



Centre de Recherche en Économie et Management  
*Center for Research in Economics and Management*



University of Caen

University of Rennes 1

**L'économie du bien-être est morte.  
Vive l' économie du bien-être !**

**Antoinette BAUJARD**

*University of Caen Basse-Normandie, CREM-CNRS.*

Creation date: September 2003

Revision date: June 2011

WP 2011-02

**Working Paper**

# “L’économie du bien-être est morte. Vive l’économie du bien-être!” \*

Antoinette Baujard<sup>†</sup>

## Résumé

L’économie du bien-être a beaucoup évolué au cours du XXIème siècle, jusqu’à entrer, disent certains, dans une impasse qui lui est fatale. Les controverses sur la possibilité et la pertinence des comparaisons interpersonnelles de bien-être sont réputées permettre d’expliquer cette évolution. Nous opposons à cette lecture standard une autre explication, essentiellement épistémologique et liée à la qualité opérationnelle de l’utilité. Des conséquences importantes découlent de cette option, notamment quant au rôle de l’économie du bien-être dans l’action publique.

L’économie du bien-être est une théorie économique au service de l’évaluation des situations sociales et de la décision publique. Son étude porte sur les moyens et les critères qui permettent de juger et de comparer la qualité des situations sociales. Son approche est essentiellement téléologique en ce qu’elle évalue les conséquences des actions individuelles et des décisions publiques sur les états sociaux. En outre, cette téléologie est essentiellement welfariste puisque les conséquences dépendent le plus souvent des préférences individuelles des membres de la société. Ses ambitions d’évaluation et de prescription nécessitent à la fois de prendre en compte les relations entre phénomènes ainsi que les normes que l’on souhaite voir respecter.

Cette définition ne rencontrerait toutefois pas l’assentiment des tenants des différents courants de l’économie du bien-être. Plusieurs d’entre eux excluent en effet certains éléments de la définition, tels que le rapport aux jugements de valeur ou le lien avec l’action publique. Les options que ces derniers retiennent ne sont pas dénuées de conséquences : selon une thèse déjà ancienne, des auteurs rivalisent

---

\*Ce papier a été présenté dans cette version lors de l’Université d’été en histoire de la pensée et méthodologie économique organisée par le Bureau d’Économie Théorique et Appliquée (BETA) et l’Association Charles Gide à l’université Pasteur, Strasbourg, en septembre 2003. Je remercie les participants pour leurs remarques constructives ; je reste bien entendu entièrement responsable des éventuelles erreurs, omissions ou imperfections qui demeurent dans cette version de l’article.

<sup>†</sup>Université de Caen - Basse-Normandie, CREM (UMR 6211). Antoinette.Baujard@unicaen.fr

de pessimisme à l’égard du sort de l’économie du bien-être. Pour J. R. Hicks en 1939, “le positivisme économique peut facilement devenir une excuse pour éluder les problèmes réels, ce qui contribue considérablement à l’euthanasie de notre science.”<sup>1</sup>. Selon Chipman et Moore, “si l’on considère son principal objectif, qui est de permettre aux économistes de réaliser des prescriptions de bien-être sans avoir à faire de jugements de valeur, ni en particulier de comparaisons interpersonnelles d’utilité, la nouvelle économie du bien-être doit être considérée comme un échec.”<sup>2</sup>. E. J. Mishan (1981)[59] considère qu’elle s’est engouffrée dans une impasse. A. Lacroix regarde également son avenir avec pessimisme : “Son rejet ne pourrait être que définitif, l’économie du bien-être aurait vécu”<sup>3</sup>. Pour D. M. Hausman et M. S. MacPherson, “le projet de l’économie du bien-être n’a même toujours pas vu le jour”<sup>4</sup>. Ph. Mongin [66] conclut à la mort de l’économie du bien-être : “L’économie du bien-être est morte, ou plus exactement, elle s’est désintégrée progressivement”<sup>5</sup>.”

Or, si l’on admet que l’économie du bien-être constitue un fondement des politiques publiques, la thèse de la mort de l’économie du bien-être suscite d’abord de la surprise et de la déconvenue. Il s’impose dès lors de comprendre les causes qui ont pu conduire l’économie du bien-être dans une telle impasse, obérant ainsi sa capacité à participer à la décision publique. L’étude de ces explications devrait permettre ensuite de poser les jalons d’une économie normative utile à la décision publique.

Pour cela, l’évolution historique de l’économie du bien-être doit être retracée. Quoique les découpages en époques successives sont toujours artificiels, il s’en dégage une meilleure compréhension de la dynamique étudiée. Quatre étapes<sup>6</sup> sont à distinguer dans l’évolution de l’économie du bien-être :

1. L’héritage utilitariste pèse lourdement sur l’économie du bien-être, dans laquelle le bien-être social est alors étudié à partir de l’évaluation des utilités individuelles. La problématique des comparaisons interpersonnelles dont l’ana-

---

<sup>1</sup>Trad. fr. de : “Economic positivism might easily become an excuse for the shirking of live issues, very conducive to the euthanasia of our science.” (Hicks (1939, p. 697)[40])

<sup>2</sup>Trad. fr. de : “Judged in relation to its basic objective of enabling economists to make welfare prescriptions without having to make value judgements and, in particular, interpersonal comparisons of utility, the New Welfare Economics must be considered a failure.” (Chipman et Moore (1978, p. 548)[14])

<sup>3</sup>Voir Lacroix (1994)[48].

<sup>4</sup>Trad. fr. de : “Welfare economics is in limbo.” (Hausman et MacPherson (1996, p. 96)[31])

<sup>5</sup>Trad. fr. de : “Welfare economics died, or rather disintegrated progressively.” (Mongin (2002, p. 165)[66])

<sup>6</sup>Ce découpage historique en périodes successives se retrouve par exemple chez Cooter et Rapoport (1984)[15], D’Aspremont (1984, p. 86)[16] et Mongin (2002)[66].

lyse est amorcée par les utilitaristes reste ouverte en économie du bien-être.

2. La “première économie du bien-être”, dont on trouve les fondements chez A. Marshall (1890)[56], est bien représentée par A. C. Pigou (1920)[73]. Ces travaux visent à étudier les conditions de bien-être du marché en terme d’optimalité parétienne.
3. La “nouvelle économie du bien-être”, représentée par A. Bergson (1938)[12] et O. Lange (1942)[51], établit une séparation claire entre l’étude des conditions d’optimalité des situations sociales et l’étude du fonctionnement du marché. Ces conditions normatives se résument au seul critère de Pareto, à l’exclusion de toute question redistributive ; étant jugées hors du domaine d’action de la science économique, les comparaisons interpersonnelles d’utilité doivent en effet être évitées. Parallèlement émerge une interprétation particulière des utilités, fondée sur le choix.
4. K. Arrow (1951)[1] sonne le glas du choix social en établissant l’impossibilité de construire une fonction de choix social sur la base des préférences individuelles sans recourir aux comparaisons interpersonnelles. Une séparation nette entre deux disciplines en a découlé. D’un coté, l’économie normative - constituée par la théorie du choix social et du vote, les théories de l’équité et de la justice - est née du désir de dépasser l’impossibilité d’Arrow, en travaillant dans son cadre d’étude ou en le modifiant. Elle s’intéresse à la cohérence des valeurs et aux moyens théoriques de les respecter. D’un autre coté, l’économie du bien-être contemporaine<sup>7</sup> - représentée par les économistes publics et de l’agence ainsi que les partisans de l’analyse coût-bénéfice en général - s’inscrit dans le sillage direct de la seconde économie du bien-être. Elle étudie les conditions qui permettent d’atteindre un optimum économique.

Selon une lecture standard, l’évolution de l’économie du bien-être serait expliquée par les modifications du statut des comparaisons interpersonnelles d’utilité. Suivant en cela les suggestions d’A. Lacroix (1994)[48] et de Ph. Mongin (2002)[63], nous soutenons que *les choix épistémologiques en économie constituent une meilleure variable explicative l’évolution de l’économie du bien-être*. Cette lecture permet d’expliquer l’évolution du statut des comparaisons interpersonnelles d’utilité, mais aussi de faire apparaître les conséquences des options épistémologiques qui ont orienté la recherche en économie. Il devient ainsi manifeste que l’économie se révèle, du fait de la redéfinition de son domaine de recherche et de sa méthode, incompatible avec l’ambition d’une économie politique. Ainsi, cette démarche extensive permet de traiter l’articulation entre l’économie théorique et la participation politique et d’étudier l’évolution du sens de “l’utilité”. Nous souhaitons en tirer, au moyen d’une démarche

---

<sup>7</sup>Que l’on appellera par la suite “économie publique” pour éviter toute confusion.

partiellement rétrospective et essentiellement intensive<sup>8</sup>, des propositions permettant de rendre leur actualité aux ambitions des premières économies du bien-être. Rétrospective car nous verrons en quoi certaines branches de l’économie normative contemporaine réalisent d’ores et déjà ce projet. Cette présentation replace ces dernières dans une filiation lointaine qui leur donnent rétrospectivement un sens. Intensive car il nous semble que cette réflexion aboutit à l’élaboration d’un vaste projet, qu’il s’agit d’explorer et de construire : une économie normative qui participe à l’action publique, fidèle à l’ambition de l’économie du bien-être dont elle est une héritière.

Ainsi, en gardant en mémoire ce panorama historique<sup>9</sup>, nous expliquons l’évolution de l’économie du bien-être par les trois étapes suivantes. En premier lieu, nous présentons le débat relatif aux comparaisons interpersonnelles (section 1). Cette première section fera apparaître que l’évolution de l’économie du bien-être n’est pas tant expliquée par le statut des comparaisons que par la compréhension du concept d’utilité lui-même. Or, le sens de l’utilité varie selon les choix épistémologiques opérés en économie. Ceux-ci ont en effet un impact considérable sur les méthodes de l’économie du bien-être (section 2) et vont jusqu’à priver l’économie du bien-être du rôle d’aide à la décision. Enfin, armé de cette lecture épistémologique, il deviendra possible d’étudier la mesure dans laquelle cet échec est dépassable. Cette exploration nous amènera à reconsidérer, en économie du bien-être, l’articulation entre les domaines positif et normatif (section 3).

## 1 Sur les comparaisons interpersonnelles d’utilité

Une première explication de l’évolution de l’économie du bien-être est à rechercher dans le statut des comparaisons interpersonnelles<sup>10</sup>. Un “va-et-vient” entre l’affirmation de l’impossibilité et de la nécessité des comparaisons interpersonnelles semble refléter fidèlement la dynamique des économies du bien-être de Marshall à nos jours. Les étapes de cette longue controverse sur les comparaisons interpersonnelles d’utilité seront retracées en prenant soin de dégager à chaque fois les interprétations des utilités sous-jacentes aux différentes positions. Il apparaîtra que l’évolution des

---

<sup>8</sup>Sur la présentation des démarches rétrospective, extensive et intensive en histoire de la pensée économique, voir Lapidus (1996)[52].

<sup>9</sup>La présentation du matériau historiographique de cette longue période pourrait s’avérer trop importante et fastidieuse pour le format d’un article. Aussi tentons-nous de limiter la présentation des contributions à de brefs rappels pour ne nous concentrer que sur les problématiques que, à notre sens, les évolutions historiques font naître.

