

<p>PARTIE 2 TD 1</p>
--

Histoire de la pensée économique contemporaine :
« Le choix social »

TEXTE 1 : A. SEN (1999), « La possibilité du choix social », tr. Fr., *Revue de l'OFCE*, 70, pp. 7-61.

- 1) Les choix sociaux doivent-ils refléter autre chose que les préférences individuelles ?
- 2) Quelle est la différence entre l'économie du bien-être et la théorie du choix social ?
- 3) Quel rôle a joué la question des comparaisons interpersonnelles d'utilité dans l'évolution de la théorie du choix social ?
- 4) Quels sont les enjeux, selon vous, du « paradoxe libéral » ?
- 5) Y a-t-il des bases possibles aux comparaisons interpersonnelles ?
- 6) Quelles sont les deux types de questions relatives à la pauvreté que soulève Sen ?
- 7) Le revenu suffit-il pour apprécier la pauvreté ? Quelles sont les alternatives que propose Sen ?
- 8) Quelles conclusions, en termes d'économie du bien-être, Sen tire-t-il de ses observations concernant les inégalités entre les sexes face à la pauvreté ?

Cet article est la version écrite de la conférence prononcée par Amartya Sen à Stockholm en Suède, le 8 décembre 1998, quand il reçut le prix Nobel en sciences économiques.
Copyright © The Nobel Foundation 1998

On a dit qu'un « chameau » était « un cheval conçu par un comité ». Cela pourrait ressembler à une image pertinente des énormes faiblesses des décisions prises par des comités, mais cette accusation est en fait beaucoup trop faible. Il se peut qu'un chameau n'ait pas la vitesse d'un cheval, mais c'est un animal harmonieux et très utile, bien conçu pour parcourir de longues distances sans eau ni nourriture. Un comité qui, en dessinant un cheval, essaierait de tenir compte de tous les souhaits de ses différents membres finirait aisément par concevoir quelque chose de beaucoup moins convenable : peut-être un centaure de la mythologie grecque, moitié cheval et moitié autre chose — une création ingénieuse alliant la brutalité à la confusion.

La difficulté ressentie par un petit comité ne peut être que plus grande quand il est question des décisions d'une société importante, décisions qui reflètent les choix « du peuple, par le peuple, pour le peuple ». Ceci est, dans une acception générale, le sujet de la théorie du « choix social », et il inclut, à l'intérieur de son vaste champ, des problèmes divers ayant la caractéristique commune de mettre en relation des jugements sociaux et des décisions collectives avec les opinions et les intérêts des individus qui composent la société ou le groupe. S'il est une question centrale qui peut être envisagée comme la problématique principale motivant la théorie du choix social, c'est la suivante : comment est-il possible de parvenir à des jugements agrégés et incontestables au niveau de la société (par exemple au sujet du « bien-être social » ou de « l'intérêt public » ou « du taux de pauvreté »), étant

* The Master's Lodge, Trinity College, Cambridge, CB2 1TQ, Angleterre.

Pour leurs commentaires et suggestions utiles, je suis particulièrement reconnaissant envers Sudhir Anand, Kenneth Arrow, Tony Atkinson, Emma Rothschild et Kotaro Suzumura. J'ai également tiré profit de discussions avec Amiya Bagchi, Pranab Bardhan, Kaushik Basu, Angus Deaton, Rajat Deb, Jean Drèze, Bhaskar Dutta, Jean-Paul Fitoussi, James Foster, Siddig Osmani, Prasanta Pattanaik et Tony Shorrocks.

Cet article est publié avec l'autorisation de la Fondation Nobel.
Il est traduit par Paul-Emmanuel Micolet.

donné la diversité des préférences, des préoccupations et des difficultés des différents individus qui composent la société? Comment est-il possible de trouver une base rationnelle pour émettre des jugements agrégés du type « la société préfère ceci à cela », « la société devrait choisir ceci plutôt que cela » ou « ceci est socialement juste » ? Un choix social raisonnable est-il même possible, puisque, comme Horace le constatait il y a longtemps, il peut y avoir « autant de préférences que de gens ».

La théorie du choix social

Dans cette conférence, je vais tenter de discuter quelques-uns des défis et problèmes fondamentaux auxquels la théorie du choix social en tant que discipline est confrontée¹. La justification première de cette conférence, est, bien sûr, un prix, et je suis conscient du fait que l'on attend que je parle, d'une façon ou d'une autre, de mon travail associé à cet événement (si présomptueuse que puisse, par ailleurs, sembler, cette tentative). C'est ce que je vais essayer de faire, mais c'est aussi, je crois, une occasion appropriée d'aborder quelques questions d'ordre général sur le choix social en tant que discipline — son contenu, sa pertinence et sa portée — et c'est une occasion que j'ai l'intention de saisir. L'Académie royale des sciences de Suède a fait allusion à « l'économie du bien-être » en ce qui concerne le sujet général du travail pour lequel je fus récompensé, sujet qu'elle a divisé en trois champs particuliers : le choix social, la répartition et la pauvreté. J'ai effectivement été absorbé de façons diverses par ces différents sujets, mais c'est la théorie du choix social, formulée pour la première fois dans sa forme moderne par Kenneth Arrow (1951)², qui fournit une approche générale pour l'évaluation des différentes possibilités sociales et pour les choix entre elles, et qui comprend, entre autres choses, l'étude du bien-être social, de l'inégalité et de la pauvreté. C'est, pour moi, une raison suffisamment importante pour me concentrer, dans cette conférence Nobel, sur la théorie du choix social.

La théorie du choix social est une discipline très vaste, couvrant une multitude de questions distinctes et, afin d'illustrer son domaine, il peut être utile de mentionner quelques-uns des sujets qu'elle aborde (et sur la plupart desquels j'ai eu le privilège de travailler). Quand la *règle de la majorité* aboutit-elle à des décisions non ambiguës et cohérentes? Comment pouvons-nous apprécier la bonne marche d'une *société dans son ensemble* à la lumière des intérêts hétérogènes de ses différents

1. Ceci n'est évidemment pas un *survey* sur la théorie du choix social et il n'y a ici aucune tentative de passer minutieusement en revue la littérature qui s'y rapporte. On peut trouver des présentations générales chez Alan M. Feldman (1980), Prasanta K. Pattanaik et Maurice Salles (1983), Kotaro Suzumura (1983), Peter J. Hammond (1985), Jon Elster et Aanund Hylland (1986), Sen (1986a), David Starrett (1988), Dennis C. Mueller (1989) et, de façon plus approfondie, dans Kenneth J. Arrow et al. (1997).

2. Voir aussi Arrow (1950, 1951, 1963).

membres? Comment pouvons-nous mesurer la *pauvreté* face à l'hétérogénéité des situations et des souffrances des différentes personnes qui composent la société? Comment pouvons-nous affirmer le principe général des *droits et libertés* des personnes, tout en accordant une reconnaissance suffisante à leurs préférences? Comment estimons-nous les évaluations sociales des biens publics tels que *l'environnement naturel* ou *la sécurité dans le domaine épidémiologique*? De plus, certaines recherches, tout en ne faisant pas directement partie de la théorie du choix social, ont été facilitées par la compréhension induite par l'étude des décisions de groupe (c'est le cas des travaux sur la cause et la prévention des *famines* et de *la faim*, sur les formes et les conséquences de *l'inégalité des sexes*, ou sur les exigences de la *liberté individuelle* envisagée en tant qu'« engagement social »). La portée et la pertinence de la théorie du choix social sont, en fait, potentiellement considérables.

Les origines de la théorie du choix social et le pessimisme constructif

Comment la théorie du choix social a-t-elle pris naissance? Les défis liés aux décisions sociales impliquant des intérêts et des préoccupations divergentes ont été explorés depuis longtemps. Par exemple, au IV^e siècle avant J-C, Aristote dans la Grèce antique et Kautilya dans l'Inde antique, ont recherché différentes possibilités constructives dans leurs ouvrages intitulés respectivement *Politique* et *Économie*³.

Toutefois, la théorie du choix social est apparue pour la première fois en tant que discipline à part entière aux environs de la Révolution française. Le sujet a été étudié pour la première fois à la fin du XVIII^e siècle par des mathématiciens français comme Borda (1781) et Condorcet (1785), qui ont abordé ces problèmes en termes plutôt mathématiques, et qui ont lancé la discipline formelle du choix social en termes de vote et de procédures associées. Le climat intellectuel de cette période était très influencé par le mouvement européen des Lumières et son intérêt pour la construction raisonnée d'un ordre social. En fait, certains des premiers théoriciens du choix social, notamment Condorcet, faisaient également partie des inspireurs intellectuels de la Révolution française.

La Révolution française, toutefois, n'a pas débouché sur un ordre social paisible. En dépit de ses accomplissements capitaux en termes de changements des programmes politiques dans le monde entier, elle a, en France, non seulement engendré de nombreux conflits et effusions de

sang, mais elle a aussi conduit à ce que l'on appelle souvent et avec justesse « un règne de terreur ». En fait, nombreux sont les théoriciens de la coordination sociale qui, ayant contribué au développement des idées sous-jacentes à la Révolution, ont péri dans les flammes de la discorde que la Révolution elle-même avait libérées (ce fut le cas de Condorcet qui se suicida quand il devint évident que d'autres allaient le supprimer). Les problèmes de choix sociaux, qui étaient étudiés au niveau de la théorie et de l'analyse, n'attendent pas, en ces circonstances, d'être résolus de façon intellectuelle et paisible.

La motivation des premiers théoriciens du choix social était notamment d'éviter à la fois l'instabilité et l'arbitraire dans les arrangements relatifs à ce choix. L'ambition de leurs travaux était l'élaboration d'un cadre permettant des décisions de groupe rationnelles et démocratiques, tout en accordant une attention suffisante aux préférences et intérêts de tous les membres du groupe. Toutefois, les recherches théoriques donnèrent, elles-mêmes de manière typique, des résultats plutôt pessimistes. Elles faisaient ressortir, par exemple, que la règle de la majorité pouvait être complètement incohérente; A pouvant ainsi battre B à la majorité des voix, B battre aussi C à la majorité et C battre à son tour A, également à la majorité⁴.

Beaucoup de travaux exploratoires (qui donnèrent souvent, à nouveau, des résultats pessimistes) furent poursuivis en Europe durant le XIX^e siècle. En fait, des personnes très créatives travaillèrent dans ce domaine et s'attaquèrent aux difficultés du choix social; parmi elles, Lewis Carroll, auteur d'*Alice au Pays des Merveilles* (de son vrai nom C. L. Dodgson, 1874, 1884).

Quand, au XX^e siècle, le sujet du choix social fut repris, sous sa forme moderne, par Kenneth Arrow (1951), ce dernier était également très concerné par les difficultés soulevées par les décisions de groupe et les incompatibilités auxquelles elles pouvaient conduire. Alors qu'Arrow installait la discipline du choix social dans un cadre structuré et axiomatique (conduisant de cette façon à la naissance de la théorie du choix social dans sa forme moderne), il approfondit encore la morosité ambiante en énonçant un résultat, de portée universelle, à la fois étonnant et, en apparence, pessimiste.

Le « théorème d'impossibilité » d'Arrow (1950, 1951, 1963), ou, plus formellement, le « Théorème Général de Possibilité », est un résultat d'une élégance et d'une puissance à vous couper le souffle, qui démontre qu'aucune procédure de choix social, appartenant à une famille très large, ne peut satisfaire simultanément plusieurs conditions, pourtant faibles, mais que l'on peut considérer comme raisonnables.

3. « Arthastra », le titre sanscrit du livre de Kautilya, peut être littéralement traduit par « Économie », même s'il en a consacré une grande partie à étudier les exigences de la diplomatie dans une société en conflit. On peut trouver des traductions anglaises du *Politique* d'Aristote et du *Arthastra* de Kautilya respectivement chez E. Barker (1958) et L. N. Rangarajan (1987). Sur les intéressants écrits européens « médiévaux » relatifs à ces questions, voir, par exemple, Ian McLean (1990).

4. Voir Condorcet (1785). Il existe de nombreux commentaires sur ces analyses, notamment par Arrow (1951), Duncan Black (1958), William V. Gehrlein (1983), H. Peyton Young (1988) et McLean (1990). Sur l'ubiquité potentielle de l'inconsistance dans le vote à la majorité, voir Richard D. McKelvey (1979) et Norman J. Schofield (1983).

Seule une dictature éviterait les incohérences, mais cela impliquerait naturellement (1) en politique, un sacrifice extrême de la participation aux décisions et, (2) pour l'économie du bien-être, une inaptitude totale à prendre en compte les intérêts hétérogènes d'une population variée. Deux siècles après l'épanouissement des ambitions de la rationalité sociale dans la pensée des Lumières et dans les écrits des théoriciens de la Révolution française, le sujet semblait ainsi condamné sans appel. Les évaluations sociales, les calculs économiques du bien-être et les statistiques d'estimation ne pouvaient apparemment être qu'arbitraires ou irrémédiablement despotiques.

Le « théorème d'impossibilité » d'Arrow souleva un intérêt immédiat et intense (et donna naissance, en retour, à une littérature considérable débouchant sur beaucoup d'autres résultats d'impossibilité)⁵. Il aboutit également au diagnostic de la grande vulnérabilité du sujet, qui éclipsa l'ambition éminemment *constructive* d'Arrow, qui visait à développer une théorie systématique de choix social réellement opérationnelle.

Économie du bien-être et avis de décès

Les difficultés du choix social affectent également, sinon davantage, l'économie du bien-être. Vers le milieu des années soixante, William Baumol remarquait judicieusement que « les études sur la portée de l'économie du bien-être » commençaient à « ressembler à s'y méprendre à des avis de décès » (p. 2). C'était sans nul doute une interprétation correcte des points de vue qui prévalaient alors. Mais, ainsi que Baumol lui-même le faisait remarquer, nous devons évaluer la justesse de ces points de vue. Nous devons, tout spécialement, nous demander si le pessimisme associé aux structures qu'Arrow avait conférées à la théorie du choix social doit être envisagé comme étant destructeur pour l'économie du bien-être en tant que discipline.

Précisément, l'économie traditionnelle du bien-être, développée par les économistes utilitaristes (tels que Edgeworth, 1881; Marshall, 1890;

Pigou 1920) avait pris une voie très différente de la théorie du choix social dicté par le vote. Elle ne s'inspirait pas de Borda (1781) ou de Condorcet (1785), mais de leur contemporain Jeremy Bentham (1789). En un travail pionnier, ce dernier avait appliqué le calcul d'utilité pour obtenir des jugements sur l'intérêt social, en agrégeant les intérêts personnels des différents individus, évalués par leurs utilités respectives.

Bentham et l'utilitarisme en général ne s'intéressaient qu'à l'*utilité totale* d'une communauté. La répartition de ce total n'était pas prise en compte et, en cela, il y avait une limitation informationnelle d'une importance considérable sur le plan éthique et politique. Par exemple, une personne qui aurait la malchance d'avoir des aptitudes uniformément faibles à engendrer du plaisir et de l'utilité à partir de son revenu (en raison d'un handicap par exemple) se verrait également attribuer, dans ce monde utilitariste idéal, une part *plus faible* d'un total donné. Il s'agit là d'une conséquence de la poursuite unidimensionnelle de la maximisation de la somme des utilités (sur les conséquences particulières de cette unique priorité, voir Sen, 1970a, 1973; Rawls 1971; d'Aspremont et Gevers, 1977). Toutefois, l'intérêt qu'a l'utilitarisme pour l'analyse des gains et des pertes de différents individus n'est pas en soi une préoccupation négligeable. Et cette préoccupation fait que l'économie du bien-être utilitariste est très intéressée par l'usage d'une catégorie d'information — les comparaisons de gains et de pertes d'utilité de personnes différentes — dans laquelle Condorcet et Borda ne s'étaient pas directement investis.

L'utilitarisme a eu une grande influence dans l'évolution de l'économie du bien-être, qui fut dominée pendant longtemps par une adhésion presque aveugle au calcul utilitariste. Mais dans les années trente, l'économie du bien-être utilitariste dut faire face à des critiques sévères. Il eût été tout à fait naturel de critiquer dans l'approche utilitariste (ainsi que Rawls 1971 l'a magistralement fait en formulant sa théorie de la justice) son ignorance des questions de répartition et son unique souci de mesurer les sommes d'utilités. Mais ce ne fut pas la direction dans laquelle les critiques anti-utilitaristes s'engagèrent, dans les années trente et au cours des décennies qui suivirent. Les économistes en arrivèrent plutôt à être convaincus par les arguments exposés par Lionel Robbins et d'autres (grandement influencés par la philosophie du « positivisme logique ») selon lesquels les comparaisons interpersonnelles d'utilité n'avaient pas de fondement scientifique : « Tout esprit est impénétrable pour tout autre et aucun dénominateur commun aux sentiments n'est possible » (Robbins, 1938, p. 636). On tenait ainsi les fondements épistémologiques de l'économie utilitariste du bien-être comme étant définitivement inapplicables.

S'en suivirent alors des tentatives d'étudier l'économie du bien-être à partir des classements des états sociaux effectués par les différentes personnes, sans comparaisons interpersonnelles de gains ou de pertes d'uti-

5. En modifiant la structure axiomatique on peut aussi obtenir des résultats d'impossibilité connexes. On peut trouver des exemples chez Arrow (1950, 1951, 1952, 1963), Julian H. Blau (1957, 1972, 1979), Bengt Hansson (1969a, b, 1976), Tapas Majumdar (1969, 1973), Sen (1969, 1970a, 1986b, 1993a, 1995a), Pattanaik (1971, 1973, 1978), Andreu Mas-Colell et Hugo Sonnenschein (1972), Thomas Schwartz (1972, 1986), Peter C. Fishburn (1973, 1974), Allan F. Gibbard (1973), Donald J. Brown (1974, 1975), Ken Binmore (1975, 1994), Maurice Salles (1975), Mark A. Satterthwaite (1975), Robert Wilson (1975), Rajat Deb (1976, 1977), Suzumura (1976a, 1983), Blau et Deb (1977), Jerry S. Kelly (1978, 1987), Douglas H. Blair et Robert A. Pollak (1979, 1982), Jean-Jacques Laffont (1979), Bhaskar Dutta (1980), Graciela Chichilnisky (1982a, b), David M. Grether et Charles R. Plott (1982), Chichilnisky et Geoffrey Heal (1983), Hervé Moulin (1983), Pattanaik et Salles (1983), Bezalel Peleg (1984), Hammond (1985, 1987), David Kelsey (1985a, b), Mark A. Aizerman et Fuad T. Aleskerov (1986), Schofield (1996), Aleskerov (1997), parmi beaucoup d'autres contributions.

lité (et, bien sûr, sans aucune comparaison des utilités totales respectives des différentes personnes, qui sont également ignorées par les utilitaristes). L'utilitarisme et l'économie utilitariste du bien-être étaient déjà tout à fait indifférents à la *répartition* des utilités entre les différentes personnes, se concentrant seulement sur la *somme* des utilités, mais cette nouvelle démarche, bannissant toute comparaison interpersonnelle de quelque forme que ce soit, réduisait encore davantage la base informationnelle sur laquelle établir un choix social. La base déjà limitée du calcul benthamien se réduirait alors inéluctablement vers celle de Borda et Condorcet, dans la mesure où l'utilisation des classements d'utilité de différentes personnes, sans comparaisons interpersonnelles, est analytiquement assez proche de l'utilisation de l'information du vote pour l'établissement d'un choix social.

Confrontée à cette restriction informationnelle, l'économie utilitariste du bien-être céda la place, à partir des années quarante, à une « nouvelle économie du bien-être » auto-proclamée, qui utilisait seulement un critère fondamental d'amélioration sociale, à savoir la « comparaison de Pareto ». Ce critère ne permet de juger qu'une situation alternative est réellement supérieure que si le changement considéré augmente l'utilité de tous⁶. Bon nombre de recherches ultérieures sur l'économie du bien-être ne tiennent compte que de « l'efficacité parétienne » (c'est-à-dire en cherchant seulement à s'assurer qu'aucune autre amélioration au sens de Pareto n'est possible). Ce critère n'accorde aucun intérêt aux questions de *répartition*, qui ne peuvent être abordées sans envisager les conflits d'intérêts et de préférences.

On a clairement besoin d'un critère *supplémentaire* pour émettre des jugements d'une plus grande portée sur le bien-être social, et Abram Bergson (1938) et Paul A. Samuelson (1947) l'ont recherché avec une grande perspicacité. Cette recherche conduisit directement à l'innovante formulation de la théorie du choix social d'Arrow (1950, 1951), formulation qui rattachait les préférences (ou les décisions) sociales à l'ensemble des préférences individuelles; on appelle cette relation une « fonction de bien-être social ». Puis, Arrow (1951, 1963) en vint à envisager un ensemble de conditions, apparemment très faibles, qui comprend (1) l'efficacité parétienne, (2) l'absence de dictature, (3) l'indépendance (qui exige que le choix social, parmi un ensemble de solutions alternatives, ne dépende que des préférences relatives à cet ensemble de solutions) et (4) la non-restriction du domaine (qui exige que la préférence sociale soit un classement complet, avec une complète transitivité, et que ceci doive fonctionner pour chaque ensemble concevable de préférences individuelles).

6. Ou, tout du moins, s'il accroît l'utilité d'au moins une personne tout en ne nuisant pas à l'intérêt de qui que ce soit.

Le théorème d'impossibilité d'Arrow a démontré qu'il est impossible de satisfaire de façon simultanée ces conditions⁷. Afin d'éviter ce résultat d'impossibilité, on essaya dans les recherches qui suivirent de modifier les exigences d'Arrow de différentes manières, mais d'autres difficultés continuèrent à surgir⁸. La force et la présence largement répandue de résultats d'impossibilité consolidèrent un sentiment de pessimisme, qui devint un thème dominant de l'économie du bien-être et de la théorie du choix social en général. Une telle interprétation des évolutions théoriques est-elle justifiée?

Complémentarité entre les méthodes formelles et le raisonnement informel

Avant de poursuivre l'étude de problèmes substantiels, il peut être utile de faire un bref commentaire sur la nature du raisonnement utilisé pour répondre à cette question et à celles qui s'y rattachent. La théorie du choix social est un domaine dans lequel les techniques formelles et mathématiques ont été largement utilisées. Ceux qui sont méfiants à l'égard des modes de raisonnement formels (et en particulier, mathématiques) sont souvent sceptiques sur l'utilité de débattre des problèmes du monde réel de cette manière. Leur suspicion est compréhensible, mais elle est, en fin de compte, infondée. L'exercice qui consiste à essayer d'obtenir une image intégrée des diverses préférences ou intérêts de différentes personnes implique réellement de nombreux problèmes complexes, pour lesquels l'absence d'analyse formelle pourrait être source d'erreurs. En fait, le théorème d'impossibilité d'Arrow (1950, 1951, 1963) — le point de référence classique dans ce domaine — peut difficilement être anticipé à partir du simple bon sens ou d'un raisonnement informel. Cela vaut également pour les extensions de ce résultat, par exemple la démonstration selon laquelle une impossibilité exactement similaire à celle d'Arrow existe même lorsqu'aucune exigence de cohérence interne de choix social n'est imposée (voir Sen, 1993a, Théorème 3). Au cours de ma discussion des problèmes fondamentaux

7. Il faut y ajouter l'hypothèse structurelle selon laquelle il y a au moins deux individus distincts (mais pas une infinité) et au moins trois états sociaux distincts (ceci n'est peut-être pas la plus irréaliste des hypothèses faites par les économistes). Les axiomes auxquels on fait ici référence sont ceux de la dernière version du théorème d'Arrow : Arrow (1963). Etant donné que la présentation est ici informelle et permet quelques ambiguïtés techniques, les lecteurs soucieux d'exactitude peuvent se référer aux exposés formels d'Arrow (1963), de Sen (1970a), de Fishburn (1973) ou de Kelly (1978). En ce qui concerne la preuve, il y a différentes versions, comprenant bien sûr, Arrow (1963). Chez Sen (1995a), on donne une preuve très brève et élémentaire. Voir aussi Sen (1970a, 1979b), Blau (1972), Robert Wilson (1975), Kelly (1978), Salvador Barbera (1980, 1983), Binmore (1994) et John Geanakopoulous (1996), parmi d'autres variantes.

8. Pour des présentations critiques de la littérature, voir Kelly (1978), Feldman (1980), Pattanaik et Salles (1983), Hammond (1985), Walter P. Heller et al. (1986), Sen (1986a, b), Mueller (1989) et Arrow et al. (1997).

de la théorie du choix social, j'aurai l'occasion d'évoquer différents résultats qui, eux non plus, ne peuvent pas être facilement anticipés sans raisonnement formel. Les intuitions informelles, si importantes soient-elles, ne peuvent remplacer les analyses formelles qui sont nécessaires pour examiner la conformité et le bien-fondé des combinaisons de valeurs et d'exigences apparemment plausibles.

