. Les opérations économiques qui sont réalisées dans la vie de tous les jours, que ce soit au niveau personnel ou au niveau des industries, impliquent une très grande quantité d'informations. Une planification économique étatique exige d'avoir de telles informations à sa disposition afin de pouvoir organiser l'économie de manière telle à diriger les ressources de manière appropriée, autant du point de vue de la production (en devant déterminer ce qui doit être produit) qu'au niveau de la distribution (en devant déterminer à qui doit aller ce qui est produit).

Or, il est peu plausible de penser que l'État puisse accumuler l'ensemble des informations qui poussent les individus à faire des choix économiques. La solution, pour Hayek, se trouve dans l'efficacité du marché, de par sa capacité à distribuer et gérer l'information de manière efficace par l'entremise du mécanisme des prix. Un bien ayant une forte demande à un endroit particulier verra son prix monter. Aucune information supplémentaire quant à la cause ou à la spécificité du phénomène n'est nécessaire pour que les prix réagissent aux besoins. Par l'entremise de la demande et de l'offre des agents économiques, ceux-ci peuvent donc s'échanger de manière très efficace une information économique cruciale autant pour l'organisation de la production que de la distribution. Cette efficacité est due à la capacité du mécanisme des prix à synthétiser une information extrêmement complexe pour en faire un message qui au final sera très simple dans son contenu, puisque les prix ont cette capacité d'abstraire la multitude d'informations concernant l'offre et la demande en la résumant en un chiffre contenant l'essentiel de l'information concernant l'organisation de la production et de la distribution.

On peut également ajouter à ceci que le marché permet une certaine liberté, ce sur quoi Hayek insiste grandement. Cependant, cette liberté n'est pas un argument de nature scientifique. Justifier la liberté comme étant quelque chose de moralement désirable demande un argumentaire qui

¹¹⁷ Friedrich A. Hayek, *The Constitution of Liberty: The Definitive Edition* (Chicago: University Of Chicago Press, 2011).

dépasse le simple cadre de la science. Il est possible de s'opposer à la liberté au nom de certaines considérations morales. On pourrait par exemple vouloir limiter la liberté des individus à polluer en taxant davantage les produits qui engendrent un certain degré de pollution (c'est par exemple l'une des raisons pouvant être utilisées pour justifier une taxe sur l'essence). Cette défense de la liberté peut s'appuyer sur une désirabilité de la satisfaction des préférences comme menant au bien-être. Le marché permet en effet aux individus d'acheter ce qu'ils désirent. S'ils ne désirent que leur bien-être et que ce bien-être est moralement désirable, la liberté fournie par le marché est alors une bonne chose. Cependant, comme nous l'avons vu au chapitre précédent, plusieurs arguments peuvent laisser penser que les individus ne font pas toujours des choix qui correspondent à leur bien-être personnel. Une défense de politiques publiques prônant une étendue du marché selon l'argument de la liberté suppose donc un débat ayant un contenu normatif.

Le marché peut donc être utile dans la mesure où celui-ci permet une certaine efficacité de par sa capacité à synthétiser l'information et ainsi orienter la production et la distribution. Il est donc possible de considérer que l'efficacité du marché demeure quelque chose de désirable dans certains cas. Comme nous voudrions le montrer à la fin de ce chapitre, la question de la délimitation du marché (et donc du rôle que l'on accorde à son efficacité) est une question de choix de politiques publiques qui repose sur plusieurs éléments normatifs sujets à débat.

3.2 Les limites du marché

Cette section aura comme objectif de présenter les limites du marché, au sens où l'étendue du marché à l'ensemble des domaines de la société n'est pas toujours quelque chose de moralement désirable. Cette présentation s'articule autour du principe selon lequel non seulement la satisfaction des préférences, mais de façon plus générale l'efficacité en tant que justification de l'étendue du marché, ne peuvent à elles seules servir de critères pour déterminer ce qui est socialement désirable. Je présenterai dans cette section le pluralisme des valeurs tel que le développe Elizabeth Anderson¹¹⁸.

¹¹⁸ Elizabeth Anderson, *Value in Ethics and Economics* (Cambridge: Harvard University Press, 1993). Il est à noter que le but de ce texte n'est pas de produire une typologie exacte des différentes sphères de la société qui se distinguent de la sphère du marché et de l'efficacité que celle-ci présuppose. Michael Walzer (Michael Walzer, *Spheres of Justice* (New York: Basic Books, 1983)) propose par exemple une caractérisation des sphères de la société différente, mais similaire de celle qui sera présentée ici. Ce débat nous éloignerait cependant inutilement

Cette critique est fondée sur la distinction entre plusieurs sphères déterminant la valeur des objets. Suivant cette approche, comprendre chaque objet comme une marchandise visant à être consommée afin de satisfaire nos préférences est une façon limitée de comprendre l'être humain et les raisons pour lesquelles il attribue de la valeur aux choses. Cette section s'appuiera sur une brève présentation des différentes normes ou valeurs pouvant entrer en conflit avec le marché, afin de montrer que les mécanismes du marché ne peuvent souvent pas permettre ou même nuire à la réalisation de certains objectifs moralement désirables.

Karl Marx a été l'un des plus grands critiques du capitalisme. Malgré que la société capitaliste ait beaucoup changé depuis son époque, certaines de ses critiques servent encore souvent de point de départ pour analyser et critiquer divers principes économiques. C'est la remarque de Marx sur le fétichisme des marchandises qui nous intéressera ici, puisqu'il constitue un des points de départ centraux à la conception du pluralisme des valeurs d'Elizabeth Anderson qui sera présentée ici. Ce fétichisme des marchandises est la tendance qu'ont les sociétés capitalistes à vouloir tout transformer en marchandises. Marx remarquait en effet que, dans une société capitaliste, l'emprise des marchés était omniprésente dans plusieurs sphères de la société. Cette emprise se traduit par une marchandisation de tous les biens dans la société, conférant à ces objets une valeur seulement dans la mesure où ceux-ci pouvaient être considérés comme étant une marchandise, c'est-à-dire un bien pouvant être échangé sur les marchés. Marx y voyait la une façon réductrice de concevoir la relation des êtres humains avec les objets qui l'entourent, qui devraient au contraire être évalués selon leur capacité à combler divers besoins humains. Ce problème était particulièrement exacerbé par le fait que le travail humain était considéré comme une marchandise comme une autre, c'est-à-dire uniquement comme un facteur de production parmi tant d'autres¹¹⁹.

Elizabeth Anderson s'inspire directement de cette conception pour fonder son approche pluraliste de la valeur. La présentation de son approche permettra de comprendre en quoi la

loin de l'objectif de ce texte. J'ai donc opté pour une présentation plus simple se concentrant sur la caractérisation d'Anderson, qui sera ici suffisante pour montrer les différents domaines dans lesquels le règne de l'efficacité du marché peut être problématique, même si une caractérisation exacte est par ailleurs une question pertinente.

¹¹⁹ Cf. en particulier Karl Marx, *Manuscrits De 1844* (Paris: Flammarion, 1999).

marchandisation, impliquée par l'étendue du marché et donc voulue par les économistes préconisant cette étendue, est normativement chargée, de par les nombreuses normes intégrées au concept même de ce qu'est une marchandise, à l'exclusion d'autres normes pouvant être considérées comme importantes pour que l'être humain puisse réellement profiter des biens que le marché prétend pouvoir allouer de la manière la plus efficiente possible. Certaines choses sont en effet déjà bannies du marché¹²⁰. On peut par exemple penser à différentes drogues ou à la prostitution qui ne sont pas disponibles sur le marché légal dans un très grand nombre de pays. L'économiste qui utilise l'efficacité pour mesurer la satisfaction des préférences prend habituellement déjà en compte ces limites de manière implicite. Dans un cas comme dans l'autre, il est cependant cohérent de penser que la disponibilité de tels biens sur le marché pourrait contribuer à la satisfaction des préférences et donc au bien-être que cherchent à maximiser les économistes. Ce n'est cependant pas un argument défendu fréquemment pour justifier la légalisation de l'héroïne ou de la prostitution. Il est déjà intéressant de noter que la justification de ces limites est déjà éminemment normative et sujette à des interrogations de nature morale. De tels arguments ont en fait une teneur normative qui les éloigne de la simple satisfaction des préférences. Adopter un pluralisme des valeurs permettra de comprendre plus facilement les limites normatives de l'efficacité du marché.

Anderson présente deux raisons pour lesquelles il serait légitime de considérer quelque chose comme une marchandise¹²¹ :

- 1. Les normes du marché font-elles un meilleur travail pour incarner les façons dont on valorise de manière appropriée un bien particulier que les normes d'autres sphères?*
- 2. Les normes du marché, lorsqu'elles gouvernent la circulation d'un bien particulier, savent-t-elles des idéaux importants comme la liberté, l'autonomie ou des intérêts légitimement protégés par l'État?*

Ces deux critères sont complémentaires. Le premier vient garantir qu'un bien est évalué à sa juste valeur et de manière appropriée. Le deuxième vient garantir que le marché ne vienne pas

¹²⁰ Anderson, *Value in Ethics and Economics*, 141.