<sup>10</sup>Ce débat est notamment illustré par les échanges entre Robbins (1932, 1938)[77][78] et Harrod (1938)[27]. Voir également Hammond (1991)[26].

économies du bien-être s’explique bien mieux au regard du concept d’utilité que des seules comparaisons interpersonnelles retenues.

Cette controverse est marquée par un mouvement de balancier : de la possibilité à l’impossibilité, de l’impossibilité à la possibilité des comparaisons. Le premier mouvement décrit le passage de l’économie du bien-être de Marshall et Pigou, dont les recommandations reposent sur les comparaisons interpersonnelles, à la nouvelle économie du bien-être, qui les interdit (sous-section 1.1). Le second mouvement traduit, à l’inverse, le passage de l’impossibilité des comparaisons interpersonnelles et de l’étude de ses conséquences, à la prise de conscience de leur nécessité pour affronter les problèmes spécifiques à l’économie du bien-être (sous-section 1.2).

## 1.1 Du recours aux comparaisons à leur remise en cause

Pour prévoir et évaluer les effets des décisions publiques sur le bien-être des individus concernés, il est nécessaire de calculer le bien-être de chacun et d’arbitrer entre les gains en bien-être des uns et les pertes en bien-être des autres. C’est ce que réalise la première économie du bien-être par l’hypothèse de mesurabilité cardinale des fonctions d’utilité individuelle et par le recours aux comparaisons interpersonnelles. Or, les hypothèses sur les propriétés et sur le sens des utilités déterminent le réalisme ainsi que (partiellement) la conception normative de ces comparaisons (1.1.1). Aussi, pour certaines interprétations des utilités chères à la nouvelle économie du bien-être, les comparaisons ne sont pas souhaitables et doivent donc être rejetées hors du domaine de l’économie scientifique (1.1.2).

### 1.1.1 Des comparaisons objectives mais normatives

Jusqu’à la nouvelle économie du bien-être, les comparaisons interpersonnelles étaient considérées comme fondamentales pour construire une économie du bien-être utile et adaptée à l’action publique. K. Wicksell précisa même que “les discussions parlementaires sur les questions fiscales n’auraient pas de sens s’il était impossible de comparer les utilités de personnes différentes.”<sup>11</sup> Mais leur nécessité ne signifie pas qu’elles s’imposent sans difficultés. Car l’hypothèse de comparabilité interpersonnelle n’a de sens que moyennant certaines interprétations des utilités individuelles et implique, selon les propriétés des fonctions d’utilité, l’engagement d’un jugement normatif. Le surplus du consommateur illustre une mesure d’utilité individuelle qui autorise à la fois les comparaisons interpersonnelles et intrapersonnelles.

La présentation des définitions des *comparaisons interpersonnelles et intrapersonnelles* et les contraintes imposées par leur mesure constitue un préalable nécessaire.

---

<sup>11</sup>Sur Wicksell, voir Schumpeter (1954, p. 415)[90].

Les comparaisons intrapersonnelles consistent en la comparaison, par un individu, de sa situation à différents moments ou à différents niveaux d'utilité. On parle dans ce cas de cardinalisme : la mesure d'utilité est cardinale si elle permet de rendre compte de l'intensité des utilités. En revanche, elle est ordinale si l'intensité des utilités n'est pas prise en compte. Dans ce cas, seules les informations sur les ordres sont importantes. Les comparaisons interpersonnelles consistent, en revanche, en la comparaison des utilités entre différentes personnes. On réalise de telles comparaisons lorsque l'on dit, par exemple, qu'un individu pauvre bénéficie plus d'un transfert monétaire qu'un riche. La possibilité de réaliser des comparaisons intrapersonnelles et interpersonnelles conduit à imposer une structure particulière sur l'espace des utilités, reflétée par des conditions d'invariance des fonctions d'utilités<sup>12</sup>. En effet, si l'on considère que les comparaisons de niveaux ont un sens, c'est que l'on admet que le niveau de l'utilité indiqué par la valeur prise par la fonction dans une situation donnée peut avoir un sens en soi et qu'il existe une échelle universelle de bonheur. Dans ce cas, la fonction d'utilité est unique et distincte pour chaque individu. On peut encore estimer que ce sont plutôt les différences d'utilité qui ont un sens en elles-mêmes. Il n'existe pas de bornes fixes du malheur maximal ou du bonheur maximal, mais les écarts de bonheur entre différentes situations sont valables pour chacun (dans le cas des comparaisons intrapersonnelles) ou pour tous (dans le cas des comparaisons interpersonnelles). En d'autres termes, il n'existe pas de bornes données, mais l'échelle, les unités ont un sens unique pour chacun ou pour tous. La fonction d'utilité est alors unique à la définition des bornes près. L'échelle peut également être modifiée<sup>13</sup>. Dès lors, la fonction d'utilité est unique à une transformation affine croissante près. Les rapports d'utilité peuvent ou non avoir un sens. Si tel est le cas, n'importe quelle transformation affine de constante nulle de la fonction d'utilité est valable pour les calculs d'utilité sociale. À l'inverse, si les comparaisons ne sont pas possibles, on peut utiliser n'importe quelle fonction croissante des utilités individuelles. Ainsi, la possibilité de comparaisons et le type de comparaisons autorisées sur les utilités imposent une structure particulière sur les utilités individuelles, et exigent une capacité d'interpréter le sens des bornes, des différences ou des rapports d'utilité.

La façon dont sont réalisées les comparaisons d'utilité révèle une *conception normative*. Les économistes de la première économie du bien-être n'hésitaient d'ailleurs

---

<sup>12</sup>Pour une présentation détaillée des conditions d'invariance sur les fonctions d'utilité et leur signification en terme de propriétés des comparaisons inter ou intrapersonnelles, on renvoie le lecteur aux ouvrages d'A. K. Sen (1986, p. 1113)[97] ou de M. Fleurbaey (1996, p. 65)[18].

<sup>13</sup>Dans le cas des poids par exemple, qui se mesurent en kilogrammes ou en livres, ou des températures qui se mesurent en degrés Celsius ou Fahrenheit, l'échelle de mesure et le choix des bornes relèvent d'une convention, mais une fois acceptée cette convention, les écarts ont un sens.

pas à assumer leur position égalitariste<sup>14</sup>. En effet, si les comparaisons d'utilités se font par un calcul de somme, alors le calcul est utilitariste. Si les comparaisons se font par la prise en compte de l'ordre des utilités en ne considérant que l'utilité la plus faible, le calcul est égalitariste. Au surplus, une conception plus fine peut être exprimée à travers les hypothèses sur les utilités marginales et sur l'hétérogénéité des membres de la société. Aussi, le calcul utilitariste peut exprimer une conception égalitariste particulière. Si les fonctions d'utilité individuelle sont identiques pour tous, l'aversion pour l'inégalité des revenus ou des biens est alors prise en compte par la décroissance de l'utilité marginale individuelle<sup>15</sup>. Si les fonctions d'utilité - concaves - différaient selon les individus, on aboutirait en revanche à un critère d'égalité des utilités, ce qui diverge du critère d'égalité des revenus. A l'inverse, si les utilités marginales sont constantes et les utilités identiques pour tous, il est socialement indifférent, du point de vue du critère utilitariste de somme, de transférer des ressources vers des plus pauvres ou des plus riches. Et si les fonctions d'utilité sont hétérogènes, il est socialement plus avantageux de privilégier les transferts en direction des plus gros producteurs d'utilité - directe ou indirecte - qui peuvent être les plus riches. Ainsi, la possibilité de comparaisons interpersonnelles d'utilité, dont l'interprétation normative dépend manifestement des hypothèses sur les utilités marginales, reflète une position éthique<sup>16</sup>, les normes de la société et des postulats anthropologiques sur l'(in-)égale capacité des individus à tirer satisfaction des biens.

Outre qu'elles n'ont de sens que relativement à une conception normative, les comparaisons d'utilités ont plus ou moins de sens que *les utilités soient objectives ou subjectives*. En effet, si les utilités étaient des éléments objectifs et mesurables, par exemple sur l'échelle des nombres entiers ou des nombres réels, les comparaisons seraient intuitivement faciles à concevoir, à interpréter et à réaliser. L'utilité est objective quand elle s'interprète comme une valorisation d'état du monde car elle peut alors être observée par tous de la même manière<sup>17</sup>. Si l'utilité se mesure par le temps passé à sourire dans une journée ou par la quantité de calories consommées par semaine ou d'autres éléments objectifs du même type, alors les comparaisons des situations des uns et des autres se font aisément et la somme de telles utilités a

---

<sup>14</sup>Voir Pigou (1920, chap. 8)[73], et le principe des transferts régressifs de Pigou-Dalton.

<sup>15</sup>Voir par exemple Harsanyi (1975, p. 74)[30].

<sup>16</sup>Voir Robbins (1938b, p. 200)[78].

<sup>17</sup>Nous considérons la distinction entre interprétation comme état du monde et comme état mental comme identique à celle entre interprétation objective et subjective de l'utilité. Cette option repose sur l'idée, qui sera retenue par la suite, selon laquelle un état mental - au sens commun - mesurable et observable de l'extérieur revient à un état du monde, et un état du monde - au sens commun - interprétable différemment par différentes personnes ou différents moments revient à un état mental. Pour une discussion plus approfondie de la définition du subjectivisme en théorie économique, voir Hutchison (1994, pp. 189-211)[44].

un sens. En revanche, si les utilités sont subjectives ou interprétées comme les états mentaux des individus de la société, leur mesure et leur comparaison seront plus délicates. Il faut alors en concevoir une mesure indirecte, en s'inspirant notamment des recherches menées par les courants fonctionnalistes<sup>18</sup> ou behavioristes<sup>19</sup>. Mais la possibilité de trouver une mesure ne garantit pas pour autant que les comparaisons interpersonnelles auront un sens. Ainsi, les comparaisons inter- et intrapersonnelles sont plus aisées à concevoir pour des utilités objectives que subjectives<sup>20</sup>.

La réalisation de comparaisons d'utilités est bien illustrée par la construction du surplus. La notion de surplus - ou de rente -, dont la paternité est attribuée à J. Dupuit (1844)<sup>21</sup>, a été popularisée par A. Marshall dès 1890 pour évaluer l'intensité du bonheur de chaque individu et des membres de la société. La *notion de surplus du consommateur* repose donc sur une évaluation cardinale des utilités individuelles. Dans la construction du surplus, l'utilité est objectivée par une mesure monétaire<sup>22</sup> qui permet de mesurer son intensité et de faciliter les comparaisons intrapersonnelles. Ensuite, en admettant que la plupart des situations étudiées par l'économie politique affectent dans des proportions à peu près égales les différentes classes de la société, Marshall peut asseoir la construction du surplus social sur l'utilité d'un homme moyen<sup>23</sup>, ce qui permet de gommer le problème de l'hétérogénéité des agents, et donc des comparaisons interpersonnelles. Le surplus social de Marshall est ainsi mesurable objectivement, ce qui permet de donner un sens opérationnel aux comparaisons interpersonnelles qui s'avèrent nécessaires, mais par là, lui donne également une

---

<sup>18</sup>Voir la présentation de l'école fonctionnaliste par M. Davies in A. C. Grayling ed. (1995 : chap. 5, pp. 262-266)[25].

<sup>19</sup>Voir la présentation du behaviorisme par M. Davies in A. C. Grayling ed. (1995 : chap. 5, pp. 257-259)[25]. Très succinctement, précisons que le behaviorisme se distingue du fonctionnalisme en ce que dernier néglige la relation causale entre les états mentaux. Nous reviendrons sur le courant behavioriste dans la sous-section 2.2.

<sup>20</sup>Un argument semblable constitue l'essence de la controverse entre R. Cooter et P. Rappoport (1984)[15], Rappoport (1988)[74] d'un côté et P. Hennisman (1988)[36] de l'autre.

<sup>21</sup>Voir J. C. Schumpeter (1954, p. 126, 414)[90] : “Il redécouvrit le surplus ou rente des consommateurs de Dupuit” (p. 414), ou encore R. Martinoia (1999, p. 300, 302 *sqq.*)[57].

<sup>22</sup>“L'excédent du prix qu'[un individu] consentirait à payer plutôt que de se priver de l'objet sur celui qu'il paie effectivement est la mesure économique de ce surplus de satisfaction ; et, pour des raisons qui apparaîtront par la suite, peut être appelé Surplus des Consommateurs.” Trad. fr. de : “The excess of the price which he would be willing to pay rather than go without the thing, over that which he actually does pay, is the economic measure of this surplus satisfaction. It may be called *consumer's surplus*.” Précisons qu'il s'agit là d'une citation de la 9ème édition. Dans le texte original de 1890, Marshall parle non du ‘surplus du consommateur’ mais de la ‘rente du consommateur’. (Marshall (1890, p. 124)[56])

<sup>23</sup>Pour une présentation détaillée de l’“homme moyen” ou “normal” et les considérations sur l’“homme médian”, voir Martinoia (1999, pp. 322 *sqq.*)[57].

portée normative, essentiellement utilitariste<sup>24</sup>.

Sens opérationnel et interprétation normative des comparaisons interpersonnelles sont tous deux nécessaires pour conduire des politiques économiques et sociales à partir des énoncés produits par l’économie du bien-être. Dans les deux cas, les comparaisons d’utilité ne sont acceptables que pour des interprétations particulières des utilités individuelles ; la portée normative des utilités et leur mode d’objectivation ne sont pas sans lien.

### 1.1.2 Compensation sans comparaison entre utilités subjectives

La réalisation des comparaisons d’utilités ou le seul fait d’en envisager la possibilité s’accompagne d’une interprétation et de conceptions normatives particulières associées aux utilités et d’hypothèses sur l’hétérogénéité des agents. Ces postulats, liés à des conceptions de philosophie sociale et morale les exposent à d’importantes critiques. Dès lors, à une économie du bien-être fondée sur les comparaisons se substitue alors peu à peu une science sociale neutre, liée à la théorie ordinaire de la demande, qui s’affirme pour cette raison comme la nouvelle économie du bien-être.

Les prescriptions que permettent les modèles de la première économie du bien-être reposent sur la cardinalité des préférences et sur la possibilité des comparaisons interpersonnelles d’utilité. Mais ces dernières ne tardèrent pas à faire l’objet de fortes *critiques*, qui conduisirent les économistes spécialistes du bien-être à s’abstenir d’y recourir. L. Robbins observe, dès son célèbre essai de 1932, que les effets des mesures politiques peuvent relever d’une démonstration scientifique mais que les postulats sur les comparaisons interpersonnelles, et en particulier sur la décroissance de l’utilité marginale individuelle, sont eux, subjectifs<sup>25</sup>. Il remarque qu’aucun moyen, que

---

<sup>24</sup>J. Schumpeter juge en effet que la contribution marshallienne est simplement utilitariste : “C’est tout simplement du Benthamisme ressuscité, ou plutôt dans l’armure d’une technique meilleure. Cela implique une conception quantitative de l’utilité, de la satisfaction ou du bien-être, avec l’idée supplémentaire que l’on peut comparer les satisfactions de personnes différentes. En particulier, c’est l’idée qu’on peut les additionner pour obtenir le Bien-Être Général de la Société : l’idée de la “comparabilité interpersonnelle de l’utilité.” (Schumpeter (1954, p. 415)[90])

<sup>25</sup>“Ils sont en fait complètement injustifiés pour n’importe quelle doctrine de l’économie scientifique [...] La proposition que nous étudions pose la grande question métaphysique de la comparaison scientifique des expériences d’individus différents. [Une comparaison interpersonnelle] est une comparaison qui n’est ni nécessaire en théorie de l’équilibre, ni impliquée par les hypothèses de cette théorie. C’est une comparaison qui sort inévitablement du domaine de toute science positive. Dire que la préférence de *A* est plus importante que celle de *B* dans l’ordre d’importance est très différent que d’affirmer que *A* préfère *n* à *m* dans un ordre différent. Cela implique un élément de valorisation conventionnel. Aussi est-ce essentiellement normatif. Et cela n’a pas sa place en science pure.” Trad. fr de : “They are in fact entirely unwarranted by any doctrine of scientific economics [...] The proposition we are examining begs the great metaphysical question of the scientific comparability

ce soit par introspection ou par observation, ne permet de comparer l’intensité des satisfactions de deux personnes différentes. Toutes les hypothèses concernant l’égale ou inégale capacité des individus à transformer les biens en utilités, bien qu’utiles à la décision publique, reposent inexorablement sur des jugements de valeur ou des conventions mais en aucun cas sur des faits observables. Il devient par conséquent nécessaire de séparer les éléments positifs des éléments normatifs<sup>26</sup>. L’étude des premiers relève de la science - et donc notamment à la science économique - alors que les seconds en sont exclus. En somme, si la science économique est une science, les analyses économiques ne peuvent pas reposer sur des comparaisons interpersonnelles. D’autres critiques ont également considérablement affaibli la popularité des comparaisons interpersonnelles en économie du bien-être. Les comparaisons n’ont de sens opérationnel que si les différences, les rapports, ou les niveaux d’utilité sont dotés d’un sens en eux-mêmes, et s’ils sont observables et mesurables. Or une telle exigence ne sera satisfaite que pour certaines interprétations des utilités. Si l’utilité est une simple représentation numérique du comportement de demande du consommateur<sup>27</sup>, il est difficile de concevoir la signification des différences d’utilité, et plus encore des différences d’utilité entre deux personnes. Dans l’utilitarisme de J. Harsanyi (1953, 1955)[28][29], la fonction utilitariste de bien-être social est dérivée d’une axiomatisation de type von Neuman et Morgenstern. Cette dernière, adaptée au comportement individuel dans le risque, est ici appliquée à la décision rationnelle d’un observateur impartial choisissant entre des loteries décrivant la situation de chaque membre de la société. Or, l’utilité espérée à la von Neuman et Morgenstern suppose *a priori* des utilités cardinales. J. Harsanyi justifie le recours aux comparaisons d’utilités qui en résultent par deux méthodes positives qui garantissent, selon lui, l’absence de jugements normatifs ou subjectifs. L’utilité des individus peut être mesurée grâce à deux indicateurs : leurs choix et l’expression (orale ou autre) de la satisfaction (ou insatisfaction) qu’il retirent de chaque situation. Harsanyi propose alors deux méthodes d’inférence des utilités et de prise en compte de l’hétérogénéité des agents : d’une part l’application d’un principe de différenciation injustifiée et d’autre part l’identification des causes psycho-sociales des différences de comportement. Mais ces deux méthodes se révèlent particulièrement exigeantes

---

of different individual experiences. [An interpersonal comparison] is a comparison which is never needed in the theory of equilibrium and which is never implied by the assumptions of that theory. It is a comparison which necessarily falls outside the scope of any positive science. To state that *A*’s preference stands above *B*’s in order of importance is entirely different from stating that *A* prefers *n* to *m* in different order. It involves an element of conventional valuation. Hence it is essentially normative. It has no place in pure science.” (Robbins (1932, p. 130 *sq.*)[77])

<sup>26</sup>Ici, conformément à la distinction de Hume, les éléments positifs correspondent à ce qui est -donc à la description et éventuellement à la prévision des faits -, alors que les éléments normatifs relèvent de ce qui doit être - donc sont liés à des jugements de valeur.

<sup>27</sup>Nous reviendrons sur cette interprétation essentielle dans la prochaine section.

en information, tant qu’il est douteux qu’elles soient réalisables à l’échelle nationale et qu’elles puissent contribuer à la conception d’une politique économique. Enfin, écartées par souci de neutralité axiologique des énoncés scientifiques, le rejet des comparaisons interpersonnelles galvanise paradoxalement même les moralisateurs. Les conséquences politiques de ces comparaisons interpersonnelles éveillent en effet l’appréhension : selon des cas d’école bien connus, ces comparaisons peuvent conduire à louer l’organisation de toute la société autour de la forme du panoptique, à justifier de fortes restrictions des libertés, l’institution de l’esclavage et à affirmer l’inutilité voire l’indésirabilité du débat démocratique puisque le calcul d’utilité social peut s’y substituer avantageusement. Ainsi, outre les critiques dirimantes portant sur leur scientificité, leur opérationnalité, leur significativité, les comparaisons interpersonnelles font, en bloc, l’objet d’une réprobation morale qui conduit les concepteurs d’une nouvelle économie du bien-être à les écarter.

Si l’on rejette les comparaisons, deux éléments indépendants de toute implication normative doivent alors se substituer aux mesures cardinales et comparables des utilités afin de reconstituer l’outil d’évaluation de l’économie du bien-être : une *interprétation positive de l’utilité individuelle*, fournie par la nouvelle théorie de la demande et un critère aussi neutre que possible d’agrégation de ces utilités individuelles, fourni par le *critère de Pareto*. R. G. D. Allen et J. Hicks (1934)[39] reconstruisent la théorie de la demande à partir de la prise en compte des taux marginaux de substitution entre les biens et des élasticités de la demande par rapport aux prix et au revenu. Les fonctions d’utilité permettent de rendre compte de la complexité des effets de revenus et des effets de substitution entre les biens, bien qu’elles n’offrent qu’une interprétation ordinale liée au comportement du consommateur. Ainsi, l’utilité est dès lors construite et interprétée sur des bases strictement ordinales. En se limitant aux théories de la demande et de l’échange, on se prémunit de la nécessité de recourir aux comparaisons interpersonnelles. Il n’est pas seulement nécessaire d’abandonner la cardinalité des utilités, mais aussi les comparaisons interpersonnelles d’utilité bien qu’elles semblent indispensables pour réaliser un diagnostic social. Ainsi, entre une science muette pour l’action publique et une éthique dépourvue de scientificité, l’économie du bien-être se trouve face à un dilemme redoutable. L. Robbins suggère toutefois une attitude minimale consistant à rechercher quels seraient les moyens optimaux et cohérents pour atteindre quelle fin<sup>28</sup>, ce qui permet au moins d’éviter toute politique incohérente. Un ou des critères objectifs d’adaptation aux fins s’avèrent alors nécessaires, tels que le critère de Pareto<sup>29</sup> : si les individus sont unanimes pour classer une paire d’options, ce classement est reflété dans la préférence sociale. Ce critère est particulièrement fécond car il peut

---

<sup>28</sup>Voir Robbins (1932, p. 134)[77].

<sup>29</sup>On devrait à ce sujet non seulement citer les travaux de V. Pareto mais aussi ceux de d’E. Barone. Voir à ce sujet Samuelson (1947, pp. 214-217 ) [87] ou Schumpeter (1954, p. 416)[90].

être traduit comme une condition d’efficacité : un état est efficace au sens de Pareto s’il est impossible d’améliorer la situation de tous les individus dans la société sans détériorer la situation d’au moins l’un d’eux<sup>30</sup>. Les informations utilisées pour appliquer ce critère se limitent à des comparaisons individuelles entre des couples d’options, donc à des utilités strictement ordinales. Ce seul critère ne permet toutefois pas de trancher entre les états efficaces, ni de départager les situations de conflits d’intérêts. Pour parvenir à un classement plus complet des situations sociales, la tentation est donc forte de s’en tenir à des situations qui ne seraient que potentiellement meilleures au sens de Pareto. C’est là le principe des critères de compensation selon lesquels des transferts potentiels permettent de rendre les situations comparables par le critère de Pareto<sup>31</sup>. Grâce à ces transferts potentiels, les situations ne sont ordonnées par le seul critère de Pareto<sup>32</sup>, donc par des considérations strictement ordinales. Ces critères de compensation font partie des outils fondamentaux de l’analyse coût-bénéfice, à laquelle il souvent fait recours dans l’analyse de l’opportunité des décisions publiques.

Les comparaisons interpersonnelles nécessaires aux conclusions de la première économie du bien-être firent l’objet de vives critiques, tant sur le plan scientifique et opérationnel, que sur le plan moral. Samuelson résume les conséquences du rejet des comparaisons et d’une restriction aux théories scientifiques de la demande :

“Bien qu’au sens propre, il n’existe qu’une seule économie du bien-être qui comprend tout et qui aboutit à sa formulation la plus complète dans les écrits de Bergson, il est possible de distinguer entre la Nouvelle Économie du Bien-Être, qui concerne schématiquement les contenus des sections sur la production et l’échange, et qui ne fait aucune hypothèse concernant les comparaisons interpersonnelles d’utilité et la Vieille Économie du Bien-Être qui s’appuie sur de telles hypothèses.”<sup>33</sup>

---

<sup>30</sup>Pour une présentation formelle et l’analyse des formes fortes ou faibles des critères de Pareto, voir Sen (1970, section 2\*.2)[93] ou Fleurbaey (1996, pp. 33 *sqq.*)[18].

<sup>31</sup>Soient les états sociaux  $x, y, z$ . Selon le critère de Kaldor (1939)[45],  $x$  est préféré à  $y$ , si, à partir de  $x$ , il est possible d’obtenir l’état  $z$  par des transferts, et tel que la situation potentielle  $z$  est meilleure que  $y$  au sens de Pareto. Selon le critère de Hicks (1939)[40],  $x$  est préférable à  $y$  si à partir de  $y$  il n’est pas possible, par des transferts, d’atteindre un état  $z$  qui serait préféré au sens de Pareto à  $x$ . Selon le critère de Scitovsky (1941)[17],  $x$  est préférable à  $y$  si les deux critères de Kaldor et de Hicks sont satisfaits.

<sup>32</sup>Ceci explique le glissement sémantique de ces critères de compensation qui sont souvent désignés par le terme : “les critères parétiens”

<sup>33</sup>Trad. fr. de : “While in a real sense there is only one all-inclusive welfare economics, which reaches its most complete formulation in the writings of Bergson, it is possible to distinguish between the New Welfare Economics, which involves roughly the contents of the sections on production and exchange and which makes no assumptions concerning interpersonal comparability of utility,

## 1.2 De l’impossibilité du choix social au retour des comparaisons

À la suite du développement de la nouvelle économie du bien-être qui interdisait toute comparaison interpersonnelle, et dans la lignée de la théorie du vote, K. Arrow publia un résultat qui contribua à rompre de façon drastique avec l’héritage méthodologique et les ambitions de l’économie du bien-être<sup>34</sup>. Le théorème d’Arrow enseigne en effet que l’interdiction des comparaisons interpersonnelles conduit à l’impossibilité de fonder une décision sociale rationnelle sur les préférences individuelles (1.2.1). L’analyse de ce résultat conduit à envisager la réintroduction des comparaisons interpersonnelles dans l’analyse du bien-être (1.2.2).

### 1.2.1 Le théorème d’Arrow

L’économie du bien-être s’attachait à déduire des préférences individuelles le choix de la meilleure décision collective, tout en s’interdisant de faire reposer le résultat sur des comparaisons interpersonnelles jugées normativement trop engagées, et donc hors du champ de l’économie scientifique. Arrow établit que cette ambition n’est pas même possible. Les méthodes d’analyse de D. Saari permettent de comprendre en quoi la structure d’information des préférences arrowiennes qui résultent de l’axiome d’indépendance est en grande partie responsable de cette impossibilité.

Arrow, dès 1951[1] étudie la mesure dans laquelle il est possible de déduire une relation de préférence sociale rationnelle à partir de préférences individuelles ordinales. Il pose quatre conditions. La condition de domaine universel de définition des préférences individuelles assure la souveraineté des individus sur leurs préférences. La condition de Pareto garantit que l’on ne se satisfait pas d’une option qui serait dominée au sens de Pareto par une autre ; si tout le monde préfère une option à une autre, alors la société préfère cette option à l’autre. La condition d’indépendance par rapport aux alternatives non-pertinentes (désormais notée IIA) exige que l’ordre entre deux alternatives ne dépend que de cet ordre entre ces alternatives et pas des autres. Enfin, il pose une condition d’absence de dictateur. Le *théorème d’Arrow* (1953) établit qu’il n’existe pas de fonction d’utilité collective qui vérifie ces quatre conditions simultanément. Ce résultat sonne le glas du choix social. Il n’est en effet plus possible de déduire des relations individuelles de préférence une relation de

---

and the Old Welfare Economics which starts out with such assumptions.” (Samuelson (1947, p. 249 *sqq.*)[87])

<sup>34</sup>La rupture est notamment soulignée par le refus de Bergson ou de Little de considérer le résultat d’Arrow comme pertinent pour l’économie du bien-être. Pour l’argumentation invoquée contre le lien entre la nouvelle économie du bien-être et le théorème d’Arrow, voir Mongin (2002, pp. 152-156)[66]

préférence collective. Outre qu'elle a posé les jalons d'une méthode qui sera dès lors utilisée en économie normative<sup>35</sup>, cette funeste conclusion a donné naissance à une littérature abondante qui s'efforce de dépasser ce résultat pessimiste.

Les conditions d'Arrow peuvent en effet être chacune remise en question<sup>36</sup>, mais nous limitons pour notre part notre analyse à la condition d'*indépendance des alternatives non pertinentes*, dont la remise en cause est liée à notre problématique. Cette condition IIA impose de ne retenir que des informations binaires, c'est-à-dire des comparaisons d'options prises deux à deux. Par là même, elle conduit à ignorer l'hypothèse de rationalité des préférences individuelles, comme le démontre D. Saari (1998)[81]. Si par exemple<sup>37</sup>, on observe :  $x\mathbf{P}_iy\mathbf{P}_iz\mathbf{P}_iv$ , les seules informations qui paraissent pertinentes pour le cadre d'étude arrowien, sont  $x\mathbf{P}_iy$ ,  $y\mathbf{P}_iz$  et  $z\mathbf{P}_iv$ , ainsi que  $x\mathbf{P}_iz$ ,  $x\mathbf{P}_iv$  et  $y\mathbf{P}_iv$ . Le fait que l'on ait observé que vraisemblablement, l'individu  $i$  préfère bien plus  $x$  à  $v$  que  $x$  à  $y$  n'entre pas en ligne de compte. Par la condition IIA, le classement social entre les éléments  $x, y, z$  est déterminé en plusieurs étapes. Dans un premier temps, on considère les relations de préférence individuelle entre  $x$  et  $y$ , puis celles entre  $y$  et  $z$ , et enfin, celles entre  $z$  et  $x$ . Comme, par la condition de domaine non-restreint, on tient compte de tous les profils de préférences possibles, on considère tous les classements possibles entre chaque ensemble de deux options. Ainsi, pour les options  $x, y, z$ , les classements suivants sont tous possibles :  $x\mathbf{R}_iy$  ou  $y\mathbf{R}_ix$ ,  $y\mathbf{R}_iz$  ou  $z\mathbf{R}_iy$  et  $x\mathbf{R}_iz$  ou  $z\mathbf{R}_ix$ . Les préférences individuelles ainsi décrites peuvent donc être atransitives. Comme rien ne s'oppose à la prise en compte de préférences individuelles atransitives dans le cadre arrowien, l'atransitivité des préférences sociales devient mécaniquement un risque plausible. Il n'y a dès lors pas lieu de s'étonner de ce qu'un choix social irrationnel puisse être déduit de ces préférences individuelles. En interdisant la prise en compte de

---

<sup>35</sup>Nous reviendrons sur ce point pp. 27 *sqq.*

<sup>36</sup>Pour des travaux sur les remises en cause des conditions d'Arrow, on renvoie le lecteur aux articles et revues suivants : sur les conditions de dictateur et transitivité, voir Sen (1969)[92], Salles (1976)[84], Bordes et Salles (1979)[10], sur les restrictions de domaine, voir Gaertner (2001)[21], sur la condition de Pareto, voir Wilson (1972)[105], sur le droit de veto, voir MasCollé et Sonnenschein (1972)[58], sur les hypothèses sur les préférences, voir Salles (1998)[85].

<sup>37</sup>Pour tout  $i$ ,  $\mathbf{R}_i$  désigne la relation de préférence de l'individu  $i$  entre des situations sociales. Ainsi, écrire :  $x\mathbf{R}_iy$  se lit : “l'individu  $i$  préfère au moins autant l'option  $x$  à l'option  $y$ ”, ou encore, “selon l'individu  $i$ ,  $x$  est au moins une aussi bonne option que  $y$ ”. Cette relation de préférence individuelle  $\mathbf{R}_i$  est un préordre complet, c'est-à-dire qu'elle satisfait les propriétés de réflexivité, de transitivité et de complétude. La relation  $\mathbf{R}_i$  est réflexive si et seulement si :  $\forall x \in X, x\mathbf{R}_ix$ . La relation  $\mathbf{R}_i$  est transitive si et seulement si :  $\forall x, y, z \in X, x\mathbf{R}_iy$  et  $y\mathbf{R}_iz \Rightarrow x\mathbf{R}_iz$ . La relation  $\mathbf{R}_i$  est complète si et seulement si :  $\forall x, y \in X, x\mathbf{R}_iy$  ou  $y\mathbf{R}_ix$ . La préférence individuelle  $\mathbf{R}_i$  est définie par :  $\forall x, y \in X, x\mathbf{P}_iy \Leftrightarrow x\mathbf{R}_iy$  et non- $y\mathbf{R}_ix$ . Elle est asymétrique pour :  $x\mathbf{P}_iy \Rightarrow$  non- $y\mathbf{P}_ix$ , qui correspond à la préférence individuelle stricte. Elle est symétrique si :  $\forall x, y \in X, x\mathbf{I}_iy \Rightarrow x\mathbf{R}_iy$  et  $y\mathbf{R}_ix$ . La partie asymétrique de la préférence individuelle s'interprète donc comme une indifférence. On note respectivement  $\mathbf{P}_i$  et  $\mathbf{I}_i$  les parties asymétriques et symétriques de  $\mathbf{R}_i$ .

l’intensité des préférences individuelles, Arrow ne considère que des utilités ordinales, conformément au cadre de la nouvelle économie du bien-être. La condition d’indépendance aux alternatives non-pertinentes restreint considérablement les informations sur les utilités individuelles, ce qui est déterminant dans l’explication de l’impossibilité.

Le résultat précédent peut être relié à l’interprétation suivante : c’est en respectant l’objectif affiché par la nouvelle économie du bien-être, l’interdiction des *comparaisons intra et interpersonnelles* - qu’Arrow considère du reste comme dénuées de sens<sup>38</sup> - qu’il aboutit à l’impossibilité du choix social<sup>39</sup>. A. K. Sen (1979)[95] considère que le problème du choix social est alors dépassable en enrichissant les informations contenues dans l’utilité, c’est-à-dire en autorisant les comparaisons interpersonnelles d’utilité, ou bien en utilisant des informations qui se distinguent des utilités, c’est-à-dire en réalisant des évaluations “post-welfaristes” des situations sociales<sup>40</sup>.

Ainsi, le résultat négatif d’Arrow s’explique par la pauvreté informationnelle des préférences individuelles, qui peut être dépassé en réintroduisant la possibilité de comparer les utilités (ou bien en recourant à des informations différentes des seules utilités).

### 1.2.2 La nécessité des comparaisons interpersonnelles

Rappelons que les comparaisons interpersonnelles ont été rejetées pour deux raisons. D’une part, elles reposent nécessairement sur une conception normative, ce qui est incompatible avec la neutralité axiologique d’une économie scientifique. D’autre part, elles n’ont pas de sens opératoire compte tenu de l’interprétation des utilités développée par la science économique. Dépasser le théorème d’Arrow en restaurant la possibilité des comparaisons interpersonnelles nécessite donc de surmonter ces deux écueils.

---

<sup>38</sup>“On adoptera ici le point de vue suivant : la comparaison interpersonnelle des utilités n’a pas de sens et, à vrai dire, les comparaisons de bien-être sont indépendantes des problèmes de mesure de l’utilité individuelle.” (Arrow (1951, p. 31)[1])

<sup>39</sup>Arrow présente d’ailleurs son résultat également sous la forme suivante : “Si nous écartons la possibilité de comparaison interpersonnelle des utilités, les seules méthodes de passage des préférences individuelles aux préférences collectives qui soient satisfaisantes et définies pour un très grand nombre d’ensembles d’ordres individuels, sont soit imposées, soit dictatoriales.” (Arrow (1951, p. 115)[1])

<sup>40</sup>Une évaluation est “welfariste” si elle repose exclusivement sur des informations sur des utilités individuelles ; elle est post-welfariste si elle prend en compte des informations d’autre nature. Sur les deux voies possibles, la possibilité de comparaison interpersonnelle et le post-welfarisme, voir également Sen (1970, 1979, 1985, 1991, 1999)[93][94][95][96][98][102] ainsi que les synthèses de Pattanaik (1994)[70] ou de Sugden (1993)[103].

À partir de la théorie d’Harsanyi<sup>41</sup>, Scanlon (1991)[89] soutient que le *problème des comparaisons interpersonnelles* n’est pas tant opératoire que *philosophique*. En effet, les utilités individuelles devraient respecter trois conditions. Par la condition de neutralité, le classement social est neutre aux caractéristiques hors-utilité<sup>42</sup>, ce qui traduit une confiance dans la capacité des individus à déterminer seuls ce qui est bon pour eux ; on valorise ainsi un principe fondamental d’autonomie des préférences. La condition d’étendue permet de distinguer parmi les intérêts individuels ceux qui sont pertinents à la constitution d’une théorie de la justice, par exemple les préférences éthiques dans le cas de la théorie d’Harsanyi. Enfin, par la condition de malléabilité, on cherche à ne tenir compte que des vraies préférences, c’est-à-dire des préférences individuelles informées<sup>43</sup>. Selon Scanlon, les comparaisons interpersonnelles sont réalisables par un individu référent - ou l’observateur qui le choisit. Les circonstances des différents individus sont alors jugées par la préférence de cet individu référent. Mais on ne respecte plus, dans ce cas, les préférences de chacun, donc le critère de neutralité, pour ne se concentrer que sur les préférences d’un seul individu. Gibbard (1986)[24] établit par ailleurs l’incompatibilité entre le critère de malléabilité, ou définition des vraies préférences, et le critère d’autonomie des préférences en soulignant le paternalisme inhérent à la modification des préférences individuelles par cet observateur. La difficulté est donc avant tout philosophique puisqu’il faut trouver une façon d’envisager les comparaisons qui n’engendrent aucune incompatibilité entre les trois conditions. Scanlon conclut qu’il est nécessaire de trouver des critères de préférence sociale relativement consensuels ; et cela devient possible en se concentrant moins sur les préférences que sur les biens que tout individu raisonnable souhaite. La réintroduction des comparaisons interpersonnelles, si elle est nécessaire, ne vient pas sans mal, car elle doit s’accompagner d’une requalification normative des comparaisons interpersonnelles<sup>44</sup> et des informations élémentaires pertinentes, c’est-à-dire de l’utilité. La boucle est donc bouclée : si les comparaisons interpersonnelles positives ont effectivement peu de sens, les comparaisons normatives peuvent en avoir un. En outre, elles s’imposent dans toute évaluation qui concerne plusieurs individus hétérogènes. La question de la possibilité des comparaisons interpersonnelles se déplace vers la question de la personne ou de l’institution qui a la responsabilité ou la légitimité d’émettre les jugements de

---

<sup>41</sup>Voir p. 10.

<sup>42</sup>On parle dans ce cas de “welfarisme”.

<sup>43</sup>Une préférence individuelle est informée si l’individu pouvait exprimer sa préférence alors qu’il est pleinement informé de tout ce qui se rattache à l’objet choisi et aux objets non choisis, et à ce qui est mieux pour lui.

<sup>44</sup>Sur la réintroduction des comparaisons interpersonnelles en économie normative, voir Fleurbaey (2000)[19].

valeur sur les utilités et leurs comparaisons<sup>45</sup>.

La question de la *possibilité opératoire des mesures* se pose avec une acuité nouvelle, mais elle est désormais moins contrainte par le respect des méthodes scientifiques que par la cohérence normative et par la possibilité pour l’observateur de les réaliser. Pour P. Hammond (1991, p. 236 *sq.*)[26] notamment, les comparaisons interpersonnelles ne peuvent pas être elles-mêmes positives, elles reposent sur les jugements de valeur de l’observateur éthique, dont on peut espérer qu’ils seront influencés par l’observation de la psychologie et de l’intérêt des membres de la société. Il précise qu’elles n’ont probablement de sens opérationnel que pour des “conceptions concrètes”<sup>46</sup> du bien-être, mesurables par l’observateur, compréhensibles et vérifiables par tous. La réponse à l’objection du sens opératoire des comparaisons passe donc nécessairement par une étape d’objectivation de l’utilité.

Le mouvement s’est donc inversé : pour devenir scientifique, l’économie du bien-être a abandonné les comparaisons interpersonnelles ; mais pour redevenir capable d’agir ou de légitimer un discours normatif, elle a dû réintroduire ces comparaisons interpersonnelles. En étudiant la valse du statut des comparaisons interpersonnelles, il est apparu que leur pertinence (pour notre problématique du moins, liée à la participation de l’économie du bien-être à la décision publique) dépend grandement du sens opératoire de l’utilité et de son interprétation normative. L’une et l’autre sont ensemble nécessaires pour garantir la fécondité d’une économie du bien-être. La problématique s’est donc déplacée des comparaisons d’utilité à l’utilité elle-même, dont il faut étudier les propriétés, la portée normative et le sens opératoire. C’est donc plutôt les raisons qui expliquent cette évolution du concept d’utilité qui nous permettra de comprendre l’évolution des économies du bien-être. Les options épistémologiques de l’économie se révéleront à cet égard déterminantes.

## 2 L’économie scientifique et l’économie du bien-être

Les choix épistémologiques retenus en économie façonnent la définition et les contours de la discipline, sa méthode et les critères de qualité du travail scientifique. Bien que ces choix ne soient pas propres à l’économie du bien-être mais concernent toute la discipline économique, ils déterminent unilatéralement le statut, les méthodes et les ambitions de l’économie du bien-être. Nous souhaitons amorcer dans cette section une étude systématique de la façon dont l’épistémologie économique a affecté les caractéristiques de l’économie du bien-être. Cette présentation

---

<sup>45</sup>Voir en particulier Mongin (1999)[62] sur ce point.

<sup>46</sup>Hammond utilise le terme concret, mais on peut parler de conceptions objectives du bien-être.

souignera la nécessité d’une autonomisation de la réflexion épistémologique en économie du bien-être.

Deux temps doivent être distingués, celui de l’ambition scientifique, où est affirmé le désir de construire une science sociale qui respecte les critères de scientificité (sous-section 2.1), et celui de la science économique où ces ambitions semblent atteintes (sous-section 2.2).

## 2.1 L’ambition scientifique

Le tome 3 de l’*histoire de l’analyse économique* de J. A. Schumpeter (1954)[90] qui concerne les années 1870 à 1914 s’intitule : “L’âge de la science”. La scientificité de l’économie - ou sa prétention de l’être - s’affirme en effet à partir de la révolution marginaliste. L’ambition devient alors de construire une science sociale, qui serait une science au même titre que les sciences naturelles. Cette volonté a eu un impact non négligeable sur l’interprétation des utilités économiques ainsi que sur le statut de l’économie normative. Ces deux points - d’une part le lien entre méthode scientifique et interprétation de l’utilité (2.1.1) et d’autre part le statut de l’économie en sciences sociales et de l’économie normative en économie (2.1.2) - sont exprimés le plus clairement par V. Pareto, qui marque ainsi une transition entre la première et la seconde économie du bien-être.

### 2.1.1 La genèse d’une science sociale

La science économique reprend les méthodes scientifiques des autres sciences, en fondant tout critère de vérité dans l’expérience et l’observation. Ainsi, l’utilité ne se rencontre que dans l’expérience. Comme ces méthodes écartent toute question métaphysique consistant à donner un sens substantiel aux choses et phénomènes, l’utilité n’a d’autre interprétation que la représentation de l’expérience observée.

Dans le *Traité de Sociologie Générale*[69], V. Pareto affirme nettement son *ambition de construire une science sociale qui soit scientifique* au même titre que les autres sciences. Il définit la science qu’il souhaite imiter comme “un mélange de données expérimentales et de déductions logiques de celles-ci”<sup>47</sup>. En utilisant des méthodes comparables à celles des autres sciences, la sociologie et l’économie peuvent ainsi ne pas demeurer les disciplines dogmatiques qu’elles ont été jusque là, espère Pareto. Ces méthodes consistent à ne prendre pour seuls guides fiables et critère de vérité que l’expérience et l’observation. Nier l’intérêt de la preuve expérimentale revient selon Pareto à épouser des dogmes religieux ou spirituels fondés en métaphysique ; ces derniers, qui ne peuvent être soumis à l’expérience

---

<sup>47</sup>Pareto (1917, § 20)[69].

sont donc écartés de fait du champ des sciences. Partir de l’expérience et s’y limiter strictement signifie certes que la théorie ne peut jamais tout expliquer, mais qu’elle explique des parties élémentaires des phénomènes, qui sont des constantes universelles. Or, V. Pareto s’intéresse justement à l’étude de ces lois qui établissent des liens constants entre différents faits sociaux.

En raison du recours à cette méthode expérimentale, l’attention est portée sur la réalisation du phénomène et jamais sur son origine. En excluant ainsi toute interprétation métaphysique ou toute analyse des causes, Pareto confère en définitive *une interprétation behavioriste à l’utilité*. Il lui semble en effet essentiel de combattre une idée courante en économie ou en sociologie selon laquelle “on ne peut acquérir la connaissance d’un phénomène qu’en recherchant “son origine””. Pour rendre compte des actions humaines en économie, il faut donc exclure de l’analyse les origines de ces actions : intentions ou motivations, que celles-ci soient égoïstes ou morales. Chercher l’origine de l’action revient à se poser une question métaphysique, non pas une question scientifique. Or, aucune question métaphysique ne doit venir entraver la méthode expérimentale. Aussi ne faut-il pas chercher dans le terme d’utilité ou d’ophélimité<sup>48</sup> un autre sens que celui de la représentation de l’action elle-même. L’économiste italien, dans une lettre écrite à l’attention d’Adrien Naville le 11 janvier 1897 en réponse aux critiques de ce dernier à sa formulation de l’ophélimité dans les “Principes d’économie politique pure”, résume la façon dont il perçoit le lien entre choix et préférences :

“Supposons un homme, et examinons les actes futurs auxquels il pourra se livrer pour se procurer la jouissance des boissons alcooliques et la jouissance des poulets rôtis. Vous avez parfaitement raison de dire qu’il ne faut pas considérer seulement le désir que cet homme peut avoir des boissons alcooliques, ou des poulets. On doit considérer un groupe composé de toutes les forces qui poussent cet homme à faire usage des boissons alcooliques, et un autre groupe semblable pour les poulets. Cet homme a le désir de boire, il est retenu par la considération que cela peut lui faire du mal à la santé, par la parole qu’il a donnée à une société de tempérance, etc. La résultante de tout cela sera une certaine force qui le pousse à accomplir des actes pour se procurer des boissons alcooliques. C’est uniquement cette force que nous considérons en économie pure. C’est de cette force qu’il est parlé sous le nom de désir ou besoin au § 5. J’aurais probablement mieux fait de mettre une note pour l’expliquer ; mais combien de critiques, aussi, cela m’aurait procurées !  
Nous laissons à la psychologie étudier les différentes forces dont se com-

---

<sup>48</sup>L’ophélimité désigne l’utilité économique pour Pareto. Nous reviendrons sur la distinction entre utilité et ophélimité p. 21. Nous privilégierons par la suite l’expression “utilité économique” pour désigner l’ophélimité parétienne, plus proche des usages des autres auteurs.

pose le groupe en question et de voir comment ces forces déterminent la volonté, et comment la volonté détermine les actes.”<sup>49</sup>

Ainsi, l’économiste observe un fait, qui est le choix d’un individu. Il ne cherche en aucun cas à expliciter les causes de ce choix. Il est certes possible que ce choix soit la résultante de tergiversations entre de nombreuses intentions et contraintes éventuellement contradictoires, ou encore entre différentes forces qui le poussent ou le retiennent<sup>50</sup>. Ce groupe de causes est résumé dans la poursuite d’un accroissement d’utilité économique et se manifeste par le choix de l’individu. La seule chose que le scientifique économiste peut observer comme étant un fait, c’est le choix lui-même. C’est donc la seule information qu’il retiendra et l’utilité deviendra dès lors la représentation numérique du choix. Le terme “utilité” lui-même est donc aisément substituable. Pour Pareto, l’utilité économique n’est autre qu’une représentation du comportement.

Le désir de construire une économie scientifique exige de se conformer à la méthode scientifique des sciences naturelles, donc en ne considérant comme acceptable que les savoirs issus de l’observation et de l’expérience. Cette méthode a des conséquences sur le contenu même de l’économie : l’utilité prend une interprétation strictement behavioriste. Or, cela écarte de fait les problématiques d’économie normative.

### **2.1.2 Une science de la sphère matérielle pure et neutre**

Les méthodes scientifiques conduisent à évincer toute question normative, et notamment les questions du fondement et du sens de la valeur en économie, qui revêtaient tant d’importance chez les classiques. L’utilité se trouve ainsi privée de sa valeur morale. Le programme de construction d’une science économique n’a donc pas un impact sur la seule méthode, mais aussi sur la légitimité des discours normatifs en science économique.

Les *contours et l’objet de la discipline économique* se recomposent à proportion des ambitions scientifiques de ses auteurs. Et cela a une importance considérable sur le rôle de prescription de l’économie. Puisque les preuves scientifiques reposent sur l’observation, l’expérience et l’introspection, l’objet de l’économie se restreint nécessairement aux faits observables. Or, seuls les faits matériels sont à la fois observables et mesurables. Dès lors, l’économie se définit comme la science sociale inféodée à la sphère matérielle. Pour ne prendre que deux exemples, on trouve ce type de raisonnement chez Marshall ou chez Pigou. Marshall reconnaît qu’il ne peut

---

<sup>49</sup>Lettre reproduite dans l’édition française du *Cours d’économie politique* [68], en note du § 5 des “Principes d’économie politique pure”.

<sup>50</sup>V. Pareto recourt effectivement à l’analogie mécanique, Cf. (1917, § 120-122)[69].

produire des énoncés que ne concernent les désirs mesurables. Les désirs qui ne s’expriment pas par un consentement à payer et un paiement effectif ne sont pas observables et sont donc ignorés. Contraint par le domaine de son objet de mesure, l’économiste ne peut donc tenir compte que de certains mobiles d’action : ceux qui se révèlent par des transactions monétaires<sup>51</sup>. L’objet de l’économie est donc restreint par ses capacités de mesure et non pas par une conception particulière de la nature humaine ou par une définition substantielle extérieure de l’économie. De même, A. C. Pigou reconnaît que l’identification de l’ensemble des causes qui affectent les variations de bien-être constituerait une “tâche parfaitement impraticable”. Plutôt que de poursuivre une chimère, il suggère comme Marshall de se limiter à certaines causes, en privilégiant celles pour lesquelles les méthodes scientifiques peuvent le mieux être utilisées. La monnaie lui semble alors s’imposer comme l’instrument de mesure le plus adapté<sup>52</sup>. Cette possibilité de mesure monétaire trace la frontière entre économie et les autres disciplines. Comme l’économie ne peut s’intéresser qu’à une partie de l’ensemble la sphère sociale et sa capacité à prescrire ne va plus de soi. En effet, les évolutions du bien-être global, qui dépendent d’une pluralité de causes, et celles du bien-être économique peuvent ne pas aller dans le même sens. Mais les auteurs de la première économie du bien-être prétendent que bien-être économique et bien-être global vont de façon probable dans la même direction. Ce n’est qu’à la condition d’admettre ce postulat que les conclusions de la science économique peuvent être appliquées aux décisions publiques. Sans ce postulat en revanche, la restriction du domaine de l’économie a une conséquence drastiquement différente. En effet, V. Pareto introduit une distinction entre ‘utilité’ et ‘ophélimité’ dès le *Manuel d’économie politique* (1905), qui constituent les objets d’étude, respectivement, de la sociologie et de l’économie<sup>53</sup>. L’utilité est une propriété de la relation entre les êtres humains en général et les objets ; elle est une propriété objective et interpersonnellement comparable. En revanche, l’ophélimité - ou l’utilité économique - est une propriété subjective des objets, dans leur relation avec un individu particulier, indépendamment de tout jugement normatif. Aussi semble-t-il absurde, pour Pareto, de procéder à des comparaisons interpersonnelles d’ophélimité. Étudier l’ophélimité et non l’utilité permet à l’économiste scientifique d’écarter la prise en compte de la complexité du lien social, puisque cette question est exclue du domaine de recherche

---

<sup>51</sup>“Ce n’est donc pas le manque de volonté mais le manque de capacité qui empêche les économistes de tenir compte de l’action exercée par [d’autres] mobiles.” Trad. fr. de : “It is then not the want of will but the want of power, that prevents economists from reckoning in the action of motives such as these.” (Marshall (1890, p. 24)[56])

<sup>52</sup>Voir Pigou (1920, p. 11)[73].

<sup>53</sup>Toutefois, la distinction ophélimité-utilité eut peu de succès auprès des économistes. Selon Pareto lui-même, “il est difficile dans bien des cas, de se rendre compte si les économistes veulent parler de l’utilité subjective (l’ophélimité), ou de l’utilité objective. Quand ils portent leur attention sur ce sujet, ils les distinguent, mais bientôt ils les confondent.” (Pareto (1896, § 82)[68])

de l’économie. L’économie est l’étude de la maximisation des ophélimités individuelles, ce qui ne constitue qu’une étape intermédiaire. Dans un second temps, les autres sciences sociales (droit, religion, morale, sociologie,...) pondèrent ce premier résultat en prenant en compte de nombreux autres facteurs pour maximiser, cette fois, l’utilité de la société<sup>54</sup>. Rien ne permet de dire, dans un raisonnement strictement économique, ce qui est bien et mal : on ne sait que ce qui est. Une utilité économique parétienne ne saurait donc être interprétée ou permettre de prendre la moindre position éthique ou même de décrire le bien-être tout entier des individus. Les sciences sociales sont donc caractérisées par un partage séquentiel des tâches. L’économie se concentre sur la première étape, théorique et confinée à la seule sphère matérielle. Ainsi définie, l’économie se restreint à l’économie pure et néglige de fait son rôle prescripteur et en général toute implication dans les décisions politiques. La sociologie a la responsabilité de la seconde étape. En étendant son objet d’étude à l’ensemble de la sphère sociale, elle peut formuler des évaluations, des jugements et des prescriptions à l’attention des décideurs publics. Si l’on ne pose pas l’hypothèse selon laquelle la sphère économique se comporte approximativement comme l’ensemble de la sphère sociale, l’interprétation de l’utilité de l’économie scientifique, et en particulier sa restriction aux événements mesurables par observation des transactions monétaires, ont pour conséquence la perte par les économistes de leurs prérogatives de prescription des politiques économiques et sociales.

Une autre conséquence remarquable de l’affirmation de l’objet matériel et de la méthode scientifique de l’économie est la mise au ban de l’éthique. V. Pareto souhaite *écarter toute intrusion de l’éthique* en économie, car l’éthique n’est pas une science et son objet est distinct de celui de l’économie. Il n’existe ni définition essentialiste des règles éthiques, ni observation ou experimentation possible du fait éthique, aussi l’économie doit-elle se débarrasser des vestiges utilitaristes - et donc de ses ambitions normatives - qui lui ont donné naissance. L’objectif des économistes n’est donc plus d’incorporer ou de dépasser les raisonnements utilitaristes, comme l’ont fait les premiers marginalistes, mais au contraire de s’en éloigner le plus possible, en évitant toute prise de position anthropologique ou normative<sup>55</sup>. En d’autres termes,

---

<sup>54</sup>C’est là un présage de la position de Samuelson (1947, pp. 249 *sq.*)[87] : La nouvelle économie du bien-être ne constitue pas un guide réel pour l’action, mais il est nécessaire d’ajouter ensuite des comparaisons interpersonnelles, des positions éthiques pour trancher entre les différentes situations optimales. Il précise même qu’une économie du bien-être qui ne serait pas suivie de cette seconde étape serait inutile.

<sup>55</sup>Notons que ce souci grandissant d’exclure le rôle et le langage éthique des nouvelles constructions de la théorie économique se trouvait déjà - bien qu’alors moins explicite - chez les auteurs de la première économie du bien-être. C’est notamment le cas de Marshall, pourtant utilitariste convaincu et affirmé. En effet, à partir de la troisième édition des *Principes*, Marshall réduit le vocabulaire hédoniste, remarque R. Martinoia (1999, p. 140 *sq.*)[57] : il supprime l’usage du mot “peine”, et remplace “plaisir” par “satisfaction” ou encore “bénéfice”, il substitue à l’expression

l’éthique n’étant pas scientifique, l’économie scientifique ne peut pas être normative. Cette indépendance de l’économie vis-à-vis de l’éthique est particulièrement saillante lorsque Pareto accepte parmi les préférences acceptables toutes les préférences qu’ont effectivement les agents, y compris les préférences immorales, sadiques ou sadomasochistes. Les énoncés reposant sur les préférences individuelles peuvent donc présenter ces différents caractères. Ceux-ci se bornent à décrire les comportements individuels et, conformément au principe de Hume, il n’est pas possible de déduire de ces propositions positives des propositions normatives du type “il faut” ou “il ne faut pas”. L’éthique est donc rejetée hors du champ de l’économie scientifique.

Scientifique, pas toujours réaliste et de plus en plus abstraite, déductive en ce qu’elle est fondée sur des postulats, l’économie devient peu à peu une économie pure, déconnectée de l’action publique et délibérément étrangère à tout engagement éthique. Reste à trouver un fondement scientifique solide et définitif à la théorie du comportement individuel et un statut scientifique à (ce qu’il reste de) l’économie du bien-être.

## 2.2 Behaviorisme ou flexibilité interprétationnelle des préférences

A partir des années 40, un groupe d’économistes s’est donné l’objectif de donner des bases opérationnelles et inductives à la construction de la théorie de la demande et par voie de conséquence à toute la théorie économique. Des travaux behavioristes en économie correspondent à une première vague épistémologique, empreinte de positivisme logique, qui a pour effet, soit d’éviter le recours à la notion d’utilité, soit de déterminer l’interprétation des utilités et la possibilité des comparaisons interpersonnelles (2.2.1). Intimement liée aux problématiques d’économie normative, “l’axiomatisation” au sens de la théorie du choix social, méthode essentiellement déductive, constitue une seconde vague épistémologique qui repose cette fois sur une interprétation flexible des préférences (2.2.2).

### 2.2.1 Du behaviorisme au behaviorisme latent des préférences standards

L’utilité “échappe à l’observation” et pour cette raison “demeure suspecte, malgré tous les efforts de Pareto, puis de Hicks et Allen, pour en clarifier le rôle”<sup>56</sup>. Or, la théorie des préférences révélées, qui repose sur une interprétation behavioriste des

---

“rente du consommateur” celle de “surplus du consommateur”. Marshall s’inspire de l’utilitarisme pour construire la théorie de la demande et la théorie du surplus, mais en l’expurgeant du vocabulaire hédoniste, il peut alors prétendre à une neutralité au moins apparente vis-à-vis de ces conceptions morales et politiques.

<sup>56</sup>Mongin (2000, p. 44)[63]

préférences, permet de retrouver les propriétés de la théorie du consommateur (existence d’une fonction de demande, trois conditions de Slutsky) sans avoir besoin de recourir à la notion d’utilité. Dès lors, toute la théorie économique bénéficie de ce gage de testabilité et d’induction potentielle sous réserve d’une interprétation strictement behavioriste des utilités.

La théorie économique, et en particulier les théories de la demande et de l’échange, reposent sur la maximisation de fonctions d’utilité, qui permettent de prévoir les comportements des individus. Hélas, nul n’a jamais, au détour d’un chemin, rencontré les fonctions d’utilités des autres, ni même la sienne<sup>57</sup>. Ce défaut d’observabilité en entraîne un encore plus grave aux yeux de certains économistes : le défaut de testabilité. L’ouvrage de Hutchison [42] en 1938 marque un virage important dans les choix méthodologiques en économie. Comme Samuelson, il prônait l’application du positivisme logique en économie, qui nécessitait de pouvoir tester les hypothèses des théories<sup>58</sup>. Cela exigeait de trouver une méthode d’observation des utilités. Or, l’utilité pour les économistes de la nouvelle économie du bien-être désigne l’état mental de l’individu, fondement de son comportement de demande. Les états mentaux ne s’offrent pas à l’observation ni à la mesure comme les phénomènes physiques. Comme les courants behavioristes proposent des méthodes d’observation et une conception particulière des états mentaux, il est tentant en économie de s’inspirer de leurs analyses. Selon eux, les phénomènes mentaux peuvent être appréhendés par la seule observation des comportements. En psychologie, le terme de *behaviorisme* désigne le programme de recherche qui tend à s’éloigner de la tradition d’introspection en redéfinissant la tâche de la psychologie comme l’explication et la prédiction du comportement. Expliquer le comportement revient à faire une analyse fonctionnelle, c’est-à-dire à préciser les variables indépendantes, les stimuli, ainsi que le comportement qui constitue la réponse. Le lien entre stimuli et réponse est une fonction. Ainsi, un behaviorisme économique permettrait de faire reposer les conclusions des théories sur des hypothèses observables et testable.

La *théorie des préférences révélées*<sup>59</sup> élaborée par P. A. Samuelson (1947)[87] et complétée par H. S. Houthakker (1950)[41] réalise le projet behavioriste en économie : l’observation des circonstances environnementales ou stimuli - c’est-à-dire des conditions du choix - et des réponses - c’est-à-dire des choix individuels - permet et suffit à encoder la fonction - c’est-à-dire les préférences individuelles. Comme l’on considère que le comportement des individus constitue l’élément de base, les hypothèses de

---

<sup>57</sup>Voir Picavet (1996, p. 141)[71].

<sup>58</sup>Nous ne reviendrons pas ici sur la controverse entre Friedman (1953)[20] ou Machlup (1955)[54] et Hutchison (1956)[43] sur la testabilité des hypothèses ou des résultats de la théorie.

<sup>59</sup>Pour une présentation plus systématique de l’analyse, de la méthodologie et de la portée de la théorie des préférences révélées, voir les deux articles de Ph. Mongin (2000)[63][64].

rationalité individuelle concernent ce comportement de choix. Le choix doit respecter une condition de cohérence interne, qui se traduit par le fait que si un individu a choisi l’option  $x$  quand il pouvait choisir  $x$  ou  $y$  dans un cas particulier, alors il ne choisira pas  $y$  quand il pourrait aussi choisir  $x$  dans d’autres situations. En d’autres termes, les informations sur les préférences des individus entre deux options ne peuvent pas être contradictoires, quelles que soient les circonstances du choix. Les conditions de cohérence permettent donc d’étendre l’utilisation d’une observation particulière à l’inférence des choix dans d’autres situations. Cette condition de cohérence des choix, suggérée pour la première fois par Samuelson (1938)[86] sous le nom de l’axiome faible des préférences révélées sera formalisée plus tard sous sa version ensembliste par K. Arrow (1959)[2] et M. K. Richter (1966, 1971)[75][76]. Dès lors, on peut représenter le choix du consommateur par le biais d’une relation de préférence révélée. On dira que cette relation de préférence rationalise le choix. On peut montrer, en outre, que cette préférence rationnelle est la seule relation de préférence qui rationalise cette structure de choix. Et Samuelson de conclure que “toute la théorie du comportement du consommateur peut désormais reposer sur des fondements opérationnellement significatifs en termes de préférences révélées”<sup>60</sup>. Il n’est donc plus nécessaire de faire allusion à l’utilité pour établir des énoncés significatifs dans la théorie du consommateur, qui ne reposent désormais que sur des objets observables et testables.

L’objectif de Samuelson n’était cependant pas d’exclure l’utilité des raisonnements économiques<sup>61</sup>. Dans une approche plus standard de la théorie économique, les raisonnements sont en effet formulés, non pas à partir des choix, mais des préférences (ou des utilités, ce qui est équivalent). Il s’agit là aussi de se prémunir contre toute interprétation métaphysique ou normative de l’utilité. Houthakker (1950)[41] établit que, sous la condition d’un axiome fort des préférences révélées, l’observation des choix permet de construire une fonction d’utilité ordinaire, dont on peut dériver les fonctions de demande. Ainsi, la théorie des préférences révélées permet non seulement de travailler avec des préférences significatives, mais également avec des fonctions d’utilité. L’ouvrage de Chipman, Hurwicz, Richter et Sonnenschein [13] achève d’établir l’équivalence entre les trois notions : la demande, les préférences révélées et l’utilité, sous condition d’axiome fort. Comme le raisonnement part, cette fois, non du comportement mais des préférences, on impose des conditions de rationalité sur les préférences, en l’occurrence les conditions de réflexivité, de symétrie et de transitivité. On montre alors qu’une préférence rationnelle engendre un comportement

---

<sup>60</sup>Trad. fr. de : “The whole theory of consumer’s behaviour can thus be based upon operationally meaningful foundations in terms of revealed preference.” (Samuelson (1948, p. 251)[88])

<sup>61</sup>“Cela n’exclut pas l’introduction de l’utilité [...] ni ne dément les résultats atteints par l’utilisation de raisonnements qui ont recours à la notion d’utilité.” Trad. fr. de : “This does not preclude the introduction of utility [...], nor will it contradict the results attained by the use of related constructs.” (Samuelson (1938, p. 62)[86])

de choix cohérent, et réciproquement. Ce résultat d’équivalence entre la cohérence des choix et la rationalité des préférences permet de conclure au *behaviorisme latent des préférences standards*. Dès lors, on sait que le choix peut être représenté par une fonction d’utilité, sous toutes les formes auxquelles la théorie économique a recours.

Déterminer qui, entre l’utilité ou le choix, est le principe premier est une question indécidable, telle que celle concernant la primauté de la poule ou de l’oeuf. L’équivalence entre rationalité des préférences et cohérence des choix a pour conséquence que le *gage scientifique* apporté par la construction des préférences révélées rejait sur les constructions d’économie théorique utilisant l’approche standard des préférences. Cette position de l’équivalence parfaite se répercute sur l’interprétation des utilités. En effet, La théorie des préférences révélées permet d’écarter toutes les interprétations métaphysiques et normatives, vestiges de l’héritage utilitariste de l’économie, pour ne retenir que l’interprétation behavioriste. Dans ce cadre donc, l’utilité incarne la représentation numérique ordinale et subjective du choix individuel. Outre que les comparaisons interpersonnelles d’utilités ainsi définies n’ont aucun sens et qu’elles doivent être évitées, l’usage de ces utilités behavioristes en économie du bien-être reviendrait à considérer que les comportements individuels observés constituent par ailleurs la norme juste de comportement, que l’“être” peut devenir un “devoir être”. Samuelson se défend bien de commettre une telle confusion :

“À mon sens, rien de ce qui a été dit sur le comportement du consommateur n’affecte en aucune façon ni même n’effleure le problème de l’économie du bien-être, sauf en ce sens que la confusion de la théorie traditionnelle sur des sujets distincts est devenue apparente.”<sup>62</sup>

En d’autres termes, l’utilité et l’interprétation de l’utilité pertinentes pour l’économie normative sont sans doute différentes de ces préférences behavioristes adaptées à la théorie de la demande et de l’échange. Toutefois, une part importante de l’économie publique actuelle fonde ses prescriptions sur une telle interprétation des utilités.

Influencé par le positivisme logique, Samuelson entreprend de reconstruire les fondements de la théorie du comportement du consommateur sur des bases testables. Par la théorie des préférences révélées, l’utilité est soumise à une interprétation behavioriste, qui n’est pas nécessairement compatible avec les besoins de l’économie normative. Une méthode, et donc une interprétation distincte des utilités, semblent s’imposer pour l’économie normative.

---

<sup>62</sup>Trad. fr. extraite de : “In closing, I should like to state my personal opinion that nothing said [here] in the field of consumer’s behavior affects in any way or touches upon at any point the problem of welfare economics, except in the sense of revealing the confusion in the traditional theory of distinct subjects.” (Samuelson (1938, p. 71)[86])

### 2.2.2 L’autonomisation des préférences standards

Si les uns estiment que le comportement précède l’utilité, d’autres pensent au contraire trouver dans les préférences le principe explicatif du choix<sup>63</sup> ; l’interprétation de l’utilité s’enrichit - mais elle n’en devient pas pour autant plus explicite. Plus précisément, en économie normative, K. Arrow (1951)[1] amorce un mouvement d’autonomisation des préférences par rapport à l’interprétation unique behavioriste. En effet, le cadre d’étude arrowien laissa un héritage méthodologique déterminant pour les recherches ultérieures menées en économie normative, ouvrant bien plus largement les possibilités d’interprétation de l’utilité. Ce cadre d’étude se caractérise par deux éléments marquants. L’axiomatique et la flexibilité interprétationnelle des préférences ou du domaine de définition de ces préférences. Le rôle prescripteur de l’économie normative s’en trouve nécessairement affecté.

Le cadre d’étude arrowien a déterminé la méthode utilisée par la suite dans la théorie du choix social, méthode couramment appelée “*axiomatique*”. Le modèle d’équilibre général d’Arrow et Debreu a certainement été la première axiomatique économique. En revanche, celle du résultat négatif d’Arrow est bien différente. Rappelons en effet que K. Arrow ne prononce pas le mot “axiomatique” en 1951 et qu’il préfère recourir aux termes “conditions” ou “propriétés” qu’à celui d’“axiomes”. Le terme “axiome” est alors réservé à la définition de la transitivité et de la réflexivité, propriétés plus fondamentales. Toutefois, si le style d’analyse développé à la suite du théorème de l’impossibilité du choix social, et qui constitue dès lors la spécificité méthodologique de la théorie du choix social, est qualifié d’“axiomatique” par leurs auteurs, Ph. Mongin<sup>64</sup> préfère employer le terme de “méthode de caractérisation.” L’axiomatique est définie par “la mise en forme déductive d’une théorie préalable, les propositions de cette théorie tombant soit du côté des propositions premières (les axiomes), soit des propositions dérivées (les théorèmes)”<sup>65</sup>. Par opposition, la méthode de caractérisation des économistes comprend, elle, deux phases essentielles et néglige la condition d’une théorie préalable. Dans une première phase, les conditions, qui prennent plus souvent le nom d’“axiomes”, sont formulées à un haut niveau d’abstraction. Ensuite, l’étude des conséquences qui découlent du système formé par ces conditions permet de tirer deux types de conclusions. Dans un cas, on obtient un ensemble vide, ce qui revient à la démonstration d’un théorème d’impossibilité. Ce type de résultat mérite d’être souligné puisque les conditions ensembles pouvaient paraître souhaitables mais ce résultat montre qu’elles sont incompatibles entre elles.

---

<sup>63</sup>Voir Hicks (1956, p. 17 *sq.*)[38].

<sup>64</sup>Les définitions et les arguments utilisés dans ce paragraphe sont tirés de l’article cité de Ph. Mongin [67] sur “l’axiomatisation et les théories économiques.”

<sup>65</sup>Mongin (2003, p. 3)[67]

Par contre, il ne permet en aucun cas de prescrire une action par préférence à une autre, mais seulement de souligner l’incompatibilité de principes généraux. Dans l’autre cas, il est possible de caractériser un ensemble de règles qui vérifient les conditions posées. Cela correspond à une solution. L’utilisation de cette solution pour la prescription des politiques publiques dépend de l’interprétation et de l’opérationnalité des éléments qui composent l’axiomatique. Or, si l’axiomatique de l’économie normative permet, par sa construction, d’établir des résultats, appelés “théorèmes” sur la base des “axiomes” proposés par les auteurs, ce résultat n’est valable que pour lui-même, indépendamment des autres résultats de la théorie du choix social. Il n’y a pas de prétention unificatrice de la théorie économique dans son ensemble. C’est pourquoi Ph. Mongin précise que ce type de système formel correspond à une “axiomatique théorématique”, par opposition à une “axiomatisation définitionnelle” qui par sa valeur organisatrice unifierait les structures introduites avec celles qui préexistent ou qui seront créées par la suite. L’axiomatique de l’équilibre général serait plutôt définitionnelle, de même que, par l’usage qui en est fait, l’axiomatique de von Neumann et Morgenstern. Reposant sur une axiomatique théorématique et non pas définitionnelle, la théorie du choix social est un savoir morcelé qui n’est pas doté d’un système formel ni d’un filtre de compréhension unifiants. Par voie de conséquence, les questions du sens, de l’interprétation et par là, de l’utilisation des savoirs de la théorie du choix social se posent avec acuité.

En ce qui concerne le sens des termes employés dans les constructions abstraites d’économie normative, le cadre d’étude arrovien offre explicitement une grande *flexibilité interprétationnelle* des éléments à classer, de l’ensemble  $X$  lui-même, des préférences, des principes et des solutions. À chaque élément sont associées différentes interprétations possibles. De la flexibilité surgit une grande richesse interprétative, mais aussi l’impossibilité d’établir un lien clair et stable entre syntaxe et sémantique. La syntaxe est “l’analyse des signes pris en eux-mêmes, abstraction faite de ce qu’ils veulent dire ou représentent”<sup>66</sup>. Le terme sémantique désigne “l’analyse des signes vus dans leurs rapports aux significations et à la vérité”<sup>67</sup>. Or, l’axiomatisation comprend *a priori* une syntaxe, une sémantique et une relation entre les deux. La richesse cette méthode tient justement à la distinction entre syntaxe et sémantique et, à partir de là, du va-et-vient entre les deux, souligne Ph. Mongin. Aussi une théorie formelle en économie comprend-t-elle une relation à la sémantique en reposant en amont sur une théorie informelle ou semi-formelle déjà développée qui donnera du sens à la construction formelle. Mais afin d’autoriser la pluralité sémantique, la méthode utilisée en économie normative met tout particulièrement l’accent sur la syntaxe. Les propositions ne reposent donc plus tant sur des théories que sur des intuitions non fondées en théorie, et de ce fait peu éclairantes

---

<sup>66</sup>Mongin (2003, p. 13)[67]

<sup>67</sup>Mongin (2003, p. 13)[67]

ou opérationnelles<sup>68</sup>.

À cela s’ajoute son incapacité à émettre des jugements susceptibles *d’aider la décision publique*. La théorie du choix social étudie en effet les différentes méthodes abstraites permettant d’évaluer les états sociaux<sup>69</sup>. En se cantonnant ainsi à une discussion strictement syntaxique, les recherches en choix social peuvent difficilement nourrir l’ambition d’une action concrète et directe sur les politiques économiques et sociales<sup>70</sup>. La théorie du choix social peut également contribuer à alimenter les débats publics par un éclairage sur la compatibilité des valeurs. Elle peut en revanche plus difficilement être mobilisées pour discuter l’opportunité de telle ou telle politique économique et sociale. Sur l’évaluation concrète de l’effet d’une mesure ou sur l’élaboration des mesures réelles de politiques économiques justes, la théorie du choix social est muette. Elle abandonne donc son rôle de prescripteur politique en choisissant sa méthode. Les décideurs publics doivent donc se tourner vers l’économie publique, développée depuis les travaux d’Arrow de façon complètement indépendante de la théorie du choix social, sur les bases de la nouvelle économie du bien-être. L’économie publique discute de l’optimalité de marché et des mesures politiques correctives par les méthodes scientifiques présentées plus haut. Elle dispose à cette fin d’outils opérationnels, notamment les calculs du surplus des consommateurs pour évaluer les utilités individuelles par l’observation des comportements. L’interprétation des utilités, dans ce cas, n’est pas l’objet d’un débat, car le recours au surplus ou bien aux préférences révélées conduit mécaniquement à adopter une interprétation behavioriste de l’utilité. Le divorce entre théorie du choix social et économie publique<sup>71</sup> est complet : méthodologique, thématique et sociologique. On ne peut que regretter cette situation : les économistes publics prétendent adosser leurs propositions sur des évaluations positives du bien-être social alors que les théoriciens du choix social pourraient utilement contribuer à l’élaboration d’évaluations justes.

---

<sup>68</sup>A. K. Sen appuie cette thèse : “Le choix social est une discipline analytique qui fait un usage considérable des méthodes axiomatiques. Beaucoup de ses forces et de ses faiblesses sont précisément liées à l’utilisation des méthodes analytiques, ainsi de la force qu’elle tire de la souplesse interprétationnelle et de la faiblesse qui découle de sa tendance à négliger les questions substantielles.” Trad. fr. de : “Social choice is an analytical discipline that makes extensive use of axiomatic methods. Many of its strengths and weaknesses relate precisely to this analytical character, including the strength arising from its interpretational versatility and the weakness of a tendency towards neglect of substantive issues.” (Sen (1994, p. 1)[100])

<sup>69</sup>Voir la définition de Ph. Mongin (2002, p. 147)[66].

<sup>70</sup>Une exception remarquable concerne les procédures de vote pour lesquelles la transposition de la construction formelle vers ses applications s’avère possible, rapide et fructueuse.

<sup>71</sup>Ce divorce est constaté par Ph. Mongin (2002)[66] ; cette analyse fait écho à la distinction opérée par Mishan (1984)[60] entre “économie du bien-être positive” et “économie du bien-être normative”.

Le théorème d’Arrow a eu un rôle déterminant dans la constitution du patrimoine méthodologique de la théorie du choix social. La méthode axiomatique permet de mener un raisonnement rigoureux sur les valeurs, elle souffre cependant d’un manque d’opérationalité. Comment l’économie normative peut-elle redevenir prescriptive, ou du moins, d’offrir un appui à l’économie publique ?

### **3 Une épistémologie autonome pour l’économie du bien-être**

Que reste-t-il de l’économie du bien-être ? Quels fondements théoriques peuvent encore guider l’action publique ? Le divorce entre la théorie du choix social et l’économie publique met l’accent sur la diversité et l’apparente incompatibilité des objectifs épistémologiques que la science économique s’est imposés. Une mise en cohérence de ces objectifs par une épistémologie propre à l’économie normative s’impose aujourd’hui avec force.

L’épistémologie de l’économie (ou celle de la théorie du choix social) ne permet pas de répondre aux besoins de scientificité propre à une économie qui, à la fois se pense normative prétend éclairer la décision publique (sous-section 3.1). