
M. Tout-le-monde est "post-welfariste". Opinions sur la justice redistributive

Monsieur Erik Schokkaert

Résumé

M. Tout-le-monde est « post-welfariste ». Opinions sur la justice redistributive

On synthétise quelques résultats empiriques qui montrent que les opinions populaires à propos de la recherche redistributive sont fortement opposées aux hypothèses de l'économie du bien-être traditionnelle. On se concentre sur les résultats relatifs au « welfarisme » et au principe des transferts de Pigou-Dalton et l'on montre que les récents développements en théorie du choix social sont bien plus en accord avec les résultats empiriques. Une meilleure compréhension de la complémentarité entre l'approche théorique et l'approche empirique pourrait déboucher sur un débat fécond et une prise de conscience des biais existant dans l'analyse économique.

Abstract

Mr. Fairmind is post-welfarist: opinions on distributive justice

I survey the results of empirical research, showing that the opinions about distributive justice of the population at large are in sharp conflict with the assumptions of traditional welfare economics. I focus on the results concerning welfarism and concerning the Pigou-Dalton transfer principle. At the same time, I show that recent developments in social choice theory are much more in line with the empirical findings. This suggests that a better understanding of the complementarity between empirical and theoretical work might lead to a richer debate and to a greater awareness of the possible biases in the economic approach.

Citer ce document / Cite this document :

Schokkaert Erik. M. Tout-le-monde est "post-welfariste". Opinions sur la justice redistributive. In: Revue économique, volume 50, n°4, 1999. pp. 811-831;

doi : 10.3406/reco.1999.410119

http://www.persee.fr/doc/reco_0035-2764_1999_num_50_4_410119

Document généré le 29/05/2016

M. Tout-le-monde est « post-welfariste »

Opinions sur la justice redistributive

Erik Schokkaert*

On synthétise quelques résultats empiriques qui montrent que les opinions populaires à propos de la recherche redistributive sont fortement opposées aux hypothèses de l'économie du bien-être traditionnelle. On se concentre sur les résultats relatifs au « welfarisme » et au principe des transferts de Pigou-Dalton et l'on montre que les récents développements en théorie du choix social sont bien plus en accord avec les résultats empiriques. Une meilleure compréhension de la complémentarité entre l'approche théorique et l'approche empirique pourrait déboucher sur un débat fécond et une prise de conscience des biais existant dans l'analyse économique.

MR. FAIRMIND IS POST-WELFARIST: OPINIONS ON DISTRIBUTIVE JUSTICE

I survey the results of empirical research, showing that the opinions about distributive justice of the population at large are in sharp conflict with the assumptions of traditional welfare economics. I focus on the results concerning welfarism and concerning the Pigou-Dalton transfer principle. At the same time, I show that recent developments in social choice theory are much more in line with the empirical findings. This suggests that a better understanding of the complementarity between empirical and theoretical work might lead to a richer debate and to a greater awareness of the possible biases in the economic approach.

Classification JEL : D63

INTRODUCTION

Traditionnellement, on a pu observer deux courants de littérature à propos de la justice redistributive. D'un côté, la littérature économique et philosophique tente de trouver la meilleure interprétation de la justice au terme d'exposés rationnels et par la construction de modèles formels. De l'autre côté, la recherche empirique, principalement en sociologie et en psychologie, essaye de déterminer ce que les gens pensent de la justice et comment ils se comportent face aux problèmes concrets de redistribution. Ces deux courants ont évolué de

* Center for Economic Studies, KULeuven, Naamsestraat 69, B-3000 Leuven (Belgium) – E-mail : erik.schokkaert@econ.kuleuven.ac.be

Je remercie Philippe Mongin, Bart Capéau et un rapporteur anonyme pour leurs commentaires constructifs.

manière quasiment isolée. Les économistes comme les philosophes affirment « ... que l'on ne peut s'attendre à résoudre les problèmes éthiques de manière satisfaisante en ayant recours à un « vote » d'individus non informés. Les arguments utilisés pour ou contre le principe en question doivent être examinés de manière plus prudente. Les éléments essentiels d'un débat sur les questions normatives sont une réflexion critique et une évaluation sérieuse des arguments utilisés » (Bossert [1998], p. 283). En ce qui concerne l'autre courant, les programmes de recherches empiriques entrepris par des chercheurs en sciences sociales partent de l'idée que « les recherches passées ont montré de manière convaincante que la signification de la notion de justice est différente de personne à personne et dépend des circonstances. La justice est comme une truie engrainée, elle crie fort mais elle est difficile à attraper. Dans tous les cas, la quête continuelle de la vraie signification de la justice n'a pas encore véritablement porté de fruits, et il est probable qu'il n'y ait pas de justice vraie ou essentielle au-delà du sens socialement défini » (Törnblom [1992], p. 177-178).

Bien que le fossé entre ces deux courants persiste, quelques économistes et philosophes ont essayé de le combler. Cette évolution provient, en premier lieu, de la croissance rapide de l'économie expérimentale (voir Güth [1995], Camerer et Thaler [1995]). En second lieu, une nouvelle piste de recherche a été ouverte par Elster [1992] lorsqu'il a commencé à recenser les méthodes utilisées dans le monde réel pour résoudre les problèmes de redistribution. Il a tenté de réconcilier ces solutions du monde réel avec les concepts théoriques. Finalement, les revues économiques ont publié des résultats d'enquêtes visant à savoir si les opinions des agents économiques corroborent les axiomes et hypothèses des modèles économiques de justice redistributive. Alors que les deux premières directions de recherche privilégient le comportement des agents, cette troisième met l'accent sur leurs opinions. Elle est dès lors plus proche de l'esprit de la théorie aussi bien éthique que du choix social. C'est cette troisième approche qui retiendra notre attention dans cet article. Cet article n'apporte aucune contribution empirique originale. Néanmoins, ce n'est pas une véritable revue de la littérature existante. J'ai préféré me concentrer sur un nombre limité d'études et discuter en profondeur leur méthodologie et leur pertinence plutôt que de faire un tour d'horizon de la littérature existante.

Dans un remarquable relevé de littérature, Miller [1992] discute, de manière nuancée et en se plaçant dans un cadre philosophique, les principales découvertes de la recherche empirique effectuée en sciences sociales. Je me limite ici à trois découvertes relativement solides concernant les opinions de *M. Tout-le-monde*, un agent représentatif du grand public (voir aussi Arts et Van der Veen [1992]).

a) *M. Tout-le-monde* a une conception pluraliste de la justice. Suivant les circonstances particulières du problème de redistribution, il favorisera parfois le mérite (ou « équité » dans le jargon psychologique), parfois le besoin, ou encore simplement l'égalité. On dispose actuellement de quelques données qui semblent confirmer un lien entre le choix du critère redistributif et la proximité de l'agent au groupe social en considération. Le *mérite* (ou l'effort) sera dès lors le critère dominant si les interactions sociales sont principalement limitées à l'échange. Si ces dernières mettent en exergue le maintien de relations interpersonnelles saines et agréables, le principe d'*égalité* se substituera à l'effort, alors que le principe de *besoin* sera probablement prépondérant si les relations

sociales sont très étroites et soulignent le développement personnel de l'individu. Dans le dernier cas, on peut se demander si l'on peut encore vraiment parler de « justice » et si d'autres valeurs, telles que l'altruisme ou la fraternité, n'entrent pas en jeu.

b) Le mérite est amené à jouer un rôle crucial si l'on considère les relations sociales dans une optique plus agrégée (niveau macro-social). Dans ce cas, la plupart des gens soutiennent que l'effort doit être rémunéré. Il y a un consensus social à ce sujet, en tout cas dans les sociétés occidentales, bien que la valeur relative donnée aux autres composants du mérite puisse varier. Certains mettront l'accent sur les caractéristiques de l'emploi comme les responsabilités ou les conditions de travail, alors que d'autres y ajouteront les caractéristiques personnelles comme les dons. Il n'est cependant pas certain que nous isolions ici des opinions à propos de la justice redistributive. En effet, il est tout à fait concevable que M. Tout-le-monde soit conscient de la problématique des incitations et raisonne (sans le savoir) par rapport à un optimum de second rang. Un certain nombre de données nous indiquent qu'il est préoccupé par l'efficacité et désire maximiser la production (quelle qu'en soit la définition). Cependant, la plupart des recherches ne sont pas suffisamment poussées pour permettre une distinction claire entre la justice et les considérations en rapport avec la problématique des incitations.

c) Cela ne signifie pas que M. Tout-le-monde soit satisfait de l'inégalité de revenus dans notre société. Bien qu'il accepte les différences de revenus découlant de différences dans les contributions (efforts) des individus, il a généralement le sentiment que les différences de revenus sont trop importantes. Il est favorable à l'introduction d'un seuil, en dessous duquel aucun ne devrait tomber, et il est sensible aux problèmes du dénuement social. Cependant, il veut pouvoir vérifier si les nécessiteux le sont vraiment et il n'est pas prêt à garantir des avantages inconditionnels aux personnes capables qui ont simplement choisi de ne pas travailler.

Bien que ce portrait de l'opinion publique soit relativement grossier, il suffit pour démontrer que l'écart entre ces opinions et les pratiques actuelles en économie du bien-être ou économie publique est vraiment un gouffre béant. Contrairement à M. Tout-le-monde, les économistes utilisent un cadre de référence universel et formel, ancré dans le « welfarisme », permettant d'appréhender tout au moins quelques notions générales d'aversion à l'inégalité. Prenez n'importe quel manuel d'économie publique ou d'économie du bien-être, en espérant qu'il prenne en compte les limitations du second théorème du bien-être et introduise les considérations redistributives de manière explicite. Ce qu'on appelle, en philosophie morale, le « conséquentialisme » y sera certainement accepté sans justifications. De plus, les préférences sociales seront représentées par une fonction de bien-être social de la forme $W(U_1, \dots, U_N)$. De manière à satisfaire le critère de Pareto, cette dernière sera présumée croissante par rapport aux niveaux d'utilité individuels. Les fonctions d'utilité seront de plus supposées représenter les préférences qui déterminent les choix individuels. Vu la forme fonctionnelle de $W(\cdot)$, il est juste de dire que la littérature appliquée est encore largement dominée par le paradigme utilitariste, bien qu'une chance subsiste pour que la règle du leximin soit mentionnée comme un cas extrême. Probablement, le manuel présentera le principe des transferts de Pigou et Dalton,

en insistant sur le fait qu'une augmentation du bien-être social découlerait d'une redistribution de revenu du riche vers le pauvre.

Néanmoins, il faut souligner que la manière dont les théories récentes du choix social approchent la justice redistributive est plus minutieuse que celle prévalant actuellement en économie publique. Elle est aussi plus proche des intuitions fondamentales de M. Tout-le-monde. Les travaux empiriques publiés dans les revues économiques se détachent aussi des recherches empiriques précédemment mentionnées, dans la mesure où ils essaient de relier plus directement les questions posées dans les enquêtes aux recherches formelles de la théorie du choix social. En conséquence, il existe au moins une possibilité de communication raisonnable entre ces travaux empiriques et théoriques. Il s'avère qu'il y a même une certaine convergence entre ces deux modes de recherche. Dans la deuxième section, je traite de l'article important de Yaari et Bar-Hillel [1984] et montre en quoi il marque le début d'une recherche empirique parallèle aux développements théoriques de la littérature « post-welfariste » du choix social. Dans la troisième section, j'indique en quoi les travaux d'Amiel et Cowell [1992] peuvent être considérés comme le point de départ d'un développement analogue en théorie de l'inégalité. Dans la conclusion, je reviens sur la pertinence de ce travail empirique.

M. TOUT-LE-MONDE EST « POST-WELFARISTE »

Le premier article empirique important, co-écrit par un économiste et publié dans une revue économique, est dû à Yaari et Bar-Hillel [1984] dans le premier numéro de *Social Choice and Welfare*. Cet article ne contient aucune référence aux travaux empiriques, pourtant abondants, en psychologie et en sociologie, mais il prend ses racines dans les idées de modélisation, à la fois, des économistes et des philosophes. D'autres travaux empiriques ont suivi les traces de ces auteurs. Je vais tout d'abord discuter les limites de la théorie du bien-être pour ensuite me tourner vers d'autres solutions récemment proposées.

Contre l'utilitarisme ordinaire

Je vais illustrer la méthode suivie par Yaari et Bar-Hillel [1984] en me limitant à une expérience particulière, qui est la plus importante dans le contexte étudié ici. Un groupe d'étudiants était confronté à la question suivante :

« Un convoi, transportant 12 pamplemousses et 12 avocats, doit être réparti entre Jones et Smith. L'information suivante est donnée et connue des deux bénéficiaires :

— Les médecins ont déterminé que le métabolisme de Jones est tel qu'il produit 100 milligrammes de vitamine F pour chaque pamplemousse absorbé, alors qu'il n'en produit pas quel que soit le nombre d'avocats absorbés.

— Les médecins ont aussi déterminé que le métabolisme de Smith est tel qu'il produit 50 milligrammes de vitamine F pour chaque pamplemousse ou avocat absorbé.

— Les deux personnes sont uniquement intéressées par la consommation de pamplemousses et/ou d'avocats dans la mesure où ces fruits produisent des vitamines F et plus ils en produisent, plus heureux ils sont. Ils sont indifférents à toutes les autres caracté-

ristiques des fruits (telles que le goût ou la teneur en calorie).

— Aucun échange ne peut avoir lieu une fois que la décision de répartition a été prise.

Comment les fruits doivent-ils être répartis entre Jones et Smith, de manière à ce que le partage soit équitable ? »

Les étudiants pouvaient choisir entre des distributions basées sur des modèles théoriques (s'ils le désiraient) ou ajouter leur propre solution. Une autre variante du problème était proposée à un autre groupe d'étudiants :

« Un convoi, transportant 12 pamplemousses et 12 avocats, doit être reparti entre Jones et Smith. L'information suivante est donnée et connue des deux bénéficiaires :

— Jones aime beaucoup les pamplemousses et est prêt à en acheter quelque quantité que ce soit, aussi longtemps que le prix ne dépasse pas 1 \$ par livre. Il déteste les avocats et dès lors n'en achète jamais.

— Smith aime autant les pamplemousses que les avocats et est prêt à acheter quelque quantité que ce soit, aussi bien de pamplemousses que d'avocats, tant que leur prix ne dépasse pas 0.5 \$ par livre.

— Jones et Smith sont situés dans la même tranche d'impôt sur le revenu.

— Aucun échange ne peut avoir lieu une fois que la décision de répartition a été prise.

Comment les fruits doivent-ils être répartis entre John et Smith, de manière à ce que le partage soit équitable ? »

Vu que les étudiants sont répartis entre les groupes de manière aléatoire, les différences entre les réponses des deux groupes proviennent uniquement de la formulation des deux versions. Dans la première version, Jones et Smith diffèrent par leur métabolisme et ont, pour cette raison, *besoin* de différentes quantités de fruits de manière à produire de la vitamine F. Dans la seconde version, il n'est pas question de besoin : l'hypothèse implicite est que la volonté de payer (pour deux individus disposant du même revenu) reflète uniquement des différences de *goût*.

Les résultats des deux versions sont résumés dans le tableau 1. Les distributions ont été choisies de manière à correspondre à des concepts de solution connus. La répartition (J : 8-0, S : 4-12) – dans laquelle le premier nombre correspond au nombre de pamplemousses et le second au nombre d'avocats – serait obtenue en appliquant le critère de maximin (mais aussi en négociant à partir de zéro, d'après le modèle de Kalai-Smorodinsky). L'utilitarisme (mais aussi l'équilibre concurrentiel à partir de la répartition égale et en négociant à partir de zéro selon le modèle de Nash) nous donne la solution (J : 12-0, S : 0-12). Les résultats montrent que la première solution (maximin) domine dans la version « besoins », alors qu'elle est dominée par la seconde (utilitarisme) dans la version « goûts ».

À partir de ces résultats, on pourrait tenter d'évaluer l'acceptabilité de différents concepts de solution, mais ce n'est pas la conclusion la plus intéressante que l'on puisse en tirer. Ce qui est beaucoup plus important, c'est que la distribution des réponses est radicalement différente dans les deux colonnes. À la lumière des recherches empiriques précédentes, cela n'a rien d'étonnant : on voit simplement que les étudiants israéliens réagissent de la même manière que la majorité de la population dans nos sociétés occidentales. Cependant, la force de l'article de Yaari et Bar-Hillel provient de sa formalisation sous-jacente. En effet, l'expérience a été construite de manière à ce que les deux versions soient

Tableau 1. *Besoins et goûts*

	(en %)	
	Besoins	Goûts
J :6-6, S :6-6	8	9
J :6-0, S :6-12	0	4
J :8-0, S :4-12	82	28
J :9-0, S :3-12	8	24
J :12-0, S :0-12	2	35

N(besoins) : 163 étudiants israéliens ; N(goûts) : 122 étudiants israéliens
 Source : Yaari et Bar Hillel [1984]

formellement identiques : ce qui doit être réparti est identique (12 pamplemousses et 12 avocats), de même que les fonctions individuelles d'utilité de Jones et Smith. En utilisant une notation évidente, on peut écrire :

$$v_J = 100 \text{ pa}$$

$$v_S = 50 \text{ pa} + 50 \text{ av}$$

Bien entendu, le contenu des fonctions d'utilité est différent. Dans la première version, v_J et v_S nous informent sur les besoins objectifs de Jones et Smith, alors que, dans la seconde, ils nous informent sur leurs goûts subjectifs. Pour un « welfariste », ces différences ne devraient pas être pertinentes, puisque la seule chose qui compte, c'est le niveau d'utilité et non pas la source ou l'interprétation exacte de ce niveau. Vu la structure formelle du problème, un économiste « welfariste » confronté à ce choix devrait choisir la même solution dans les deux cas. Les étudiants israéliens ne se sont manifestement pas comportés de cette manière et il leur semble important de savoir si le problème est décrit en termes de besoins ou de goûts.

En plus de l'utilisation d'un questionnaire rigoureux, l'article a paru au moment opportun puisque c'est, précisément, à cette période que la recherche en choix social s'est éloignée de plus en plus de la simple théorie (universelle) du bien-être, pour se tourner vers des théories de justice distributive plus spécifiques et en insistant sur l'importance du contexte du problème. Par la suite, Gaertner [1992, 1994] a confirmé, en employant également une formalisation méticuleuse, qu'il est pratiquement impossible de rationaliser le comportement des personnes interviewées à partir de l'éthique utilitariste. Tout cela soulève une question évidente : les développements les plus récents en théorie du choix social réussissent-ils à combler partiellement le fossé entre la théorie et les opinions de M. Tout-le-monde ?

L'égalité des opportunités et la dépendance à l'égard du contexte

Schokkaert et Overlaet [1989] considèrent les limitations de la théorie du bien-être comme étant admises. Ils n'essaient pas de vérifier la validité d'une théorie éthique universelle mais se tournent immédiatement vers quelques modèles spécifiques, parmi lesquels celui du partage de surplus, déjà analysé par Moulin [1987]. Ce problème de répartition pure est formulé par Moulin [1987]

de la manière suivante : « Un nombre fixe et fini d'agents forme une entreprise collective qui produit un revenu monétaire. L'utilité est complètement transférable par le biais des transferts monétaires. Connaissant le coût d'opportunité individuel, de même que les rendements totaux, et en admettant qu'il y ait un surplus, la question est de savoir comment le répartir. » Ce problème contient deux aspects intéressants pour la relation entre travail empirique et travail théorique. Tout d'abord, il suppose un contexte de production par rapport auquel les interviewés non initiés ont une bonne intuition. Ensuite, Moulin [1987] démontre que les règles de partage égal et de partage proportionnel sont les seules solutions qui satisfassent un groupe d'axiomes raisonnables (décentralisation possible, séparabilité et indépendance à l'égard du chemin ; voir aussi Moulin [1988]). Ces deux règles de partage sont également les modes de résolution les plus fréquents dans la réalité et dans les enquêtes empiriques. Le problème de partage de surplus est un des cas pour lequel les modèles économiques et psychologiques de justice redistributive peuvent se rejoindre.

Schokkaert et Overlaet [1989] utilisent une méthode quasi expérimentale, proche de celle de Yaari et Bar-Hillel [1984]. Ils confrontent différents groupes d'étudiants belges à une des quatre versions (aS, bS, aP, bP) de la question suivante :

« John et Peter sont tous deux souffleurs de verre et démarrent une entreprise ensemble.

- a) John travaille cinq jours par semaine et Peter seulement quatre ;
- b) John est plus doué artistiquement que Peter et pourrait gagner un salaire plus élevé ailleurs.

Le travail de chacun est complémentaire à celui de l'autre et les deux sont absolument indispensables. John et Peter ont un revenu net de 500 000 BEF et 400 000 BEF, respectivement.

(S) Après un an, ils ont un chiffre de vente de 990 000 BEF. Après déduction de leurs salaires, il leur reste donc un profit de 90 000 BEF. Que considérez-vous comme étant une juste division de ce profit ?

(P) Après un an, ils ont un chiffre de vente de 810 000 BEF. Après déduction de leurs salaires, ils subissent une perte de 90 000 BEF. Que considérez-vous comme étant une juste division de cette perte ? »

Les résultats sont présentés dans le tableau 2. Considérons d'abord les résultats des deux versions du scénario de surplus aS et bS. Les règles de partage proportionnel et égalitaire sont manifestement les solutions principales de ce problème. Elles attirent respectivement 97,5 % et 87,8 % des personnes interrogées dans les deux scénarios aS et bS. Cela n'est pas vraiment une surprise par rapport aux résultats des travaux empiriques antérieurs. Ce qui est cependant important, c'est que le travail théorique de Moulin donne une structure formelle et une interprétation théorique à ces solutions « empiriques ». La répartition égalitaire est la solution naturelle lorsqu'on appréhende le modèle comme un jeu coopératif dans lequel les coalitions *incomplètes* (où tous les joueurs ne participent pas) ne produisent pas de surplus, par opposition aux coalitions complètes. Vu que la coopération de tous les joueurs est nécessaire au succès, chacun d'eux a un droit égal lors de la répartition des bénéfices. La répartition proportionnelle émerge comme solution lorsqu'on interprète le modèle comme un problème de détermination des prix, et que l'on suppose que le surplus dépende

des coûts d'opportunité des différents participants. La question est maintenant de savoir dans quelles conditions une interprétation sera préférée à l'autre. Les résultats présentés dans le tableau 2 suggèrent que ce choix puisse dépendre des raisons du différentiel de productivité. S'il y a une indication quantitative d'effort différent, les personnes interrogées optent pour l'interprétation donnée par le coût d'opportunité. Au contraire, si la différence de productivités provient de différences de talents, il y a bien moins de chances pour que la répartition proportionnelle émerge comme une solution naturelle. Dans ce cas, moins de la moitié des personnes interviewées se disent en faveur de la règle proportionnelle.

Tableau 2. Partage de surplus et division des pertes

(en %)			(en %)		
SURPLUS			PERTE		
	Effort (aS)	Talent (bS)		Effort (aP)	Talent (bP)
John > 50 000	2,5	12,2	John > 50 000	0,0	4,8
John 50 000	82,5	36,6	John 50 000	41,0	51,2
(proportionnel)			(proportionnel)		
John 45 000	15,0	51,2	John 45 000	48,7	36,6
(égalité)			(égalité)		
John < Peter	0,0	0,0	John < Peter	10,3	7,2

N(aS) : 40 étudiants belges ; N(bS) : 41 étudiants belges ; N(aP) : 39 étudiants belges ; N(bP) : 41 étudiants belges.

Source : Schokkaert et Overlaet [1989].

Examinons maintenant les résultats des versions aP et bP, dans lesquelles l'entreprise collective connaît des pertes. Ce problème de division des pertes est formellement similaire à celui de la division du profit. Néanmoins, les personnes interrogées ne réagissent pas de manière symétrique. C'est particulièrement frappant dans la version aP : alors que 82,5 % des personnes se disent en faveur d'une répartition proportionnelle dans une situation de profit, seulement 41 % sont de cet avis dans le cas d'une perte. Cela signifie qu'à peu près 60 % des personnes interrogées préfèrent une règle de division qui ne soit pas proportionnelle au nombre de jours de travail effectués par les agents. Cette asymétrie de redistribution entre gains et pertes est généralement observée dans les études empiriques (Törnblom [1992]). Un résultat similaire a aussi été trouvé par Kahneman et al. [1986] dans une analyse des perceptions d'allocations de marché. Les étudiants belges réagissent dès lors comme la majorité de la population des sociétés occidentales.

Quelles sont les implications de ces découvertes ? Ces résultats pourraient être réduits à une sorte de *framing effect*, c'est-à-dire que deux questions identiques dans leur contenu, mais avec une formulation différente, peuvent susciter des réponses différentes. On pourrait avancer que cet effet provient de la nature non contraignante du questionnaire et qu'il disparaîtrait dans le monde réel. Mais d'autres recherches empiriques montrent que l'effet ne disparaît pas du tout dans le monde réel. L'asymétrie entre gains et pertes n'est pas seulement constatée par les enquêtes, mais aussi au terme d'expériences contrôlées avec un

enjeu monétaire (Rabin [1998], Törnblom [1992]). Il est donc beaucoup plus probable que les questions renvoient à des situations psychologiquement différentes. En plus, contrairement aux vrais exemples d'un *framing effect*, il y a ici une interprétation tout à fait logique pour les réponses différentes dans les deux cas. Le problème de la division des pertes n'est pas un problème en une seule étape. D'après la formulation de la question, les agents reçoivent d'abord un revenu et réalisent seulement après un an qu'ils encourent des pertes. Dans un certain sens, on peut arguer que les agents ont acquis un droit sur le revenu initial. Il est possible que les personnes interrogées considèrent les droits des deux agents comme ayant la même valeur. Dans ce cas, un sacrifice « égal » en cas de perte est justifié. Le choix du point de référence n'est pas qu'un simple détail mais probablement un élément essentiel d'une formulation complète des problèmes de justice redistributive dans le monde réel.

Le glissement vers une théorisation plus spécifique, insistant sur l'importance du contexte, n'a pas empêché l'apparition de conceptions plus générales au sein de la recherche en choix social. L'introduction de la notion de responsabilité et la (re)découverte de celle d'égalité des opportunités est un des développements les plus prometteurs. Fleurbaey [1998] présente un tour d'horizon de ces nouveaux courants. Dans cette approche, on distingue deux types de caractéristiques individuelles : celles pour lesquelles les individus peuvent être tenus pour responsables et celles dont ils ne sont pas responsables. Si des différences du premier type produisent des différences dans les résultats économiques des agents, cela n'affecte pas la justice redistributive. Au contraire, si les différences dans les résultats économiques proviennent du deuxième type de caractéristiques, il y a matière à intervention et des transferts compensatoires sont nécessaires. Cette approche soulève deux types de questions. Premièrement, comment arriver à distinguer les caractéristiques dont les individus peuvent être tenus responsables de celles pour lesquelles on ne peut engager leur responsabilité ? Deuxièmement, supposant que l'on ait réglé ce premier problème, comment va-t-on formaliser la notion d'égalité des opportunités ?

La première question nous ramène au débat sur les raisons de l'(in)égalité, auquel on peut essayer de répondre de manière abstraite. Mais il est aussi intéressant de se rappeler que le point de départ de la théorie de l'égalité des opportunités est complètement en accord avec les opinions de M. Tout-le-monde. Il y a donc ici une possibilité d'interaction entre la recherche empirique et théorique. Essayons de nous rappeler les résultats du problème de partage de surplus. Quelques théoriciens (comme Roemer [1993]) ont même suggéré que la recherche empirique a un rôle crucial à jouer dans le processus de classification des variables pour lesquelles la responsabilité des individus devrait être engagée. En effet, selon eux cette classification n'est pas universelle, mais vraisemblablement différente d'une société à l'autre, à cause de l'influence que peuvent exercer les variables physiologiques, psychologiques et sociales. Bien entendu, le travail empirique doit être étendu au-delà des échantillons d'étudiants pour être intéressant à ce titre. Schokkaert et Lagrou [1983], de même que Schokkaert et Capéau [1991], ont présenté des résultats d'enquêtes effectuées sur des échantillons représentatifs pour des personnes autres que des étudiants. En gros, ces résultats confirment que, d'après les personnes interrogées, les efforts individuels doivent être rétribués. Cependant, on ne peut conclure à l'existence d'un consensus en ce qui concerne la classification des capacités

naturelles. À ce titre, la société dans son ensemble ressemble à la communauté des philosophes.

Le second ensemble de questions ne peut être traité qu'après avoir classifié les variables de caractéristiques personnelles. Que signifie exactement « indemniser les personnes pour les caractéristiques dont elles ne peuvent être tenues responsables », alors qu'en même temps on « autorise des différences de résultats économiques lorsqu'elles découlent de facteurs pour lesquels les personnes peuvent être tenues responsables » ? Une approche intéressante de ce problème est due à Fleurbaey [1998]. Bossert et Fleurbaey [1996] analysent une version quasi linéaire du même modèle dans le cadre de l'impôt sur le revenu. L'intuition de base de l'égalité des opportunités tient dans deux axiomes, que l'on peut résumer de la manière suivante :

RIRI (Revenu Identique pour Responsabilité Identique) : deux agents avec des caractéristiques de responsabilité identiques devraient obtenir le même revenu après impôt. En effet, ils diffèrent uniquement par les caractéristiques dont ils ne sont pas responsables et ces différences ne devraient pas affecter leur situation économique.

TICI (Transfert Identique pour Caractéristiques Indemnisables Identiques) : deux personnes avec des caractéristiques indemnisables identiques doivent recevoir le même transfert ou payer le même impôt. De cette manière, les différences de revenu avant impôt, découlant de différences dans les caractéristiques pour lesquelles les agents peuvent être tenus responsables, ne sont pas affectées par l'impôt.

Apparemment, ces deux axiomes contiennent une formalisation plausible de l'égalité des opportunités. Tournons-nous maintenant vers les résultats d'une étude empirique, de manière à voir dans quelle mesure les opinions d'un échantillon d'étudiants permettent de corroborer ces axiomes. Schokkaert et Devooght [1998] ont posé les questions suivantes à 206 étudiants belges :

« Anne, Anna, Barbara et Babette sont employées à effectuer un travail similaire. Leurs revenus professionnels sont de 350 pour Barbara, 200 pour Babette, 300 pour Anne et 150 pour Anna. Le revenu professionnel de chacune est obtenu de la manière suivante. Barbara et Babette reçoivent toutes deux un revenu de base de 200 pour leur travail. En raison de la plus faible productivité d'Anne et d'Anna, ces dernières ne reçoivent qu'un revenu de base de 150 chacune. Ces différences de productivité proviennent de différences innées : Barbara et Babette sont plus intelligentes qu'Anne et Anna. La situation est compliquée par le fait que Barbara et Anne travaillent énergiquement et ont une productivité plus élevée. Cette plus grande productivité est rémunérée par une prime de 150 par tête. Babette et Anna sont paresseuses et donc moins productives, en conséquence de quoi elles ne reçoivent pas de prime. Le gouvernement décide de redistribuer le revenu de ces quatre personnes. Leur comportement n'est pas affecté par la perspective de cette redistribution. Que considérez-vous comme étant une juste redistribution ? »

Comme chez Yaari et Bar-Hillel [1984], les personnes interviewées recevaient un tableau des redistributions possibles. Certaines d'entre elles correspondent aux vues courantes parmi les interviewés non initiés : proportionnalité, égalitarisme, progressivité modérée. D'autres propositions satisfaisaient RIRI ou TICI, voire les deux. La situation de départ reflète la formalisation suivante :

$$f(a) = 150 + 50 a^C + 150 a^R$$

avec $f(a)$ le revenu avant impôt, a^C la variable d'indemnisation « intelligence innée » et a^R la variable de responsabilité « effort ». Il y a une alternative qui satisfait à la fois RIRI et TICI. C'est le cas lorsque les Barbara et Babette (pareillement intelligentes) payent une taxe de 25 (pour se retrouver, après impôt, avec 325 et 175 respectivement, la différence reflétant l'écart dans l'effort consenti), alors que Anne et Anna (moins intelligentes) reçoivent un transfert de 25 (leur donnant un revenu après impôt de 325 et 175, respectivement). Les deux bûcheuses (Barbara et Anne) reçoivent toutes deux un revenu après impôt de 325, alors que les deux fainéantes (Babette et Anna) reçoivent 175. Cette solution n'est pas évidente, et elle est manifestement différente des solutions traditionnelles de proportionnalité ou d'égalité. À côté de cette solution théoriquement idéale, il y a bien entendu différentes possibilités où l'un des deux axiomes est satisfait mais pas l'autre.

Schokkaert et Devooght [1998] ont construit une expérience similaire, mais appartenant à un contexte différent, plus précisément celui de l'indemnisation en matière de dépenses de soins de santé. Cette situation était présentée de la manière suivante :

« Chris, John, Tim et Tom souffrent, de manière identique, d'un cancer du poumon. Le coût total d'un traitement efficace est de 350 pour Chris, 200 pour John, 300 pour Tim et 150 pour Tom. Les coûts totaux obéissent à la règle suivante. Pour soigner Tim et Tom, le coût de la cure de base est de 150 pour chacun. Le coût de cette même cure est de 200 pour Chris et John en raison de leur moindre résistance au cancer. Chris et John ont en effet une déficience génétique qui nécessite un traitement supplémentaire, qui n'est pas requis pour Tim et Tom. Il y a une seconde raison à la différence de coûts. Tim et Chris ont choisi de consulter un médecin aux honoraires élevés, qui leur ajoute un supplément de 150. Tom et John n'ont pas choisi un médecin aussi coûteux. On suppose que tous les traitements sont efficaces. Le gouvernement donne une subvention de 500 pour les traitements des quatre patients et veut que ce montant soit entièrement dépensé. Que considérez-vous comme une juste division de ce montant ? »

La structure formelle est identique à celle du problème précédent. Dans ce cas-ci, $f(a)$ représente les dépenses en frais médicaux, la variable de responsabilité a^R représente le choix du médecin et la variable d'indemnisation a^C désigne la résistance naturelle au cancer. De nouveau, il existe une solution qui satisfait à la fois RIRI et TICI, mais comme précédemment elle n'est pas évidente aux yeux d'un sujet non initié.

Tableau 3. Degré d'acceptation des axiomes de Fleurbaey

(en %)			(en %)		
Soins de santé			Revenus		
	TICI	Pas TICI		TICI	Pas TICI
RIRI	56,3	8,3	RIRI	14,6	1,0
Pas RIRI.....	15,6	19,8	Pas RIRI.....	10,3	74,1

N : 206 étudiants belges

Source : Schokkaert et Devooght [1998]

Les résultats des deux expériences sont présentés dans le tableau 3. Nous considérons uniquement le degré de conformité aux axiomes ; pour plus de détails, voir Schokkaert et Devooght [1998]. Considérons d'abord les résultats de l'expérience relative aux soins de santé. Plus de la moitié des personnes interrogées choisissent la solution compliquée qui satisfait à la fois RIRI et TICI. Cela suggère que l'égalité des opportunités réussit mieux que les autres conceptions à représenter les intuitions de base de personnes interviewées non initiées. Notons, au passage, que seulement 20 % de l'échantillon choisissent une solution qui ne satisfait aucun des deux axiomes.

Les résultats de l'expérience de redistribution de revenus sont fondamentalement différents. Seule une minorité choisit la solution de Fleurbaey. Il est possible d'isoler trois explications plausibles qui indiquent toutes des possibilités de recherche intéressantes. La plus évidente est liée au problème de la classification. Nous avons défini RIRI et TICI comme si l'« intelligence » était une variable justifiant une indemnisation et l'« effort » résultait d'un choix dont les agents doivent assumer la responsabilité. Mais nous avons déjà souligné que cet énoncé ne fait pas l'objet d'un accord unanime, ce qui va bien entendu influencer les réponses. La deuxième explication possible provient de ce que l'on sait par ailleurs de M. Tout-le-monde : il est préoccupé par le problème des incitations. Cependant, le cadre d'analyse de Bossert et Fleurbaey [1986] se situe implicitement dans un univers d'optimum de premier ordre et, dès lors, néglige complètement ce problème. La troisième explication serait que les personnes interrogées répondent à la question en pensant à la manière dont le système d'imposition est organisé dans le monde réel. La progressivité de l'impôt est définie uniquement par rapport aux revenus et ne tient pas compte des différences d'efforts ou de capacités. Toutes ces explications peuvent aider à comprendre la différence entre le cas des revenus et celui des soins de santé. Dans le dernier cas, la classification des variables donnant lieu à indemnisation et celles de responsabilité prête moins à discussion et le rôle joué par les incitations est marginal. De plus, dans ce cas, l'analogie avec le système d'imposition réel ne joue plus.

Il reste encore beaucoup à faire pour explorer la relation entre la théorie de l'égalité des opportunités et les intuitions morales des individus ordinaires. Cependant, il y a matière à dialogue entre les deux. Alors que l'approche des économistes du bien-être, fondamentalement détachée des opinions de M. Tout-le-monde, empêche toute communication enrichissante, il n'en va pas de même pour les développements « post-welfaristes » récents. Ce point est aussi illustré de manière assez surprenante dans un article récent de Konow [1996], qui formule ce qu'il appelle une théorie « positive » de la justice, principalement basée sur les résultats d'un ensemble d'enquêtes empiriques effectuées auprès d'étudiants et d'autres catégories. Il ne se réfère d'aucune manière à la théorie du choix social mais articule son approche autour d'un concept qu'il baptise le « principe de responsabilité », formulé de la manière suivante : « Ce qui revient de droit à quelqu'un varie en proportion directe avec la valeur des variables discrétionnaires du participant, sans tenir compte des autres variables, tandis que le participant n'est pas responsable des différences dans les variables exogènes ». Ces dernières variables sont interprétées comme étant hors du contrôle des participants. L'article montre comment un économiste non initié réinvente certains principes de base de la théorie récente à partir des conceptions mêmes des agents ordinaires.

M. TOUT-LE-MONDE EST PRÉOCCUPÉ PAR L'INÉGALITÉ, MAIS DE MANIÈRE COMPLEXE

La mesure des inégalités de revenus permet d'apprécier, sur un autre exemple concret, les conceptions de la justice redistributive. Les économistes ont formalisé ce problème et ont suggéré une myriade d'axiomes visant à caractériser les nombreuses mesures spécifiques. Il n'est pas toujours aisé de savoir comment choisir entre ces axiomes (et donc entre ces mesures) ; c'est pourquoi les résultats de dominance stochastique se sont avérés particulièrement utiles dans ce domaine. Récemment encore, la littérature se concentrait sur le cas de ménages homogènes, différant seulement par leurs niveaux de revenu. En procédant de la sorte, on évite les problèmes épineux mentionnés dans la section précédente. Par contre, dès que l'on introduit de l'hétérogénéité, on se retrouve immédiatement confronté aux mêmes questions normatives (voir, par exemple, Shorrocks [1995]). Cette section ne traite que du cas homogène.

Amiel et Cowell se sont demandé si les axiomes de la théorie économique étaient corroborés par des échantillons d'étudiants européens et américains. Je vais me limiter aux résultats de leur article le plus influent et de son extension directe (Amiel et Cowell [1992], [1994a]). Un aperçu général des travaux ultérieurs apparaît dans Amiel et Cowell [1998]. D'autres auteurs ont suivi leur piste et ont confirmé la plupart de leurs résultats (Ballano et Ruiz-Castillo [1993], Harrison et Seidl [1994]).

Le principe des transferts de Pigou et Dalton joue un rôle crucial dans ces recherches. C'est la raison pour laquelle j'examine tout d'abord les résultats se rapportant à ce principe. Amiel et Cowell [1992] l'expriment comme suit : « Pour un vecteur de revenus y , deux individus i et j et un scalaire δ , si $y_i > y_j$ et $y_i - \delta > y_j + \delta$, alors le vecteur y est plus inégal (et produit un plus faible niveau de bien-être social) que le vecteur $(y_1, \dots, y_i - \delta, \dots, y_j + \delta, \dots, y_N)$ ». Ils ont établi un questionnaire, sur la base duquel ils ont tout d'abord demandé aux sujets de classer des vecteurs, les nombres représentant des niveaux de revenu supposés. Dans un second temps, les auteurs ont exposé à ces personnes une formulation non technique du principe de Pigou et Dalton. Les questions conceptuelles viennent après les questions numériques, et chacun a le choix, s'il le désire, de changer son classement de vecteurs, une fois le principe exposé. Seul un nombre limité d'étudiants a utilisé cette opportunité. Amiel et Cowell [1992] ont formulé une de leurs questions numériques de la manière suivante :

« ... on vous demande de comparer deux répartitions du revenu. Donnez votre opinion quant à la répartition que vous considérez comme la plus inégale en entourant soit A soit B. Si vous considérez que les deux divisions sont aussi inégales l'une que l'autre, entourez A et B.

(...)

A = (1, 4, 7, 10, 13) B = (1, 5, 6, 10, 13) »

Il est clair que, d'après le principe énoncé, la répartition B est plus égalitaire que la répartition A. En fait, la répartition B domine strictement la répartition A. La question conceptuelle était, quant à elle, exprimée de la manière suivante :

« On suppose que l'on effectue un transfert de revenu d'une personne vers une autre qui a un revenu plus faible sans changer le revenu d'aucune autre personne. Après transfert, la personne qui avait le revenu le plus élevé des deux a toujours plus que l'autre.

- a) Le degré d'inégalité de revenu dans la société a diminué.
- b) La position relative d'autres personnes a également changé suite à ce transfert. Il est donc impossible de dire, a priori, comment l'inégalité a évolué.
- c) Aucune des réponses précédemment mentionnées. »

Dans un article ultérieur, Amiel et Cowell [1994a] explorent la relation entre la spécification de la fonction de bien-être social et les perceptions d'inégalité. Les auteurs attirent l'attention sur le fait qu'il est possible (conformément aux résultats de la section précédente) que les gens ne perçoivent pas l'inégalité au sens « welfariste » du terme. Si c'est le cas, des questions directes à propos des mesures d'inégalité ne donnent pas nécessairement le même genre de réponses que des questions se rapportant à la fonction de bien-être social. La question numérique pour l'évaluation du bien-être est la suivante :

« A Alphaland, deux programmes économiques sont proposés. On sait que les deux programmes auront le même effet sur la population à l'exception de leurs revenus. Les individus sont identiques à tout point de vue et diffèrent uniquement par leurs revenus. [...] La population a le choix entre deux listes de revenus A et B, exprimés en monnaie d'Alphaland, résultant respectivement des deux programmes. Déterminez le programme qui, selon vous, met les habitants d'Alphaland dans la meilleure situation en entourant soit A, soit B. Si vous considérez que les deux programmes sont équivalents, entourez A et B.

[...]

A = (1, 4, 7, 10, 13) B = (1, 5, 6, 10, 13) »

Les personnes interrogées ont dû également répondre à une question d'ordre conceptuel :

« On suppose qu'il existe deux programmes économiques A et B, différant uniquement par ceci : le revenu de la personne *i*, selon le programme A, est de *x* unités plus élevé que son revenu selon le programme B, alors que le revenu de l'individu *j*, selon le programme A, est de *x* unités plus bas que son revenu selon le programme B. Quel que soit le programme en application, le revenu de la personne *i* est toujours plus élevé que celui de la personne *j*. Les revenus de toutes les autres personnes ne sont pas affectés par le programme adopté.

- a) Le programme A placerait les habitants de la communauté dans la meilleure situation.
- b) Le programme B placerait les habitants de la communauté dans la meilleure situation.
- c) La position relative d'autres personnes est affectée par le choix entre programme A et programme B. On ne peut donc pas dire quel programme améliorerait la situation de la communauté.
- d) Aucune des réponses citées. »

Les résultats des différentes questions sont résumés dans le tableau 4. Ils sont fondés, pour les mesures d'inégalité, sur les réponses de 941 étudiants des universités suivantes : North Texas, Southern Methodist University, London

School of Economics, Bonn, Karlsruhe, Koblenz, Ruppin Institute et Hebrew University. Les réponses aux questions sur les fonctions de bien-être social proviennent de 620 étudiants de Bonn, Koblenz, Stockholm, London School of Economics et Tel-Aviv. Si l'on tient compte de la simplicité de la question (numérique) posée, le principe des transferts est complètement invalidé : seulement un tiers des étudiants interrogés considère que la répartition B est plus égalitaire que A ! Un sous-groupe, composé de 81 étudiants de la Hebrew University, avait reçu des cours à propos de la courbe de Lorenz avant d'être confronté au questionnaire. Le résultat est frappant : 89 % des sujets dans ce sous-groupe défendent le principe des transferts dans sa formulation conceptuelle. Mais cependant, seulement 40 % d'entre eux ont reconnu que la répartition B était la plus égalitaire. Deux explications s'offrent à nous : ou bien ces étudiants ne sont pas très doués, ou bien leur intuition va fortement à l'encontre du principe de Pigou et Dalton.

Que pouvons-nous conclure de ces résultats ? Le critère de Pigou-Dalton joue un rôle tellement important dans la tradition économique que les économistes sont, de manière compréhensible, réticents à l'abandonner. C'est quasiment une tautologie que de dire que, dans une société composée de deux personnes, un transfert du riche vers le pauvre diminue l'inégalité. Mais la situation est différente dans une société composée de plus de deux personnes.

Tableau 4. *Acceptation du principe de transfert*

	(en %)	
	Inégalité	Bien-être
Question numérique	35	47
Question conceptuelle	59	33

N(inégalité) : 941 étudiants de diverses nationalités ; N(bien-être) : 620 étudiants de diverses nationalités
 Source : Amiel et Cowell [1992, 1994a]

Si l'on prend la position (défendable) que le degré d'inégalité est (co)déterminé par la distance entre les différents revenus, il n'est plus si évident que le vecteur (1, 5, 6, 10, 13) est plus égalitaire que (1, 4, 7, 10, 13). Par exemple, la distance entre le revenu le plus bas et le revenu suivant est plus importante dans le premier cas que dans le second. En fait, Amiel et Cowell [1998] nous rappellent que Pigou lui-même avait des doutes quant à l'applicabilité du principe dans le cas général. Ils citent son livre *Wealth and Welfare* [1912] : « Si ces membres ne sont qu'au nombre de deux, il est facile de montrer que tout transfert, du plus riche vers le plus pauvre des deux... doit augmenter la somme agrégée des satisfactions. Dans une communauté constituée de plus de deux personnes, il est bien plus ambigu d'arriver à déterminer comment rendre la distribution des dividendes moins inégales. » C'est Dalton qui étendit l'application du principe à une population de taille arbitraire.

Le résultat de la discussion est clair. Il y a peut-être de bonnes raisons pour, *a priori*, accepter le critère de Pigou-Dalton sous sa forme forte mais, en tout cas, il va au-delà de l'intuition originelle de Pigou, comme de celle d'un grand nombre de personnes interrogées. Il serait donc fructueux d'essayer d'élaborer

une interprétation plus raffinée des intuitions initiales. Comme Amiel et Cowell [1998] le suggèrent, il pourrait être justifié de reformuler la mesure des inégalités en termes de *différences* de revenus plutôt que des *niveaux* individuels de revenus. C'est une piste intéressante pour la recherche théorique future.

Le besoin de raffinement, plutôt qu'un rejet pur et simple de la théorie, découle également des recherches effectuées à propos d'un autre principe crucial, celui de monotonie. Dans le questionnaire sur le bien-être social, on demandait également d'évaluer le bien-être social obtenu après l'application de deux programmes économiques concurrents donnant lieu à la répartition des revenus suivante :

$$\text{I : } A = (5, 5, 5, 5) \quad B = (5, 5, 5, 10)$$

$$\text{II : } A = (4, 8, 9) \quad B = (4, 8, 20)$$

$$\text{III : } A = (5, 5, 5, 5) \quad B = (5, 5, 5, 30)$$

Dans chacun des cas, la répartition des revenus de B domine celle de A. L'application habituelle du principe de Pareto devrait conduire à une préférence pour B. Ce principe était formulé ainsi :

« On suppose qu'il existe deux programmes économiques A et B, ayant une seule différence : il y a une personne dont le revenu est supérieur avec l'application du programme B à ce qu'il est avec A. Pour toutes les autres personnes, le revenu est identique quel que soit le programme appliqué.

a) Le programme B augmenterait l'aisance de la communauté parce que personne ne se retrouve dans une moins bonne situation et une personne se retrouve dans une situation meilleure.

b) La position relative des autres personnes est affectée par le changement de revenu entre A et B. Il est donc impossible de dire, *a priori*, quel programme est meilleur.

c) Aucune des solutions mentionnées. »

Le tableau 5 résume les résultats avec des échantillons d'étudiants. Ils sont frappants : le principe d'efficacité le plus primaire est rejeté par près de 50 % des personnes interrogées. Cela signifie-t-il la mort du principe de Pareto ? Amiel et Cowell [1994b] répondent que non, en affirmant que ces résultats montrent uniquement le besoin de faire mieux la distinction entre les différents concepts. Le principe de monotonie implique que le bien-être social est une fonction croissante de n'importe quel *revenu*, alors que le principe de Pareto signifie que le bien-être social est une fonction croissante de n'importe quel niveau d'*utilité*. Ces deux principes ne coïncident que si les fonctions d'utilité individuelles ont le revenu comme seul argument et sont croissantes avec ce dernier. Si la division du revenu provoque des externalités, alors la monotonie n'est ni nécessaire ni suffisante pour que le principe de Pareto soit valable. On peut s'attendre à ce que ces externalités se présentent. En effet, on peut avancer qu'elles sont la justification même de toute l'analyse. Quelle serait la justification des tentatives de mesure de l'inégalité de revenu si les membres de la société étaient indifférents à la division du revenu ? Selon Amiel et Cowell, ce que les résultats du tableau 5 remettent en question n'est donc pas le principe de Pareto, en tant que critère de dominance dans l'espace des courbes d'utilités, mais bien l'interprétation primaire qui est parfois faite des fonctions d'utilités

dans les travaux empiriques. Il est important de noter que cette interprétation en termes d'externalités est parfaitement cohérente avec le taux de rejet croissant de la monotonie lorsqu'on passe de la variante I à la variante III. Elle reflète ce qu'on pourrait appeler un « welfarisme » élargi ou éclairé. Évidemment, une approche plus iconoclaste pourrait considérer que le rejet du principe de monotonie est une conséquence logique du rejet pur et simple de toute théorie « welfariste ».

Tableau 5. *Acceptation de l'hypothèse de monotonie*

	(en %)
Numérique	
I	64
II	59
III	54
Conceptuelle	55

N : 620 étudiants de diverses nationalités
Source : Amiel et Cowell [1994a]

CONCLUSION : POURQUOI FAIRE DE LA RECHERCHE EMPIRIQUE ?

Les conceptions populaires de la justice redistributive dans nos démocraties occidentales sont catégoriquement opposées aux fonctions de bien-être social utilisées par les économistes. L'approche de M. Tout-le-monde est particulièrement dépendante du contexte d'application et privilégie la notion de mérite, ainsi que la préoccupation à l'égard des pauvres. Néanmoins, nous avons été récemment témoins de développements importants au sein de la recherche en théorie du choix social. Le « welfarisme » a été réinterprété de manière plus sophistiquée, au point de s'opposer à l'économie du bien-être traditionnelle (Mongin et d'Aspremont [1998]). Les théoriciens des jeux ont entrepris d'aborder la justice redistributive en insistant sur le contexte d'application. L'égalité des opportunités a été discutée d'une manière prometteuse. Des recherches, de plus en plus nombreuses, explorent les différentes structures axiomatiques des mesures d'inégalité portant sur des ménages hétérogènes. Bien qu'il y ait plusieurs orientations nouvelles au sein des nouvelles théories du choix social, toutes s'écartent de l'économie traditionnelle du bien-être, et toutes se sont rapprochées des opinions de M. Tout-le-monde. Voilà qui facilitera la communication entre les points de vue théoriques et empiriques sur la justice redistributive.

Je suis convaincu qu'il y a ici place pour une communication à double sens et que les considérations philosophiques et économiques peuvent être utiles (voire même nécessaires) pour surmonter le « sentiment de désorganisation intellectuelle » qui caractérise une partie, au moins, des travaux effectués par les psychologues (Deutsch [1983]). Néanmoins, dans cette conclusion, je vais seulement présenter quelques arguments généraux en faveur de l'utilité des études empiriques pour la pensée normative. Une discussion plus complète est présentée par Bell et Schokkaert [1992], Miller [1994] et Swift [1993].

Le premier argument coule de source. Le but ultime de l'économie normative est d'être mise en pratique. Elle veut recommander des institutions ou tout au moins des procédures permettant de rapprocher la société d'un état juste. Les opinions ou les préférences des citoyens déterminent le contexte social dans lequel ces institutions et ces procédures doivent fonctionner. Il est clair que leur réussite dépend en partie de l'adhésion qu'elles suscitent. La recherche empirique est dès lors justifiée et importante, puisqu'elle fournit des informations sur les sentiments des différents groupes sociaux vis-à-vis des notions de justice. Ces informations sont essentielles pour juger de la faisabilité des procédures proposées.

Cela nous rapproche d'un problème plus épineux : les théoriciens et les philosophes peuvent-ils apprendre quelque chose de substantiel des résultats empiriques ? La réponse est nécessairement affirmative dès lors que des considérations empiriques font partie intégrante de la définition de la justice. Rappelons-nous le relativisme culturel de Roemer concernant la définition exacte des facteurs dont les individus devraient être tenus pour responsables. Mais qu'en est-il de la justification de la définition de la justice ? Je suis complètement d'accord avec Bossert [1998] qui soutient que « les éléments essentiels d'un débat sur les questions normatives sont la réflexion critique et l'évaluation sérieuse des arguments utilisés » et qu'un vote entre les différentes options ne suffit pas. Mais il reste à répondre précisément à la question : est-il possible que le travail empirique puisse fournir des arguments permettant d'enrichir le débat théorique ?

Dans cette optique, Miller [1994] présente une argumentation ambitieuse en faveur d'une forte complémentarité entre le travail théorique et empirique. Il s'oppose à la conception platonienne de la justice, où la connaissance vraie ne peut être acquise que par l'utilisation de méthodes spéciales de raisonnement, accessibles seulement au théoricien averti, et se montre partisan de l'approche aristotélicienne où la tâche du philosophe est « d'identifier et de clarifier ce que les gens ordinaires pensent lorsqu'ils évoquent le terme justice ». Cette argumentation est très proche de l'idée de l'équilibre réfléchi de Rawls, qui était d'ailleurs une source d'inspiration de Yaari et Bar-Hillel [1984]. Cependant, le but du raisonnement philosophique n'est pas tant d'élaborer une synthèse des opinions dominantes dans la société que de confronter les constructions théoriques avec les intuitions, de manière à atteindre un résultat cohérent. Par conséquent, la recherche empirique peut avoir un rôle important à jouer dans le choix des pondérations que l'on décide d'appliquer aux différentes conceptions de la justice, dans le but d'obtenir une approximation raisonnable de la vérité. Pour citer Miller [1994] : « Considérer la manière dont d'autres personnes conçoivent la justice et, en particulier, essayer de comprendre quand et pourquoi les opinions divergent sont deux éléments fondamentaux dans l'appréciation de mes propres opinions. Cela me permet de décider lesquelles de mes intuitions peuvent être considérées comme des « points fixes » de mon jugement ». Les résultats empiriques constituent des données précieuses (et peut-être même nécessaires), non pas pour être appliquées dans le cadre d'un scrutin, mais parce qu'ils aident le théoricien à mieux comprendre l'origine (et donc les forces et limitations) des différentes opinions. Au pis, ces résultats peuvent au moins aider le théoricien à éviter certaines conclusions erronées. Je vais m'étendre quelque peu sur ce dernier point parce que cela peut être pertinent, même pour les gens

qui ne sont pas convaincus par la conception aristotélicienne de Miller et qui hésitent à reconnaître la valeur des opinions des personnes ordinaires.

Le premier piège dans lequel l'économiste (ou le philosophe) normatif est susceptible de tomber vient de ce qu'il ignore la manière dont sa propre insertion sociale influence ses opinions. Considérons un théoricien du choix social représentatif. Cet agent est de sexe masculin, possède un diplôme universitaire et dispose d'un revenu bien au-dessus de la moyenne, mais également bien en dessous de celui des gens dits « fortunés ». Il est probablement individualiste et intellectuellement ambitieux. En d'autres termes, il est loin d'être représentatif de la population, prise au sens large du terme. La recherche empirique nous a prouvé l'existence de différences individuelles importantes dans les conceptions de la justice ; ces dernières pouvant être (bien que de manière imparfaite) liées à la position sociale des personnes interrogées. Le profil atypique du théoricien de choix social se reflétera donc dans ses opinions. Ses opinions pourraient toujours être « correctes », mais la reconnaissance des influences sociales (aussi sur son cadre de raisonnement) pourrait certainement l'aider à formuler, de manière plus prudente, une théorie de la justice qui soit généralisable à la totalité de la société.

À moins que les intellectuels ne parviennent, d'une manière ou d'une autre, à échapper aux régularités psychologiques qui caractérisent le comportement de tous les autres individus de la population, ils risquent de tomber dans un second piège. Lorsqu'ils discutent l'acceptabilité de certains axiomes, ou l'applicabilité de modèles spécifiques, les théoriciens se réfèrent souvent à des cas particuliers. Ils aiment raconter des histoires révélatrices – naufragés échoués sur une île déserte, enfants qui se disputent l'héritage du père, etc. Comme les opinions de M. Tout-le-monde sont en partie dépendantes des relations sociales concrètes à l'intérieur du groupe, on peut s'attendre à ce que cela soit aussi partiellement le cas pour le théoricien. Que cette dépendance du contexte soit une composante de la justice, ou simplement un *framing effect* dont il faudrait tenir compte, le théoricien ne peut que gagner en compréhension en prenant ces éléments en considération.

Le troisième piège est peut-être le plus dangereux. Le théoricien de choix social fait partie d'une communauté scientifique, où la capacité de construire des modèles théoriques est récompensée, et où l'habileté à formuler un problème mathématiquement l'aide sensiblement à être pris au sérieux. Bien qu'en général ce soit une bonne chose, cela a aussi le désavantage que la disponibilité des techniques détermine partiellement le programme de recherche. La recherche empirique peut donc être utile pour tracer des pistes de recherche qui, autrement, resteraient inexplorées. Les sections précédentes en fournissent deux bons exemples. Il est difficile d'expliquer la popularité persistante, parmi les économistes, de l'économie du bien-être, si l'on ne considère pas son avantage pratique pour l'analyse des politiques publiques (notamment celle de la taxation optimale). Si le critère de Pigou-Dalton a été si bien intégré, pour ne pas dire ancré, dans la tradition économique, c'est en partie parce qu'il peut être facilement formulé mathématiquement. Mais Pigou lui-même avait déjà des doutes quant à sa généralité et ces doutes sont compréhensibles. Les résultats d'Amiel et Cowell sont donc une sorte de révélateur, ou un antidote, contre l'évidence aveuglante des modèles formels. Bien entendu, cela ne signifie pas que les

résultats empiriques appellent l'utilisation d'une démarche moins formelle pour les recherches théoriques sur les mesures d'inégalité.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- AMIEL Y., COWELL F. [1992], « Measurement of Income Inequality : Experimental Tests by Questionnaire », *Journal of Public Economics*, 47, p. 3-26.
- AMIEL Y., COWELL F. [1994a], « Income Inequality and Social Welfare », dans CREEDY J. (ed.), *Income Inequality and Social Welfare*, Aldershot, Edward Elgar, p. 193-219.
- AMIEL Y., COWELL F. [1994b], « Monotonicity, Dominance and the Pareto Principle », *Economics Letters*, 45, p. 447-450.
- AMIEL Y., COWELL F. [1998], *Thinking About Inequality*, Cambridge, Cambridge University Press (à paraître).
- ARTS W., VAN DER VEEN R. [1992], « Sociological Approaches to Distributive and Procedural Justice », dans SCHERER K. (ed.), *Justice : Interdisciplinary Perspectives*, Cambridge, Cambridge University Press, p. 143-176.
- BALLANO C., RUIZ-CASTILLO J. [1993], « Searching by Questionnaire for the Meaning of Income Inequality », *Revista Española de Economía*, 10, p. 233-259.
- BELL J., SCHOKKAERT E. [1992], « Interdisciplinary Theory and Research on Justice », dans SCHERER K. (ed.), *Justice : Interdisciplinary Perspectives*, Cambridge, Cambridge University Press, p. 237-253.
- BOSSERT W. [1998], « Comment », dans LASLIER J.-Fr., FLEURBAEY M., GRAVEL N. et TRANNOY A. (eds), *Freedom in Economics*, Londres, Routledge, p. 282-284.
- BOSSERT W., FLEURBAEY M. [1996], « Redistribution and Compensation », *Social Choice and Welfare*, 13, p. 343-356.
- CAMERER C., THALER R.H. [1995], « Anomalies : Ultimatums, Dictators and Manners », *Journal of Economic Perspectives*, 9, p. 209-219.
- DEUTSCH M. [1983], « Current Social Psychological Perspectives on Justice », *European Journal of Social Psychology*, 13, p. 305-319.
- ELSTER J. [1992], *Local Justice*, Cambridge, Cambridge University Press.
- FLEURBAEY, M. [1998], « Equality among Responsible Individuals », dans LASLIER J.-Fr., FLEURBAEY M., GRAVEL N. et TRANNOY A. (eds), *Freedom in Economics*, Londres, Routledge, p. 206-234.
- GAERTNER W. [1992], « Distributive Judgments », dans GAERTNER W. et KLEMISCH-AHLERT M. (eds), *Social Choice and Bargaining Approaches to Distributive Justice*, Berlin, Springer Verlag, p. 22-59.
- GAERTNER W. [1994], « Distributive Justice : Theoretical Foundations and Empirical Findings », *European Economic Review*, 38, p. 711-720.
- GUTH W. [1995], « On Ultimatum Bargaining Experiments. A Personal Review », *Journal of Economic Behavior and Organisation*, 27, p. 329-344.
- HARRISON E., SEIDL C. [1994], « Perceptual Inequality and Preferential Judgments : an Empirical Examination of Distributional Axioms », *Public Choice*, 79, p. 61-81.
- KAHNEMAN D., KNETSCH J., THALER R. [1986], « Fairness as a Constraint on Profit Seeking : Entitlements in the Market », *American Economic Review*, 76, p. 728-741.

- KONOW J. [1996], « A Positive Theory of Economic Fairness », *Journal of Economic Behavior and Organization*, 31, p. 13-35.
- MILLER D. [1992], « Distributive Justice : What the People Think », *Ethics*, 102, p. 555-593.
- MILLER D. [1994], « Review of Justice : Interdisciplinary Perspectives », *Social Justice Research*, 7, p. 167-188.
- MONGIN P., d'ASPREMONT C. [1998], « Utility Theory and Ethics », dans BARBERA S., HAMMOND P., SEIDL C. (eds), *Handbook of Utility Theory*, Dordrecht, Kluwer Academic Press, 1, p. 371-481.
- MOULIN H. [1987], « Equal or Proportional Division of a Surplus, and Other Methods », *International Journal of Game Theory*, 16, p. 161-186.
- MOULIN H. [1988], *Axioms of Cooperative Decision Making*, Cambridge, Cambridge University Press.
- RABIN M. [1998], « Psychology and Economics », *Journal of Economic Literature*, 36, p. 11-46.
- ROEMER J. [1993], « A Pragmatic Theory of Responsibility for the Egalitarian Planner », *Philosophy and Public Affairs*, 22, p. 146-166.
- SCHOKKAERT E., CAPEAU B. [1991], « Interindividual Differences in Opinions about Distributive Justice », *Kyklos*, 44, p. 325-345.
- SCHOKKAERT E., DEVOOGHT K. [1998], « The Empirical Acceptance of Compensation Axioms », dans LASLIER J.-Fr., FLEURBAEY M., GRAVEL N. et TRANNOY, A. (eds), *Freedom in Economics*, Londres, Routledge, p. 257-281.
- SCHOKKAERT E., LAGROU L. [1983], « An Empirical Approach to Distributive Justice », *Journal of Public Economics*, 21, p. 33-52.
- SCHOKKAERT E., OVERLAET B. [1989], « Moral Intuitions and Economic Models of Distributive Justice », *Social Choice and Welfare*, 6, p. 19-31.
- SHORROCKS A. [1995], « Inequality and Welfare Evaluation of Heterogeneous Income Distributions », *University of Essex Discussion Papers*, n° 447.
- SWIFT A. [1993], « Social Scientific and Normative Analysis of Justice : Tension or Symbiosis ? », *Mimeo*, Oxford, Balliol College.
- TORNBLOM K. [1992], « The Social Psychology of Distributive Justice », dans SCHERER K. (ed.), *Justice : Interdisciplinary perspectives*, Cambridge, Cambridge University Press, p. 177-236.
- YAARI M., BAR-HILLEL, M. [1984], « On Dividing Justly », *Social Choice and Welfare*, 1, p. 1-24.