¹²¹ Ibid., 143-44. Ma traduction.

interférer avec des objectifs légitimes qui ne sont pourtant pas compatibles avec les conséquences de la marchandisation d'un bien quelconque.

Il est important de souligner que ces critères se dressent à l'encontre des recommandations d'efficience de l'économie du bien-être en termes de politiques publiques. Cette opposition se fonde justement sur l'aspect normatif des politiques publiques. Celles-ci doivent avoir des objectifs qui sont moralement désirables. En ce sens, les justifications d'efficience pour étendre le marché sont à elles seules insuffisantes (à plus forte raison lorsque l'on considère la critique de Lipsey et Lancaster). Il faut en effet également s'assurer que cette extension du marché ne soit pas à l'encontre d'autres objectifs moraux que l'on pourrait légitimement vouloir désirer, tel que l'équité.

Elle souligne également que les marchandises ont les propriétés suivantes¹²² :

1. Impersonnelles
2. Égoïstes
3. Exclusives
4. Ont trait de manière indifférente à ce que l'on veut (*want-regarding*)
5. Orientées vers la «sortie» plutôt que la «voix»

Les marchandises sont impersonnelles en ce qu'elles favorisent des échanges anonymes. Le marché est un lieu d'échange entre étrangers qui n'ont aucun attachement particulier les uns envers les autres. Le seul critère qui détermine si un échange peut avoir lieu est l'argent de l'acheteur et la volonté du vendeur de céder une marchandise à un certain prix. Une personne souhaitant se procurer une voiture, du strict point de vue de l'efficience, ira acheter la voiture qui lui convient le mieux selon ses préférences et son revenu disponible. Aller acheter sa voiture à un ami ou bien à un concessionnaire qui a la réputation de bien traiter ses employés mais qui vendent leur voiture plus cher qu'un concurrent est, de ce point de vue, inefficace et irrationnel (dans la mesure où les préférences sont égoïstes). Ceci exclut donc des critères tels que la loyauté ou le statut social, par exemple.

¹²² Ibid., 144-46.

Comme le montre l'exemple précédent, les marchandises impliquent une certaine forme d'égoïsme de la part des individus dans le sens où chaque transaction n'est qu'un moyen de satisfaire les désirs des deux parties. Les marchandises ne sont pas échangées dans le but d'améliorer la condition de l'autre partie. Cet égoïsme se reflète dans les propriétés mêmes des marchandises, qui sont des biens exclusifs et rivaux. Ces deux propriétés sont des concepts techniques utilisés en sciences économiques ayant une signification bien précise. Un bien exclusif est un bien dont le bénéfice est limité à l'acheteur. Un bien rival est un bien dont la consommation réduit la quantité disponible restante du bien. Un bien qui n'est ni exclusif, ni rival est un bien public. Plusieurs exemples communs de tels biens incluent la défense nationale ou les routes publiques. Même si une personne refuse de payer pour le bien public, celle-ci en bénéficie tout de même : il est impossible d'exclure quelqu'un des bénéfices d'un bien public. Le bénéfice de la défense nationale ne diminue pas non plus le bénéfice qu'en tirent les autres personnes. Ce n'est donc pas un bien rival. Certains biens peuvent avoir seulement l'une ou l'autre de ces propriétés. Une chanson à la radio est par exemple un bien exclusif, puisqu'elle ne profite qu'à ceux qui l'entendent¹²³, mais non rival, puisque le fait d'entendre une chanson à la radio ne diminue pas la disponibilité de la blague pour quiconque. Nous reviendrons plus tard sur les biens publics, qui causent plusieurs problèmes du point de vue du fonctionnement du marché.

Les marchés fixent également leur prix en fonction de la demande, peu importe l'aspect qualitatif de cette demande. Il faut distinguer ceci de l'égoïsme, qui n'est pas la même chose. Une marchandise est *want-regarding* dans la mesure où on se procure une marchandise pour satisfaire nos préférences personnelles. Nous nous procurons ce que nous voulons sur le marché et non pas ce que les autres veulent ou ce qui est exigé de nous par des considérations morales externes. Rien ne distingue donc les désirs irrationnels et impulsifs des besoins urgents ou des désirs réfléchis. Comme il a été mentionné auparavant, le contenu des préférences n'est jamais remis en cause.¹²⁴

¹²³ Il s'agit ici d'une définition très stricte de l'exclusivité, dans la mesure où il est dans les faits difficilement possible d'exclure une personne de la consommation d'une émission radiophonique.

¹²⁴ Il faut prendre garde de bien comprendre la portée de cet aspect des marchandises. Ceci ne veut pas dire par exemple qu'il est impossible qu'un individu achète certaines choses pour des raisons morales (par exemple du café équitable). En ce sens, cette thèse est moins forte que l'égoïsme (qui, au sens strict, exclut une telle

Les marchandises sont de plus orientées vers la «sortie» plutôt que la «voix» puisque le marché ne répond qu'aux lois de l'offre et la demande et aux impératifs de profitabilité du marché¹²⁵. Un client qui n'est pas satisfait d'un produit ne peut influencer le marché qu'en «sortant» de celui-ci, c'est-à-dire en refusant d'opérer une transaction. Il faut donc, suivant l'expression populaire, voter avec son portefeuille¹²⁶.

Au sens strict du terme, une marchandise suit ces cinq critères. Il est bien entendu possible de s'objecter à la vision d'Anderson en constatant que certains échanges sur le marché semblent ne pas suivre rigoureusement les critères qu'elle présente. Il est par exemple possible de développer une certaine fidélité avec un commerçant que l'on fréquente depuis longtemps. Certaines compagnies refusent également de faire affaire avec certains genres de personnes, tout comme certaines personnes font affaire avec des compagnies parce que ceux-ci pensent qu'ils contribuent ainsi au bien-être de la société. On peut également acheter quelque chose dans le but de le partager et non pas d'en conserver un usage exclusif. Certaines contestations sociales semblent également avoir un impact sur le comportement des entreprises, ce qui pourrait indiquer que la voix est en fait également un facteur important et non pas seulement l'abstention de la consommation d'un produit. Il est cependant possible de considérer plutôt que toutes les critiques présentées ici militent plutôt en faveur d'appuyer l'idée que certaines marchandises, gérées par le marché, sont en fait évaluées selon d'autres normes que celles du marché. Ces différentes sphères d'évaluation distinctes de celle du marché vont maintenant être présentées. Anderson identifie plusieurs sphères. Je n'aborderai ici brièvement que le

possibilité). Il faut souligner qu'il n'y a pas ici contradiction avec l'égoïsme présenté plus tôt, puisqu'il est avant tout ici question de façons de considérer les marchandises qui peuvent s'appliquer avec plus ou moins de force dépendant des cas. Je veux insister ici sur le fait que l'idée même de considérer quelque chose comme une marchandise nous pousse souvent (et non pas systématiquement) à agir selon les critères présentés par Anderson.

¹²⁵ Anderson, *Value in Ethics and Economics*, 146. Anderson tire cet argument de Albert Hirschmann, *Exit, Voice, and Loyalty* (Cambridge: Harvard University Press, 1970).

¹²⁶ Il existe encore ici des exceptions, que je note brièvement. On peut par exemple souligner le cas du café équitable, ou l'existence de fonds qui soi-disant «éthiques» (les guillemets illustrant mes doutes par rapport à plusieurs de ces fonds, qui ont souvent une définition très limitée de ce qu'est l'«éthique»). On peut donner de manière plus pertinente le cas (malheureusement trop rare) d'un investisseur qui prendrait la peine de s'informer de manière suffisante pour investir de manière responsable, plutôt que de retirer complètement son argent de l'investissement. Je rappelle que l'existence de ces exceptions ne vient pas à elle seule invalider la thèse plus générale que les marchandises supposent généralement à divers degrés les caractéristiques présentées ici.

cas de la prostitution ainsi que celui du don de sang. Ces exemples permettront d'illustrer l'idée que les normes du marché ne constituent pas dans les faits le seul ensemble de normes pertinent selon lequel plusieurs choses peuvent et doivent être évaluées. Dans cette optique, prôner une libéralisation des marchés au nom de son efficacité serait une proposition ayant un fort contenu normatif, de par l'absence de considération du marché (à lui seul) de plusieurs valeurs pouvant être jugées moralement importantes pour l'être humain.

La prostitution est un des cas abordés par Anderson¹²⁷. Les normes qui gouvernent ce domaine sont intéressantes à comparer aux normes du marché, puisque ces normes ont un fort lien avec les droits de propriété. En interdisant aux femmes de vendre leur corps, on vient en effet limiter leur droit de propriété sur celui-ci¹²⁸. Celles-ci ne peuvent pas vendre leur corps à qui le veut bien. Du point de vue des normes du marché, cette interdiction n'est pas justifiée. Si l'échange est volontaire et permet aux deux parties de satisfaire leurs préférences, aucune norme du marché ne peut en effet expliquer d'elle-même l'opposition de plusieurs à la légalisation d'une telle pratique. Le rejet de cette pratique est en fait justifié par plusieurs arguments qui ne s'adressent pas en tant que tel aux normes du marché, mais bien plutôt à leur insuffisance. Le refus de la prostitution s'appuie par exemple sur des arguments tels que l'absence d'une réelle liberté dans l'échange dû à une certaine forme de coercition liée à la pauvreté et au milieu social des prostituées. Certains peuvent également faire valoir une certaine sacralité du corps humain et de l'acte sexuel, qui devrait ne devrait donc pas être soumis aux simples normes de la satisfaction des préférences, mais devrait plutôt reposer sur une relation spéciale entre individus et être gérée selon les normes des dons (l'acte sexuel étant ici considéré comme un don de soi). Suivant cette perspective, les normes du marché ne peuvent servir à évaluer l'acte sexuel et transformer cet acte en une simple marchandise. Considérer cet acte comme une marchandise

¹²⁷ Anderson, *Value in Ethics and Economics*, 154.