Ceci ne revient pas à nier qu'une large communication publique est une nécessité cruciale pour l'utilisation de la théorie du choix social. Il est essentiel pour cette théorie de relier l'analyse formelle à un examen informel et transparent. Je dois avouer que, dans mon propre cas, cette association a, en fait, été une sorte d'obsession et que certaines idées formelles qui m'ont le plus intéressé (telles que le cadre adéquat pour élargir la base informationnelle, l'usage de la comparabilité et des classements partiels et la relaxation des conditions de cohérence exigées des relations binaires et des fonctions de choix) demandaient d'une part une analyse formelle et d'autre part une explication informelle et une vérification accessible⁹. Nos profondes préoccupations vis-à-vis du monde réel doivent être intégrées de manière substantielle dans l'usage analytique du raisonnement mathématique et formel.

Proximité de la possibilité et de l'impossibilité

La relation générale entre les résultats de possibilité et d'impossibilité mérite également quelque attention, afin de comprendre la nature et le rôle des théorèmes d'impossibilité. Quand des axiomes ayant trait au choix social peuvent être tous simultanément satisfaits, il peut y avoir plusieurs méthodes praticables parmi lesquelles nous devons choisir. Afin de choisir entre les différentes possibilités grâce à l'usage d'axiomes discriminants, nous devons introduire d'autres axiomes, jusqu'à ce qu'il ne reste qu'une seule procédure possible. C'est une sorte d'exercice sur le fil du rasoir. Nous devons avancer en éliminant des possibilités alternatives, en tendant — implicitement — vers une impossibilité, mais en nous arrêtant juste avant que toutes les possibilités soient éliminées, à savoir quand une seule et unique option demeure.

Ainsi, il devrait être clair qu'une détermination axiomatique complète d'une méthode particulière pour faire un choix social doit forcément avoisiner une impossibilité, en fait, en être juste à deux doigts. Si elle est loin d'une impossibilité (avec diverses autres possibilités positives), alors elle ne peut pas nous fournir une dérivation axiomatique d'une méthode particulière de choix social. C'est pourquoi on doit s'attendre à ce que

9. En fait, dans ma monographie principale sur la théorie du choix social, *Collective Choice and Social Welfare* (Sen 1970a), les chapitres comportant une analyse formelle (chapitres avec astérisques) alternent avec les chapitres qui se limitent à une discussion informelle (chapitres sans astérisques).

des pistes constructives dans la théorie du choix social, dérivées d'un raisonnement axiomatique, tendent à être bordées d'un côté par des résultats d'impossibilité, opposé au côté où se trouvent de multiples possibilités. Aucune conclusion sur la fragilité de la théorie du choix social (ou de son domaine d'étude) ne doit être inférée de cette proximité.

En fait, la littérature qui a suivi le travail d'Arrow a montré qu'il existait des classes de théorèmes d'impossibilité et de résultats positifs de possibilité, qui sont très proches les uns des autres¹⁰. C'est pourquoi, la vraie question n'est pas l'ubiquité de l'impossibilité (elle sera toujours proche de la détermination axiomatique de toute règle de choix social spécifique), mais la portée et le caractère raisonnable des axiomes qui doivent être employés. Nous devons poursuivre la tâche fondamentale d'obtenir des règles opérationnelles qui satisfont des exigences raisonnables.

Décisions à la majorité et cohérence

Je n'ai pas essayé, jusqu'à présent, de limiter mon attention à des configurations particulières de préférences individuelles, en ignorant d'autres. Formellement, ceci est exigé par la condition d'Arrow, dite de « la non-restriction du domaine », selon laquelle la procédure de choix social doit fonctionner pour tous les ensembles concevables de préférences individuelles. Il doit cependant être clair que, pour toute procédure de décision, certains profils de préférences produiront incompatibilités et incohérence des décisions sociales, et d'autres non.

Arrow (1951) lui-même a initié, avec Black (1948, 1958), la recherche de restrictions adéquates qui garantiraient que les décisions à la majorité soient cohérentes. Les conditions nécessaires et suffisantes pour que des décisions à la majorité soient cohérentes peuvent effectivement être identifiées (voir Sen et Pattanaik, 1969)¹¹. Bien qu'elles

10. Voir Hansson (1968, 1969a, 1969b, 1976), Sen (1969, 1970a, 1977a, 1993a), Pattanaik (1971, 1973), Schwartz (1970, 1972, 1986), Alan P. Kirman et Dieter Sondermann (1972), Mas-Colell et Sonnenschein (1972), Wilson (1972, 1975), Fishburn (1973, 1974), Plott (1973, 1976), Brown (1974, 1975), John A. Ferejohn et Grether (1974), Binmore (1975, 1994), Salles (1975), Blair et al. (1976), Georges A. Bordes (1976, 1979), Donald E. Campbell (1976), Deb (1976, 1977), Parks (1976a, b), Suzumura (1976a, b, 1983), Blau et Deb (1977), Kelly (1978), Peleg (1978, 1984), Blair et Pollak (1979, 1982), Blav (1974), Bernard Monjardet (1979, 1983), Barbera (1980, 1983), Chichilnisky (1982a, b), Chichilnisky et Heal (1983), Moulin (1983), Kelsey (1984, 1985), Vincenzo Denicolò (1985), Yasumi Matsumoto (1985), Aizerman et Aleskerov (1986), Taradas Bandyopadhyay (1986), Issac Levi (1986), Campbell et Kelly (1997), parmi beaucoup d'autres contributions.

11. Voir également Ken-ichi Inada (1969, 1970), qui a apporté une contribution majeure à cette littérature. Voir aussi William S. Vickrey (1960), Benjamin Ward (1965), Sen (1966, 1969), Sen et Pattanaik (1969) et Pattanaik (1971). D'autres types de restrictions ont également été considérés pour fournir des décisions à la majorité cohérentes ; voir Michael B. Nicholson (1965), Plott (1967), Gordon Tullock (1967), Inada (1970), Pattanaik (1971), Otto A. Davis et al. (1972), Fishburn (1973), Kelly (1974a, b, 1978), Pattanaik et Sengupta (1974), Eric S. Maskin (1976a, b, 1995), Jean-Michel Grandmont (1978), Peleg (1978, 1984),

soient beaucoup moins restrictives que les premières conditions qui avaient été établies, elles restent toujours très exigeantes; en fait on peut montrer qu'elles seraient facilement violées en de nombreuses situations réelles.

Les résultats formels sur les conditions nécessaires ou suffisantes pour les décisions à la majorité peuvent seulement apporter autant d'espoir — ou générer autant de déceptions — quant au choix social basé sur la procédure du vote, que ne le permettent le degré de cohésion sociale et les affrontements sociaux (dans les formes concrètes des préférences individuelles). Les problèmes de choix se présentent, dans la société, sous des formes et des dimensions diverses et nos résultats théoriques sont peut-être moins confortables pour certains types de problèmes de choix social que pour d'autres. Quand les questions de répartition prédominent et que chacun cherche à maximiser sa propre « part » sans se préoccuper des autres (comme, par exemple, dans un problème de « partage de gâteau », où chacun préfère le partage qui augmente sa propre part, quelle que soit la situation des autres), alors la règle de la majorité tendra à être fondamentalement incohérente. Mais quand il est question d'un scandale national (par exemple, l'incapacité d'un gouvernement démocratique à empêcher une famine), l'électorat peut raisonnablement parler d'une seule voix et être profondément cohérent¹². En outre, quand les gens se rassemblent en partis, avec des programmes complexes, impliquant à la fois des « dons » et des prélèvements, en même temps que des valeurs d'équité et de justice, les incompatibilités omniprésentes peuvent faire place à des décisions plus cohérentes¹³.

Pour ce qui concerne l'économie du bien-être, la règle de la majorité et les procédures de vote sont particulièrement vulnérables à l'incohérence, en raison de la position centrale des questions de répartition dans les problèmes de bien-être économique. Cependant, une des questions de base à poser est de savoir si les règles de vote (auxquelles les procédures de choix social sont effectivement limitées dans le cadre défini par Arrow) constituent une approche raisonnable du choix social dans

Wulf Gaertner (1979), Dutta (1980), Chichilnisky et Heal (1983) et Suzumura (1983), parmi d'autres contributions. Les restrictions de domaine pour une classe plus large de règles de vote ont été étudiées par Pattanaik (1970), Maskin (1976a, b, 1995) et Ehud Kalai et E. Muller (1977). Une revue complète de la littérature peut être trouvée dans Gaertner (1998).

12. C'est une des raisons pour lesquelles aucune famine n'a jamais eu lieu dans un pays indépendant et démocratique (non dirigé par des souverains aliénés, par un dictateur ou par un État à parti unique). Voir Sen (1984), Drèze et Sen (1989) et Frances D'Souza (1990), Human Rights Watch (1992) et Red Cross and Red Crescent Societies (1994).

13. Sur différents aspects de cette question politique générale, voir Arrow (1951), James M. Buchanan (1954a, b), Buchanan et Tullock (1962), Sen (1970a, 1973c, 1974a, 1977d, 1984), Suzumura (1983), Hammond (1985), Pattanaik et Salles (1985), Andrew Caplin et Barry Nalebuff (1988, 1991), Young (1988) et Guinier (1991), parmi d'autres écrits, ainsi que le « Symposium » sur les procédures de vote dans le *Journal of Economic Perspectives*, (hiver 1995), avec les contributions de Jonathan Levin et Barry Nalebuff (1995), Douglas W. Rae (1995), Nicolaus Tideman (1995), Robert J. Weber (1995), Michel Le Breton et John Weymark (1996) et Suzumura (1999) parmi d'autres.

le domaine de l'économie du bien-être. Avons-nous raison d'essayer de porter des jugements quant au bien-être social par l'intermédiaire de variantes de systèmes de vote ?

Elargissement informationnel et économie du bien-être

Les procédures basées sur le vote sont tout à fait naturelles pour certaines catégories de problèmes de choix social comme les élections, les référendums ou les décisions de comités¹⁴. Elles sont toutefois complètement inadéquates pour beaucoup d'autres problèmes de choix social. Quand, par exemple, nous voulons obtenir un indice agrégé mesurant le bien-être social¹⁵, nous ne pouvons pas nous appuyer sur de tels procédés pour au moins deux raisons distinctes.

Premièrement, le vote exige une participation active, et si quelqu'un décide de ne pas exercer son droit de vote, sa préférence ne trouverait pas de représentation directe dans la décision sociale. En fait, pour cette raison, les intérêts de groupes importants — par exemple les noirs américains aux États-Unis — ne sont pas représentés de façon adéquate dans la vie politique nationale. Or, pour formuler un jugement sur le bien-être social, les intérêts des groupes les plus passifs, ne peuvent être simplement ignorés.

Deuxièmement, même en cas d'implication active de chacun dans l'exercice du vote, certaines informations importantes pour l'évolution du bien-être font nécessairement défaut (sur ce point voir Sen, 1970a, 1973). Par le vote, chacun peut classer différentes possibilités. Mais il n'y a pas de manière directe d'obtenir des comparaisons interpersonnelles du bien-être d'individus différents d'après les données du vote. Nous devons dépasser la classe des règles de vote (explorées par Borda et Condorcet de même que par Arrow) pour être capables d'aborder les questions de répartition.

Arrow avait écarté l'usage de comparaisons interpersonnelles puisqu'il avait suivi le consensus général qui avait émergé dans les années

14. Il y a toutefois des problèmes sérieux qui proviennent d'une possible absence de correspondance entre les votes et les préférences réelles, qui pourraient différer suite à un vote stratégique visant à manipuler les résultats de ce vote. Sur ce point, voir le remarquable théorème d'impossibilité de Gibbard (1973) et Satterthwaite (1975). Il existe une vaste littérature sur la manipulation et sur les défis de la mise en pratique ; voir aussi Pattanaik (1973, 1978), Steven J. Brams (1975), Ted Groves et John Ledyard (1977), Barberà et Hugo F. Sonnenschein (1978), Dutta et Pattanaik (1978), Schmeidler et Sonnenschein (1978), Dasgupta et al. (1979), Green et Laffont (1979), Laffont (1979), Moulin (1983, 1995), Dutta (1980, 1997), Pattanaik et Sengupta (1980), Sengupta (1980a, b), Laffont et Maskin (1982), et Léo Hurwicz et al. (1985), parmi d'autres contributions. Il existe aussi une impossibilité non stratégique dans la mise en œuvre d'une correspondance exacte de un pour un entre, d'une part (1) préférer, (2) déplaire et (3) être indifférent, et d'autre part, (1*) voter pour, (2*) voter contre, et (3*) s'abstenir, que le scrutin soit coûteux, agréable ou ni l'un ni l'autre (voir Sen, 1964).

15. Sur ce point, voir Sen (1970a, 1977a).

quarante selon lequel « la comparaison interpersonnelle des utilités n'a aucun sens » (Arrow, 1951, p. 9). La combinaison d'axiomes utilisée par Arrow a eu l'effet de limiter les procédures de choix social à des règles qui sont, grosso modo, du type de celles qui régissent le vote¹⁶. Son résultat d'impossibilité se rapporte par conséquent à cette catégorie de règles.

Pour jeter les bases d'une théorie constructive du choix social, et si nous voulons rejeter le consensus historique contre l'usage de comparaisons interpersonnelles dans le choix social, nous devons affronter deux questions importantes et difficiles. Premièrement, pouvons-nous systématiquement intégrer et utiliser quelque chose d'aussi complexe que des comparaisons interpersonnelles impliquant de nombreuses personnes ? Ceci constituera-t-il une sphère d'analyse rigoureuse, plutôt qu'un affrontement semant la confusion entre des idées (peut-être elles-mêmes, confuses) ? Deuxièmement, comment les résultats analytiques peuvent-ils être intégrés dans la pratique ? Sur quel genre d'information peut-on raisonnablement fonder des comparaisons interpersonnelles ? L'information appropriée sera-t-elle réellement disponible ?

La première question est essentiellement celle de la construction d'un système analytique et la seconde une question de nature autant épistémologique que pratique. Cette dernière question exige un réexamen des bases informationnelles des comparaisons interpersonnelles, et je démontrerai tout à l'heure qu'elle exige une réponse nuancée. Mais on peut aborder la première question d'une manière plus définitive par la médiation de l'analyse constructive. Sans entrer dans les détails techniques de la littérature qui s'est développée, j'aimerais signaler que les différents types de comparaisons interpersonnelles peuvent être complètement axiomatisés et parfaitement incorporés dans les procédures de choix social, grâce à l'usage de « conditions d'invariance » dans un cadre généralisé, construit de façon formelle comme « des fonctions de bien-être

16. Il faut préciser que le fait de limiter les procédures de choix social à des règles de vote n'est pas une *hypothèse* invoquée par Arrow (1951, 1963) ; c'est une partie du théorème d'impossibilité établi par lui. C'est une conséquence analytique de la série d'axiomes apparemment raisonnables postulés pour un choix social raisonné. La comparaison interpersonnelle des utilités est, bien sûr, explicitement exclue, mais la preuve du théorème d'Arrow montre que pris dans son ensemble, un groupe d'autres hypothèses d'une grande plausibilité, implique également, logiquement, d'autres formes de règles de vote (un remarquable résultat analytique en soi). Les caractéristiques qui en découlent incluent, en particulier, l'exigence qu'on ne tienne aucun compte de la *nature* des états sociaux, mais seulement des votes qui sont respectivement émis en faveur et contre eux (une propriété que l'on nomme souvent « neutralité », un nom quelque peu flatteur pour ce qui n'est après tout qu'une restriction informationnelle). Tandis que le renoncement aux comparaisons interpersonnelles d'utilité élimine la possibilité de tenir compte de l'inégalité des utilités (et des différences entre les gains et les pertes des utilités), la composante de « neutralité » qui en découle empêche de diriger indirectement l'attention sur les problèmes de répartition en prenant explicitement en compte la nature des états sociaux respectifs (par exemple des inégalités de revenu dans les différents États). Le rôle des contraintes informationnelles induites dans la production de résultats d'impossibilité est étudié chez Sen (1977c, 1979b).

social », (voir Sen, 1970a, 1977c)¹⁷. En fait, on n'a pas besoin de restreindre les comparaisons interpersonnelles à des dichotomies de type « tout ou rien ». Il se peut que nous puissions faire des comparaisons interpersonnelles dans une certaine mesure, mais pas pour toutes les comparaisons, ni pour tous les types de comparaisons, ni avec une très grande exactitude (voir Sen 1970a, 1970c).

Par exemple, il se peut que nous n'ayons pas beaucoup de difficultés à accepter la proposition selon laquelle le gain d'utilité que l'empereur Néron a retiré de l'incendie de Rome était plus faible que la somme totale de la perte d'utilité de tous les autres Romains victimes du feu. Mais ceci n'implique pas que nous soyons convaincus de pouvoir mettre les « utilités » de tous en exacte correspondance les unes avec les autres. Ainsi, peut-être une « comparabilité partielle » est-elle acceptable, même si l'on refuse les deux extrêmes : la comparabilité absolue et pas de comparabilité du tout. On peut donner aux différentes mesures de la comparabilité partielle des formes mathématiquement exactes (précisément en énonçant l'étendue exacte de l'inexactitude)¹⁸. On peut également montrer que l'on n'a peut-être pas toujours besoin de procéder à des comparaisons interpersonnelles terriblement affinées pour parvenir à des décisions sociales bien déterminées. Très souvent, des niveaux plutôt limités de comparabilité partielle seront suffisants pour prendre des décisions sociales¹⁹. Dès lors, l'exercice empirique n'a pas besoin d'être aussi ambitieux qu'on ne le redoute parfois.

Avant de passer à la base informationnelle des comparaisons interpersonnelles, permettez-moi de poser une vaste question analytique : quelle est l'ampleur du changement dans la possibilité du choix social apporté par l'usage systématique de comparaisons interpersonnelles ? Est-ce que l'impossibilité d'Arrow et les résultats connexes disparaissent avec l'usage de comparaisons interpersonnelles dans les jugements de bien-être social ? En un mot, la réponse est oui. La disponibilité d'informations supplémentaires nous laisse une possibilité suffisante de discrimination pour échapper aux impossibilités de ce type.

Il y a là un contraste intéressant. On peut montrer que le fait d'admettre la nature cardinale des utilités sans comparaisons interpersonnelles ne change en rien le théorème d'impossibilité d'Arrow, qui peut être facilement étendu à la mesurabilité cardinale des utilités (voir Théorème 8*2 dans Sen, 1970a). En revanche, même des comparaisons

17. Voir aussi Patrick Suppes (1966), Hammond (1976, 1977, 1985), Stephen Strasnick (1976), Arrow (1977), d'Aspremont et Gevers (1977), Arrow (1977), Maskin (1978, 1979), Gevers (1979), Kevin W. S. Roberts (1980a, b), Suzumura (1983, 1999), Charles Blackorby et al. (1984), d'Aspremont (1985), et d'Aspremont et Philippe Mongin (1998), parmi d'autres contributions.

18. Voir Sen (1970a, b), Blackorby (1975), Ben J. Fine (1975a, b), Kaushik Basu (1980), T. Bezembinder et P. van Acker (1980) et Levi (1986). L'étude de l'inexactitude peut également s'étendre aux caractérisations « floues ».

19. Voir aussi Anthony B. Atkinson (1970), Sen (1970a, c, 1973a), Dasgupta et al. (1973), et Michael Rothschild et Joseph E. Stiglitz (1973).

interpersonnelles ordinales sont suffisantes pour rompre le résultat de l'exacte impossibilité. Nous savions, bien sûr, qu'avec certains types de comparaisons interpersonnelles sous une forme complète (comprenant notamment la comparabilité interpersonnelle cardinale) nous pouvions utiliser l'approche utilitariste classique²⁰. Mais il s'avère que même des formes plus faibles de comparabilité permettraient toujours de porter des jugements cohérents quant au bien-être social, satisfaisant toutes les exigences d'Arrow, tout en tenant compte des problèmes de répartition (quoique les règles alors envisageables soient limitées à une classe relativement étroite)²¹.

Le problème de la répartition est, en fait, intimement lié à la nécessité de dépasser les règles du vote comme base de jugements du bien-être social. Comme nous l'avons déjà vu, l'utilitarisme est aussi dans une large acception indifférent à la répartition : son programme est de maximiser la *somme* des utilités, sans attacher d'importance au caractère inégalitaire de la répartition de ce total (les implications détaillées de cette indifférence à la répartition sont présentées dans Sen, 1973a). Mais l'usage de comparaisons interpersonnelles peut aussi bien prendre d'autres formes, permettant aux décisions publiques d'être plus sensibles aux *inégalités* de bien-être et d'opportunités.

L'approche générale des fonctions de bien-être social nous ouvre la possibilité d'utiliser de nombreux types de règles relatives au bien-être social, qui diffèrent tant par le traitement de l'équité que par celui de l'efficacité, et par leurs exigences informationnelles²². De plus, avec la suppression de la barrière artificielle qui interdisait les comparaisons interpersonnelles, de nombreux autres champs de mesure normative ont été étudiés grâce à l'approche axiomatique de l'analyse du bien-être social. Mes efforts personnels dans des domaines tels que l'évaluation et la mesure de l'*inégalité* (Sen 1973a, 1992a, 1997b), la *pauvreté* (Sen, 1976b, 1983b, 1985a, 1992a), le *revenu national corrigé de sa répartition* (Sen 1973b, 1976a, 1979a) et l'*évaluation de l'environnement* (Sen 1995a) ont été solidement construits à partir du cadre informationnel élargi de la théorie récente du choix social²³.

20. A ce propos, voir, en particulier, l'article classique de John C. Harsanyi (1955) qui se dresse contre la littérature pessimiste qui a suivi le théorème d'impossibilité d'Arrow (1951). Voir également A. Mirrlees (1982).

21. Voir Sen (1970a, 1977c), Rawls (1971), Edmund S. Phelps (1973), Hammond (1976), Strasznick (1976), Arrow (1977), d'Aspremont et Gevers (1977), Gevers (1979), Roberts (1980a, b), Suzumura (1983, 1999), Blackorby et al. (1984) et d'Aspremont (1985), parmi d'autres contributions.

22. Sur cette question et d'autres questions liées, voir Sen (1970a, 1977c), Hammond (1976), d'Aspremont et Gevers (1977), Robert Deschamps et Gevers (1978), Maskin (1978, 1979), Gevers (1979), Roberts (1980a), Siddiqur R. Osmani (1982), Blackorby et al. (1984), d'Aspremont (1985), T. Coulhon et Mongin (1989), Nick Baigent (1994), et d'Aspremont et Mongin (1998), parmi beaucoup d'autres contributions. Voir aussi Harsanyi (1955) et Patrick Suppes (1966) pour des analyses pionnières des utilisations de comparaisons interpersonnelles. Elster et John Roemer (1991) ont fourni des présentations critiques fines de la vaste littérature consacrée à ce sujet.

23. Mon travail sur l'inégalité (commencé avec Sen, 1973a) a été particulièrement influencé par les contributions pionnières d'Atkinson (1970, 1983, 1989). La littérature sur

Base informationnelle des comparaisons interpersonnelles

Alors que les problèmes analytiques liés à l'intégration des comparaisons interpersonnelles ont été dans l'ensemble bien répertoriés, l'importante question de trouver une approche adéquate à la discipline empirique qui consiste à faire des comparaisons interpersonnelles puis à les utiliser dans la pratique, demeure. La toute première question à poser est celle-ci : comparaison interpersonnelle de *quoi* ?

Les structures formelles des fonctions de bien-être social ne sont en aucune manière spécifiques aux seules comparaisons d'utilité, et peuvent tout aussi bien incorporer d'autres types de comparaisons interpersonnelles. Le problème principal est le choix d'une mesure de l'avantage individuel, qui n'ait pas nécessairement la forme de comparaisons d'états mentaux de satisfaction et qui pourrait au contraire se concentrer sur d'autres manières de considérer le bien-être individuel, la liberté ou les opportunités réelles (envisagées dans la perspective d'une discipline évaluative correspondante).

Le rejet des comparaisons interpersonnelles d'utilités dans la théorie du bien-être économique et dans la théorie du choix social qui a suivi la critique positiviste (telle que celle de Lionel Robbins, 1938) était fondée sur leur seule interprétation en tant que comparaisons d'états mentaux. Mais précisément, même lorsque les comparaisons sont interprétées exclusivement comme comparaisons d'états mentaux, il est difficile de soutenir un tel rejet catégorique²⁴. En vérité, comme le philosophe Donald Davidson (1986) l'a soutenu avec force, il est difficile de saisir comment les gens peuvent tant soi peu comprendre les pensées et les sentiments des autres, sans faire de comparaisons avec leurs propres pensées et sentiments. Il se peut que de telles comparaisons ne soient pas extrêmement précises, mais une fois encore, nous savons d'après des recherches analytiques, qu'on peut ne pas avoir besoin de comparaisons interpersonnelles très précises pour se servir de façon systématique de comparaisons interpersonnelles pour éclairer le choix social (sur ceci et sur des questions liées, voir Sen, 1970a, 1970c, 1977b; Blackorby 1975).

ce sujet s'est développée très rapidement dans les années récentes ; pour une étude critique aussi bien que pour des références relatives à la littérature contemporaine, voir James Foster et Sen (1997).

24. Si les comparaisons interpersonnelles sont prises comme étant entièrement une question d'opinions ou de jugements de valeur, alors il est aussi possible de soulever une question quant à la façon par laquelle différentes opinions ou appréciations de différentes personnes pourraient être combinées ensemble (ceci ressemble à un exercice de choix social en lui-même). Roberts a largement exploré cette formulation particulière, prenant la comparaison interpersonnelle comme étant un exercice d'agrégation d'opinions. Si, cependant, on considère que les bases factuelles des comparaisons sont plus solides (par exemple des personnes objectivement plus pauvres que d'autres), alors l'utilisation de comparaisons interpersonnelles aura des exigences axiomatiques différentes, plus appropriées pour l'épistémologie que pour l'éthique. Pour des perspectives contrastées sur les comparaisons interpersonnelles de bien-être, voir Ian Little (1957), Sen (1970a, 1985b), Tibor Scitovsky (1976), Donald Davidson (1986), et Gibbard (1986) ; voir aussi les études empiriques de la misère observée (par exemple, Jean Drèze et Sen, 1989, 1990, 1995, 1997 ; Erik Schokkaert et Luc van Ootegem, 1990 ; Robert M. Solow, 1995).

Ainsi le tableau n'est pas si pessimiste qu'il ne le paraît même dans le domaine ancien et familier des comparaisons d'états mentaux. Mais, et ceci est plus important, les comparaisons interpersonnelles de bien-être, ou d'avantages individuels, ne doivent pas uniquement être fondées sur les comparaisons d'états mentaux. En fait, il peut y avoir des fondements éthiques suffisants pour ne pas trop privilégier les comparaisons d'états mentaux, qu'il s'agisse des plaisirs ou des désirs. Les utilités peuvent quelquefois être très malléables en réponse à une privation persistante. Un indigent désespéré extrêmement pauvre, un manœuvre opprimé qui vit dans un système économique d'exploitation, une ménagère soumise dans une société où l'inégalité des sexes est fermement implantée ou un citoyen tyrannisé subissant le joug d'un autoritarisme brutal, peut s'accommoder de cette privation. Il se peut qu'il retire tout le plaisir possible de petites réussites et règle son désir pour tenir compte de la faisabilité de sa réalisation (aidant de ce fait à satisfaire ses désirs ajustés). Mais réussir une telle adaptation ne ferait pas disparaître sa privation. La mesure du plaisir ou du désir peut quelquefois être tout à fait inadéquate pour refléter l'étendue de l'état réel de privation d'une personne²⁵.

D'ailleurs, cela peut militer en faveur de la considération des revenus, des paniers de biens, ou plus généralement des ressources, comme étant d'intérêt direct pour évaluer l'avantage d'une personne et ceci peut être justifié pour des raisons diverses, pas seulement pour les états mentaux que ces ressources peuvent aider à générer²⁶. En fait, le principe de différence dans la théorie de la « justice comme équité » de Rawls (1971) est basé sur l'évaluation de l'avantage individuel en termes de la maîtrise qu'une personne a sur ce que Rawls appelle « les biens premiers », qui sont des ressources à usage général, utiles pour tous, quels que soient leurs objectifs exacts.

On peut améliorer cette procédure en prenant en compte non seulement la possession des biens premiers et des ressources, mais aussi les différences existant entre individus pour les transformer en capacité de bien vivre. D'ailleurs, j'ai essayé de défendre l'évaluation de l'avantage individuel à partir des capacités respectives des personnes de vivre de la façon qu'elles ont des raisons de souhaiter²⁷. Cette approche attire

25. Cette question et ses implications d'une grande portée éthique et économique sont débattues chez Sen (1980, 1985a, b), voir aussi Basu et al. (1995).

26. La pertinence des comparaisons de revenu réel du point de vue du bien-être peut être dissociée de leurs correspondances mentales, voir Sen (1979a). Voir aussi la littérature connexe sur « l'équité » prise dans le sens d'absence d'envie, par exemple, Duncan Foley (1967), Serge-Christophe Kolm (1969), Elisha A. Pazner et David Schmeidler (1974), Hal R. Varian (1974, 1975), Lars-Gunnar Svensson (1977, 1980), Ronald Dworkin (1981), Suzumura (1983), Young (1985), Campbell (1992) et Moulin et William Thomson (1997). Les jugements sociaux directs sur les allocations interpersonnelles de biens ont été analysés par Franklin M. Fisher (1956).

27. Voir Sen (1980, 1985a, b, 1992a), Drèze et Sen (1989, 1995), et Martha Nussbaum et Sen (1993). Voir aussi Roemer (1982, 1986), Basu (1987), Nussbaum (1988), Richard J. Arneson (1989), Atkinson (1989, 1995), G. A. Cohen (1989, 1990), F. Bourguignon et G. Fields (1990), Keith Griffin et John Knight (1990), David Crocker (1992),

l'attention sur les libertés réelles des gens, plutôt que sur le seul résultat de leur activité. Pour des adultes responsables, la prise en compte de la liberté plutôt que du seul résultat a quelques mérites, et elle peut fournir un cadre général pour l'analyse de l'avantage et de la privation individuels dans une société contemporaine. La portée des comparaisons interpersonnelles peut n'être que partielle, souvent basée sur le recouplement de différents points de vue²⁸. Mais l'usage d'une telle comparabilité partielle peut constituer une différence majeure quant à la base informationnelle des jugements sociaux raisonnés.

Toutefois, étant donné la nature du sujet et les difficultés pratiques de la disponibilité et de l'évaluation de l'information, il serait trop ambitieux d'être strictement exclusif en s'en tenant seulement à un seul type d'approche informationnelle et en rejetant toutes les autres. Dans la littérature récente consacrée à l'économie appliquée du bien-être, différentes façons de faire des comparaisons interpersonnelles raisonnables de bien-être sont apparues. Certaines sont fondées sur des études des caractéristiques de dépenses dont les résultats ont permis de faire des conjectures sur le bien-être comparé de différentes personnes (voir par exemple Robert Pollak et Terence J. Wales, 1979; Dale W. Jorgenson et al., 1980; Jorgenson, 1990; Daniel T. Slesnick, 1998), alors que d'autres ont combiné ces données avec d'autres types d'informations (voir Angus S. Deaton et John Muellbauer, 1980; Atkinson et François Bourguignon, 1982, 1987; Fischer, 1987, 1990; Pollak, 1991; Deaton, 1995)²⁹. D'autres ont essayé d'utiliser des questionnaires et ont cherché des constances dans les réponses des gens à des questions sur le bien-être relatif (voir par exemple Arie Kapteyn et Bernhard M. S. Van Praag, 1976).

L'observation des caractéristiques principales des conditions de vie et son utilisation afin de tirer des conclusions sur la qualité de la vie et les niveaux de vie relatifs ont également produit des travaux très éclairants; en effet, il existe une tradition bien établie d'études scandinaves dans ce domaine (voir, par exemple, Allardt et al., 1981 et Robert Erikson et Rune Aberg, 1987). La littérature sur les « besoins de base » et leur satisfaction a aussi fourni une approche empirique permettant la compréhension des privations relatives³⁰. De plus, sous l'égide intellectuelle de

Sudhir Anand et Martin Ravallion (1993), Arrow (1995), Meghnad Desai (1995) et Pattanaik (1997), parmi d'autres contributions. Il y a eu aussi plusieurs symposiums importants sur la perspective de capacité, tels que *Giornale degli Economisti e Annali di Economia* (1994) et *Notizie di Politeia* (1997, Volume spécial), incluant des contributions de Alessandro Balestrino (1994, 1996), Giovanni Andrea Cornin (1994), Elena Granaglia (1994, 1996), Enrica Chiappero Martinetti (1994, 1996), Sebastiano Bavetta (1996), Ian Carter (1996), Leonardo Casini et Iacopo Bernetti (1996) et Shahrashoub Razavi (1996); voir également Sen (1994, 1996b) et mes réponses à ces contributions.

28. Sur ce sujet voir Sen (1985b, 1992a, 1999a, b).

29. Voir aussi Slesnick (1998).

30. Une bonne introduction à l'approche des besoins de base peut être trouvée dans Paul Streeten et al. (1981). Voir aussi Irma Adelman (1975), Dharam Ghai et al. (1977), James P. Grant (1978), Morris D. Morris (1979), Chichilnisky (1980), Nanak Kakwani (1981, 1984), Paul Streeten (1984), Frances Stewart (1985), Robert Goodin (1988), et Alan Hamlin et Phillip Pettit (1989), parmi d'autres contributions. La concentration sur la satisfaction des « besoins minimum », peut remonter jusqu'à Pigou (1920).

Mahbub ul Haq (1995), le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD) a fait un usage systématique d'un type particulier d'élargissement informationnel pour faire des comparaisons basées sur les caractéristiques observées des conditions de vie (rapporté dans les PNUD, *Rapports sur le développement humain*)³¹.

Il est assez facile de relever des points faibles dans chacune de ces méthodologies et de critiquer les mesures des comparaisons interpersonnelles qui en découlent. Mais on ne peut vraiment douter de l'intérêt et de la portée que l'usage des informations empiriques issues de ces travaux représente pour l'économie du bien-être. Ces travaux ont réellement élargi notre compréhension des avantages individuels et de leurs contreparties empiriques. Il est clair que chacune de ces méthodologies a des limites, mais aussi des vertus et notre évaluation de leurs avantages relatifs peut diverger, du fait de nos priorités respectives. J'ai eu l'occasion de plaider ailleurs (et également brièvement au cours de cette conférence) en faveur de comparabilités partielles fondées sur l'évaluation des capacités³², mais au-delà de ce problème spécifique (sur lequel d'autres peuvent avoir un point de vue différent), je veux souligner ici le point plus général selon lequel les possibilités de l'économie appliquée du bien-être et du choix social ont été immensément élargies grâce à ces travaux empiriques novateurs.

En fait, en dépit de leurs différences, ils s'insèrent en général dans la structure d'élargissement informationnel vers laquelle les travaux analytiques récents de la théorie du choix social se sont orientés avec force. Les cadres analytiques explorés dans la littérature récente sur l'économie du bien-être et du choix social sont plus larges que dans le modèle d'Arrow (et corollairement moins restreints et moins « impossibles » ; sur cela voir Sen 1970a, 1977c)³³. Ils sont également assez généraux sur le plan analytique pour admettre différentes interprétations empiriques et pour permettre l'utilisation d'autres bases informationnelles pour le choix social. Les diverses méthodologies empiriques envisagées ici peuvent toutes être considérées dans cette perspective analytique plus large. Les évolutions de la « haute théorie » ont été, dans ce sens, étroitement liées aux avancées de la « théorie appliquée ». C'est l'exploitation assidue de possibilités constructives — tant aux niveaux analytiques qu'appliqués — qui a aidé à dissiper la morosité qui était auparavant associée au choix social et à l'économie du bien-être.

31. Voir par exemple United Nations Development Programme (1990) et les *Rapports sur le développement humain annuels* qui ont suivi. Voir aussi Sen (1973b, 1985a), Adelman (1975), Grant (1978), Morris (1979), Streeten et al. (1981), Desai (1995), et Anand et Sen (1997) sur des questions connexes.

32. Voir particulièrement Sen (1992a).

33. La littérature sur « la mise en œuvre » s'est également développée dans la direction d'une application pratique ; pour des analyses de certaines des différentes questions impliquées, voir Laffont (1979), Maskin (1985), Moulin (1995), Suzumura (1995), Dutta (1997), et Maskin et Tomas Sjöström (1999).

Pauvreté et famine

La diversité des informations sur lesquelles l'analyse du bien-être social peut s'appuyer peut être particulièrement bien illustrée par l'étude de la pauvreté. La pauvreté est généralement analysée en terme de modicité des revenus et on l'a traditionnellement mesurée simplement en comptant le nombre de gens percevant un revenu au-dessous du seuil de pauvreté ; on appelle quelquefois une telle mesure le décompte. Un examen approfondi de cette approche conduit à deux différents types de questions. Premièrement, la pauvreté peut-elle être assimilée de façon adéquate à un faible revenu ? Deuxièmement, même si la pauvreté pouvait être assimilée à un faible revenu, est-ce que le niveau de pauvreté d'une société serait le mieux caractérisé par l'indicateur du nombre de pauvres ?

Je reprends ces questions l'une après l'autre. Peut-on considérer comme satisfaisant le diagnostic de la pauvreté individuelle obtenu en comparant le revenu individuel au seuil de pauvreté déterminé pour la société dans son ensemble ? Qu'en est-il d'une personne avec un revenu bien au-dessus du seuil de pauvreté qui souffre d'une maladie onéreuse (exigeant, disons, une dialyse des reins) ? La privation n'est-elle pas en définitive l'incapacité à mener une vie au minimum acceptable, ce qui peut être influencé par un certain nombre de facteurs incluant bien sûr le revenu personnel, mais aussi des caractéristiques physiques et environnementales, ainsi que d'autres variables (tels que l'accès aux soins, leur coût et autres facilités) ? La motivation d'un tel exercice est étroitement liée à l'idée d'envisager la pauvreté comme une grave privation de certaines capacités ou facultés de base. Cette approche alternative conduit à un diagnostic de la pauvreté plutôt différent de ceux qu'une analyse purement fondée sur le revenu peut fournir³⁴.

Cela ne revient pas à nier que la faiblesse du revenu peut jouer un rôle très important dans de nombreux contextes. Car les opportunités auxquelles une personne a accès dans une économie de marché peuvent être sévèrement contraintes par le niveau de son revenu réel. Toutefois, des contingences diverses peuvent conduire à des variations dans la « conversion » du revenu en une capacité à mener une vie d'un niveau minimum acceptable. Si c'est cette capacité qui nous préoccupe, il peut y avoir de bonnes raisons de regarder au-delà de la pauvreté en termes de revenu. Il existe au moins quatre sources différentes de variation : (1) les hétérogénéités personnelles (par exemple, une prédisposition à la maladie), (2) les différences liées à l'environnement (par exemple, vivre dans une région sujette aux tempêtes et aux inondations), (3) les variations du climat social (par exemple, la prévalence de vecteurs criminogènes ou

34. Voir Sen (1980, 1983b, 1985a, 1992a, 1993c, 1999a), Kakwani (1984), Drèze et Sen (1989, 1995), Nussbaum (1988), Griffin et Knight (1990), Iftekhar Hossain (1990), Schokkaert et Van Ootegem (1990), Nussbaum et Sen (1993), Anand et Sen (1997), et Foster et Sen (1997), parmi d'autres contributions.

épidémiologiques) et (4) les différences dans la privation relative liées aux modèles coutumiers de consommation dans des sociétés particulières (par exemple, le fait d'être relativement pauvre dans une société riche, qui peut conduire à la privation absolue de la capacité de prendre part à la vie de la communauté)³⁵.

Il y a ainsi un besoin impérieux d'aller au-delà de l'information fournie par le revenu dans l'analyse de la pauvreté, en particulier il faut envisager la pauvreté comme une privation de capacité. Cependant (ainsi que cela a été débattu antérieurement), le choix de la base informationnelle pour l'analyse de la pauvreté ne peut être dissocié de considérations pragmatiques, en particulier celle de la disponibilité de l'information. Il est peu vraisemblable que l'on puisse complètement se passer d'envisager la pauvreté comme une privation de revenu dans la littérature empirique sur la pauvreté, même quand les limites de cette perspective sont tout à fait claires. D'ailleurs, dans de nombreux contextes, la méthode simple et directe qui consiste à utiliser l'information sur le revenu peut fournir l'approche la plus directe à l'étude des privations sévères³⁶.

Par exemple, la meilleure façon d'envisager la cause des famines est de le faire en terme d'un déclin brutal du revenu réel d'une partie de la population qui conduit à la famine et à la mort (voir Sen, 1976 d, 1981 à ce sujet)³⁷. Les dynamiques de revenu et de pouvoir d'achat peuvent, de fait, être les composantes les plus importantes dans l'étude d'une famine. Cette approche, dans laquelle un rôle central est donné à l'étude des influences qui guident la détermination des revenus respectifs des différents groupes, contraste avec la concentration exclusive sur la production agricole et l'offre de nourriture, qui est souvent l'apanage de la littérature sur ce sujet.

Ce déplacement de la recherche informationnelle de l'offre de nourriture vers son affectation (comprenant aussi bien les revenus que l'offre

et les prix relatifs qui en résultent) peut constituer une différence radicale, dans la mesure où les famines peuvent avoir lieu sans un déclin majeur — voire sans *aucun* déclin — de la production ou de l'offre de nourriture³⁸. Si, par exemple, les revenus des ouvriers agricoles, des fournisseurs de service, ou des artisans chutaient en raison du chômage, d'une chute des salaires réels, ou d'un déclin de la demande pour les services ou la production artisanale correspondante, les groupes touchés pourraient être affamés, même si l'offre globale de nourriture dans l'économie restait inchangée. Des personnes meurent de faim lorsqu'elles ne peuvent pas se procurer une ration alimentaire adéquate, en l'achetant ou la produisant eux-mêmes; et l'offre globale de nourriture n'est qu'une des influences, parmi beaucoup d'autres, de l'affectation entre les différents groupes de personnes dans une économie. Dès lors, une approche de l'affectation des biens tenant compte du revenu peut fournir une meilleure explication des famines qu'une analyse exclusivement centrée sur la production. Elle peut également conduire à une approche plus efficace de la lutte contre la famine et la faim (sur ce sujet voir plus particulièrement Drèze et Sen, 1989).

La nature du problème tend à définir « le champ » particulier sur lequel l'analyse doit se concentrer. Il reste vrai que si nous cherchons à expliquer les caractéristiques exactes des morts et souffrances liés à la famine, nous pouvons obtenir une compréhension supplémentaire en complétant l'analyse fondée sur le revenu par des informations sur la conversion des revenus en nutrition, conversion qui va dépendre à son tour de diverses autres facteurs comme le niveau métabolique, la prédisposition à la maladie, la taille corporelle, etc...³⁹. Ces sujets sont, sans aucun doute, importants pour l'analyse de l'incidence des manques nutritionnels, de la morbidité et de la mortalité. Toutefois, pour une analyse générale de l'apparition et des causes des famines qui affectent de grands groupes, ces considérations additionnelles peuvent être d'une importance secondaire. Sans aller plus loin, ici, dans l'analyse de la littérature sur la famine, je voudrais souligner que les exigences informationnelles de l'analyse de la famine donnent une place importante à la privation de revenu qui présente la caractéristique d'être utilisée plus immédiatement et plus facilement que les distinctions plus

35. Sur ce point voir Sen (1992a) et Foster et Sen (1997). Le dernier problème — selon lequel une privation relative de revenu peut conduire à la privation complète d'une capacité de base — a été abordé pour la première fois par Adam Smith (1776). La revendication d'Adam Smith selon laquelle les « biens nécessaires » (et, de façon correspondante, les revenus minimum nécessaires pour éviter une privation fondamentale) doivent être définis différemment suivant les différentes sociétés suggère également une approche générale visant à utiliser un revenu « de seuil de pauvreté » paramétriquement variable. De telles variations peuvent être utilisées pour donner une image des conditions disparates des différentes personnes (incluant, par exemple, la prédisposition à la maladie). Sur cette approche générale, voir Deaton et Muellbauer (1980, 1986), Jorgenson (1990), Pollak (1991), Deaton (1995) et Slesnick (1998), parmi d'autres contributions. Sous certaines hypothèses, la définition de la pauvreté comme étant le fait d'avoir un revenu au-dessous du seuil de pauvreté déterminé paramétriquement sera cohérente avec la caractérisation de la pauvreté comme étant la privation de capacité (si les variations paramétriques sont étroitement liées au revenu nécessaire pour éviter des niveaux déterminés de privations de capacité).

36. Ces questions sont étudiées de façon approfondie par Philippe Van Parijs (1995).
37. Voir aussi Mohiuddin Alamgir (1980), Ravallion (1987), Drèze et Sen (1989, 1990), Jeffrey L. Coles et Hammond (1995), Desai (1995), Osmani (1995), et Peter Svedberg (1998), sur des sujets connexes.

38. Comme le révèlent des études empiriques sur les famines, certaines ont eu lieu avec un déclin de la production de nourriture faible ou nul (c'est le cas de la famine au Bengale en 1943, de la famine en Ethiopie en 1973, ou de la famine au Bangladesh en 1974), alors que d'autres ont été influencées de façon substantielle par des baisses de production de nourriture (sur ce point voir Sen, 1981).

39. Une autre question importante est celle de l'allocation de la nourriture *au sein* de la famille, qui peut être influencée par différents facteurs autres que le revenu de la famille. Les questions relatives à l'inégalité des sexes et aux traitements des enfants et des vieilles personnes peuvent être importantes dans ce contexte. Les analyses des allocations peuvent être étendues dans cette direction en se déplaçant, au-delà du revenu de la famille, dans les conventions et les règles de la division à l'intérieur de la famille. Sur ces questions, voir Sen (1983b, 1984, 1990), Vaughan (1987), Drèze et Sen (1989), Barbara Harriss (1990), Bina Agarwal (1994), Nancy Folbre (1995), Kanbur (1995), et Nussbaum et Jonathan Glover (1995), parmi d'autres contributions.

subtiles, distinctions qui finalement demandent plus d'informations basées sur les comparaisons de capacités (sur ce sujet, voir Sen 1981 et Drèze et Sen 1989).

Considérons à présent la seconde question. L'évaluation de la pauvreté la plus commune et la plus traditionnelle avait tendance à privilégier le dénombrement. Mais la *distance* qui sépare chaque pauvre pris individuellement du seuil de pauvreté est tout aussi importante. Elle reflète la manière avec laquelle la pénurie est *partagée et répartie* parmi les pauvres. Les données sociales sur les privations respectives des individus pauvres dans une société doivent être agrégées pour parvenir à des mesures informatives et utilisables de la pauvreté globale. Ceci est un problème de choix social, et des axiomes qui permettent de saisir nos préoccupations de répartition dans cet exercice peuvent également être proposés (voir Sen, 1976b)⁴⁰.

Plusieurs évaluations de la pauvreté tenant compte de la répartition ont été produites de façon axiomatique dans la théorie récente du choix social et de nombreuses propositions alternatives ont été analysées. Je ne rentrerai pas ici dans l'évaluation comparative de ces mesures (ni dans les exigences axiomatiques que l'on peut utiliser pour les différencier) ; j'ai essayé d'aborder ce problème ailleurs en collaboration avec James Foster (Foster et Sen, 1997)⁴¹. Cependant, je voudrais souligner le fait que nous sommes confrontés ici à un embarras de richesse (le contraire d'une impasse ou d'une impossibilité) lorsque la base informationnelle des jugements sociaux est élargie comme il convient. Pour axiomatiser de façon exacte une mesure particulière de la pauvreté, il faudrait que nous ayons recours à la méthode du « fil du rasoir » dont j'ai parlé antérieurement (section V), en ajoutant d'autres conditions axiomatiques jusqu'à ce que nous atteignons presque une impossibilité, une seule mesure de la pauvreté subsistant alors.

40. La mesure appelée « mesure de la pauvreté de Sen » peut, en fait, être améliorée grâce à une modification, simple mais très éclairante, proposée par Anthony F. Shorrocks (1995). Je dois avouer que je préfère la « mesure Sen-Shorrocks » à « l'indice de Sen » original.

41. James Foster a apporté des contributions majeures à la littérature sur la pauvreté ; voir, par exemple, Foster (1984), Foster et al. (1984), et Foster et Shorrocks (1988). Pour des discussions sur des problèmes majeurs dans le choix d'une mesure agrégée de la pauvreté, voir aussi Anand (1977, 1983), Blackorby et Donaldson (1978, 1980), Kanbur (1984), Atkinson (1987, 1989), Christian Seidl (1988), Satya R. Chakravarty (1990), Camilo Dagum et Michele Zenga (1990), Ravallion (1994), Franck A. Cowell (1995), et Shorrocks (1995), parmi beaucoup d'autres (il y a une bibliographie étendue de cette vaste littérature dans Foster et Sen, 1997). Un des problèmes importants à aborder concerne le besoin et les limites de la « décomposabilité » (et l'exigence plus faible de « cohérence des sous-groupes », à propos de laquelle voir aussi Shorrocks, 1984). Foster (1984) apporte des arguments en faveur de la décomposabilité (comme l'a fait Anand, 1977, 1983), tandis que Sen (1973a, 1977c) présente des arguments contre. Il y a une tentative sérieuse chez Foster et Sen (1997) d'évaluer à la fois le pour et le contre de la décomposabilité et de la cohérence des sous-groupes.

Privation comparative et inégalité des sexes

A un certain niveau, on ne peut dissocier la pauvreté de la misère qu'elle engendre, et en ce sens, la perspective classique de l'utilité peut également être invoquée dans cette analyse. Toutefois, la malléabilité des attitudes mentales, sur laquelle j'ai fait plus haut un commentaire, peut avoir tendance à masquer et réduire artificiellement le degré de privation dans de nombreux cas. Le paysan indigent qui parvient à ménager un peu de bonheur dans sa vie ne devrait pas être classé « non pauvre » sous prétexte de l'état mental qu'il a atteint.

Cette adaptabilité peut être particulièrement importante lorsque l'on traite de l'inégalité des sexes et du dénuement des femmes dans les sociétés traditionnellement inégalitaires. Ceci est dû en partie au fait que les perceptions jouent un rôle décisif dans la cohésion de la vie de famille, et la culture familiale tend à fortement encourager le fait de se faire des personnes maltraitées des alliés. Assez fréquemment, il arrive que les femmes travaillent beaucoup plus dur que les hommes (à cause de la dureté des tâches ménagères), et bénéficient de moins d'attention en matière de soins médicaux et d'alimentation ; pourtant la perception d'une inégalité fondamentale peut être absente d'une société où des normes asymétriques sont tranquillement dominantes⁴². Dans ces circonstances, ce type d'inégalité et de privation peut ne pas transparaître de façon adéquate dans l'échelle de mesure mentale de l'insatisfaction et du mécontentement.

Ce sentiment de contentement et de sérénité socialement cultivé peut même affecter la perception de la morbidité et de la maladie. Quand, il y a de nombreuses années, je travaillais sur une étude relative à la famine au lendemain de celle de 1944 au Bengale, je fus vraiment frappé par le fait remarquable que les veuves interrogées avaient passé sous silence l'incidence « d'une santé médiocre », tandis que les veufs s'en plaignaient massivement (Sen, 1985a, Appendice B). De même, il ressort des comparaisons entre États en Inde que ceux qui ont le plus mauvais système éducatif et le moins d'accès aux soins sont ceux qui ont les niveaux *les plus bas* de morbidité perçue, tandis que les États ayant un bon système de santé et d'éducation témoignent d'une perception de la maladie *plus élevée* (les rapports faisant état du plus haut degré de morbidité émanaient des États les mieux lotis, comme l'État de Kerala)⁴³. Les réactions mentales, le point d'appui de l'utilité classique, peuvent être une base très déficiente pour l'analyse de la privation.

42. Sur ce point voir Sen (1984, 1990, 1993c) et la littérature citée.

43. La question méthodologique sous-jacente à ce problème implique une « objectivité de position » ; ce qui est objectif pour une observation à partir d'une position donnée peut ne pas être soutenable dans des comparaisons interpersonnelles. Cette distinction et sa pertinence d'une grande portée sont discutées dans Sen (1993c).

Ainsi, il existe une justification importante au fait de prêter attention à la privation réelle et non pas simplement aux réactions mentales, pour comprendre la pauvreté et l'inégalité. De nombreuses recherches récentes se sont penchées sur l'inégalité des sexes et sur les privations des femmes en termes de sous-alimentation, d'état maladif diagnostiqué cliniquement, d'analphabétisme observé et même de taux élevé de mortalité non anticipé (comparée aux attentes justifiées physiologiquement)⁴⁴. De telles comparaisons interpersonnelles peuvent aisément constituer une base importante pour les études sur la pauvreté et l'inégalité entre les sexes. Elles peuvent être insérées à l'intérieur du large cadre de l'économie du bien-être et du choix social (libéré de la suppression des contraintes informationnelles qui interdirait l'usage de ce type de données).

Le paradoxe libéral

Mon propos dans cette conférence a notamment été de savoir pourquoi et comment les résultats d'impossibilité dans la théorie du choix social pouvaient être dépassés par l'élargissement de la base d'information. L'élargissement informationnel, considéré jusqu'à présent, a principalement concerné l'utilisation des comparaisons interpersonnelles. Mais ce n'est pas forcément la seule forme d'élargissement nécessaire pour résoudre une impasse dans le choix social. Considérez, par exemple, un théorème d'impossibilité quelquefois désigné sous le nom de « paradoxe libéral » ou de « l'impossibilité du libéral parétien » (Sen, 1970a, b, 1970c, 1976c). Le théorème démontre l'impossibilité de satisfaire une exigence, même très faible, de liberté si elle est combinée avec une exigence élevée quant à l'efficacité parétienne (étant donné un domaine non restreint)⁴⁵.

Puisqu'il y a eu des débats sur le contenu de la notion de liberté dans la littérature récente (voir par exemple Nozick, 1974; Peter Gärdenfors, 1981; Robert Sugden, 1981, 1985, 1993; Hillel Steiner, 1990; Wulf Gaertner et al., 1992; Deb, 1994; Marc Fleurbaey and Gaertner, 1996; Pattanaik, 1996; Suzumura, 1996), une rapide remarque explicative peut être utile. La liberté a de nombreux aspects différents, englobant deux particularités distinctes : (1) elle peut nous aider à accomplir ce que nous

choisirions d'accomplir dans nos domaines privés respectifs, la vie personnelle par exemple (ceci est son « aspect d'opportunité »), et (2) elle peut nous laisser directement la responsabilité de choisir entre des domaines privés, peu importe ce que nous pouvons ou non parvenir à satisfaire (ceci en est « l'aspect processuel »). Dans la théorie du choix social, la formulation du concept de liberté s'est d'abord rapportée à la première particularité, c'est-à-dire, l'aspect d'opportunité. Cela était probablement adéquat pour illustrer le conflit possible entre le principe de Pareto et l'aspect d'opportunité de la liberté (sur lequel Sen, 1970a, b, c s'est concentré). Mais une concentration exclusive sur l'aspect d'opportunité ne peut fournir une compréhension adéquate des revendications de liberté (à ce propos Sugden, 1981, 1993 et Gaertner et al., 1992 avaient certainement raison de rejeter l'idée de la théorie du choix social standard selon laquelle la formulation centrée sur l'opportunité était suffisante)⁴⁶. Toutefois, la théorie du choix social peut également être modifiée pour incorporer l'aspect processuel de la liberté au travers d'une recharacterisation appropriée, et particulièrement au travers de la mise en valeur du processus en plus de celle des opportunités réelles (à ce propos voir Sen, 1982b, 1997a, 1999b; Stig Kanger 1985; Deb, 1994; Hammond, 1997; Suzumura, 1996; Martin van Hees, 1996).

Il est également important d'éviter la limitation qui, à l'opposé, consisterait à se concentrer exclusivement sur l'aspect processuel de la liberté, comme certains auteurs récents l'ont fait. Aussi importants que soient les processus, leur considération ne peut effacer la pertinence de l'aspect d'opportunité qui, lui aussi, doit compter. En fait, l'importance de l'effectivité dans la réalisation de la liberté de la vie personnelle a été reconnu depuis longtemps — même par des commentateurs profondément concernés par les processus, de John Stuart Mill (1859), à Frank Knight (1947), Friedrich A. Hayek (1960) et Buchanan (1986). Les difficultés liées à la nécessité de pondérer l'équité processuelle face à l'efficacité des résultats ne peuvent pas être évitées en ignorant simplement l'aspect d'opportunité de la liberté, au travers d'une concentration exclusive sur l'aspect processuel⁴⁷.

Comment le conflit du libéral parétien pourrait-il être résolu? Différentes manières de le traiter ont été explorées dans la littérature⁴⁸.

46. L'« impossibilité du libéral parétien » ne peut, cependant, pas être résolue en se concentrant sur l'aspect processuel de la liberté, sur ce point voir Friedrich Breyer (1977), Breyer et Gardner (1980), Sen (1983b, 1992b), Basu (1984), Gaertner et al. (1992), Deb (1994), Binmore (1996), Mueller (1996), Pattanaik (1996) et Suzumura (1996).

47. Sur ces questions, voir Hammond (1997) ainsi que Christian Seidl (1975, 1997), Breyer (1977), Kanger (1985), Levi (1986), Charles K. Rowley (1993), Deb (1994), Suzumura (1996) et Pattanaik (1997).

48. Voir, par exemple : Seidl (1975, 1997), Suzumura (1976b, 1983, 1999), Gaertner et Lorenz Krüger (1981, 1983), Hammond (1982, 1997), John L. Wriglesworth (1985), Levi (1986), et Jonathan Riley (1987), parmi d'autres. Voir aussi le symposium sur « Le paradoxe libéral » dans *Analyse & Kritik* (septembre 1996), dont : Binmore (1996), Breyer (1996), Buchanan (1996), Fleurbaey et Gaertner (1996), Anthony de Jasay et Hartmut Kliemt (1996), Kliemt (1996), Mueller (1996), Suzumura (1996), et van Hees (1996). Mes propres suggestions sont présentées dans Sen (1983a, 1992b, 1996a).

44. La littérature sur « les femmes manquantes » (en comparaison avec le nombre escompté de femmes en l'absence du taux exceptionnellement élevé de mortalité féminine que l'on trouve dans certaines sociétés) est un exemple d'une telle analyse empirique. Sur ce sujet voir Sen (1984, 1992c), Vaughan (1987), Drèze et Sen (1989, 1990), Ansley J. Coale (1991) et Stephan Klasen (1994). Voir aussi, Jocelyn Kynch et Sen (1983), Harriss (1990), Ravi Kanbur et Lawrence Haddad (1990), Agarwal (1999), Folbre (1995), Nusbaum et Glover (1995) parmi d'autres travaux.

45. Il y a aussi un intérêt analytique dans la « source » du résultat d'impossibilité impliqué ici, particulièrement étant donné qu'à la fois « l'efficacité de Pareto » et « la liberté minimale » sont caractérisées en termes du même ensemble de préférences des mêmes individus. Sur ce sujet, voir Sen (1976c, 1992b).

Il est important cependant de remarquer que contrairement au résultat d'impossibilité d'Arrow, le paradoxe libéral ne peut pas être résolu de façon satisfaisante par l'usage de comparaisons interpersonnelles. D'ailleurs, ni les revendications de liberté, ni celle de l'efficacité de Pareto, n'ont besoin de dépendre significativement de comparaisons interpersonnelles. La force des revendications d'une personne sur son domaine privé réside dans la nature *personnelle* de ce choix, non dans les *intensités relatives* des préférences de différentes personnes sur la vie privée d'une personne en particulier. En outre, l'efficacité de Pareto dépend de la congruence des préférences des différentes personnes dans un choix apparié, non de la force relative de ces préférences.

La solution de ce problème réside plutôt ailleurs, en particulier dans la nécessité de considérer chacune de ces demandes comme étant conditionnée par l'importance de l'autre, une fois reconnu qu'elles peuvent être éventuellement en conflit entre elles (en fait, le point principal du paradoxe libéral était précisément d'identifier ce conflit potentiel). La reconnaissance de l'importance de la liberté effective dans le domaine privé d'un individu (précisément sur des choix particuliers) peut coexister avec la reconnaissance de la pertinence de l'unanimité parétienne dans n'importe quel choix binaire (généralement parmi tous les choix, qu'ils concernent ou non le domaine privé de quelqu'un). Une résolution satisfaisante de cette impossibilité requiert un point de vue évaluatif des priorités acceptables entre la liberté personnelle et l'accomplissement de l'ensemble des désirs, et elle doit être sensible aux informations sur les arbitrages que les personnes peuvent elles-mêmes accepter. Une telle solution appelle également un enrichissement informationnel (prenant en compte les valeurs politiques des gens en même temps que leurs désirs individuels), mais cet enrichissement est d'un genre plutôt différent de celui qui consiste à utiliser des comparaisons interpersonnelles de bien-être ou d'avantage global⁴⁹.

Une remarque en guise de conclusion

Les résultats d'impossibilité dans la théorie du choix social — initiés par le travail novateur d'Arrow (1951) — ont souvent été interprétés comme profondément dévastateurs pour la possibilité d'un choix social démocratique et raisonné, y compris pour l'économie du bien-être (sections I-III, XI). J'ai argumenté contre ce point de vue. En effet, le puissant « théorème d'impossibilité » d'Arrow appelle plus un engagement qu'une résignation (sections IV-V). Évidemment, nous savons bien que des décisions démocratiques peuvent parfois conduire à des résultats

absurdes. Dans la mesure où ce fait est une caractéristique du monde réel, son existence et sa portée doivent être reconnues objectivement. Des incohérences apparaissent plus facilement dans certaines situations que dans d'autres, mais il est possible d'identifier ces différentes situations et de caractériser les processus grâce auxquelles des décisions compatibles et consensuelles peuvent émerger (sections VI-VIII).

Les résultats d'impossibilité méritent certainement une étude sérieuse. Ils ont souvent une portée étendue — très étendue en réalité — qui ne couvre pas seulement la politique au jour le jour (où nous serions plutôt habitués à l'irrationalité), mais qui remet aussi en question l'existence d'un cadre permettant de faire des jugements quant au bien-être social pour la société dans son ensemble. Les impossibilités ainsi identifiées militent aussi contre la possibilité générale d'un cadre ordonné et systématique permettant de porter un jugement normatif sur l'inégalité, d'évaluer la pauvreté ou d'identifier les intolérables tyrannies et les violations de la liberté. Ne pas disposer d'un cadre cohérent pour ces appréciations ou évaluations serait en fait des plus dommageables pour un jugement politique, social et économique systématique. Il ne serait pas possible de parler d'injustice et d'absence d'équité sans devoir faire face à l'accusation selon laquelle ces diagnostics sont inévitablement arbitraires ou intellectuellement despotiques.

Ces conclusions quelque peu négatives ne résistent cependant pas à une recherche approfondie, et des démarches fécondes qui militent contre un tel pessimisme peuvent être clairement identifiées. Cette conférence a d'ailleurs été largement euphorique : elle a insisté sur la possibilité d'une théorie constructive du choix social et a plaidé en faveur d'une interprétation positive des résultats d'impossibilité. D'ailleurs, ces résultats apparemment négatifs peuvent être envisagés comme des éléments utiles dans le développement d'un cadre adéquat pour le choix social, puisque la dérivation axiomatique d'une procédure spécifique de choix social doit se trouver étroitement encadrée par, d'une part, une impossibilité et, d'autre part, un embarras de richesse (section V).

La possibilité d'une théorie constructive de l'économie de bien-être et du choix social (et leur utilisation pour former des jugements sur le bien-être social et pour concevoir des mesures pratiques ayant une portée normative) impliquent la nécessité d'élargir la base informationnelle d'un tel choix. Différents types d'enrichissement informationnel ont été considérés dans la littérature. Un élément crucial de cet élargissement a été l'utilisation de comparaisons interpersonnelles de bien-être et d'avantages individuels. Il n'est pas surprenant que le rejet des comparaisons interpersonnelles suscite des difficultés pour une décision sociale raisonnée, étant donné que les revendications des différentes personnes qui composent la société doivent être évaluées les unes par rapport aux autres. Il nous est même impossible de comprendre la force de préoccupations publiques à propos de la pauvreté, la faim, l'inégalité ou

49. Ceci peut, formellement, exiger un exercice de choix social à niveaux multiples dans la détermination de ces priorités, suivi de l'usage de ces priorités dans le choix parmi des états sociaux détaillés et complets (sur ces questions, voir Pattanaik, 1971 ; Sen, 1982b, 1992b, 1996, 1997a ; Suzumura, 1996, 1999).

la tyrannie sans faire appel aux comparaisons interpersonnelles sous une forme ou une autre. L'information sur laquelle nos jugements informels quant à ces questions reposent est précisément le genre d'information qui doit être — et peut être — incorporée dans l'analyse formelle d'un choix social systématique (sections VII-XI).

Le pessimisme relatif à la possibilité de comparaisons interpersonnelles, qui a alimenté les « avis de décès » de l'économie du bien-être (et qui a substantiellement nourri la culture de l'impossibilité dans la théorie du choix social), est en définitive trompeur pour deux raisons distinctes. Premièrement, il a limité notre attention à une base informationnelle trop étroite pour faire des comparaisons interpersonnelles, négligeant les différentes manières par lesquelles nous pouvons raisonnablement faire des évaluations comparatives utilisables pour enrichir l'analyse des jugements de bien-être et de choix social. Une concentration excessive sur des comparaisons d'états mentaux a évincé une pléthore d'informations susceptibles de nous indiquer les avantages et les désavantages réels de différentes personnes, liés à leur bien-être, à leurs libertés ou à leur opportunités. Deuxièmement, le pessimisme était aussi fondé sur l'exigence d'une trop grande précision dans de telles comparaisons, négligeant le fait que même des comparaisons partielles peuvent servir à éclairer la base raisonnée de l'économie de bien-être, de l'éthique sociale et de la politique responsable⁵⁰.

Aborder ces problèmes s'inscrit bien dans le programme général de renforcer la théorie du choix social (et d'économie du bien-être « non-nécrologique »). En général, l'élargissement informationnel, sous une forme ou une autre, est un moyen efficace de surmonter le pessimisme du choix social et d'éviter les impossibilités, et il conduit directement à des approches constructives à la fois viables et de grande portée. Le raisonnement formel à propos d'axiomes postulés (y compris leurs compatibilité et cohérence), ainsi que la compréhension informelle des valeurs et normes (comprenant leurs pertinence et vraisemblance), pointent tous deux cette direction féconde. En effet, la profonde complémentarité entre le raisonnement formel et informel — si essentielle pour les sciences sociales — est bien illustrée par les développements de la théorie moderne du choix social.

50. Il y a ici deux problèmes distincts. Premièrement, la comparabilité partielle peut être très efficace pour amener à un choix optimal (Sen, 1970a, c). Deuxièmement, même quand une alternative optimale n'apparaît pas, elle peut aider à limiter l'ensemble maximal des alternatives non dominées auquel un choix de maximisation peut être limité (Sen 1973a, 1993a, 1997a).

[...]

⇒ La suite du texte est composée de la bibliographie [pp. 36-61] : à consulter sur www.persee.fr/doc/ofce_0751-6614_1999_num_70_1_1691.

PARTIE 2

TD 2

Histoire de la pensée économique contemporaine : « Economie positive et économie normative »

**TEXTE 2 : L. ROBBINS (1981), « Economics and Political Economy »,
American Economic Review, vol. 71, n° 2, pp. 1-10.**

- 1) Quels sont les arguments de Robbins pour affirmer que l'économie est une science positive ?
- 2) Quelle était la position de Myrdal à laquelle Robbins fait référence ?
- 3) Quels sont les arguments de Robbins pour refuser les comparaisons interpersonnelles d'utilité dans le cadre de la théorie du bien-être ?
- 4) Robbins évoque la position de Bentham. Or, celui-ci en venait finalement à proposer une solution pour comparer les utilités entre les agents. Expliquez son argumentation
- 5) Quels sont les arguments de Robbins pour affirmer que le critère de Pareto implique, lui-aussi, des jugements de valeur ?
- 6) Quelles sont les critiques qu'adresse Robbins au critère de compensation ?
- 7) La remise en cause des lois sur le blé est un exemple classique évoqué par la littérature à propos des comparaisons interpersonnelles d'utilité. En prenant cet exemple, précisez quelles sont les positions i) de l'ancienne économie du bien-être ; ii) de la nouvelle économie du bien-être et iii) de Robbins.

Economics and Political Economy

By LIONEL ROBBINS*

May I begin by saying what an honor I feel it to be asked to lecture before this distinguished assembly on a foundation designed to commemorate the fame of one of the most influential economists of the earlier years of your great association. May I also say what an intense pleasure it is to be chaired by my dear friend William Baumol, an excolleague and, since our first acquaintance, the source of so much learning on my part and continuous inspiration.

Let me start by a word or two about my title which may have seemed to some of you formidably all embracing. This, let me assure you, would be a misapprehension: my target is comparatively restricted. At the beginning of my career, in my salad days, I wrote a slender essay entitled *The Nature and Significance of Economic Science*; and from time to time its contents have been the subject of criticism and discussion. I have seldom made any comment on this but I have gone on thinking. Thus, when I was invited to give this lecture, it occurred to me, with your approbation, Chairman, that, at the approaching end of my career, it might be a good opportunity to gather together some reflections on the subject of that essay and perhaps to put things in such a way as to make peace with some of my critics.

My remarks will fall broadly into four main parts. In the first—very briefly, you will be glad to hear—I shall resume my position on the definition of the subject matter of Economics. In the second I shall discuss its status as a science. In the third I shall examine the attempt to give scientific justification to the normative propositions known as Welfare Economics. And in the fourth I expound my own conception of

what I now call Political Economy. In conclusion I shall try to sum up the main contentions of these somewhat discursive reflections and to point a moral as regards teaching.

I

To begin with subject matter, the conception that I argued in my book was of those aspects of behavior which, in some way or another, arise from the existence of scarcity. Now I am not at all indisposed to accept, for purposes of after-dinner conversation, Jacob Viner's wisecrack that "Economics is what economists do." But this only shifts the question one stage further: what is it that they do? What is the object of their investigations?

I hope I do not need to say much about what, in my youth, was probably the most widely used answer to this question, namely *the causes of material welfare*. Quite apart from the precise meaning of this ambiguous term, it is an easy matter to show that there is an economic aspect to the choice between the causes of material and nonmaterial welfare. And since William Baumol together with Bowen, has written a very persuasive and extensive work on *The Economics of the Performing Arts*, I think we must regard this conception as too narrow, and indeed misleading, and look elsewhere for a plausible description of the nature of our subject matter.

Much more interesting is the proposal put forward by my old friend and colleague, Fritz Hayek, to revive Archbishop Whately's proposal to rename our subject as the science of *Catallactics* (pp. 3–5), or the *Science of Exchanges*. I should certainly agree that, even where there is no market, the economic aspects of decisions and activities concern-

*London School of Economics.

ing scarce means and time can be regarded as the exchange of one state of affairs for another; and I think that this approach leads to very deep insights. But I do not think it makes sufficiently clear the conditions which lead to exchange, whether actual or implied.

But this, of course, is what the definition in terms of behavior conditioned by scarcity specifically does—scarcity being conceived as the relationship between objectives, either personal or collective, and the means of satisfying them. As you know, it first emerges in so many words in David Hume's *Treatise of Human Nature* (pp. 261–62) and it is made explicitly applicable to economic relationships in general in a famous chapter in Menger's *Grundsätze* where the limitation of goods confronted with conceivable demand is made the necessary condition of the activity of economizing. It covers exchanges and the institutional arrangements which arise in connection with this limitation.

Thus, coming back to Jacob Viner, I doubt very much that what economists do when they discuss what is, or what can be, the nature of such possibilities is not covered by this definition.

II

This brings me to the second division of my reflections. Let me say at once that I see no reason for denying to the study of the activities and institutions created by scarcity the title of science. It conforms fundamentally to our conception of science in general: that is to say the formation of hypotheses explaining and (possibly) predicting the outcome of the relationships concerned and the testing of such hypotheses by logic and by observation. This process of testing used to be called verification. But, since this way of putting things may involve an overtone of permanence and nonrefutability, it is probably better described, as Karl Popper has taught us, as a search for falsification—those hypotheses which survive the test being regarded as provisionally applicable. I am pretty sure that all the positive propositions of economics conform to this description. In this context, therefore, we may regard them as falling into the same category of knowl-

edge as astronomy, physics, and biology—although, some may think, something of a poor relation.

But at the same time we must recognize that, within these logical criteria, the methods and problems of economic science are very substantially different from those of the so-called natural sciences. This springs from the fundamental circumstance that the subject matter is an aspect of human action and therefore must be conceived as including purpose. That is to say that our explanations must to some extent be *teleological*. This is not to argue with von Mises and some of his followers that we must regard human action, if not purely vegetative, as at all times *rational* in the sense that, given belief in the range of technical knowledge available to individuals or collections of individuals, action must be *consistent*. I confess that I have never been able to understand this contention: I should have thought that one of the main practical functions of economic science was to enable us to detect inconsistencies in plans, such as, for instance, simultaneous demands for low interest rates brought about by increases in the size of the credit base and a diminution of inflation. But, putting this conception aside, I would have thought that the contention that explanations of economic relationships must involve considerations of purposes, implicit or explicit, to be relatively noncontroversial.

Unfortunately this is not so. Influenced presumably by behaviorism in psychology, there are those who urge that in economics we must exclude any hypothesis which relies on conceptions which are not *directly observable* in the sense that they could be recorded as being perceived by the senses of an outside spectator and thus made the data of explanations of causal relationships.

I confess that I fail to see the necessity, or indeed the desirability, of the self-denying ordinance. I concede that, in the examination of simple markets, observations can be made which can be regarded as *revealing* preferences for action on the part of the persons concerned; and thus more or less determinate solutions achieved of the probable outcome. But I cannot believe that such

considerations are in any way superior to those which go behind the observed dispositions to the psychological conception of *ordering* upon which the so-called subjective theory has been based in the past. And if we proceed to consider more complicated situations, I simply cannot conceive explaining to a visitor from another planet the ups and downs of a stock exchange without invoking the psychological element of expectations, not to mention error and the vagaries of fashion. According to my inadequate knowledge of physical science, I doubt whether its explanations are limited to elements which are directly observable. So long as the elements in the hypothesis are indirectly testable, they are surely scientifically admissible. Thus I ask why we, as economists, should impose on ourselves greater austerity than this?

There are, however, other differences of considerable significance between the nature of the subject matter of economics and most, if not all, natural sciences, namely, to use Paretean terms, the absence of constants both of tastes and of obstacles.

In natural science, once causal connections have been established, the quantitative relationships can usually be assumed to persist, other things being equal. It is not necessary to calculate the table of atomic weights every time particular explanations or predictions are attempted. Alas, this is not so in economics. Immense ingenuity may be devoted to establishing the conditions of demand for particular commodities; and these may sometimes help in making guesses for the future. But tastes change. A Minister of Finance would be ill advised if, in making estimates for tax purposes of the demand for cigarettes, for instance, he were to rely on computations which had been made ten years ago: he must keep himself up to date with current fashions and knowledge. The influence of the Reformation made no change in the forces of gravity. But it certainly must have changed the demand for fish on Fridays.

The same absence of persistence applies also on the side of obstacles. The human beings, whose behavior in regard to scarce goods and services is the subject of our

study, are capable of learning: and learning affects conduct in various ways. Thus changes in knowledge concerning the reactions of matter in various contexts do not affect matter itself. But they may affect the possibilities of technology and therefore human action. Beyond this, knowledge concerning the results of such behavior can affect future behavior. An econometrician might discover a formula concerning the response of the Dollar Exchanges to given developments of monetary and financial policy; and if he kept it to himself, he might make a lot of money. But if he released it in the journals or the media, then it would be likely to become wrong: people would alter their financial dispositions according to the new knowledge and thus render the new knowledge erroneous.

For such reasons, quantitative prediction in economics is apt to be hazardous; much more hazardous indeed than predicting the weather. Time-series, if they have been properly collected, have status as economic history and they may serve an important rôle in testing explanations of the past. But, as a means of predicting the future, they are liable in various degrees to the vicissitudes of preferences and knowledge; and unless this is continually borne in mind, they can be seriously misleading.

This is not to say that suitably qualified propositions involving numbers should not be attempted; nor that some are less liable to error than others. Still less is it to argue that explanation of causes believed to be operating in the field of economic relationships is not a worthwhile branch of intellectual activity. There are a great many things which can be said in this connection; indeed I would say many of the most important propositions of the subject fall into the category where quantification is quite out of the question. All that is intended by the remarks I have just been making is to emphasize the differences between our subject matter and the subject matter of many natural sciences, and to draw attention to the appropriate limits which it must impose on our claims. And if, by any chance, my emphasis in this respect casts any doubt on the contention that ability to predict is the sole or neces-

sary criterion of scientific activity, I should not feel unduly depressed. I do not think that the understanding of economic phenomena hitherto achieved, although palpably imperfect, is anything to be ashamed of.

Finally, it is important to recognize that the propositions of economics, as it has developed as a science, are positive rather than normative. They deal *inter alia* with values; but they deal with them as individual or social *facts*. The generalizations which emerge are statements of existence or possibility. They use the words *is* or *may be*, not *ought* or *should be*. There can be events or institutions having an economic aspect which we ourselves regard as ethically acceptable or unacceptable. But, in so far as the explanations of their causes or consequences are scientific, they are neutral in this respect.

It is sometimes questioned whether in the discussion of any social or economic relationships this quality of what the Germans call *Wertfreiheit* is attainable. No less an authority than Gunnar Myrdal has devoted a whole book to the argument that, explicitly or implicitly, all propositions of economic theory, all classifications of happenings having an economic aspect, must involve judgments of value. I do not agree with this position. I don't think that the proposition that, if the market is free and demand exceeds supply, prices will tend to rise, has any ethical content whatever. Nor do I concede that recognition of the consequences on investment of disparity between rates of interest and rates of return depends in the least on the political prepossessions of the economist who perceives it.

Needless to say I do not at all deny that, in the course of evolution of economics as we know it, there has been a good deal of intermixture of political and ethical discussion with the scientific discussion of fact and possibility. I shall shortly be discussing this matter further in the light of certain specific instances; and it will not appear that, *provided the logical difference between the two kinds of propositions is clearly kept in mind*, I am in the least hostile to the combination. In that youthful book of mine which evoked such fervid denunciation, I expressly

denied that my position involved the view that "economists should not discuss ethical or political questions any more than the position that botany is not aesthetics means that botanists should not have views on the layout of gardens." On the contrary I went on to argue, "it is greatly to be desired that economists should have speculated long and widely on these matters." As you will see later on, my position today only involves a slight purely semantic modification of this pronouncement. I still hold that the distinction of the different kinds of propositions is inescapable and that we run the dangers of intellectual confusion on our own part and justifiable criticism from outside if we do not explicitly recognize it.

III

But this brings me to the next division of my subject—the status of Welfare Economics. And since, as you may suspect, my verdict is to be somewhat adverse, let me say at once that I would yield to no one in admiration of the intentions of this development and of the ingenuity with which its analysis has often been conducted. It would not be the first time in intellectual history that dedicated efforts have led to a confusion of claims; and nothing that I am about to say must be construed as contending that these efforts were not worthwhile.

The *raison d'être* of Welfare Economics is simple. How desirable it would be if we were able to pronounce as *a matter of scientific demonstration* that such and such a policy was good or bad. Take, for instance, the removal of a protective tariff. Given information about the elasticities of demand and supply of the immediate past, we can certainly make guesses, in price and income terms, about the gains to consumers and the losses to producers of the probable outcome. There are all sorts of scientific difficulties here which I have touched upon, or hinted at, already. But the guesses, such as they are, are on an objective plane. But as soon as we move to the plane of welfare, we introduce elements which are not of that order. As in the great work of Marshall and, still more, Pigou, we are assuming that com-

parisons between prices and incomes before and after the event can be made a verifiable basis for comparisons between the satisfactions and dissatisfactions of the different persons involved. And that, I would urge, is not warranted by anything which is legitimately assumed by scientific economics.

Let me at once guard against a misunderstanding which has often occurred in criticisms of this position. Of course I do not deny that, in every day life, we do make comparisons between the satisfactions of different people. When the head of a family carves up a turkey, he may take account of his estimate of the satisfaction afforded to different members by different portions; and, in more serious judgments of social relationships outside the family, whenever we discuss distributional questions, we make our own estimates of the happiness afforded or the misery endured by different persons or groups of persons.

But these are *our* estimates. There is no objective measurement conceivable. Let me remind you of the fundamental issue here by comparing two situations, one of which in my judgment falls *within* scientific economics as such, and one *without*. Suppose elementary barter: *A*, who has a bottle of whisky, has the opportunity of exchanging it with *B*, who has a classical record of, say, *Fidelio*. It should be quite easy to ascertain by asking the relative valuations of the objects concerned before exchange. *A* relates that the classical record is worth more to him than the bottle of whisky; *B* contrariwise. This at no point involves interpersonal comparisons of absolute satisfaction. But now suppose that *A* and *B* fall into conversation about their respective enjoyments and *A* says to *B*, "Of course I get more satisfaction than you out of music," and *B* vigorously asserts the contrary. Needless to say, you and I as outsiders can form our own judgments. But these are essentially subjective, not objectively ascertainable fact. There is no available way in which we can measure and compare the satisfactions which *A* and *B* derive from music. Intelligent talk? But that may be misleading. Facial expression? That too may be deceptive. Willingness to make sacrifices of other

things? But that clearly shifts the emphasis to the satisfactions derived from other things; and we are left with the ultimate difficulty of interpersonal comparisons that, as Jevons put it, "Every mind is thus inscrutable to every other mind and no common denominator of feeling seems to be possible" (p. 85).¹ Jevons' emphasis may be a bit extreme; we certainly think we know what other people are feeling, though opinions notoriously differ in different cultural settings and between different people. But it is surely incontestable where scientific proof or measurement is in question.

In this connection it is interesting to note the quite explicit agreement of Bentham to the proposition I am arguing. Among the Bentham papers, there is a passage, cited by Eli Halévy, which makes it very clear that the author of the most rigid exponent of the so-called Felicific Calculus was under no delusion that interpersonal comparability was anything but a convention—a convention, it is true, which he regarded as essential to practical reasoning. "'Tis in vain," he said, "to talk of adding quantities which after the addition will continue distinct as they were before, one man's happiness will never be another man's happiness; a gain to one man is no gain to another: you might as well pretend to add twenty apples to twenty pears. Which after you had done it would not be forty of any one thing but twenty of each as there was before" (pp. 495–96).

Now recognition of this difficulty led Pareto to the suggestion that we could only say that a community was better off if, all tastes remaining constant, a change took place which improved the position of one individual or group of individuals without making any of the rest worse off.² Personally I can't see anything much wrong in this from a conversational point of view. But it is clearly a judgment of value.³ If the remaining groups regard their position rela-

¹ See also Philip Wicksteed, p. 68.

² See Vilfredo Pareto, pp. 617–18.

³ This aspect of the fundamental Pareto proposition is well emphasized by Charles Rowley and Alan Peacock in their excellent book, pp. 7–25.

tively, they may well argue that the spectacle of such improvement elsewhere is a detriment to their satisfaction. This is not a niggling point: a relative improvement in the position of certain groups *pari passu* with an absolute improvement in the position of the rest of the community has often been a feature of economic history; and we know that this has not been regarded by all as either ethically or politically desirable.

An extension of the Pareto criterion which appeared first in the English literature in Jacob Viner's discussion of the effects of tariff changes in his *Studies in the Theory of International Trade* (pp. 533–34), but which owes its vast repute to its rediscovery by Lord Kaldor and Sir John Hicks, is the so-called *Compensation Principle*. According to this principle, we can still say that a community is better off, despite the fact of a change involving gains for one person or group and losses for others, if out of the gains it would be possible to compensate the losses and still leave a benefit for the gainer or gainers.

Now it is obvious that, in order that such a statement can be made, it is necessary that the compensation should actually be paid. The fact that such compensation is *conceivable* is not sufficient: if it is not *actual*, the fundamental Paretean condition is violated that while the position of one person or group is improved, the position of all others is unchanged. All that we can do if compensation is not made, is to point to the change in the positions of the gainers and the losers which at once must raise distributional considerations quite obviously involving further, and more obvious, judgments of value than are implied in the original Paretean conception!

But supposing compensation is supposed to be paid, it is still germane to point out that the practical use of such judgments which it is legitimate to make on this basis, is incomparably less than the claims originally made for Welfare Economics with capital letters. I am not blind to the negative light which the Paretean criterion must throw on the omission of externalities, positive and negative, and the problems to which they give rise; for instance, the desirability

of appropriate fiscal incentives or disincentives. But I am clear that the inclusion of such factors must, in most cases, necessitate assumptions involving comparisons and contrasts of individual experiences. Still more is this true of any consideration of distributional questions. I am not against such discussions. As I shall shortly disclose I am emphatically in favor of them, in the hands of qualified persons and under appropriate labels. But with the best will in the world, I cannot help thinking that John Chipman and John Moore are right in their verdict that what they call the New Welfare Economics in an article of that name, has broken down in the strictly scientific sense and left us with the fundamental implications of the passage in Jevons which I have already quoted, namely that all recommendations of policy involve judgments of value.

V

But this brings me to my last main division. Ought we to be afraid of such assumptions? Clearly there is much to be said against such austerity, at any rate from the point of view of our usefulness to society. Politics are much too important to be left to the politicians—Adam Smith's crafty and insidious animals—and, as was the intention of my original pronouncements on this subject, if they are aware of what they are doing and do not claim scientific authority for conclusions which clearly go beyond science, there is much to be said for the practitioners of scientific economics discussing such questions of policy. They may not agree on the extra-scientific elements in their arguments. But, provided the distinction is observed, there is everything to be said for the discussions of policy to be conducted by those who are aware of the objective implications of the values on which policy rests.

But manifold problems arise even here. Let us assume for a moment the explicit adoption as a postulate of Bentham's felicific calculus, namely interpersonal comparability, each subject to be treated as equally capable of satisfaction, and use that as a basis for recommendation.

Now I make no comment on the substance of this postulate. I personally do not judge that, in any scientific sense, people are necessarily equally capable of satisfaction—whatever that may mean. I readily agree that personal entitlement in equal situations to equal treatment by law is desirable; and I would go beyond that in saying that, in personal relationships, the treatment of one's fellows on a basis of equality answers my criterion of civilized behavior. But when we come to the kind of problems with which economists interested in policy are concerned, matters become more difficult.

Let us take, for instance, the problem of direct taxation. As Edgeworth showed—without, however, recommending the conclusion—the felicific calculus, applied simply to this problem of achieving the minimum aggregate sacrifice, would involve complete equality of income. But even the most hopelessly naive would hesitate to adopt this as a practical maxim of policy. Quite apart from the tangle of administrative problems of sorting out what should be regarded as equality of income in different circumstances, there arises the quite fundamental problem of incentive—should unequal contributions receive equal remuneration? I do not think we need go further than the experience of communist states to discover that so crude an application of the idea of equal capacity for satisfaction and equal rates of diminishing marginal utility of income is really not at all helpful.

Again let me revert to the example already mentioned when I was discussing Welfare Economics—the principle of compensation for improvements involving losses elsewhere. As we have seen, it must be agreed by all exponents of this principle that in order to satisfy the fundamental Paretean criterion, it is necessary that compensation should actually be paid. But very little reflection is needed to raise doubt whether this is a sensible principle. If an improvement has been made which damages the interest of producers whose output has previously been in greater demand, is it now desirable to make payments which may have the effect of preventing movement out of the group affected? Again the problem

proves to be more complicated: the solution is not to be found by a simple formula. A dynamic society needs mobility. Or does it? Is compensation to be contingent on acceptance of direction of labor? Or is that an infringement of others' rights?

And so I could go on. The burden of my remarks at this point is that formulae based on the assumptions of either the old or the new Welfare Economics are unlikely to be helpful and may well miss the main point entirely. They give at once the impression of precise guidance and yet they leave out important relevant criteria. As I have urged elsewhere, they are to be regarded as a draughty halfway house. The name conveys an impression of value-free theory which it should be just our intention to avoid.

Fortunately the evolution of terminology in this sphere provides a method of eliminating such confusion. As I said earlier on, in its beginning the label Political Economy covered a *mélange* of objective analysis and applications involving value judgments. The first three books of the *Wealth of Nations* are chiefly devoted to analysis of the market economy and its vicissitudes through history; that is to say generalized *description*. The fourth and fifth are devoted to alternative systems of policy and the functions of the state: that is to say generalized *prescription*. And until even Jevons—and after—both subjects were included under the same label, although surely the difference between the title of J. S. Mill's essay "*On the Definition of Political Economy and on the Method of Investigation Proper to it*" and the title of his *Principles of Political Economy with some of their Application to Social Philosophy* indicates a clear perception of the difference. In the last hundred years, however, beginning conspicuously, perhaps, with Alfred and Mary Marshall's *Economics of Industry* (1879), we have come to describe the generalized description as *Economics* or *Economic Science*; and the label *Political Economy*, as implying judgments of value of which we do not wish to be accused, has tended to drop out of use.

My suggestion here, as in the Introduction to my *Political Economy: Past and Present*, is that its use should be revived as now

covering that part of our sphere of interest which essentially involves judgments of value. Political Economy, thus conceived, is quite unashamedly concerned with the assumptions of policy and the results flowing from them. I may say that this is not (*repeat not*) a recent habit of mine. In the Preface to my *Economic Planning and International Order*, published in 1937, I describe it as "essentially an essay in what may be called Political Economy as distinct from Economics in the stricter sense of the word. It depends upon the technical apparatus of analytical Economics; but it applies this apparatus to the examination of schemes for the realization of aims whose formulation lies outside Economics: and it does not abstain from appeal to the probabilities of political practice when such an appeal has seemed relevant."

It should be clear then that Political Economy in this sense involves all the modes of analysis and explicit or implicit judgments of value which are usually involved when economists discuss assessments of benefits and the reverse or recommendations for policy. In particular it deserves to be noted that the whole business of choosing index numbers falls into this conception; and surely few improvements in procedure are more desirable than recognition of this fact. But, in general, the overt recognition of the extent to which the multiplicity of proximate criteria guiding considerations of policy involve judgments of value must be wholly beneficial.

The question therefore arises what should be the ultimate values guiding us in this field. The answer must necessarily be debatable: there is no agreement yet on the ultimate desiderata of the good society: consider for example the variety of opinions regarding the desirability of growth. Speaking personally, I see no objection to regarding utility in a very wide and non-quantitative sense as one of the principle criteria. As an illustration I would cite Hume's famous discussion of the circumstances in which the institution of property is, or is not, justified, in his *Enquiry Concerning the Principles of Morals*. And since I have earlier quoted Bentham's recognition

of interpersonal comparisons as a *postulate* rather than a scientific possibility, I would like to say here that, in practice, his so-called felicific calculus, far from making quantitative estimates, was actually employed in Hume's sense—a matter of judging the arrangements of society *as a going concern* according as, in a broad way, they were likely to increase pleasure or diminish pain.

Thus for instance if I were today to respond to Roy Harrod's challenge how to judge the repeal of the Corn Laws, I should not attempt to justify it in terms of the gain of utility at the expense of the producers. I should not know how to do this without comparisons which, to put it mildly, would be highly conjectural. I should base my vindication on the general utility of the extension of markets and the resulting enlargement of liberty of choice. And, as I imagine Hume would have done, I should allow for specific exceptions and stipulate conditions of tolerable and intolerable rates of change.

But, even interpreted in Hume's sense, utility is not enough—at any rate to my way of thinking. There might be utility in the broad sense in the working of the institutions of a well-run slave state, and yet the assumptions behind my Political Economy would reject them. And this would not be for the reason that the attribution of utility to such institutions was wrong—though I suspect that empirically it would be. It would be for the far deeper reason—or principle you may call it—that *acts which are not free are not acts which are capable of having value in the ethical sense*. We do not regard the movement of a herd of cattle as falling under ethical categories any more than the heat of the sun or the furious winter's rages. Only where conditions of human freedom, in some sense or other, are present do such judgments have meaning.

But the conception of liberty itself involves complications. Liberty is not anarchy. It is not a free for all—often as it is said to be by those who hate it. The idea of individual liberty does not involve liberty to curtail other people's liberty. That is why the necessity of a framework of law and an apparatus of enforcement is an essential part

of the conception of a free society. But this is no facile criterion. In this connection I would cite the work of the great man after whom this lecture is named. No candid reader of Richard Ely's famous *Property and Contract* can come away believing that the sections of the law with which it deals are capable of being inscribed on two tablets of stone, or that the weighing of considerations of utility, in the sense in which I have defined it, and of the claims of liberty as the essential of conduct coming under the categories of ethics, is an easy matter.

Thus both as regards utility and liberty we are eventually involved in questions relating to the coercive powers of government and the basis of consent. I have no doubt that in the discussion of such problems considerations of Political Economy are relevant. Consider, for instance, the whole range of Adam Smith's third function of the state: "the duty of erecting and maintaining certain public works and certain public institutions which it can never be for the interest of any individual, or small number of individuals, to erect and maintain, because the profit would never repay the expense to any individual or small number of individuals, though it may frequently do much more than repay it to a great society" (pp. 687-88). Indeed, without in any way subscribing to the so-called Marxian theory of politics, I suspect that such considerations must play a very large part in any articulate theory of the state, its evolution and its activities. I welcome the growing recognition of the duty of political economists to extend their systematic investigations in this sphere; and thus, in my conception at any rate, we have quite enough on our plate in this connection to occupy us for many generations to come.

VI

Let me sum up the main points of these discursive reflections. As regards the subject matter of Economic Science, I adhere to its description in terms of behavior conditioned by scarcity. As regards its status as a science, I see no reason to deny its susceptibility to the usual logical requirements of a science, though I have emphasized the

peculiar nature of its subject as concerned with conscious beings capable of choice and learning. I see no reason why we should be terrified into thinking that such analysis necessarily involves ideological bias. But beyond that, in the application of Economic Science to problems of policy, I urge that we must acknowledge the introduction of assumptions of value essentially incapable of scientific proof. For this reason, while not denying the value of some thought going under that name, I have urged that the claims of Welfare Economics to be scientific are highly dubious; and I go on to argue the lack of realism which is involved by some of the inferences which may be drawn from its assumptions. Instead I recommend what I call Political Economy which, at each relevant point, declares all relevant non-scientific assumptions; and I furnish some indications of the leading criteria and fields of speculation which should underlie this branch of intellectual activity.

One final word concerning the implications of this conception of the task of Political Economy. I venture to suggest that, as teachers of the subject, our instructions will be more fruitful if, side by side, they run parallel with suitable courses in Politics and History—Politics because it deals systematically with philosophical and constitutional matters which as regards Political Economy only arise incidentally; History, because while it certainly does not lay down laws by which we can foretell the future, it does give a feeling for the possibilities of action which confining our attention to the present certainly fails to convey. I fancy that such exhortations are more at home in my own country where excessive specialization in the first-degree stage, productive of one-eyed monsters, is too frequently the order of the day. But the general principle seems to me to be sound.

REFERENCES

- J. S. Chipman and J. C. Moore, "The New Welfare Economics, 1939-1974," *Int. Econ. Rev.*, Oct. 1978, 19, 547-84.
F. Y. Edgeworth, *Papers Relating to Political*

- Economy*, Vol. II, New York 1970.
- Richard T. Ely**, *Property and Contract*, New York 1914.
- Eli Halévy**, *Growth of Philosophical Radicalism*, London 1928.
- R. Harrod**, "Scope and Method of Economics," *Econ. J.*, Sept. 1938, 48, 396–97.
- F. A. Hayek**, *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas*, London 1978.
- J. R. Hicks**, "The Foundations of Welfare Economics," *Econ. J.*, Dec. 1939, 49, 696–712.
- David Hume**, *Treatise of Human Nature*, Vol. II, London 1882.
- , *Essays Moral, Political, and Literary*, London 1875.
- William S. Jevons**, *The Theory of Political Economy*, R. D. Collison Black, ed., Hammondsworth 1970.
- N. Kaldor**, "Welfare Propositions of Economics and Interpersonal Comparisons of Utility," *Econ. J.*, Sept. 1939, 49, 549–51.
- Vilfredo Pareto**, *Manuel d'Economie Politique*, 2d ed., Paris 1892.
- Lionel Robbins**, *Political Economy: Past and Present*, London 1976.
- Charles Rowley and Alan P. Peacock**, *Welfare Economics: A Liberal Restatement*, New York 1975.
- Adam Smith**, *Wealth of Nations*, Glasgow ed. 1976.
- Jacob Viner**, *Studies in the Theory of International Trade*, New York 1937.
- R. Whateley**, *Introductory Lectures on Political Economy*, 4th ed., London 1855.
- Philip H. Wicksteed**, *The Alphabet of Economic Science*, London 1888.

PARTIE 2

TD 3

Histoire de la pensée économique contemporaine : « Rawls »

TEXTE 3 : John RAWLS, *Théorie de la justice* [1971] (Extraits, pp. 29-115, édition français, 1997 [Editions du Seuil])

- 1) Quel rôle joue le voile d'ignorance dans la théorie de la justice comme équité de Rawls ?
- 2) Le voile d'ignorance a souvent été qualifié d'« épais ». Expliquez pourquoi.
- 3) En quoi l'utilitarisme se révèle, pour Rawls, « incompatible » avec sa conception de la « coopération sociale » basée sur le voile d'ignorance ?
- 4) Qu'est-ce que le perfectionnisme ?
- 5) Qu'est-ce qui peut justifier que « le droit de posséder certaines formes de propriété » ou la « liberté de contrat » ne fassent pas partie des « libertés de base » ?
- 6) Distinguez les biens premiers sociaux et les biens premiers naturels. Cette distinction vous semble-t-elle fondée ?
- 7) Qu'est-ce qui justifie, sur la figure 4, que le point F doive être préférée au point C, alors que ce dernier « est un point efficace » ?
- 8) Comment Rawls reformule-t-il le principe d'efficacité afin qu'il s'adapte à la structure de base ?
- 9) Décrire les avantages et les limites des différentes conceptions de la justice énoncées par Rawls (« système de liberté naturelle », « égalité libérale », « aristocratie naturelle » et « égalité démocratique »)
- 10) Justifiez la forme des courbes d'indifférence tracées par Rawls sur les figures 5 et 8.
- 11) A propos de sa discussion des figures 5 et 6, à quel débat fait référence Rawls lorsqu'il écrit « Aussi, on ne perd rien si une comparaison précise des avantages est impossible entre les personnes »
- 12) Comment Rawls justifie-t-il la persistance d'inégalités ? Comment illustre-t-il sa position à cet égard ?
- 13) Quelle(s) différence(s) y-a-t-il entre « un système parfaitement juste », un système « tout à fait juste » et un système « injuste » ?
- 14) Que pensez-vous de l'hypothèse du « couplage étroit » de Rawls ?
- 15) Quelles sont les différences entre le « critère de maximin » et le critère de différence selon Rawls ?

John RAWLS, *Théorie de la justice* (1971)

(Extraits, pp. 29-115, édition français, 1997 [Editions du Seuil])

CHAPITRE 1. LA JUSTICE COMME EQUITE

[...]

1. Le rôle de la justice

La justice est la première vertu des institutions sociales comme la vérité est celle des systèmes de pensée. Si élégante et économique que soit une théorie, elle doit être rejetée ou révisée si elle n'est pas vraie ; de même, si efficaces et bien organisées que soient des institutions et des lois, elles doivent être réformées ou abolies si elles sont injustes. Chaque personne possède une inviolabilité fondée sur la justice qui, même au nom du bien-être de l'ensemble de la société ne peut être transgressée. Pour cette raison, la justice interdit que la perte de liberté de certains puisse être justifiée par l'obtention, par d'autres, d'un plus grand bien. Elle n'admet pas que les sacrifices imposés à un petit nombre puissent être compensés par l'augmentation des avantages dont jouit le plus grand nombre. C'est pourquoi, dans une société juste, l'égalité des droits civiques et des libertés pour tous est considérée comme définitive ; les droits garantis par la justice ne sont pas sujets à un marchandage politique ni aux calculs des intérêts sociaux. La seule chose qui nous permettrait de donner notre accord à une théorie erronée serait l'absence d'une théorie meilleure ; de même une injustice n'est tolérable que si elle est nécessaire pour éviter une plus grande injustice. [...]

Posons, pour fixer les idées, qu'une société est une association, plus ou moins autosuffisante, de personnes qui, dans leurs relations réciproques, reconnaissent certaines règles de conduite comme obligatoires, et qui, pour la plupart, agissent en conformité avec elles. Supposons, de plus, que ces règles déterminent un système de coopération visant à favoriser le bien de ses membres. Bien qu'une société soit une tentative de coopération en vue de l'avantage mutuel, elle se caractérise donc à la fois par un conflit d'intérêts et par une identité d'intérêts. Il y a identité d'intérêts puisque la coopération sociale procure à tous une vie meilleure que celle que chacun aurait eue en cherchant à vivre seulement grâce à ses propres efforts. Il y a conflit d'intérêts puisque les hommes ne sont pas indifférents à la façon dont sont répartis les fruits de leur collaboration, car, dans la poursuite de leurs objectifs, ils préfèrent tous une part plus grande de ces avantages à une plus petite. On a donc besoin d'un ensemble de principes pour choisir entre les différentes organisations sociales qui déterminent cette répartition des avantages et pour conclure un accord sur une distribution correcte des parts. Ces principes sont ceux de la justice sociale : ils fournissent un moyen de fixer les droits et les devoirs dans les institutions de base de la société et ils définissent la répartition adéquate des bénéfices et des charges de la coopération sociale.

Or, nous dirons qu'une société est bien ordonnée lorsqu'elle n'est pas seulement conçue pour favoriser le bien de ses membres, mais lorsqu'elle est aussi déterminée par une conception publique de la justice. C'est-à-dire qu'il s'agit d'une société où, premièrement, chacun sait et accepte et sait que les autres acceptent les mêmes principes de la justice et où, deuxièmement, les institutions de base de la société satisfont, en général, et sont reconnues comme satisfaisant ces principes. Dans ce cas, même si les hommes émettent des exigences excessives les uns à l'égard des autres, ils reconnaissent néanmoins un point de vue commun à partir duquel leurs revendications peuvent être arbitrées. Si la tendance des hommes à favoriser leur intérêt personnel rend nécessaire de leur part une vigilance réciproque, leur sens public de la justice rend possible et sûre leur association. Entre les individus ayant

des buts et des projets disparates, le fait de partager une conception de la justice établit les liens de l'amitié civique ; le désir général de justice limite la poursuite d'autres fins. [...]

Bien entendu, les sociétés existantes sont rarement bien ordonnées en ce sens, car ce qui est juste et injuste est habituellement l'objet d'un débat. Les hommes ne sont pas d'accord sur les principes qui devraient définir les termes de base de leur association. Cependant, nous pouvons dire, en dépit de ce désaccord, qu'ils ont chacun une conception de la justice, c'est-à-dire qu'ils comprennent le besoin d'un ensemble caractéristique de principes et sont prêts à les défendre ; ces principes permettent de fixer les droits et les devoirs de base et de déterminer ce qu'ils pensent être la répartition adéquate des avantages et des charges de la coopération sociale. [...] Ceux qui ont des conceptions différentes de la justice peuvent être, malgré tout, d'accord sur le fait que des institutions sont justes quand on ne fait aucune distinction arbitraire entre les personnes dans la fixation des droits et des devoirs de base, et quand les règles déterminent un équilibre adéquat entre des revendications concurrentes à l'égard des avantages de la vie sociale. [...]

2. L'idée principale de la théorie de la justice

Mon but est de présenter une conception de la justice qui généralise et porte à un plus haut niveau d'abstraction la théorie bien connue du contrat social telle qu'on la trouve, entre autres, chez Locke, Rousseau et Kant. Pour cela, nous ne devons pas penser que le contrat originel soit conçu pour nous engager à entrer dans une société particulière ou pour établir une forme particulière de gouvernement. L'idée qui nous guidera est plutôt que les principes de la justice valables pour la structure de base de la société sont l'objet de l'accord originel. Ce sont les principes mêmes que des personnes libres et rationnelles, désireuses de favoriser leurs propres intérêts, et placées dans une position initiale d'égalité, accepteraient et qui, selon elles, définiraient les termes fondamentaux de leur association. Ces principes doivent servir de règle pour tous les accords ultérieurs ; ils spécifient les formes de la coopération sociale dans lesquelles on peut s'engager et les formes de gouvernement qui peuvent être établies. C'est cette façon de considérer les principes de la justice que j'appellerai la théorie de la justice comme équité.

Par conséquent, nous devons imaginer que ceux qui s'engagent dans la coopération sociale choisissent ensemble, par un seul acte collectif, les principes qui doivent fixer les droits et les devoirs de base et déterminer la répartition des avantages sociaux. Les hommes doivent décider par avance selon quelles règles ils vont arbitrer leurs revendications mutuelles et quelle doit être la charte fondatrice de la société. De même que chaque personne doit décider, par une réflexion rationnelle, ce qui constitue son bien, c'est-à-dire le système de fins qu'il est rationnel pour elle de rechercher, de même un groupe de personnes doit décider, une fois pour toutes, ce qui, en son sein, doit être tenu pour juste et pour injuste. Le choix que des êtres rationnels feraient, dans cette situation hypothétique d'égalité de liberté, détermine les principes de la justice – en supposant pour le moment que le problème posé par le choix en lui-même ait une solution.

Dans la théorie de la justice comme équité, la position originelle d'égalité correspond à l'état de nature dans la théorie traditionnelle du contrat social. Cette position originelle n'est pas conçue, bien sûr, comme une situation historique réelle, encore moins une forme primitive de la culture. Il faut la comprendre comme étant une situation purement hypothétique, définie de manière à conduire à une certaine conception de la justice. Parmi les traits essentiels de cette situation, il y a le fait que personne ne connaît sa place dans la société, sa position de classe ou son statut social, pas plus que personne ne connaît le sort qui lui est réservé dans la répartition des capacités et des dons naturels, par exemple l'intelligence, la force, etc. J'irai même jusqu'à poser que les partenaires ignorent leurs propres

conceptions du bien ou leurs tendances psychologiques particulières. Les principes de la justice sont choisis derrière un voile d'ignorance. Ceci garantit que personne n'est avantagé ou désavantagé dans le choix des principes par le hasard naturel ou par la contingence des circonstances sociales. Comme tous ont une situation comparable et qu'aucun ne peut formuler des principes favorisant sa condition particulière, les principes de la justice sont le résultat d'un accord ou d'une négociation équitables (*fair*). Car, étant donné les circonstances de la position originelle, c'est-à-dire la symétrie des relations entre les partenaires, cette situation initiale est équitable à l'égard des sujets moraux, c'est-à-dire d'êtres rationnels ayant leurs propres systèmes de fins et capables, selon moi, d'un sens de la justice. La position originelle est, pourrait-on dire, le *statu quo* initial adéquat et c'est pourquoi les accords fondamentaux auxquels on parvient dans cette situation initiale sont équitables. Tout ceci nous explique la justesse de l'expression « justice comme équité » : elle transmet l'idée que les principes de la justice sont issus d'un accord conclu dans une situation initiale elle-même équitable. Mais cette expression ne signifie pas que les concepts de justice et d'équité soient identiques, pas plus que, par exemple, la formule « la poésie comme métaphore » ne signifie que poésie et métaphore soient identiques.

La théorie de la justice comme équité commence, ainsi que je l'ai dit, par un des choix les plus généraux parmi tous ceux que l'on puisse faire en société, à savoir par le choix des premiers principes qui définissent une conception de la justice, laquelle déterminera ensuite toutes les critiques et les réformes ultérieures des institutions. Nous pouvons supposer que, une conception de la justice étant choisie, il va falloir ensuite choisir une constitution et une procédure législative pour promulguer des lois, ainsi de suite, tout ceci en accord avec les principes de la justice qui ont été l'objet de l'entente initiale. Notre situation sociale est alors juste quand le système de règles générales qui la définit a été produit par une telle série d'accords hypothétiques. De plus, si on admet que la position originelle détermine effectivement un ensemble de principes (c'est-à-dire qu'une conception particulière de la justice y serait choisie), chaque fois que ces principes seront réalisés dans les institutions sociales, les participants pourront alors se dire les uns aux autres que leur coopération s'exerce dans des termes auxquels ils consentiraient s'ils étaient des personnes égales et libres dont les relations réciproques seraient équitables. Ils pourraient tous considérer leur organisation comme remplissant les conditions stipulées dans une situation initiale qui comporte des contraintes raisonnables et largement acceptées quant au choix des principes. La reconnaissance générale de ce fait pourrait fournir la base d'une acceptation par le public des principes de la justice correspondants. Aucune société humaine ne peut, bien sûr, être un système de coopération dans lequel les hommes s'engagent, au sens strict, volontairement si chaque personne se trouve placée dès la naissance dans une position particulière, dans une société particulière, et la nature de cette position affecte matériellement ses perspectives de vie. Cependant, une société qui satisfait les principes de la justice comme équité se rapproche autant que possible d'un système de coopération basé sur la volonté, car elle satisfait les principes mêmes auxquels des personnes libres et égales donneraient leur accord dans des circonstances elles-mêmes équitables. En ce sens, ses membres sont des personnes autonomes et les obligations qu'elles reconnaissent leur sont imposées par elles-mêmes.

Un des traits de la théorie de la justice comme équité est qu'elle conçoit les partenaires placés dans la situation initiale comme des êtres rationnels qui sont mutuellement désintéressés. Cela ne signifie pas qu'ils soient égoïstes, c'est-à-dire qu'ils soient des individus animés par un seul type d'intérêts, par exemple la richesse, le prestige et la domination. C'est plutôt qu'on se les représente comme ne s'intéressant pas aux intérêts des autres. Il faut faire l'hypothèse que même leurs buts spirituels peuvent être opposés, au sens où les buts de personnes de religions différentes peuvent être

opposés. En outre, le concept de rationalité doit être interprété, dans la mesure du possible, au sens étroit, courant dans la théorie économique c'est-à-dire comme la capacité d'employer les moyens les plus efficaces pour atteindre des fins données. Je modifierai ce concept dans une certaine mesure, comme je l'explique plus loin [...] mais il faut essayer d'éviter d'y introduire un élément éthique sujet à controverses. Quant à la situation initiale, elle doit être caractérisée par des stipulations largement acceptées.

[...] ... on peut observer que, à partir du moment où l'on pense que les principes de la justice résultent d'un accord originel conclu dans une situation d'égalité, la question reste posée de savoir si le principe d'utilité serait alors reconnu. A première vue, il semble tout à fait improbable que des personnes se considérant elles-mêmes comme égales, ayant le droit d'exprimer leurs revendications les unes vis-à-vis des autres, consentent à un principe qui puisse exiger une diminution des perspectives de vie de certains, simplement au nom de la plus grande quantité d'avantages dont jouiraient les autres. Puisque chacun désire protéger ses intérêts, sa capacité à favoriser sa conception du bien, personne n'a de raison de consentir à une perte durable de satisfaction pour lui-même afin d'augmenter la somme totale. En l'absence d'instincts altruistes, solides et durables, un être rationnel ne saurait accepter une structure de base simplement parce qu'elle maximise la somme algébrique des avantages, sans tenir compte des effets permanents qu'elle peut avoir sur ses propres droits, ses propres intérêts de base. C'est pourquoi, semble-t-il, le principe d'utilité est incompatible avec une conception de la coopération sociale entre des personnes égales en vue de leur avantage mutuel. Ce principe est en contradiction avec l'idée de réciprocité implicite dans le concept d'une société bien ordonnée. C'est du moins ce que je tenterai de démontrer.

Au contraire donc, je soutiendrai que les personnes placées dans la situation initiale choisiraient deux principes assez différents. Le premier exige l'égalité dans l'attribution des droits et des devoirs de base. Le second, lui, pose que des inégalités socio-économiques, prenons par exemple des inégalités de richesse et d'autorité, sont justes si et seulement si elles produisent, en compensation, des avantages pour chacun et, en particulier, pour les membres les plus désavantagés de la société. Ces principes excluent la justification d'institutions par l'argument selon lequel les épreuves endurées par certains peuvent être contrebalancées par un plus grand bien, au total. Il peut être opportun, dans certains cas, que certains possèdent moins afin que d'autres prospèrent, mais ceci n'est pas juste. Par contre, il n'y a pas d'injustice dans le fait qu'un petit nombre obtienne des avantages supérieurs à la moyenne, à condition que soit par là même améliorée la situation des moins favorisés. L'idée intuitive est la suivante : puisque le bien-être de chacun dépend d'un système de coopération sans lequel nul ne saurait avoir une existence satisfaisante, la répartition des avantages doit être telle qu'elle puisse entraîner la coopération volontaire de chaque participant, y compris des moins favorisés. Les deux principes que j'ai mentionnés plus haut constituent, semble-t-il, une base équitable sur laquelle les mieux lotis ou les plus chanceux dans leur position sociale – conditions qui ne sont ni l'une ni l'autre dues au mérite – pourraient espérer obtenir la coopération volontaire des autres participants ; ceci dans le cas où le bien-être de tous est conditionné par l'application d'un système de coopération. C'est à ces principes que nous sommes conduits dès que nous décidons de rechercher une conception de la justice qui empêche d'utiliser les hasards des dons naturels et les contingences sociales comme des atouts dans la poursuite des avantages politiques et sociaux. Ces principes expriment ce à quoi on aboutit dès qu'on laisse de côté les aspects de la vie sociale qu'un point de vue moral considère comme arbitraires.

Il n'en demeure pas moins que le problème du choix des principes est extrêmement difficile. Je ne m'attends pas à ce que la réponse que je vais suggérer satisfasse tout le monde. Il vaut la peine de

remarquer que, comme d'autres conceptions contractuelles, la théorie de la justice comme équité est constituée de deux parties : une interprétation de la situation initiale et du problème de choix qui s'y pose, et un ensemble de principes susceptibles d'emporter l'adhésion. On peut accepter la première partie de la théorie (ou une de ses variantes) sans accepter l'autre, et inversement. Le concept de situation initiale contractuelle peut paraître raisonnable même si l'on rejette les principes particuliers qui sont proposés. Bien entendu, je souhaite défendre l'idée que la conception la plus adéquate de cette situation conduit effectivement à des principes de la justice qui sont à l'opposé de l'utilitarisme et du perfectionnisme et que, par conséquent, la doctrine du contrat fournit une solution de rechange à ces conceptions. Cependant, cette affirmation reste discutable même si l'on concède que la méthode du contrat est une manière utile d'étudier des théories éthiques et d'exposer leurs présupposés.

La théorie de la justice comme équité est un exemple de ce que j'ai appelé une théorie du contrat. On peut naturellement formuler des objections à l'égard du terme « contrat » et d'expressions du même genre, mais je pense qu'il exprime assez bien ma pensée. [...] ... il faut garder présent à l'esprit que ce mot comporte un certain niveau d'abstraction. En particulier, le contenu de l'accord pertinent n'a pas à se réaliser dans une société donnée ni à faire adopter une forme donnée de gouvernement, mais il se définit par l'acceptation de certains principes moraux. En outre, les engagements auxquels il se réfère sont purement hypothétiques : une conception contractuelle pose que certains principes seraient acceptés dans une situation initiale bien définie.

Le mérite de la terminologie du contrat vient de ce qu'elle transmet l'idée que les principes de la justice peuvent être conçus comme des principes que des personnes rationnelles choisiraient et qu'on peut ainsi expliquer et justifier des conceptions de la justice. La théorie de la justice est une partie, peut-être même la plus importante, de la théorie du choix rationnel. N'oublions pas, d'autre part, que les principes de la justice ont affaire à des revendications conflictuelles, portant sur les avantages acquis grâce à la coopération sociale ; ils s'appliquent aux relations entre plusieurs personnes ou groupes. Le mot « contrat » suggère cette pluralité ainsi que des conditions d'une répartition adéquate des avantages, à savoir qu'elle doit se faire en accord avec des principes acceptables par tous les partenaires. Une autre condition, celle du caractère public que doivent avoir les principes de la justice, est aussi connotée par la terminologie du contrat, c'est-à-dire que, si ces principes sont le résultat d'un accord, les citoyens ont connaissance des principes suivis par les autres. Il est caractéristique des doctrines du contrat qu'elles insistent sur la nature publique des principes politiques. Enfin, pour justifier cette terminologie, pensons à la longue tradition de la doctrine du contrat. Montrer les liens qui nous unissent à cette ligne de pensée aide à définir les idées – et s'accorde avec la piété naturelle. Il y a donc différents avantages à utiliser le terme de contrat ; si l'on prend les précautions nécessaires, il ne devrait pas nous induire en erreur.

Une dernière remarque, pour finir. La théorie de la justice comme équité n'est pas une théorie du contrat complète. En effet, il est clair que l'idée de contrat peut être étendue au choix d'un système éthique plus ou moins exhaustif, c'est-à-dire comportant des principes pour toutes les vertus et pas seulement pour la justice. Or, pour l'essentiel, je ne considérerai que les principes de la justice et ceux qui y sont étroitement liés. Je ne ferai aucune tentative pour discuter des vertus d'une manière systématique. Il est évident que si la théorie de la justice comme équité s'avère relativement satisfaisante, une étape suivante serait d'étudier la conception plus générale que suggère l'expression « le juste comme équité ». Mais, même cette théorie plus large ne réussit pas à englober toutes les relations morales, puisqu'elle n'inclut, semble-t-il, que nos relations avec d'autres personnes, sans tenir compte du problème posé par notre comportement à l'égard des animaux et du reste de la nature. Je ne prétends pas que la notion de contrat offre une voie d'approche pour ces questions

certainement très importantes et j'aurai à les laisser de côté. Nous devons donc reconnaître les limites de la théorie de la justice comme équité et du type général de conception qu'elle représente. Mais on ne peut, par avance, décider dans quelle mesure ses conclusions devront être révisées, une fois comprises ces autres questions. [...]

CHAPITRE 2. LES PRINCIPES DE LA JUSTICE

[...]

11. Les deux principes de la justice

Je présenterai maintenant, sous une forme provisoire, les deux principes de la justice sur lesquels se ferait un accord dans la position originelle. La première formulation de ces principes est une simple esquisse. [...]

La première présentation des deux principes est la suivante :

En premier lieu : chaque personne doit avoir un droit égal au système le plus étendu de libertés de base égales pour tous qui soit compatible avec le même système pour les autres.

En second lieu : les inégalités sociales et économiques doivent être organisées de façon à ce que, à la fois, (a) l'on puisse raisonnablement s'attendre à ce qu'elles soient à l'avantage de chacun et (b) qu'elles soient attachées à des positions et des fonctions ouvertes à tous.

Il y a deux expressions ambiguës dans le second principe, à savoir « l'avantage de chacun » et « ouvertes à tous ». [...]

Ces principes s'appliquent, en premier lieu, comme je l'ai dit à la structure sociale de base ; ils commandent l'attribution des droits et des devoirs et déterminent les avantages économiques et sociaux. Leur formulation présuppose que, dans la perspective d'une théorie de la justice, on divise la structure sociale en deux parties plus ou moins distinctes, le premier principe s'appliquant à l'une, le second à l'autre. Ainsi, nous distinguons entre les aspects du système social qui définissent et garantissent l'égalité des libertés de base pour chacun et les aspects qui spécifient et établissent des inégalités sociales et économiques. Or, il est essentiel d'observer que l'on peut établir une liste de ces libertés de base. Parmi elles, les plus importantes sont les libertés politiques (droit de vote et d'occuper un poste public), la liberté d'expression, de réunion, la liberté de pensée et de conscience ; la liberté de la personne qui comporte la protection à l'égard de l'oppression psychologique et de l'agression physique (intégrité de la personne) ; le droit de propriété personnelle et la protection à l'égard de l'arrestation et de l'emprisonnement arbitraires, tels qu'ils sont définis par le concept de l'autorité de la loi. Ces libertés doivent être égales pour tous d'après le premier principe.

Le second principe s'applique, dans la première approximation, à la répartition des revenus et de la richesse et aux grandes lignes des organisations qui utilisent des différences d'autorité et de responsabilité. Si la répartition de la richesse et des revenus n'a pas besoin d'être égale, elle doit être à l'avantage de chacun et, en même temps, les positions d'autorité et de responsabilité doivent être accessibles à tous. On applique le second principe en gardant les positions ouvertes, puis, tout en respectant cette contrainte, on organise les inégalités économiques et sociales de manière à ce que chacun en bénéficie.

Ces principes doivent être disposés selon un ordre lexical, le premier principe étant antérieur au second. Cet ordre signifie que des atteintes aux libertés de base égales pour tous qui sont protégées par le premier principe ne peuvent pas être justifiées ou compensées par des avantages sociaux et

économiques plus grands. Ces libertés ont un domaine central d'application à l'intérieur duquel elles ne peuvent être limitées et remises en question que si elles entrent en conflit avec d'autres libertés de base. C'est pourquoi, d'ailleurs, aucune n'est absolue ; mais, même si elles doivent être modifiées de manière à former un système, ce système doit être le même pour tous. Il est difficile, et peut-être impossible, de donner une définition complète de ces libertés indépendamment des circonstances sociales, économiques et technologiques particulières à une société donnée. L'hypothèse est que l'on peut imaginer la forme générale d'une telle liste avec assez d'exactitude pour soutenir cette conception de la justice. Bien sûr, les libertés ne figurant pas sur cette liste, comme le droit de posséder certaines formes de propriété (par exemple les moyens de production), la liberté de contrat comme dans la doctrine du « laissez faire », ne sont pas des libertés de base et ainsi elles ne sont pas protégées par la priorité du premier principe. En ce qui concerne finalement le second principe, la répartition de la richesse et des revenus ainsi que les positions d'autorité et de responsabilité doivent être compatibles aussi bien avec les libertés de base qu'avec l'égalité des chances. Pour l'instant, on devrait remarquer que ces principes sont un cas particulier d'une conception de la justice plus générale qui peut être exprimée de la façon suivante :

Toutes les valeurs sociales – liberté et possibilités offerte à l'individu, revenus et richesse ainsi que les bases sociales du respect de soi-même – doivent être réparties également à moins qu'une répartition inégale de l'une ou de toutes ces valeurs ne soit à l'avantage de chacun.

L'injustice alors est simplement constituée par les inégalités qui ne bénéficient pas à tous. Bien sûr, cette conception est extrêmement vague et a besoin d'une interprétation.

Comme première étape, supposons que la structure de base de la société répartisse certains biens premiers (*primary goods*), c'est-à-dire que tout homme rationnel est supposé désirer. Ces biens, normalement, sont utiles, quel que soit notre projet de vie rationnel. Pour simplifier, posons que les principaux biens premiers à la disposition de la société sont les droits, les libertés et les possibilités offertes à l'individu, les revenus et la richesse. (Plus loin, dans la troisième partie, le respect de soi-même, comme bien premier, a une place centrale.) Tels sont les biens sociaux premiers. D'autres biens premiers, comme la santé et la vigueur, l'intelligence et l'imagination, sont des biens naturels ; bien que leur possession soit influencée par la structure de base, ils ne sont pas aussi directement sous son contrôle. Imaginons, alors, une organisation initiale hypothétique où tous les biens premiers sociaux soient répartis de manière égale : chacun a des droits et des devoirs semblables, et les revenus et la richesse sont partagés sans inégalités. Cette situation fournit un point de repère pour évaluer les améliorations. Si certaines inégalités de richesse et des différences d'autorité amélioreraient la situation de chacun par rapport à cette situation hypothétique de départ, alors elles s'accorderaient avec la conception générale de la justice.

Or, il est possible, du moins théoriquement, qu'en abandonnant certaines de leurs libertés fondamentales, les hommes reçoivent pour elles une compensation suffisante grâce aux avantages sociaux et économiques qui en résultent. La conception générale de la justice n'impose aucune restriction quant aux formes d'inégalités permises ; elle exige simplement que la position de chacun soit améliorée. Nous n'avons pas besoin d'imaginer quoi que ce soit d'aussi terrible que le consentement à une condition d'esclave. Imaginons, plutôt, que les gens semblent désireux de se passer de certains droits politiques quand les bénéfices économiques en sont importants. C'est ce genre d'échange qu'excluent les deux principes ; disposés dans un ordre lexical, ils interdisent les

échanges entre les libertés de base et les gains socioéconomiques, excepté dans des circonstances particulières [...].

Je laisserai de côté, pour l'essentiel, la conception générale de la justice et, au lieu de cela, j'examinerai les deux principes placés en ordre lexical. L'avantage de cette façon de procéder est que, dès le début, la question des priorités est reconnue et un effort est fait pour trouver les principes pour y répondre. On est conduit à faire sans cesse attention aux conditions qui déterminent la part de relatif et la part d'absolu dans l'importance qu'il serait raisonnable, face aux avantages sociaux et économiques, d'accorder à la liberté, ceci étant défini par l'ordre lexical des deux principes. À première vue, cette hiérarchie paraît extrême et un cas trop particulier pour avoir beaucoup d'intérêt ; mais, en réalité, on peut lui trouver plus de justification qu'il n'y paraît. C'est ce que, du moins, je soutiendrai (§ 82). De plus, la distinction entre libertés et droits fondamentaux, d'une part, avantages sociaux et économiques, de l'autre, indique une différence entre les biens sociaux premiers qui suggère une division importante à l'intérieur du système social. Bien entendu, les distinctions esquissées et l'ordre proposé sont, au mieux, de simples approximations. Il existe sûrement des circonstances dans lesquelles elles sont inadéquates. Mais il est essentiel de tracer clairement les grandes lignes d'une conception raisonnable de la justice et, dans beaucoup de conditions, de toute façon, les deux principes placés en ordre lexical peuvent être fort utiles.

Le fait que les deux principes s'appliquent aux institutions a certaines conséquences. Tout d'abord, les droits et les libertés de base auxquels se réfèrent ces principes sont ceux qui sont définis par les règles publiques de la structure de base. La liberté ou l'absence de liberté des hommes est déterminée par les droits et les devoirs établis par les plus importantes institutions de la société. La liberté est un certain ensemble de formes sociales. Ce premier principe exige simplement que certaines sortes de règles, celles qui définissent les libertés de base, s'appliquent à chacun de manière égale et qu'elles permettent la liberté la plus étendue, compatible avec une même liberté pour tous. La seule raison pour mettre une limite aux libertés de base et les rendre moins étendues est que, sinon, elles s'entraveraient les unes les autres,

De plus, quand des principes se réfèrent à des personnes ou exigent que chacun tire un gain d'une inégalité, on se réfère à des personnes représentatives occupant les différentes positions sociales ou les fonctions établies par la structure de base. C'est pourquoi, en appliquant le second principe, je suppose qu'il est possible d'attribuer aux individus représentatifs qui occupent ces positions une attente vis-à-vis du bien-être. Cette attente indique leurs perspectives de vie envisagées à partir de leur position sociale. En général, les attentes de personnes représentatives dépendent de la répartition des droits et des devoirs partout dans la structure de base, Les attentes sont reliées entre elles : en améliorant les perspectives de l'individu représentatif occupant une position donnée, il est probable que nous améliorons ou réduisons les perspectives de ceux qui sont dans d'autres positions. Puisqu'il s'applique à des formes institutionnelles, le second principe (ou plutôt la première partie de celui-ci) se réfère aux attentes des individus représentatifs. Comme je l'analyserai plus loin (§ 14), aucun des deux principes ne s'applique à des répartitions de biens particuliers entre des individus particuliers qui pourraient être identifiés par leurs noms propres. Le cas où quelqu'un doit réfléchir à l'attribution de certains biens à des personnes dans le besoin qu'il connaît n'entre pas dans le champ des principes. Ceux-ci sont faits pour gouverner des organisations institutionnelles de base. Il faut insister sur le fait que, du point de vue de la justice, il n'y a guère de point commun entre l'attribution de biens par l'administration à des personnes définies et la question de la bonne société. Nos intuitions du sens commun quant au premier cas peuvent être un mauvais guide pour le second.

Or, le second principe impose que chaque personne bénéficie des inégalités permises dans la structure de base. Cela signifie qu'il doit être raisonnable, pour chaque individu représentatif défini par cette structure et conscient qu'elle fonctionne bien, de préférer pour lui-même un avenir comportant des inégalités à un avenir sans elles. On n'a pas le droit de justifier des différences de revenus ou de positions d'autorité et de responsabilité en donnant comme raison que les désavantages de ceux qui occupent une certaine position sont compensés par les avantages plus grands obtenus par ceux qui occupent une autre position. Encore moins peut-on contrebalancer de cette façon des atteintes à la liberté. Il est évident que c'est de façon infiniment variée que tous peuvent trouver des avantages par rapport à la situation initiale d'égalité qui est prise comme point de repère. Comment alors choisir entre ces possibilités ? Les principes doivent être précisés de façon à aboutir à une conclusion déterminée. Je vais à présent traiter ce problème.

12. Interprétations du second principe

J'ai déjà remarqué que, puisque les expressions « l'avantage de chacun » et « ouvertes à tous » sont ambiguës, chacune des deux parties du second principe a deux sens naturels. Comme ces sens sont indépendants l'un de l'autre, le principe a quatre significations possibles. En supposant que le premier principe de la liberté égale pour tous garde tout le temps le même sens, nous avons alors quatre interprétations des deux principes. Ils sont indiqués sur le tableau ci-contre.

Je décrirai l'une après l'autre les trois interprétations suivantes : le système de la liberté naturelle, l'égalité libérale et l'égalité démocratique. À certains égards, cet enchaînement est le plus intuitif, mais celui qui passe par l'interprétation de l'aristocratie naturelle n'est pas sans intérêt et j'en ferai un commentaire rapide. En élaborant la théorie de la justice comme équité, nous devons décider de l'interprétation préférable. J'adopterai celle de l'égalité démocratique, en expliquant dans la section suivante la signification de cette notion. Le raisonnement qui conduit à l'adopter dans la position originelle n'est pas présenté avant le prochain chapitre.

« L'avantage de chacun »

« Ouvertes à tous »	Principe d'efficacité	Principe de différence
Égalité définie par les carrières ouvertes aux talents	A. Système de la liberté naturelle	C. Aristocratie naturelle
Juste (fair) égalité des chances	B. Égalité libérale	D. Egalité démocratique

Je me référerai à la première interprétation comme étant (dans l'une et l'autre séquence) le système de la liberté naturelle. Dans cette interprétation, la première partie du second principe est comprise comme étant le principe d'efficacité modifié de façon à s'appliquer aux institutions ou, dans ce cas, à la structure de base de la société ; et la seconde partie est comprise comme étant un système social ouvert dans lequel, pour reprendre l'expression consacrée, les carrières sont ouvertes aux talents. Je suppose dans toutes ces interprétations que le premier principe de la liberté égale pour tous est satisfait et que l'économie est, dans l'ensemble, un système de libre marché, bien que les moyens de production puissent être ou non propriété privée. Le système de la liberté naturelle affirme alors qu'une structure de base satisfaisant au principe d'efficacité, et dans laquelle les positions sont ouvertes à ceux qui sont capables et désireux de faire des efforts pour les obtenir, conduira à une juste

répartition. Le fait d'attribuer les droits et les devoirs de cette façon donne, pense-t-on, un système qui répartit la richesse et les revenus, l'autorité et la responsabilité d'une façon équitable, quelque forme que puisse prendre cette répartition. Cette doctrine comporte un élément important de justice procédurale pure qui se transmet aux autres interprétations.

Arrivés à ce point, il est nécessaire de faire une brève digression pour expliquer le principe d'efficacité. Ce principe est simplement le principe d'optimalité de Pareto (ainsi que l'appellent les économistes) formulé de façon à s'appliquer à la structure de base. Mais j'utiliserai toujours le terme « efficacité » car il est littéralement correct, alors que le terme « optimalité » suggère un concept beaucoup plus étendu que ce qu'il est en réalité. Bien sûr, ce principe n'était pas originellement prévu pour s'appliquer aux institutions, mais à des configurations particulières du système économique, par exemple à la répartition des biens entre les consommateurs ou à des modes de production. Le principe pose qu'une configuration est efficace s'il est impossible de la modifier de telle sorte que l'on puisse améliorer la condition de certaines personnes (d'une au moins) sans, en même temps, aggraver celle d'autres personnes (d'une au moins). C'est pourquoi une répartition d'un stock de marchandises entre certains individus est efficace s'il n'existe aucune autre répartition de ces biens qui améliorerait les conditions de vie d'un, au moins, de ces individus sans en désavantager un autre. L'organisation de la production est efficace s'il n'y a aucun moyen de la modifier de façon à produire une plus grande quantité d'une certaine marchandise sans, pour autant, produire moins d'une autre. Car, si nous pouvions produire davantage d'un certain bien sans avoir à diminuer la production d'un autre, le plus grand stock de biens pourrait être utilisé pour améliorer la condition de certaines personnes sans aggraver en quoi que ce soit celle des autres. Ces applications du principe montrent qu'il est, en fait, un principe d'efficacité. Une répartition de biens ou un système de production sont inefficaces s'il existe des moyens pour faire encore mieux pour certains individus sans faire moins bien en quoi que ce soit pour les autres. Je supposerai que les partenaires dans la position originelle acceptent ce principe pour juger de l'efficacité des organisations socio-économiques (voir ci-dessous la discussion du principe d'efficacité).

LE PRINCIPE D'EFFICACITE

Supposons un stock fixe de marchandises qui doit être réparti entre deux personnes X_1 et X_2 . Représentons par la ligne AB les points tels que, étant donné le gain de X_1 au niveau correspondant, il n'y ait aucun moyen de répartir les marchandises de façon à ce que X_2 soit dans une meilleure position que le point indiqué par la courbe. Considérons le point $D = \{a, b\}$. Ainsi, en maintenant X_1 au niveau a, le mieux qui puisse être fait pour X_2 est le niveau b. Dans la figure 3, le point O, l'origine, représente la position avant toute répartition. Les points sur la ligne AB sont les points efficaces. On peut voir que chaque point sur AB satisfait au critère de Pareto : il n'y a pas d'autre répartition qui améliore la condition d'une personne sans rendre pire celle de l'autre. Ceci est exprimé par le fait que la ligne AB descend vers la droite. Puisqu'il n'y a qu'un stock fixe de biens, on suppose que, dans la mesure où une personne gagne, l'autre perd. (Bien entendu, cette hypothèse n'est plus valable dans le cas de la structure de base qui est un système de coopération produisant une somme d'avantages positifs.) Normalement, on suppose que la région OAB est un ensemble convexe. Cela signifie que, étant donné n'importe quel couple de points dans l'ensemble, les points sur le segment de droite joignant ces deux points sont aussi dans l'ensemble. Les cercles, les ellipses, les carrés, les triangles, et ainsi de suite, sont des ensembles convexes.

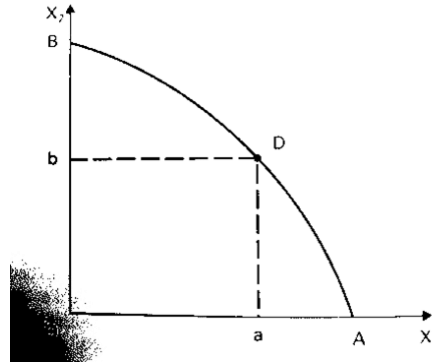


Figure 3

Il est clair qu'il y a beaucoup de points efficaces, en fait tous les points de la ligne AB le sont. Par lui-même, le principe d'efficacité ne sélectionne pas une répartition particulière de marchandises comme étant la répartition efficace. Pour sélectionner entre les répartitions efficaces, un autre principe, par exemple un principe de justice, est nécessaire.

Entre deux points, si l'un est placé au nord-est de l'autre, le premier est supérieur du point de vue du principe d'efficacité. Des points placés au nord-ouest ou au sud-est d'un point donné ne peuvent lui être comparés. L'ordre défini par le principe d'efficacité n'est que partiel. C'est pourquoi, dans la figure 4, alors que C est supérieur à E, et D est supérieur à F, aucun des points de la ligne AB n'est ni supérieur ni inférieur à un autre point de cette même ligne. La classe des points efficaces ne peut pas être ordonnée. Même les points extrêmes A et B, où l'un des partenaires reçoit tout, sont efficaces tout comme d'autres points sur AB.

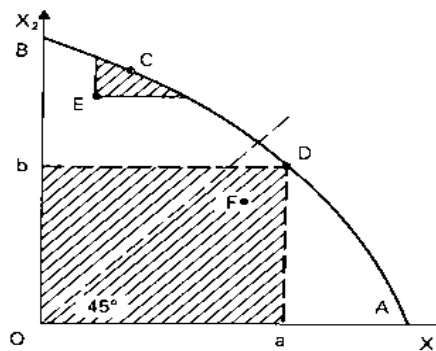


Figure 4.

Observons que nous ne pouvons pas dire d'un point, quel qu'il soit sur la ligne AB, qu'il est supérieur à tous les points à l'intérieur de OAB. Chaque point de AB est supérieur uniquement aux points situés au sud-ouest de lui. Ainsi le point D est supérieur à tous les points situés à l'intérieur du rectangle délimité par les pointillés reliant D aux points a et b. Le point D n'est pas supérieur au point E. Ces deux points ne peuvent pas être ordonnés. Le point C, cependant, est supérieur à E comme le sont tous les points sur la ligne AB appartenant à la petite section triangulaire hachurée qui a le point E comme sommet.

D'autre part, si on prend la ligne à 45° comme indiquant le lieu d'une répartition égale (ceci implique une interprétation des axes comme représentant des grandeurs cardinales, susceptibles de faire l'objet de comparaisons interpersonnelles - hypothèses inutiles dans le cas des remarques précédentes), et si on la considère comme une base supplémentaire de décision, alors, tout bien réfléchi, le point D peut être préférable à la fois à C et à E. Il est bien plus proche

qu'eux de cette ligne. On peut même décider qu'un point intérieur tel que F doit être préféré à C qui est un point efficace. En fait, dans la théorie de la justice comme équité, les principes de la justice sont antérieurs aux considérations concernant l'efficacité et c'est pourquoi, en gros, les points situés à l'intérieur mais représentant de justes répartitions seront généralement préférés à des points efficaces mais représentant des répartitions injustes. Bien sûr, la figure 4 décrit une situation très simple et ne peut être appliquée à la structure de base.

Cependant, le principe d'efficacité peut être appliqué à la structure de base en se référant aux attentes des individus représentatifs; Ainsi pouvons-nous dire qu'une organisation des droits et des devoirs dans la structure de base est efficace si et seulement si, il est impossible de changer les règles et de redéfinir le système des droits et des devoirs de façon à augmenter les attentes d'un individu représentatif (d'au moins un) sans, en même temps, diminuer les attentes d'un autre (d'au moins un). Bien entendu ces modifications doivent être compatibles avec les autres principes. C'est-à-dire que, en changeant la structure de base, nous n'avons pas le droit d'enfreindre le principe de la liberté égale pour tous ni l'exigence de garder les positions ouvertes à tous. Ce que l'on peut modifier, ce sont la répartition des revenus ou de la richesse et la façon dont ceux qui occupent les positions d'autorité et de responsabilité peuvent diriger la coopération. Si elle est compatible avec les contraintes de la liberté et de l'accessibilité, l'attribution de ces biens premiers peut être ajustée de façon à modifier les attentes des individus représentatifs. Une organisation de la structure de base est efficace quand il n'y a aucun moyen de changer cette répartition de façon à augmenter les perspectives de quelques-uns sans diminuer en même temps les perspectives de certains autres.

Je supposerai qu'il y a de nombreuses organisations efficaces de la structure de base. Chacune d'entre elles définit une répartition des avantages issus de la coopération sociale. Le problème est de choisir entre elles, de trouver une conception de la justice qui sélectionne l'une de ces répartitions efficaces comme étant en même temps juste. Si nous y parvenons, nous aurons dépassé la pure efficacité d'une façon cependant compatible avec elle. Or il est naturel de tester l'idée que, aussi longtemps que le système social est efficace, il n'y a pas de raison de se soucier de la répartition. Dans ce cas, toutes les organisations efficaces sont déclarées également justes. Bien entendu, cette suggestion serait extravagante pour l'attribution de biens particuliers à des individus déterminés. Personne ne supposerait que, du point de vue de la justice, il soit indifférent qu'un seul individu, parmi tout un groupe, possède tout. Mais la suggestion semble également déraisonnable pour la structure de base. Ainsi, il est possible que, dans certaines conditions, le servage ne puisse être réformé sérieusement sans diminuer les attentes de certains hommes représentatifs, par exemple des propriétaires ; dans ce cas, le servage est une organisation efficace. Cependant, il peut aussi arriver, dans les mêmes conditions, qu'un système de travail libre ne puisse être changé sans diminuer les attentes d'autres individus représentatifs, par exemple les travailleurs libres ; donc cette organisation est également efficace. Plus généralement, chaque fois qu'une société est correctement divisée en un certain nombre de classes, nous pouvons supposer qu'il est possible de maximiser les attentes de n'importe lequel de ses individus représentatifs. Ces maxima donnent au moins autant de positions efficaces, car on ne peut quitter l'une d'elles pour augmenter les attentes des autres sans diminuer celles de l'individu représentatif par rapport à qui le maximum est défini. Ainsi chacune de ces situations extrêmes est efficace ; mais elles ne peuvent guère toutes être justes.

Or, ces réflexions ne font que montrer ce que nous savions dès le début ; à savoir que le principe d'efficacité ne peut être utilisé tout seul comme conception de la justice. C'est pourquoi il faut lui ajouter certains compléments. Or, dans le système de la liberté naturelle, le principe d'efficacité est soumis aux contraintes de certaines institutions, à l'arrière-plan ; quand ces contraintes sont

respectées, chaque répartition efficace qui en résulte est acceptée comme juste. Le système de la liberté naturelle sélectionne une répartition efficace à peu près de la manière suivante : supposons que nous sachions, grâce à la théorie économique, que, dans les conditions normales définissant une économie de marché concurrentielle, le revenu et la richesse seront répartis de façon efficace et que la répartition efficace particulière qui en résulte, au cours d'une période donnée, sera déterminée par la répartition initiale des revenus et de la richesse ainsi que des talents et des dons naturels. À partir de chaque répartition initiale, on arrive à un résultat efficace bien déterminé. Ainsi, il s'avère que si nous devons accepter le résultat comme juste, et pas simplement comme efficace, nous devons accepter la base à partir de laquelle, pendant une période donnée, la répartition initiale des actifs et capacités (*assets*) est déterminée.

Dans le système de la liberté naturelle, la répartition initiale est déterminée par les dispositions implicites dans l'idée de carrières ouvertes aux talents (définie plus haut). Ces dispositions présupposent, à l'arrière-plan, une liberté égale pour tous (ce qui est défini par le premier principe) et une économie de libre marché. Elles exigent une égalité formelle des chances, c'est-à-dire que tous aient au moins les mêmes droits (légaux) d'accès à toutes les positions sociales pourvues d'avantages.

L'égalité, ou la similarité, des conditions sociales n'y est cependant recherchée que dans la mesure où elle préserve les institutions nécessaires d'une manière générale ; c'est pourquoi la répartition initiale des actifs et des capacités y est toujours fortement influencée par des contingences naturelles et sociales. La répartition actuelle des revenus et de la richesse est l'effet cumulatif de répartitions antérieures des atouts naturels - c'est-à-dire des talents et des dons naturels - en tant que ceux-ci ont été développés ou au contraire non réalisés, ainsi que de leur utilisation, favorisée, ou non, dans le passé par des circonstances sociales et des contingences, bonnes et mauvaises. Intuitivement, l'injustice la plus évidente du système de la liberté naturelle est qu'il permet que la répartition soit influencée de manière indue par des facteurs aussi arbitraires, d'un point de vue moral.

L'interprétation libérale, ainsi que je l'appellerai, essaie de corriger ce défaut en ajoutant, à la condition d'ouverture des carrières aux talents, une condition supplémentaire : le principe de la juste (*fair*) égalité des chances. L'idée ici est que les positions ne doivent pas seulement être ouvertes à tous en un sens formel, mais que tous devraient avoir une chance équitable (*fair*) d'y parvenir. A première vue, ce principe n'est pas très clair, mais nous pourrions dire que ceux qui ont des capacités et des talents semblables devraient avoir des chances semblables dans la vie. De manière plus précise, en supposant qu'il y a une répartition des atouts naturels, ceux qui sont au même niveau de talent et de capacité et qui ont le même désir de les utiliser devraient avoir les mêmes perspectives de succès, ceci sans tenir compte de leur position initiale dans le système social. Dans tous les secteurs de la société il devrait y avoir des perspectives à peu près égales de culture et de réalisation pour tous ceux qui ont des motivations et des dons semblables. Les attentes de ceux qui ont les mêmes capacités et les mêmes aspirations ne devraient pas être influencées par leur classe sociale.

L'interprétation libérale des deux principes cherche donc à atténuer l'influence des contingences sociales et du hasard naturel sur la répartition. Pour parvenir à cette fin, il est nécessaire d'imposer des conditions structurales de base supplémentaires au système social. Les dispositions du marché libre doivent être placées dans le cadre d'institutions politiques et légales qui règlent les courants principaux de la vie économique et qui préservent les conditions sociales nécessaires à la juste (*fair*) égalité des chances. Les éléments de ce cadre sont assez bien connus, quoiqu'il vaille peut-être la peine de rappeler l'importance qu'il y a à empêcher les accumulations excessives de propriété et de richesse et à maintenir des possibilités égales d'éducation pour tous. Les chances d'acquérir de la culture et des compétences techniques ne devraient pas dépendre de notre situation de classe et

ainsi le système scolaire, qu'il soit public ou privé, devrait être conçu de manière à aplanir les barrières de classe.

Alors que la conception libérale semble clairement préférable au système de la liberté naturelle, intuitivement, cependant, elle apparaît encore insuffisante. Par exemple, même si elle œuvre à la perfection pour éliminer l'influence des contingences sociales, elle continue de permettre que la répartition de la richesse et des revenus soit déterminée par la répartition naturelle des capacités et des talents. À l'intérieur des limites permises par le contexte, la répartition découle de la loterie naturelle et ce résultat est arbitraire d'un point de vue moral. Il n'y a pas plus de raison de permettre que la répartition des revenus et de la richesse soit fixée par la répartition des atouts naturels que par le hasard social ou historique. De plus, le principe de l'équité des chances ne peut être qu'imparfaitement appliqué, du moins aussi longtemps qu'existe une quelconque forme de famille. La mesure dans laquelle les capacités naturelles se développent et arrivent à maturité est affectée par toutes sortes de conditions sociales et d'attitudes de classe. Même la disposition à faire un effort, à essayer d'être méritant, au sens ordinaire, est dépendante de circonstances familiales et sociales heureuses. Il est impossible, en pratique, d'assurer des chances égales de réalisation et de culture à ceux qui sont doués de manière semblable ; pour cette raison, nous souhaiterions peut-être adopter un principe qui reconnaisse ce fait et qui, aussi, atténue les effets arbitraires de la loterie naturelle elle-même. Le fait que la conception libérale échoue sur ce point nous encourage à chercher une autre interprétation des deux principes de la justice.

Avant de nous tourner vers la conception de l'égalité démocratique, nous devrions observer celle de l'aristocratie naturelle. Dans cette conception, aucune tentative n'est faite pour contrôler les contingences sociales au-delà de ce qui est nécessité par l'égalité formelle des chances, mais les avantages des personnes ayant les plus grands dons naturels doivent être limités à ceux qui améliorent la condition des secteurs les plus pauvres de la société. L'idéal aristocratique est appliqué à un système qui est ouvert, du moins d'un point de vue légal, et la situation meilleure de ceux qui sont favorisés par lui est considérée comme juste seulement dans le cas où les inférieurs recevraient moins si on donnait moins aux supérieurs. C'est ainsi que l'idée de « noblesse oblige » apparaît dans la conception de l'aristocratie naturelle.

Or, aussi bien la conception libérale que celle de l'aristocratie naturelle sont instables. Car, si nous sommes gênés par l'influence, dans un cas, des contingences sociales, dans l'autre cas, du hasard naturel sur la répartition, nous serons nécessairement gênés à la réflexion par l'influence de celui des termes que nous avons laissé de côté. D'un point de vue moral, les deux semblent également arbitraires. Ainsi, quelle que soit la façon dont nous nous écartons du système de la liberté naturelle, nous ne pouvons être satisfaits tant que nous n'avons pas atteint la conception démocratique. J'ai cependant à expliquer cette conception. Et, surtout, aucune des remarques précédentes n'est un argument en sa faveur puisque, dans une théorie du contrat, tous les arguments, à strictement parler, doivent être basés sur la considération de ce que serait un accord rationnel dans la position originelle. Mais, ici, mon propos est de préparer le chemin pour la meilleure interprétation des deux principes de façon à ce que ces critères, surtout le second, ne frappent pas le lecteur comme étant extrêmes. Dès que nous essayons de trouver une interprétation où chacun soit traité de manière égale comme une personne morale et où on ne décide pas de la répartition des bénéfices et des charges de la coopération sociale d'après la fortune sociale ou les chances dans la loterie naturelle, l'interprétation démocratique est la meilleure des quatre possibilités. Ces commentaires tenant lieu de préface, je vais à présent examiner cette conception.

13. L'égalité démocratique et le principe de différence

Comme le tableau le suggère, on parvient à l'interprétation démocratique en combinant le principe de la juste (*fair*) égalité des chances avec le principe de différence. Ce principe ôte l'indétermination du principe d'efficacité en isolant une position particulière à partir de laquelle les inégalités socio-économiques de la structure de base doivent être jugées. Si on prend comme bases les institutions nécessaires à la liberté égale pour tous et à la juste égalité des chances, les attentes plus élevées de ceux qui sont mieux placés sont justes si, et seulement si, elles fonctionnent comme une partie d'un plan qui doit améliorer les attentes des membres les moins bien placés de la société. L'idée intuitive est que l'ordre social n'est pas fait pour établir et garantir des perspectives plus favorables pour les plus privilégiés, à moins que ceci ne soit à l'avantage des moins privilégiés (voir l'analyse du principe de différence qui suit).

LE PRINCIPE DE DIFFERENCE

Supposons que les courbes d'indifférence représentent maintenant des répartitions qui sont jugées également justes. Alors le principe de différence est une conception fortement égalitaire au sens où l'on doit préférer une répartition égale (nous nous limitons au cas où la répartition se fait entre deux personnes pour simplifier), sauf s'il existe une autre répartition qui améliorerait la condition des deux à la fois. Les courbes d'indifférence ont la forme décrite dans la figure 5. Ces courbes sont en fait constituées par des lignes horizontales et verticales qui se coupent à angle droit sur la ligne à 45° (nous supposons toujours que les grandeurs représentées par les axes sont cardinales et susceptibles de comparaisons interpersonnelles). Peu importe de combien la situation de chacun des deux est améliorée car il n'y a pas de gain, du point de vue du principe de différence, si l'autre ne gagne pas aussi.

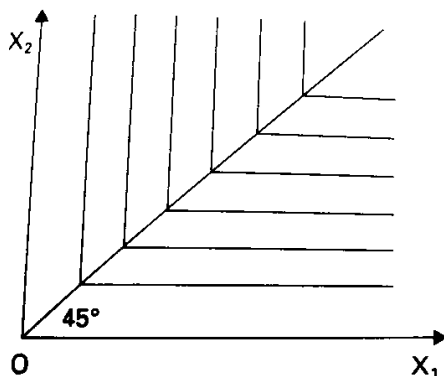


Figure 5

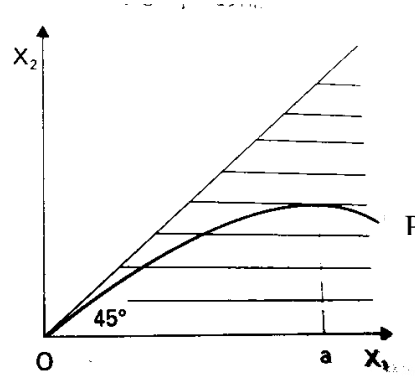


Figure 6

Supposons que X_1 soit l'individu représentatif le plus privilégié dans la structure de base. Quand ses attentes augmentent, les perspectives de X_2 , l'individu le moins privilégié, augmentent aussi. Dans la figure 6, représentons par la courbe OP les contributions aux attentes de X_2 faites par des attentes croissantes de X_1 . Le point O, l'origine, représente l'état hypothétique dans lequel tous les biens premiers sociaux sont répartis de manière égale. Or, la courbe OP est toujours située au-dessous de la ligne à 45° puisque X_1 est toujours mieux loti. Ainsi, les seules positions pertinentes des courbes d'indifférence sont celles situées au-dessous de cette ligne, et, pour cette raison, la partie supérieure gauche de la figure 6 n'est pas dessinée. Il est clair que le principe de différence n'est parfaitement satisfait que quand la courbe OP est juste tangente à la plus haute courbe d'indifférence qu'elle rencontre. Dans la figure 6, c'est au point a .

Notons que la courbe de contribution, la courbe OP, s'élève vers la droite car on suppose que la coopération sociale définie par la structure de base est mutuellement avantageuse. Il ne s'agit plus de répartir de toutes les façons possibles un stock fixe de biens. Aussi, on ne perd rien

si une comparaison précise des avantages est impossible entre les personnes. Il suffit que la personne la moins avantagée puisse être identifiée et que soit déterminé son système de préférences rationnelles.

Il y a une vue moins égalitaire que le principe de différence, et peut-être plus plausible à première vue, c'est celle où les lignes d'indifférence relatives à de justes répartitions (ou à tout ce qui est pris en considération) sont des courbes d'indifférence tournant leur convexité vers l'origine, comme sur la figure 7. Les courbes d'indifférence, pour les fonctions de bien-être social, sont souvent décrites de cette façon. Cette forme de courbes exprime le fait que, à mesure que chaque personne gagne relativement à l'autre, les avantages supplémentaires qui lui échoient ont de moins en moins de valeur, d'un point de vue social.

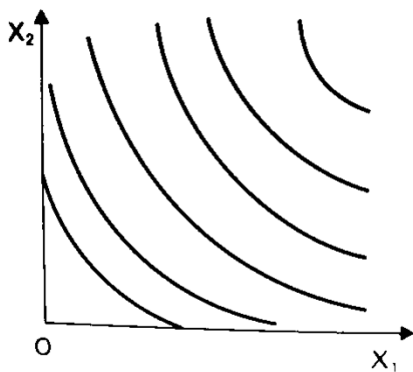


Figure 7

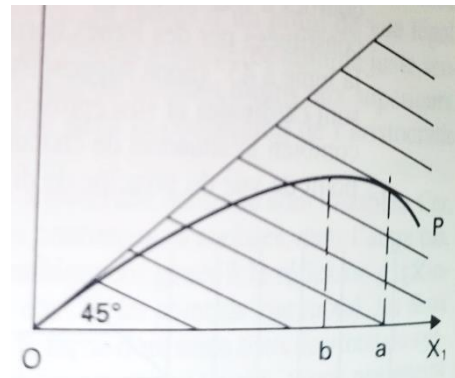


Figure 8

D'autre part, un utilitarisme classique est indifférent à la façon dont une somme constante d'avantages est répartie. Il fait appel à l'égalité seulement pour départager deux sommes égales d'utilité. S'il n'y a que deux personnes, alors, en supposant que les axes représentent des grandeurs cardinales, susceptibles de faire l'objet de comparaisons interpersonnelles, les lignes d'indifférence de l'utilitarisme classique relatives aux répartitions sont des lignes droites perpendiculaires à la ligne à 45°. Puisque X_1 et X_2 sont des individus représentatifs, leurs gains doivent être pondérés par le nombre de personnes que chacun représente. Comme il est probable que X_2 représente plus de personnes que X_1 les lignes d'indifférence deviennent plus horizontales, comme sur la figure 8. La proportion d'individus avantagés par rapport aux désavantagés définit la pente de ces lignes droites. En dessinant la même courbe de contribution OP qu'auparavant, nous voyons que la meilleure répartition, d'un point de vue utilitariste, est atteinte en un point qui est au-delà du point b , là où la courbe OP atteint son maximum. Puisque le principe de différence sélectionne le point b et que b est toujours à gauche de a , l'utilitarisme autorise, toutes choses également par ailleurs, de plus grandes inégalités.

Pour illustrer le principe de différence, considérons la répartition du revenu entre les classes sociales. Supposons que les différents groupes de revenus soient en corrélation avec des individus représentatifs dont les attentes nous permettent de juger la répartition. Or ceux qui, par exemple, sont originaires de la classe des entrepreneurs dans une démocratie de propriétaires ont de meilleures perspectives que ceux qui viennent de la classe des ouvriers non qualifiés. Il semble probable que ceci sera vrai même quand les injustices sociales actuelles seront supprimées. Qu'est-ce qui, alors, peut justifier cette sorte d'inégalité initiale dans les perspectives de vie ? Selon le principe de différence, elle n'est justifiable que si la différence entre les attentes respectives procure un avantage à l'individu

représentatif des plus démunis, dans ce cas l'ouvrier non qualifié représentatif. L'inégalité dans les attentes ne peut être permise que si, en la diminuant, on appauvrissait encore plus la classe ouvrière. Etant donné la clause du second principe concernant les positions ouvertes, et d'une façon générale le principe de la liberté, on suppose que les attentes plus grandes permises aux entrepreneurs les encouragent à faire des choses qui augmentent les perspectives de la classe laborieuse. Leurs perspectives meilleures agissent comme des motivations et ainsi le processus économique est plus efficace, l'innovation avance plus vite, et ainsi de suite. Je n'examinerai pas dans quelle mesure cela est vrai. L'important, c'est qu'il est nécessaire d'avancer un argument de ce genre si ces inégalités doivent satisfaire le principe de différence.

Je ferai maintenant quelques remarques sur ce principe. Tout d'abord, en l'appliquant, on devrait distinguer entre deux cas. Le premier cas est celui dans lequel les attentes des moins privilégiés sont réellement maximisées (étant soumises, bien-sûr, aux contraintes déjà mentionnées). Aucun changement dans les attentes des mieux lotis ne peut améliorer la situation des moins bien lotis. La meilleure organisation réalise ce que j'appellerai un système parfaitement juste. Le second cas est celui dans lequel les attentes de tous ceux qui sont plus fortunés contribuent au bien-être des plus infortunés. Ce qui signifie que, si leurs attentes diminuaient, les perspectives des plus défavorisés diminueraient aussi. Cependant, le maximum n'est pas encore réalisé. Des attentes encore plus élevées pour les plus privilégiés augmenteraient les attentes des plus désavantagés ; je dirai qu'un tel système est tout à fait juste, mais n'est pas le système juste le meilleur. Un système est injuste quand les attentes plus élevées, une ou plus, sont excessives. Si ces attentes étaient diminuées, la situation des moins favorisés serait améliorée. Le degré d'injustice d'une organisation dépend de l'excès des attentes plus élevées et de la mesure où elles impliquent la violation des autres principes de justice, par exemple de la juste (*fair*) égalité des chances ; mais je n'essaierai pas de mesurer les degrés d'injustice. Le point à noter ici est que, bien que le principe de différence soit, à strictement parler, un principe de maximisation, il y a une différence significative entre les cas qui ne parviennent pas à la meilleure organisation. Une société devrait essayer d'éviter les situations où les contributions marginales des plus riches sont négatives, car, toutes choses égales par ailleurs, ceci semble être une faute plus grande que de ne pas atteindre le meilleur système quand ces contributions sont positives. L'accentuation des différences entre les classes sociales transgresse le principe de l'avantage mutuel aussi bien que celui de l'égalité démocratique.

Il y a encore un autre point. Nous avons vu que le système de la liberté naturelle et la conception libérale vont au-delà du principe d'efficacité en établissant certaines institutions à l'arrière-plan et en laissant le reste à une justice procédurale pure. La conception démocratique pose que, bien que l'on puisse s'en remettre à une justice procédurale pure, dans une certaine mesure du moins, la façon dont les interprétations précédentes l'ont fait laisse encore trop de place aux contingentes sociales et naturelles. Mais il faudrait noter que le principe de différence est compatible avec le principe d'efficacité. Car, lorsque le premier est pleinement satisfait, il est effectivement impossible d'améliorer la condition de quelqu'un sans rendre moins bonne celle de quelqu'un d'autre, à savoir celle des plus désavantagés dont nous devons maximiser les attentes. Ainsi, la justice est définie de façon à être compatible avec l'efficacité, du moins quand les deux principes sont parfaitement réalisés. Bien sûr, si la structure de base est injuste, les principes autoriseront des changements qui peuvent diminuer les attentes de certains parmi les mieux lotis ; c'est pourquoi la conception démocratique n'est pas compatible avec le principe d'efficacité si celui-ci est pris comme signifiant que seuls sont autorisés les changements qui améliorent les perspectives de tous. La justice est prioritaire par rapport

à l'efficacité et exige certains changements qui ne sont pas efficaces en ce sens. Les deux principes sont compatibles seulement au sens où un système parfaitement juste est également efficace.

Ensuite, nous pouvons examiner une certaine complication concernant la signification du principe de différence. On a tenu comme acquis que si le principe est satisfait chacun en tire des avantages. Ceci est évident au sens où la position de chacun est améliorée par rapport à la situation initiale d'égalité. Mais il est clair que la capacité à identifier cette situation initiale ne joue aucun rôle : effectivement le fait de savoir dans quelle mesure on est avantagé dans cette situation ne joue aucun rôle essentiel dans l'application du principe de différence. Nous maximisons simplement les attentes de la position la moins favorisée en respectant les contraintes requises. A la condition qu'en agissant ainsi on améliore la position de tout le monde, comme je l'ai supposé, l'estimation des gains par rapport à la situation hypothétique d'égalité est sans importance, pour ne pas dire impossible à déterminer de toute façon. Il peut y avoir, cependant, un sens supplémentaire où chacun est avantagé, quand le principe de différence est satisfait, du moins si nous faisons certaines suppositions. Supposons que les inégalités dans les attentes soient reliées en chaîne : c'est-à-dire que si un avantage a pour effet d'augmenter les attentes de la position la plus basse il augmente les attentes de toutes les positions intermédiaires. Par exemple, si les attentes plus grandes permises à l'entrepreneur profitent à l'ouvrier non qualifié, elles profitent aussi à l'ouvrier semi-qualifié. Notons que la relation en chaîne ne dira rien du cas où les moins avantagés ne gagnent rien ; cela ne veut donc pas dire que tous les effets se répercutent les uns sur les autres. Supposons de plus que les attentes soient étroitement couplées, c'est-à-dire qu'il soit impossible d'augmenter ou de diminuer l'attente de n'importe quel individu représentatif sans augmenter ou diminuer l'attente de tout autre, en particulier du moins avantagé. Il n'y a pour ainsi dire pas de jeu dans l'imbrication des attentes entre elles. Ces suppositions faites, il y a alors un sens où chacun tire un bénéfice de la satisfaction du principe de différence. En effet, l'individu représentatif qui est le mieux loti dans n'importe quelle comparaison à deux termes trouve un gain dans les avantages qui lui sont offertes, et celui qui est le moins bien loti trouve un gain dans les contributions à sa condition que font ces inégalités. Bien-sûr, ces conditions peuvent ne pas être satisfaites. Mais, dans ce cas, ceux qui sont mieux lotis ne devraient pas avoir le droit de veto sur les avantages consentis aux moins favorisés. Nous avons toujours à maximiser les attentes de ceux qui sont les plus désavantagés (voir l'analyse de la relation en chaîne ci-dessous).

LA RELATION EN CHAÎNE

Pour simplifier, posons qu'il y a trois individus représentatifs, X_1 est le plus favorisé et X_3 le moins favorisé. X_2 étant dans une position intermédiaire. Représentons les attentes de X_1 le long de l'axe horizontal, les attentes de X_2 et de X_3 le long de l'axe vertical. Les courbes montrant la contribution que font les plus favorisés aux autres groupes commencent à l'origine qui est la position hypothétique d'égalité. De plus, il y a un gain maximum autorisé pour les plus favorisés : en effet, en supposant que le principe de différence permette de le dépasser, cela entraînerait des effets injustes sur le système politique et autre qui contrediraient le principe de la priorité de la liberté.

Le principe de différence choisit le point où la courbe de X_3 atteint son maximum, par exemple le point a sur la figure 9.

La relation en chaîne signifie que, à chaque point où la courbe de X_3 s'élève vers la droite, la courbe de X_2 s'élève aussi, comme dans les intervalles à gauche des points a et b dans les figures 9 et 10. La relation en chaîne ne dit rien du cas où la courbe X_3 descend vers la droite, comme dans l'intervalle à droite du point a dans la figure 9. La courbe X_2 peut aussi bien monter que descendre

(comme l'indique la courbe en pointillé X_2'). La condition de relation en chaîne n'est pas vérifiée à la droite de b dans la figure 10.

Les intervalles dans lesquels aussi bien la courbe X_2 que la courbe X_3 s'élèvent définissent les intervalles où X_1 a une contribution positive. Tout progrès vers la droite augmente l'attente moyenne (l'utilité moyenne, si l'utilité est mesurée par les attentes) et satisfait aussi le principe d'efficacité comme critère de transformation, c'est-à-dire que les points situés à droite améliorent la situation de chacun.

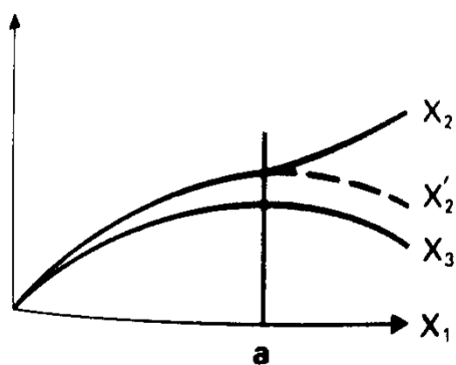


Figure 9

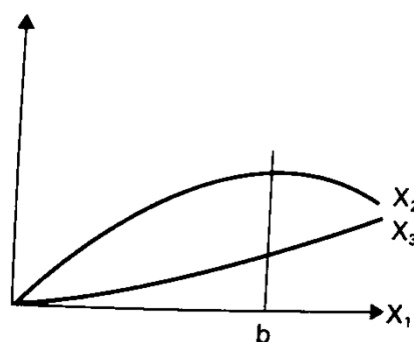


Figure 10

Dans la figure 9, les attentes moyennes peuvent s'élever au-delà du point a bien que les attentes des moins favorisés baissent, à cause du poids des divers groupes. Ceci est exclu par le principe de différence qui choisit le point a .

Le couplage étroit signifie qu'il n'y a pas de segments plats sur les courbes de X_2 et de X_3 . A chaque point, soit les courbes montent, soit elles descendent. Toutes les courbes représentées satisfont la condition de couplage étroit.

Je n'examinerai pas dans quelle mesure la relation en chaîne et le couplage étroit sont vraisemblables, car le principe de différence ne dépend pas de la réalisation de ces conditions. Toutefois, lorsque les contributions des positions les plus favorisées se répandent d'une manière générale à travers toute la société et ne se limitent pas à des secteurs particuliers, il semble plausible que, si les moins avantagés en bénéficient, il en va de même pour les positions intermédiaires. De plus, il existe deux caractéristiques des institutions qui favorisent une large diffusion des avantages, toutes deux étant présentes dans la structure de base : premièrement, elles sont constituées pour favoriser certains intérêts fondamentaux que tous ont en commun, deuxièmement, les fonctions et les positions sont ouvertes à tous. Ainsi, il semble probable que, si l'autorité et les pouvoirs des législateurs et des juges, par exemple, améliorent la situation des moins favorisés, ils améliorent celles des citoyens en général. Il est souvent vrai que la relation en chaîne existe, à condition que les autres principes de la justice soient satisfaits. S'il en est ainsi, nous pouvons alors observer qu'à l'intérieur de la région des contributions positives (la région où les avantages de tous ceux qui sont placés dans des positions favorisées améliorent les perspectives des moins bien lotis) tout mouvement en direction de l'organisation parfaitement juste améliore les attentes de tous. Dans ces circonstances, le principe de différence a des conséquences pratiques assez semblables à celles des principes d'efficacité et d'utilité moyenne (si l'utilité est mesurée par les biens premiers). Bien-sûr, si la relation en chaîne ne fonctionne que rarement, cette ressemblance est sans importance. Mais il semble probable que, dans un système social juste, il y ait souvent diffusion générale des avantages.

Il y a une complication supplémentaire. J'ai supposé qu'il y avait couplage étroit pour simplifier l'exposition du principe de différence. Il est évidemment concevable, quelles qu'en soient la probabilité et l'importance réelles, que les moins favorisés ne sont pas affectés d'une façon ou d'une autre par certains changements dans les attentes des plus riches, bien que ces changements bénéficient à d'autres. Dans ce genre de cas, le couplage étroit n'existe plus et, pour rendre compte de la situation, nous pouvons exprimer le principe plus général suivant : dans une structure de base comportant n individus représentatifs pertinents, nous devons premièrement maximiser le bien-être du plus pauvre : deuxièmement, pour un bien-être donné du plus pauvre, maximiser le bien-être de celui qui vient juste après dans l'échelle des bien-être croissants et ainsi de suite jusqu'au dernier cas qui est suivant : pour un bien-être donné de tous les $n - 1$ individus précédents, maximiser le bien-être de celui qui est le plus riche. Nous pouvons considérer cela comme étant le principe de différence lexical. Mais je pense que, dans les cas réels, il est improbable que ce principe soit pertinent : en effet, quand l'augmentation potentielle des avantages pour les plus favorisés est importante, il y a alors sûrement un moyen d'améliorer aussi la situation des moins favorisés. Les lois générales qui gouvernent les institutions de la structure de base garantissent qu'il ne se trouvera pas de cas nécessitant le principe lexical. Aussi j'utiliserai toujours le principe de différence sous la forme la plus simple, et le résultat des dernières sections est donc le suivant quant au second principe :

Les inégalités sociales et économiques doivent être organisées de façon à ce que, à la fois, (a) elles apportent aux plus désavantagés les meilleures perspectives et (b) elles soient attachées à des fonctions et à des positions ouvertes à tous, conformément à la juste (fair) égalité des chances.

Pour finir, un commentaire sur la terminologie. Il se peut que les économistes souhaitent appeler le principe de différence le critère du « maximin », mais j'ai évité soigneusement ce terme pour plusieurs raisons : le critère du « maximin » est généralement compris comme étant une règle de choix dans des conditions de grande incertitude, tandis que le principe de différence est un principe de justice. Il n'est pas souhaitable d'utiliser le même terme pour deux choses si différentes. Le principe de différence est un critère très particulier : il s'applique, en premier à la structure de base de la société *via* les individus représentatifs dont les attentes ont été mesurées par un indice de biens premiers ; De plus, si on appelle critère du « maximin » le principe de différence, ceci suggère à tort que l'argument principal en faveur de ce principe dérive d'une hypothèse de très forte aversion à l'égard du risque. Il y a, en effet, une relation entre le principe de différence et une telle hypothèse, mais je ne postule pas des attitudes extrêmes vis-à-vis du risque ; et, en tout cas, il y a beaucoup de considérations en faveur du principe de différence où l'aversion à l'égard du risque ne joue aucun rôle. Il est donc préférable d'utiliser le terme « critère du maximin » seulement pour la règle de choix dans l'incertain.

PARTIE 2

TD 4

Histoire de la pensée économique contemporaine : « Welfarisme et post-welfarisme »

TEXTE 4 : E. Schokkaert, (1999), « M. Tout-le-Monde est 'post-welfariste'. Opinions sur la justice redistributive », *Revue Economique*, vol. 50, n° 4, pp. 811-31.

- 1) Quels sont les écarts entre la « réalité » et la théorie sur la question de la justice économique et sociale ?
- 2) Qu'est-ce que le principe des transferts de Pigou et Dalton ?
- 3) Qu'est-ce que le critère du *maximin* ?
- 4) Comment expliquer les résultats de la répartition qui dominant dans le tableau 1 (8.0/4.12 d'un côté et 12.0/0.12 de l'autre) ?
- 5) Qu'est-ce que le *framing effect* ?
- 6) Quels sont les problèmes que pose le critère de l'égalité des opportunités ?
- 7) Résumez l'approche de la justice de 'M. Tout-le-monde' mise en évidence dans le texte.

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 engraisée, 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*

SURPLUS			PERTE		
	(en %)			(en %)	
	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 Indemnifiables Identiques) : deux personnes avec des caractéristiques indemnifiables 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

Soins de santé			Revenus		
	(en %)			(en %)	
	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 : Arniel 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.
- TORNBLUM 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.