¹²⁸ Anderson dit plutôt que les femmes n'ont dans ce contexte pas de droit de propriété sur leur corps, mais il s'agit d'une façon de s'exprimer qui est un peu exagérée. Bien que l'expression soit justifiée si l'on considère le corps comme étant uniquement une marchandise est probablement justifiée (une marchandise que l'on ne peut pas vendre n'est pas réellement une marchandise, donc nous n'avons en un sens pas de droit de propriété sur un tel bien d'un point de vue totalement mercantile), l'interdiction de vendre une propriété n'exclut pas le droit de décider exclusivement de l'usage de cette propriété autrement que par sa vente (que ce soit en effectuant diverses activités, en se tatouant ou bien même en ayant le choix ou non de se faire avorter), bien que la critique soit appropriée dans le strict cadre du marché.

viendrait ainsi saper la valeur fondamentale de l'acte sexuel en ignorant le contexte de l'échange et en le transformant en un simple acte charnel visant à satisfaire des préférences égoïstes.

Tout comme la prostitution, le commerce des organes ou bien de drogues dures est généralement interdit dans la plupart des États. Il est intéressant de noter que ceci n'est que rarement contesté par les économistes, qui vont au contraire généralement accepter de telles limites. Cette acceptation implicite n'est cependant pas anodine. Concéder qu'il n'est pas légitime de satisfaire certaines préférences au nom de certaines normes morales semble impliquer que la satisfaction des préférences personnelles n'est pas à elle seule le seul objectif moralement désirable, ce que l'économie du bien-être refusait pourtant¹²⁹. Les justifications d'efficacité du marché ne peuvent définir par elles-mêmes les limites du marché. Ces limites s'appuieront avant tout sur des revendications morales, qui ne sont pas du domaine des sciences économiques.

Titmuss a montré l'importance de l'échange sous forme de don et en quoi cet échange se distingue de l'échange mercantile¹³⁰. Dans son livre, Titmuss compare les systèmes de collecte de sang aux États-Unis et au Royaume-Uni. Les États-Unis permettent une compensation monétaire pour les dons de sang, ce qui n'est pas le cas au Royaume-Uni. On pourrait donc penser que le système étatsunien est plus efficace. Le coût à payer par celui qui donne son sang est toujours le même : celui-ci doit se présenter à un point de collecte, remplir les formulaires appropriés et suivre la même procédure dans un cas comme dans l'autre. Cependant, un système ajoute en plus une compensation financière, ce qui n'est pas le cas à l'inverse. Du point de vue de l'économiste, le système étatsunien devrait donc être plus efficace pour collecter le sang, puisque les individus ont une motivation supplémentaire de donner leur sang. Or, Titmuss remarque le phénomène opposé : la quantité de sang collecté aux États-Unis n'est pas significativement plus importante qu'au Royaume-Uni. Du point de

¹²⁹ On pourrait répondre que ceci est compatible avec le rôle de technicien que conférait Robbins aux économistes. Dans cette optique, les économistes pourraient ignorer certaines préférences si elles sont par ailleurs jugées inacceptables. Je note toutefois que cette interprétation semble toujours sous-entendre une certaine tension avec l'objectif global de vouloir satisfaire les préférences, dans la mesure où reconnaître que certaines préférences sont indésirables semble ouvrir la porte à considérer que la satisfaction des préférences personnelles n'est pas un objectif qui puisse être considéré comme étant incontestablement quelque chose de moralement désirable.

¹³⁰ Richard Titmuss, *The Gift Relationship* (New York: Pantheon, 1970).

vue de la qualité, c'est même plutôt le phénomène inverse qui se produit : alors qu'au Royaume-Uni, personne n'a de motivation pour mentir quant à son état de santé, ceux qui veulent donner leur sang ont au contraire une motivation pour ne pas révéler toutes les informations pertinentes sur leur état de santé, puisque ceci pourrait les priver de leur compensation financière s'ils sont déclarés inéligibles pour donner de leur sang. Titmuss fait également remarquer que l'absence d'augmentation de la quantité, qui est pourtant un résultat qui devrait pourtant être économiquement évident, relève de la façon qu'ont ceux qui donnent leur sang d'évaluer ce don. Pour un britannique, ce don est altruiste : c'est un acte de bonne volonté qui permet de contribuer au bien-être de la société. À l'inverse, pour les étatsuniens, le don de sang est une transaction mercantile : l'offre de sang correspondra donc davantage au prix offert par rapport aux inconvénients suscités par le don pour le donneur. Les considérations altruistes s'effacent donc avec la marchandisation du sang, qui transforme le sang en une marchandise comme les autres et non pas comme un don que l'on fait à ceux qui en ont besoin. Vouloir étendre le marché à un ensemble de domaines au nom de l'efficacité entraîne donc des conséquences importantes au niveau normatif.

De manière intéressante, cet exemple montre également que l'efficacité du marché n'est pas donnée d'avance. En vertu des différentes valeurs qui justifient une variété de nos actes, certains mécanismes peuvent au contraire être plus efficaces pour atteindre un objectif donné. C'est le cas du don de sang, pour lequel il semblerait, suivant les conclusions de Titmuss, que la politique la plus efficace soit au contraire d'interdire la marchandisation du sang au profit de l'organisation d'un système basé sur le don volontaire. Bien entendu, ces questions d'efficacité restent une question empirique qu'il faut évaluer au cas par cas et qui peut sans aucun doute varier selon les circonstances, notamment en fonction du prix offert pour le sang ou des coûts qu'il est nécessaire d'assumer pour assurer la fiabilité d'un système qui encourage indirectement la fraude par l'appât du gain sur lequel il repose.

Il existe une panoplie d'autres raisons pour lesquelles on voudrait pouvoir ne pas laisser le marché gérer l'ensemble de l'économie d'une société¹³¹. On peut par exemple penser à l'environnement, à la médecine ou à l'éducation, qui, pour différentes raisons, peuvent toutes être considérées comme étant suffisamment importantes pour que l'on juge légitime de ne pas les confiner au domaine du marché. Ceci s'explique par le fait que l'efficacité du marché possède plusieurs limites faisant que celui-ci ne distribuera pas nécessairement de manière désirée les biens. La pertinence et la détermination des modalités de la production et de la distribution de ces biens, comme le montrent les exemples précédents, reposent sur des arguments de nature morale et ont ainsi un fort contenu normatif.

Il est intéressant de noter un certain rapprochement que l'on peut faire entre cette conception pluraliste de la valeur et la théorie de Jevons présentée plus haut. Jevons a voulu changer la signification de la valeur chez les économistes en insistant sur le caractère subjectif de celle-ci. Dans le contexte d'un intellectuel britannique de son époque, celui-ci s'est sans surprise tourné vers l'utilitarisme. L'utilitarisme rejeté par les économistes, ceux-ci ne se sont toutefois pas détaché radicalement de la conception de la valeur de Jevons et de son utilitarisme. La satisfaction des préférences doit en effet être maximisée, tout comme c'est le cas pour l'utilité des utilitaristes. En un sens, l'approche d'Anderson conserve l'aspect subjectif de l'attribution de la valeur par les êtres humains, mais se détache plus radicalement de l'utilitarisme que les économistes avaient prétendu totalement rejeter. En considérant que les êtres humains peuvent attribuer de la valeur à des choses ou à des personnes selon plusieurs critères et que le respect de ces critères est fondamental dans la détermination de la valeur, celle-ci conserve l'idée de l'importance de la subjectivité de la valeur pour l'être humain, mais abandonne l'idée d'une conception unique de la valeur qu'il faut maximiser. Le bonheur individuel ne sera plus la seule norme qui pourra déterminer la valeur de ce que l'on peut faire. La valeur a plutôt de multiples formes qu'il peut être pertinent de considérer dans l'élaboration de politiques publiques. Le choix de ces valeurs suppose également un débat à caractère normatif et pourra avoir comme conséquence que la satisfaction des préférences ne sera pas considérée comme étant le critère déterminant d'évaluation de l'efficacité des politiques publiques. L'idée de d'atteindre

¹³¹ Plusieurs autres exemples (incluant des discussions sur le cas de Titmuss présenté plus haut) peuvent être vus dans Anderson, *Value in Ethics and Economics* ou dans Michael J. Sandel, *What Money Can't Buy: The Moral Limits of Markets* (New York: Farrar, Straus and Giroux, 2013).

un optimum pour une seule sorte de valeur (le bien-être engendré par la satisfaction des préférences) apparaît donc comme une approche simpliste.

Anderson remarque également que la justification libérale des marchés, reposant sur le libre choix et l'abstention de jugement sur les préférences d'autrui, n'est pas incompatible avec la possibilité que chacun attribue de la valeur aux choses de manière différente¹³². En ce sens, la liberté permise par les marchés n'est pas strictement opposée à l'idée de pluralisme des valeurs, dans la mesure où cette justification repose sur l'idée même de laisser à chacun choisir selon ses propres valeurs, ce qui n'est pas toujours inapproprié. Cependant, cette justification mérite tout de même une meilleure compréhension de ce qui constitue réellement la valeur des choses afin de se garder des désavantages entraînés par la tendance à vouloir marchandiser l'ensemble des biens humains, puisqu'une telle marchandisation vient saper la valeur que nous attribuons à plusieurs de ces biens.

Je note donc finalement que tout ceci n'implique pas que le marché et la marchandisation soient fondamentalement indésirables. Il est en effet possible de défendre qu'une telle marchandisation est quelque chose de moralement désirable dans certains cas, en vertu de l'efficacité du marché et de la liberté que le marché présuppose. Cette étendue du marché soulève cependant certains enjeux moraux, qu'il faut adresser en tant que tel. La prochaine section voudra montrer que l'utilisation de l'efficacité doit être subordonnée aux objectifs sociaux que l'on jugera moralement désirables.

3.3 La double signification de l'efficacité

Le but de cette section sera de distinguer deux formes d'efficacité en s'appuyant sur le texte *Equity Versus Efficiency: The Elusive Trade-Off* de Julian Le Grand¹³³. D'un côté, celle-ci peut avoir une valeur strictement instrumentale afin de mesurer la capacité à atteindre un objectif socialement désirable quelconque. Je voudrai montrer que l'efficacité ainsi utilisée ne constitue pas en soi une évaluation qui soit moralement contestable. Une telle évaluation intégrera cependant des éléments normatifs qui

¹³² Anderson, *Value in Ethics and Economics*, 141.

¹³³ Julian Le Grand, "Equity Versus Efficiency: The Elusive Trade-Off," *Ethics* 100, no 3 (1990).

pourront par ailleurs être jugés moralement contestables. En ce sens, toute recommandation de politiques publiques basées sur l'efficacité pourra également être moralement contestable de par les présupposés normatifs qu'elle utilisera. D'un autre côté, l'efficacité peut également être considérée comme étant un objectif en soi lorsqu'elle est utilisée en tant que terme substitut dénotant un objectif social sous-jacent. L'efficacité, lorsqu'elle est utilisée comme étant un objectif en soi, cache en fait généralement soit l'objectif de l'atteinte de la croissance économique, soit celui de l'atteinte d'un optimum de Pareto (ou une amélioration de Pareto). Dans un cas comme dans l'autre, l'efficacité doit alors être comprise comme étant un objectif social. En ce sens, je voudrai montrer que l'efficacité doit alors être évaluée par rapport à la désirabilité morale de poursuivre un tel objectif. Cette évaluation relève avant tout de débats de nature philosophique et non scientifique de par ces aspects moraux. Ces deux conceptions distinctes seront maintenant présentées.

L'efficacité peut être d'abord conçue comme représentant la capacité d'atteindre divers objectifs sociaux. Voici la définition exacte qu'en donne Le Grand : «Une allocation de ressources est efficace s'il est impossible d'aller vers l'atteinte d'un objectif social sans s'éloigner de l'atteinte d'un autre objectif»¹³⁴. Notons d'abord la parenté qu'une telle définition partage avec le concept d'efficacité de Pareto. Une amélioration de Pareto ne peut au sens strict se faire qu'à la condition ou la condition d'autrui s'améliore dans pour autant entraîner une baisse de la condition d'autrui. De manière similaire, un optimum de Pareto est une situation dans laquelle il est impossible d'améliorer la condition d'une personne sans nuire du même coup à quelqu'un autre. Il faut cependant bien souligner que la définition de Le Grand, même si elle s'inspire du concept de Pareto, ne lui est pas identique. La définition de Le Grand est distincte dans la mesure où elle ne considère pas fondamentalement le bien-être des individus, mais plutôt les objectifs sociaux que l'on pourrait vouloir atteindre. Rien dans cette définition n'empêche *a priori* que ces objectifs sociaux prennent (ou ne prennent pas) en considération le bien-être des individus.

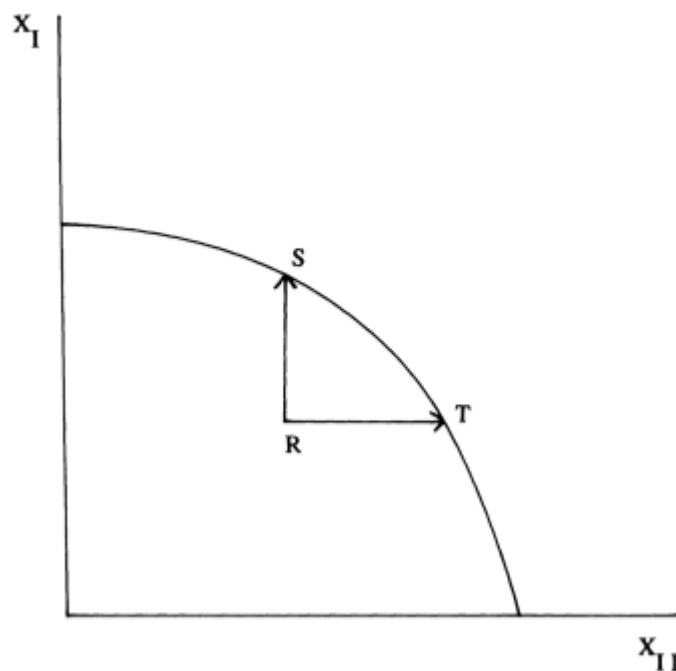
Dans un tel contexte, l'efficacité doit alors être considérée comme étant une mesure purement instrumentale. En ce sens, elle ne peut pas être comparée à d'autres objectifs sociaux. Une

¹³⁴ Ibid., 559. Ma traduction.

mesure favorisant l'égalité ne peut ainsi pas en soi s'opposer à l'efficacité ainsi conçue. Une utilisation correcte de l'efficacité telle que définie plus haut serait plutôt de chercher à déterminer l'ensemble des choix qui s'offrent à nous dans l'atteinte un ou plusieurs objectifs sociaux.

Le Grand illustre cette conception de l'efficacité par le graphique suivant¹³⁵ :

Figure 2



I et II représentent deux objectifs sociaux distincts. Les axes x_I et x_{II} représentent le degré d'atteinte de leur objectif social respectif. La courbe sur laquelle se situent les points S et T délimite l'ensemble des combinaisons du degré d'atteinte simultanée des objectifs I et II qu'il est possible de réaliser. Toute amélioration de l'atteinte d'un des deux objectifs à partir des points sur la courbe

¹³⁵ Ibid., 560. Ce graphique (et la majeure partie de cette section) considère l'efficacité instrumentale dans le cadre de la volonté d'atteindre deux objectifs sociaux. Je note rapidement que cette conception de l'efficacité peut également s'appliquer lorsque l'on considère qu'il n'y a qu'un seul objectif social moralement désirable. Si l'on ne prend par exemple en considération que l'égalité, la mesure efficace sera simplement celle qui permettra d'atteindre le plus haut niveau d'égalité. Il faut toutefois noter que ce choix de considérer qu'il n'y a qu'un seul objectif moralement désirable relève d'une discussion morale, comme je l'expliquerai dans la suite de ce texte.

implique une diminution du degré d'atteinte de l'autre objectif. Les points S et T (ainsi que tous les points sur cette courbe) représentent donc des situations efficientes (de par la définition donnée plus haut). Le point R représente quant à lui une situation initiale inefficace, puisqu'il est possible d'atteindre davantage autant l'objectif I que II (ce que montre le graphique en plaçant le point à l'intérieur de la courbe) sans pour autant nuire à la réalisation de l'autre objectif. L'efficace ne peut donc pas ici être comparée à d'autres objectifs sociaux, puisqu'elle n'est qu'une mesure de l'atteinte de ces objectifs.

Le Grand note cependant deux autres utilisations du concept d'efficace qui dénotent un objectif en soi, contrairement à l'efficace telle que définie plus haut. Dans un cas comme dans l'autre, l'efficace se trouve être un terme substitut se référant à un objectif social sous-jacent. Le premier de ces cas est l'efficace conçue comme croissance économique. La justification de la poursuite d'un tel objectif s'appuie généralement sur le fait que plus la société est riche, plus celle-ci peut se permettre de financer éventuellement des programmes sociaux et/ou fournir des emplois de qualité à ses citoyens. Inversement, des opposants à de telles approches pourraient défendre qu'une telle croissance peut être maintenue indéfiniment et que le but premier d'avoir une économie performante ne peut être indéfiniment d'avoir simplement une économie encore plus performante.

Dans un tel contexte, les discussions sur la croissance économique pourront concerner à la fois l'efficace instrumentale telle que définie par Le Grand, ce qu'il faut distinguer du débat concernant la légitimité de vouloir atteindre l'efficace conçue comme croissance économique. Si la croissance économique est *par ailleurs* jugée comme étant le seul objectif social moralement désirable, la situation efficace au sens instrumental sera celle qui permet simplement la meilleure croissance économique. Ceci n'implique comme seul jugement moral que le fait de juger qu'il soit désirable d'atteindre davantage le seul objectif social jugé par ailleurs légitime.

La question de savoir si l'efficace conçue comme croissance économique (étant ainsi un objectif en soi) est le seul objectif social qu'il est légitime de poursuivre est une question morale. Si au moins un autre objectif social est jugé moralement désirable (par exemple l'égalité), l'utilisation de

mesures d'efficience instrumentale nous permettra de trouver l'ensemble des situations dans lesquelles il est impossible d'améliorer l'atteinte d'un objectif sans nuire à l'atteinte d'un autre. Encore ici, cette utilisation instrumentale n'implique en elle-même pas de jugement moral significatif. Cependant, il devra y avoir une discussion de nature morale sur la pertinence de vouloir atteindre l'objectif de la croissance économique par rapport à d'autres objectifs sociaux moralement désirable. La désirabilité ou non de chaque objectif social est invariablement une question de nature morale. Il faudra choisir lesquels des différents objectifs seront jugés pertinents à vouloir atteindre. Ceci implique également que l'importance accordée à l'atteinte de chaque objectif est également une question de nature morale.

Pour faire référence au graphique précédent, la courbe représentant l'ensemble des situations efficientes (établie par une utilisation instrumentale) ne dit rien sur laquelle de ces situations est moralement désirable¹³⁶. Elle ne peut que servir d'outil pour déterminer les situations dans lesquelles un degré supérieur d'atteinte d'un objectif ne peut se faire qu'au coût de l'atteinte d'un autre objectif et ainsi identifier l'ensemble des possibilités efficientes. Ceci permet donc à ceux qui élaborent les politiques publiques de faire des choix éclairés concernant les diverses possibilités qui s'offrent à eux. Une telle détermination permet par le fait même d'identifier les situations qui ne sont pas efficientes et qui peuvent ainsi voir l'atteinte d'un objectif social se faire simultanément à un degré plus élevé et à coût nul (par rapport à l'atteinte des autres objectifs sociaux qui sont considérés.)

L'autre objectif auquel on substitue souvent simplement le terme d'efficience est celui de l'atteinte de l'optimalité de Pareto, telle tel que c'est le cas dans l'économie du bien-être. En ce sens, l'efficience se réfère ici à l'objectif d'atteindre une situation dans laquelle le bien-être d'aucune personne ne peut être amélioré sans nuire du même coup au bien-être d'une autre personne. Il faut se rappeler que l'économiste ne porte pas de jugement sur l'optimum particulier qu'il est désirable d'atteindre. Ceci ne vient toutefois pas changer le fait que l'atteinte de cet objectif peut (et doit) être comparée à l'atteinte d'autres objectifs qu'il pourrait être légitime de vouloir atteindre et qui peuvent

¹³⁶ Comparez avec la figure 1 (p.43 *supra*), qui expose une logique similaire à ce qui est présenté ici dans le cadre de l'efficience de Pareto.

entrer en conflit avec l'atteinte d'une situation optimale au sens de Pareto (comme une plus grande égalité dans la société).

La poursuite de cet objectif suppose bien entendu plusieurs enjeux de nature morale, comme l'a montré le chapitre précédent. On peut d'abord s'interroger sur la volonté de l'amélioration du bien-être par rapport à d'autres considérations, comme une plus grande égalité dans la société. De plus, l'objectif ultime que l'on cherche à atteindre par l'efficacité de Pareto telle que conçue par l'économie du bien-être souvent la satisfaction des préférences, puisque le bien-être y est associé à la satisfaction des préférences. Une situation efficiente (ou optimale) au sens de Pareto est alors une situation dans laquelle il est possible de satisfaire aucune préférence supplémentaire sans nuire à la satisfaction des préférences d'autrui. L'objectif primaire derrière l'utilisation du concept d'efficacité en tant qu'optimum de Pareto devient donc alors indirectement la satisfaction des préférences personnelles. Une telle utilisation du concept d'efficacité dans le cadre de l'économie du bien-être repose donc sur l'idée qu'il est moralement désirable de satisfaire les préférences personnelles. Or, comme l'a montré le chapitre précédent, l'association de la satisfaction des préférences à l'atteinte du bien-être est contestable. Sans exclure la possibilité que l'atteinte du bien-être par la satisfaction des préférences soit moralement désirable, une telle défense demandera une certaine évaluation morale, comme le montrait la tentative de blanchir les préférences. Toute recommandation de politiques publiques se basant sur une telle forme d'efficacité adoptera donc un ensemble de présupposés normatifs qui ne pourront être défendus dans le seul cadre de la science. La question de savoir s'il est légitime de satisfaire les préférences personnelles vient donc ici s'ajouter à la question de savoir si l'amélioration du bien-être des individus est moralement désirable. Ces deux questions sont de nature morale et ne concernent pas en tant que telle l'utilisation instrumentale de l'efficacité, malgré la proximité du vocabulaire liée à l'utilisation du critère de Pareto.

L'idée que l'efficacité puisse être considérée *de facto* comme étant un objectif souhaitable peut donc sembler surprenante, considérant la multitude de points de vue divergents sur les différents objectifs que devraient viser les politiques publiques. Comme Le Grand le souligne, un certain manque de philosophie peut être observé en sciences économiques (il donne l'exemple d'un livre de 266 pages traitant de l'équité comprenant un grand total de deux pages sur la définition de l'équité et, plus

généralement de définitions souvent *ad hoc* de l'équité au sein de la littérature économique)¹³⁷. L'application prend souvent l'avant-scène au détriment des justifications philosophiques des concepts que ceux-ci utilisent.

Il faut donc noter que l'efficacité instrumentale doit être distinguée et séparée de l'efficacité conçue comme objectif en soi. Je présenterai dans la prochaine section deux derniers exemples afin de montrer que malgré le fait que l'évaluation de situations d'efficacité ne soit pas en elle-même moralement contestable, les recommandations qui émaneront de telles évaluations contiendront nécessairement des présupposés normatifs qui pourront être jugés moralement contestables.

3.4 La complexité d'un usage instrumental de l'efficacité

Le but de cette section sera d'illustrer les conclusions de ce chapitre en présentant les limites de l'efficacité instrumentale. Je voudrai insister sur le fait qu'une mesure instrumentale d'efficacité est un moyen pertinent d'évaluer et de déterminer les politiques publiques désirables en la matière seulement dans la mesure où ces politiques supposent d'abord un débat qui ne concerne pas les sciences économiques en tant que tel¹³⁸. Je présenterai en premier lieu un exemple simplifié portant l'organisation d'un système de santé. Cet exemple sera simplifié, puisqu'il ne voudra comparer que deux objectifs moralement désirables : traiter le plus grand nombre de patients possible et assurer un service de qualité. Ceci nous permettra d'illustrer le rôle que l'efficacité peut avoir en tant que mesure instrumentale. Je voudrai défendre que les évaluations de situations d'efficacité ne sont pas en soi moralement contestable. Cependant, une telle utilisation de l'efficacité implique l'intégration de

¹³⁷ Le Grand, "Equity Versus Efficiency: The Elusive Trade-Off" 264-65.

¹³⁸ Il faut cependant noter que rien n'exclut la possibilité que certains débats de nature morale portant sur les objectifs sociaux qu'il est désirable de poursuivre puissent bénéficier de la connaissance de certains éléments empiriques. Ces éléments peuvent potentiellement être entre autres fournis par les économistes. Ceci peut être une contribution pertinente au débat, mais ne sera jamais à elle seule suffisante pour régler les questions de nature morale, puisque l'analyse morale de ces données ne peut être faite dans le cadre strictement scientifique. Il faut également prendre garde de bien comprendre les données ainsi obtenues (comme les données provenant de quelque source que ce soit) afin de s'assurer que la méthodologie utilisée pour obtenir ces faits ainsi que la présentation de ceux-ci n'incluent pas d'éléments de nature à être philosophiquement discutables (que ce soit d'un point de vue moral, comme c'est le cas de plusieurs éléments présentés dans le texte, ou épistémologique, comme c'est le cas du problème de l'identification des préférences des individus). Dans le cas contraire, ces éléments doivent clairement être identifiés pour que l'on puisse en discuter par ailleurs.

présupposés normatifs concernant les objectifs qu'il est désirable de poursuivre ainsi que l'importance qu'il faut accorder à chacun de ces objectifs. Ces présupposés peuvent être moralement contestables. Dans cette optique, une recommandation de politique publique basée sur l'efficacité peut également être moralement contestable si ses présupposés normatifs le sont également. J'en profiterai également pour montrer brièvement la complexité d'analyser les questions d'efficacité instrumentale dans le cadre de situations présentant de nombreux objectifs sociaux. La deuxième partie de cette section viendra souligner l'idée que l'utilisation instrumentale de l'efficacité suppose également certains présupposés normatifs concernant la détermination de la valeur des éléments intégrés aux calculs portant sur l'efficacité. Je voudrai souligner par cet exemple qu'il est aisé d'intégrer par mégarde des éléments de nature morale à un calcul instrumental d'efficacité lorsque les enjeux moraux sont mal identifiés.

Supposons qu'il soit possible d'organiser le travail de médecins de manière telle à leur permettre de traiter davantage de patients en imposant une limite ressources accordées aux traitements des patients. Or, un médecin, pour fournir un traitement de qualité, doit accorder une certaine quantité de ressources à chacun de ses patients. Il faut également ajouter à cet exemple la prémisse que le nombre de patients est suffisamment élevé par rapport ressources dont disposent l'ensemble des médecins pour qu'un conflit surgisse entre le nombre de patients qui pourront être traités et la qualité des soins disponibles pour chacun des patients. L'ensemble des prémisses présentées ici peuvent correspondre (à divers degrés) à la situation des sociétés actuelles, qui doivent faire des choix concernant ce dilemme.

Deux objectifs bien distincts se côtoient ici : celui de traiter le plus grand nombre de patients et celui d'offrir la meilleure qualité de traitement possible à chacun des patients. Ces deux objectifs sont ici en compétition l'un avec l'autre. Il faut d'abord clairement distinguer ces deux objectifs de l'efficacité en tant que concept instrumental. Je ne veux pas ici m'attarder à la pertinence de vouloir défendre l'atteinte d'un objectif plutôt que de l'autre. On peut brièvement noter que d'un côté, il peut être désirable de traiter le plus grand nombre de patients possible. La défense de la poursuite d'un tel objectif reposerait probablement sur l'idée que tous les individus ont droit, en tant qu'êtres humains de recevoir des soins de santé. D'un autre côté, on pourrait également défendre l'importance d'assurer

des soins de qualité en notant par exemple que le succès d'un traitement repose en bonne partie sur la qualité des soins. Il est par exemple plus difficile de détecter de manière précoce un cancer si l'on ne dispose pas du temps nécessaire pour effectuer tous les tests pertinents à la détection de tels cancers de manière suffisamment fréquente. L'idée est ici simplement de souligner que la pertinence de poursuivre un objectif plutôt qu'un autre et l'importance que l'on accorde à chacun de ces objectifs est une question de nature morale. En ce sens, cette décision ne relève pas des sciences économiques (ou de la médecine), mais relève plutôt d'un débat de nature morale.

L'utilisation d'une mesure instrumentale d'efficience conserve tout de même sa place en tant que mesure à caractère scientifique. Son rôle sera alors double. Référons-nous à la figure 2 en assumant que les axes représentent chacun le degré d'atteinte d'un de ces deux objectifs. L'économiste aura d'abord comme tâche d'identifier l'ensemble des combinaisons possibles concernant d'un côté le nombre de patients traités et d'un autre côté la qualité des soins offerts. L'ensemble des combinaisons pour lesquelles il est impossible d'atteindre davantage un objectif sans nuire à l'atteinte d'un autre objectif correspond à la courbe sur laquelle se situe les points S et T. Ceci permettra par le fait même d'identifier si la situation actuelle est une situation qui n'est pas efficiente, correspondant alors au point R.

Pour être rigoureux, l'économiste ne peut pas légitimement considérer qu'une telle situation doive être corrigée sans qu'il ne soit au moins possible que ceci soit moralement contestable¹³⁹. Une telle recommandation ne peut être légitime que si elle s'appuie sur des arguments de nature morale valides (ce qui serait sans doute le cas si les autres objectifs sociaux sont abstraits de la discussion). Il

¹³⁹ Comparons ceci à la bienveillance minimale de Hausman présentée plus haut. L'efficience instrumentale telle que définie par Le Grand mais se distingue de la bienveillance minimale de l'économie du bien-être par le fait que rien n'est dit sur le contenu des objectifs sociaux moralement désirables, alors que la bienveillance minimale assume que l'amélioration du bien-être des individus (si elle ne se fait pas au détriment d'autrui) est quelque chose de moralement désirable. La question de savoir quels sont les objectifs moralement désirables est ici plus rigoureusement reléguée à des débats de nature morale. L'utilisation de l'efficience ainsi conçue ne tombe donc pas sous le coup des critiques qu'il est possible de porter à l'encontre de la bienveillance minimale présentées au chapitre I, puisque ces critiques portaient spécifiquement sur la légitimité de vouloir améliorer le bien-être des individus. Cependant, toute recommandation de politiques publiques s'appuie sur des présupposés normatifs. En ce sens, une situation plus efficiente pourrait être moralement contestable si ses présupposés le sont également. L'exemple d'un dictateur qui voudrait faire assassiner ses opposants politiques d'une manière plus efficiente illustre bien ce point.

est à noter que rien dans les seules sciences économiques ne permet de se prononcer sur *lequel* de ces points il est désirable d'atteindre. Leur rôle se limite à définir les choix possibles afin que la politique publique choisie en soit une qui soit efficiente. Ceci me permet de souligner que l'évaluation des situations d'efficience n'est donc pas en elle-même moralement contestable, dans la mesure où il s'agit d'évaluer différentes possibilités dans le cadre de certaines contraintes. La détermination des contraintes sur les lesquelles il est légitime de s'appuyer pour formuler des recommandations de politiques publiques peut (et doit) cependant être sujette à une évaluation morale. Dans cette optique, toute recommandation de politique publique basée sur l'efficience intègre des présupposés normatifs qui seront potentiellement moralement contestables. Dans l'exemple plus haut, deux objectifs distincts sont donnés. Ce n'est pas le rôle des sciences économiques que d'évaluer la pertinence morale de ces objectifs. Pour l'économiste, ces contraintes sont prises pour acquis au moment de l'évaluation de l'efficience.

Les éléments constitutifs du calcul d'efficience peuvent également contenir des présupposés normatifs. L'exemple de la création d'un barrage produisant de l'électricité, mais inondant des terres autochtones ancestrales peut illustrer ce point. Il est possible d'utiliser l'efficience instrumentale en mesurant par exemple seulement la façon la moins coûteuse de relocaliser la communauté tout en construisant le barrage. Ceci supposerait que l'objectif de préserver les terres ancestrales (qui ont probablement une importance pour la communauté qui dépasse la simple valeur monétaire de leur terrain sur le marché) est ici ignoré. Ceci implique la nécessité de bien évaluer les enjeux moraux dans chaque contexte. Il n'est *a priori* pas nécessairement mauvais de faire une telle utilisation de l'efficience. Cependant, un débat de nature morale doit préalablement justifier le rejet de l'importance de la préservation des terres (ou sa possible substitution par une compensation financière ou par d'autres terres). Un tel débat définira alors également certaines contraintes dans détermination de situations d'efficience. Encore une fois, ces contraintes seront prises pour acquis lorsqu'un économiste voudra déterminer les situations efficientes.

L'ignorance d'aspects moraux dans une utilisation instrumentale de l'efficience peut ainsi parfois cacher des présupposés normatifs lorsque les éléments utilisés dans ce calcul ne sont pas correctement identifiés comme étant de nature morale. De manière similaire, il faut s'assurer que toute

abstraction d'objectifs sociaux pouvant être moralement désirables (comme je l'ai fait dans l'exemple de l'organisation d'un système de santé présenté plus haut) n'ait pas de conséquences sur les autres objectifs sociaux que l'on pourrait vouloir poursuivre, ce qui pourrait également constituer un présupposé normatif caché si l'on ne considère pas une telle possibilité. L'identification des présupposés normatifs permet de bien distinguer le domaine des débats de nature morale (qui viendront déterminer les présupposés normatifs qu'il est acceptable d'utiliser) de celui des sciences économiques (qui prendront les résultats de ces débats pour acquis afin de les intégrer à leurs modèles). Il faut donc être précis dans ce qui est ici entendu lorsqu'il est dit que le calcul d'efficacité n'est pas en lui-même moralement contestable. L'utilisation de mesures d'efficacité présuppose toujours des éléments normatifs qui peuvent être moralement contestables. Ceci est surtout problématique lorsque les enjeux moraux sous-jacents ne sont pas correctement identifiés. Lorsque les présupposés normatifs sont bien identifiés, ceux-ci peuvent alors être abordés comme tel et être soumis à discussion.

Je veux souligner que l'efficacité peut (et doit) être utilisée dans la détermination des politiques publiques. Les questions d'efficacité instrumentale dans le cadre de politiques publiques supposeront toujours un ensemble assez important de questions morales qu'il faudra préalablement résoudre. Ce rôle instrumental et l'utilisation de mesures d'efficacité doit cependant être bien compris. Une évaluation de l'efficacité intégrera toujours des présupposés normatifs qu'il est essentiel de bien identifier. Ces présupposés concernent à la fois les objectifs sociaux qui sont jugés moralement désirables ainsi que la détermination de la valeur des éléments utilisés. Il est ensuite possible de réaliser des évaluations d'efficacité en fonction de ces présupposés. Une telle évaluation, bien que n'étant pas moralement contestable en tant que simple évaluation, va ainsi toujours intégrer des éléments normatifs qui pourront de leur côté être considérés comme étant moralement contestables. Il faut également prendre garde à l'utilisation du terme d'efficacité si cette utilisation fait plutôt référence à un objectif social, comme c'est par exemple le cas de la croissance économique. Il devra toujours y avoir un débat de nature morale qui viendra déterminer quels sont les objectifs sociaux désirables. Il devra également y avoir un tel débat pour déterminer l'importance de l'atteinte de chacun de ces objectifs relativement à l'atteinte d'autres objectifs. L'économiste n'a ainsi comme rôle que d'indiquer un ensemble de situations pouvant être jugées désirables sans pour autant pouvoir déterminer laquelle

de ces situations il faut préférer (l'exception étant ici qu'il peut juger qu'une situation efficiente est préférable à une situation inefficente).

3.5 Conclusion

J'ai d'abord voulu montrer dans cette section que malgré la très grande place que l'on accorde dans le discours public à l'efficacité du marché, celle-ci a en fait ces limites. Ces limites s'expliquent en bonne partie par le fait que tout n'est pas réductible à une simple marchandise. L'assimilation de certaines choses en marchandises peut être moralement contestable. L'efficacité du marché peut ainsi être jugée désirable, mais cette désirabilité doit être justifiée par des arguments de nature morale justifiant l'importance de cette efficacité par rapport à d'autres objectifs sociaux qui pourraient entrer en conflit avec une plus grande étendue du marché. Le point central à retenir de ce chapitre est cependant la distinction d'une utilisation instrumentale de l'efficacité de son utilisation en tant que substitut prenant la place d'un objectif socialement désirable. Lorsqu'elle est utilisée en tant que substitut pour un objectif social, il faut examiner si la poursuite de cet objectif est quelque chose de réellement désirable. Lorsqu'elle est utilisée de manière instrumentale, l'évaluation des situations efficaces n'est pas en elle-même moralement contestable. Cependant, une telle évaluation présupposera des objectifs sociaux qui pourront par ailleurs être jugés comme étant moralement contestables. La valeur des éléments utilisés dans un calcul d'efficacité pourra également être sujette à un examen de nature morale afin de défendre la légitimité de l'utilisation d'une telle valeur. De tels débats auront des résultats qui pourront alors être pris pour acquis par les économistes dans leurs recommandations de politiques publiques fondées sur l'efficacité. Ces présupposés normatifs doivent donc être clairement identifiés comme tel afin de réaliser un usage approprié de l'efficacité instrumentale.

Conclusion

La principale justification de l'utilisation du concept d'efficience tel qu'il existe en ce moment dans les sciences économiques est l'idée que ce concept peut être dépourvu de toute forme d'enjeu moral. Dans cette perspective, les sciences économiques évacueraient tout enjeu moral pouvant prêter à débat. Cette séparation entre les domaines de la science et celui des considérations morales est le point crucial qui explique la très grande popularité de l'utilisation de mesures d'efficience dans l'élaboration de politiques publiques. Cette séparation, une fois acquise, vient ainsi justifier un ensemble de recommandations de politiques publiques pouvant indifféremment viser de nombreuses formes d'efficience, incluant par exemple l'étendue du marché à un vaste ensemble de domaines ou bien l'application de l'efficience de Pareto telle que préconisée par l'économie du bien-être. De telles recommandations sont alors placées sous le voile de l'objectivité et de la neutralité morale, les reléguant à un statut similaire aux recommandations d'un médecin qui prescrirait un médicament à son patient dans le cadre d'un traitement médical. C'est cette illusion de séparation totale que j'ai voulu lever dans ce texte.

L'histoire des idées est malheureusement trop souvent reléguée au second plan dans le traitement de nombreux problèmes contemporains. Cette histoire peut souvent nous permettre d'obtenir une perspective nouvelle en nous permettant d'identifier les sources de ces problèmes. Je pense que c'est particulièrement le cas en ce qui concerne le concept d'efficience. Revenons sur le texte de Lionel Robbins ayant justifié en premier lieu cette séparation, *The Nature and Significance of Economic Science*¹⁴⁰. Avant la publication de cette article, les recommandations de politiques publiques des économistes s'appuyaient largement et ouvertement sur des conceptions hédonistes afin de définir l'objectif des politiques publiques. L'objectif du texte de Robbins, comme le souligne le titre, était d'identifier et de séparer les domaines dans lesquels l'économiste peut et doit se prononcer. Or, en séparant les deux domaines, Robbins a défini un rôle très clair pour l'économiste : celui d'un technicien. C'est ainsi que l'économiste, dans le domaine des politiques publiques, aura comme rôle de conseiller les gouvernements, en signalant par exemple des contradictions techniques qu'il pourrait constater dans les mesures que les gouvernements souhaitent implanter. Puisque celui-ci ne peut pas scientifiquement se prononcer de manière légitime sur des enjeux moraux, son champ d'expertise sera

¹⁴⁰ Robbins, "The Nature and Significance of Economic Science" .

purement technique. Ce ne sont donc pas les sciences économiques qui pourront déterminer par elles-mêmes les objectifs sociaux qui sont désirables pour la société. Ceci devra plutôt relever de décisions politiques, décisions dont la teneur supposent des débats qui sont de nature morale.

Bien entendu, cet aspect de conseiller purement technique subsiste encore dans l'imaginaire collectif et, de manière plus importante, dans la tête de plusieurs économistes et politiciens. Or, l'évolution du concept d'efficacité montre clairement que le maintien de cette représentation n'est, en fait, pas légitime si l'on analyse en détail la direction qu'ont prise certains courants des sciences économiques (en particulier l'économie du bien-être) et l'ampleur de leur poids dans la détermination des politiques publiques. Il est en ce sens d'abord pertinent de se demander en quoi les sciences économiques peuvent par elle-même, d'un point de vue strictement scientifique, juger que l'atteinte du bien-être est par elle-même plus désirable que d'autres objectifs sociaux que l'on pourrait vouloir poursuivre, telle qu'une plus grande égalité sociale.

Il est également possible de se demander qu'est-ce qui pourrait bien permettre aux sciences économiques de déterminer la façon appropriée par laquelle mesurer le bien-être. Une telle mesure suppose une définition de ce que constitue le bien-être. Il faut connaître qu'est-ce que l'on mesure si l'on veut dire qu'une mesure permet bel et bien de mesurer cette chose. Par exemple, il serait ridicule de mesurer la puissance des ordinateurs en fonction de leur consommation d'électricité. Même si la consommation d'électricité d'un ordinateur a normalement une incidence sur sa puissance (du moins dans la mesure où un ordinateur a besoin d'électricité pour fonctionner), ceci ne veut pas dire que l'on puisse mesurer la puissance de celui-ci en ces termes. De manière similaire, on ne peut pas dire que la satisfaction des préférences est une mesure appropriée pour le bien-être si l'on ignore ce qu'est en premier lieu le bien-être. Il est possible que le bien-être individuel soit influencé par la satisfaction des préférences personnelles, mais ignorer la question de ce qu'est le bien-être en le définissant tout simplement comme correspondant à la satisfaction des préférences (comme le fait l'économie du bien-être) revient à court-circuiter le problème plutôt que d'y répondre. Définir ce qu'est le bien-être est une question morale à laquelle de seuls faits scientifiques ne peuvent donc pas répondre. De manière similaire, justifier une mesure d'efficacité sur la base de la satisfaction des préférences suppose que l'on est en premier lieu capable d'évaluer les situations dans lesquelles les préférences sont satisfaites.

Ceci n'est pas non plus une question purement scientifique, dans la mesure où il existe parfois plusieurs préférences qui entrent en compétition les unes avec les autres chez un même individu. De plus, l'identification des préférences est difficile, puisque les préférences ne sont pas directement observables. Une telle identification suppose que l'on ait un critère de ce qui est une bonne façon d'évaluer les contenus mentaux des individus, ce qui constitue des présupposés normatifs de nature épistémologique.

Dire que le bien-être est l'objectif social qu'il est désirable de poursuivre et associer ce bien-être à la satisfaction des préférences constitue également une conception plutôt limitée de ce que l'on peut réellement juger comme étant moralement désirable. Certaines préférences ont des liens plus que douteux avec l'atteinte du bien-être. De manière similaire, on pourrait penser que la satisfaction de certaines préférences, même si elle mène réellement au bien-être, n'est pas nécessairement plus désirable que la poursuite d'autres objectifs sociaux, tel qu'une plus grande égalité dans la société. L'efficacité de Pareto telle qu'utilisée par l'économie du bien-être est donc problématique dans la mesure où celle-ci présuppose de nombreux éléments normatifs. Bien entendu, ceci n'exclut pas la possibilité que l'on puisse par ailleurs vouloir défendre et accepter ces éléments normatifs. Il est possible de vouloir défendre que le bien-être correspond réellement à la satisfaction des préférences individuelles, tout comme il est possible de défendre que la poursuite du bien-être devrait être le seul objectif social moralement désirable. De tels arguments reposeront cependant avant tout sur des arguments philosophiques et non sur des arguments scientifiques.

L'étendue de plus en plus grande que l'on cherche à donner au marché peut également tomber sous le coup d'une critique similaire. L'application des normes du marché et de l'efficacité suppose une marchandisation de plusieurs biens, ce à quoi il est possible de s'objecter. La marchandisation que suppose l'efficacité du marché est un autre présupposé normatif, puisque cette marchandisation implique de juger un ensemble de biens humains selon les normes du marché, à l'exclusion d'autres normes ou valeurs qui pourraient pourtant être jugées pertinentes. Or, la question de savoir pour quels biens les normes du marché sont appropriées et pour quels biens elles ne sont au contraire pas appropriées est une question à laquelle ne peut pas non plus légitimement une science se voulant purement technique et évacuant toute discussion morale.

L'efficacité peut parfois servir de terme substitut se référant en fait à la croissance économique où à l'atteinte de l'optimum de Pareto tel que conçue par l'économie du bien-être. Dans ces deux cas, l'efficacité est alors un objectif social parmi tant d'autres qu'il faut défendre en tant que tel. Une utilisation instrumentale de l'efficacité est toutefois non seulement possible, mais également utile. Cependant, une telle utilisation repose sur une identification claire et nette des objectifs sociaux visés par ces mesures. Toute utilisation de mesures d'efficacité instrumentale contiendra des présupposés normatifs. Il est nécessaire d'identifier ces présupposés normatifs. Cette identification est une condition nécessaire pour qu'il soit possible de faire des recommandations moralement légitimes de politiques publiques basées sur l'efficacité. Ainsi, l'économiste ne sera pas le juge des objectifs sociaux qu'il est moralement désirable de poursuivre. Il devra plutôt prendre ces objectifs sociaux pour acquis lors de l'évaluation de l'efficacité de différentes situations. De manière similaire, l'économiste devra prendre pour acquis des présupposés normatifs portant sur la valeur de certaines choses, comme c'est par exemple le cas de la valeur de terres autochtones ancestrales. Il faut donc une détermination préalable de la valeur des choses, puisque cette valeur ne peut bien souvent pas être réduite en de simples termes monétaires. La question de savoir s'il est légitime ou non de réduire certaines choses à leur valeur monétaire (ou qu'est-ce qui constitue un substitut acceptable) est une question morale. Tous ces présupposés normatifs qui seront pris pour acquis dans les calculs d'efficacité devront d'abord être évalués dans le cadre de débats portant sur des questions de nature morale. Les sciences économiques, bien qu'elles puissent contribuer à ces débats en présentant certains faits, ne pourront pas juger de la pertinence morale de ceux-ci. En ce sens, les arguments de ces débats seront toujours avant tout de nature philosophique et non pas de nature scientifique.

Le rôle auquel sont ici confinées les sciences économiques est ainsi celui que Robbins leur conférerait. En tant que science, leur rôle n'est pas de déterminer ce qui est moralement désirable en se prononçant sur les questions morales de fond. Leur rôle est plutôt de prendre pour acquis le résultat des délibérations traitant de ces questions afin de présenter l'ensemble des choix qui s'offrent à ceux qui auront comme rôle d'élaborer les politiques publiques. Leur contribution est donc d'une très grande importance dans le cadre de l'élaboration des politiques publiques. Il faut simplement prendre garde que celles-ci n'outrepassent pas leur rôle légitime.

Bibliographie

- Anderson, Elizabeth. *Value in Ethics and Economics*. Cambridge: Harvard University Press, 1993.
- Arrow, Kenneth J. et Gerard Debreu. "Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy." *Econometrica* 22, no 3 (1954): 265-90.
- Ayer, Alfred J. *Language, Truth and Logic*. Londres: Penguin, 1990.
- Bentham, Jeremy. *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*. Oxford: Clarendon Press, 1907 [1823].
- Blaug, Mark. *Economic Theory in Retrospect*. 5e éd. New York: Cambridge University Press, 2012.
- Buchanan, Allen. *Ethics, Efficiency and the Market*. Totowa: Rowman & Littlefield Publishers, 1985.
- Christman, John. *The Myth of Property : Toward an Egalitarian Theory of Ownership* New York: Oxford University Press, 1994.
- Commons, John R. "Institutional Economics." *American Economic Review* 21 (1931): 648-57.
- Debreu, Gerard. *Theory of Value*. New York: Wiley, 1959.
- Dietsch, Peter. *Catching Capital: The Ethics of Tax Competition*. Oxford: Oxford University Press, 2015.
- Goodin, Robert E. "Laundering Preferences." dans *Foundations of Social Choice Theory*, sous la direction de John Elster et Aanund Hylland, 75-102. Cambridge: Cambridge University Press, 1986
- . *Utilitarianism as a Public Philosophy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1995.
- Harrod, Roy Forbes. "Scope and Method of Economics." *The Economic Journal* 48, no 191 (1938): 383-412.
- Hausman, Daniel M. *The Inexact and Separate Science of Economics*. Cambridge: Cambridge University Press, 1992.
- Hausman, Daniel M. et Michael S. McPherson. *Economic Analysis, Moral Philosophy, and Public Policy*. 2e éd. Cambridge: Cambridge University Press, 2006.
- Hayek, Friedrich A. *The Constitution of Liberty: The Definitive Edition*. Chicago: University Of Chicago Press, 2011.
- Head, John G. *Public Goods and Public Welfare*. Durham: Duke University Press, 1974.
- Hicks, John Richard. "The Valuation of the Social Income." *Economica* 7, no 26 (1940): 105-24.
- Hirschmann, Albert. *Exit, Voice, and Loyalty*. Cambridge: Harvard University Press, 1970.
- Jevons, William Stanley. *The Theory of Political Economy*. 3 éd. Londres: Macmillan and Co., 1888.
- Kahneman, Daniel et Richard H. Thaler. "Anomalies: Utility Maximization and Experienced Utility." *The Journal of Economic Perspectives* 20, no 1 (2006): 221-34.
- Kahneman, Daniel et Amos Tversky. "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk." *Econometrica* 47, no 2 (1979): 263-91.
- Kaldor, Nicholas. "Welfare Propositions of Economics and Interpersonal Comparisons of Utility." *The Economic Journal* 49, no 195 (1939): 549-52.
- Le Grand, Julian. "Equity Versus Efficiency: The Elusive Trade-Off." *Ethics* 100, no 3 (1990): 554-68.

- Lipsey, Richard G. et Kelvin Lancaster. "The General Theory of Second Best." *The Review of Economic Studies* 24, no 1 (1956): 11-32.
- Marcil, Ianick. "Vous Avez Tort, Monsieur Leitão." *Journal de Montréal*, 11 septembre 2015, <http://www.journaldemontreal.com/2015/09/11/vous-avez-tort-monsieur-leitao> [consulté le 11 septembre 2015].
- Marshall, Alfred. *Principles of Economics*. Londres: Macmillan and Co., Ltd., 1920. <http://www.econlib.org/library/Marshall/marP.html> [consulté le 20 juin 2014].
- Marx, Karl. *Le Capital, Livre 1*. Paris: Éditions Sociales, 1976.
- . *Manuscripts De 1844*. Paris: Flammarion, 1999.
- "Men Charged with Paying Homeless to Fight." *ABC News*, <http://abcnews.go.com/GMA/story?id=125730&page=1> [consulté le 9 décembre 2015].
- Mill, John Stuart. "Utilitarianism." dans *On Liberty and Other Essays*. Oxford: Oxford University Press, 2008 [1863]
- Nagel, Thomas. *The View from Nowhere*. New York: Oxford University Press, 1986.
- Platon. *La République*. Paris: Flammarion, 2004.
- Putnam, Hilary et Vivian Walsh, dir. *The End of Value-Free Economics*. Londres et New York: Routledge, 2014
- Reiss, Julian. *Philosophy of Economics - a Contemporary Introduction*. New York: Routledge, 2013.
- Robbins, Lionel. "The Nature and Significance of Economic Science." dans *The Philosophy of Economics*, sous la direction de Daniel M. Hausman, 73-99. Cambridge: Cambridge University Press, 2008 [1935]
- Samuelson, Paul A. "A Note on the Pure Theory of Consumer's Behaviour." *Economica* 5, no 17 (1938): 61-71.
- . *The Foundation of Economics*. Cambridge: Harvard University Press, 1955.
- Sandel, Michael J. *What Money Can't Buy: The Moral Limits of Markets*. New York: Farrar, Straus and Giroux, 2013.
- Sen, Amartya. "The Impossibility of a Paretian Liberal." *Journal of Political Economy* 78, no 1 (1970): 152-57.
- . "Behaviour and the Concept of Preference." *Economica* 40, no 159 (1973): 241-59.
- . "Rational Fools : A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory." *Philosophy and Public Affairs* 6, no 4 (1977): 317-44.
- . "Personal Utilities and Public Judgements: Or What's Wrong with Welfare Economics". *The Economic Journal* 89, no 355 (1979): 537-58.
- Smith, Adam. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. 2 vols. Vol. 1, Londres: Methuen, 1904 [1776].
- Titmuss, Richard. *The Gift Relationship*. New York: Pantheon, 1970.
- Walzer, Michael. *Spheres of Justice*. New York: Basic Books, 1983.
- Wilkinson, Richard et Kate Pickett. *The Spirit Level: Why Equality Is Better for Everyone*. Londres: Bloomsbury Press, 2011.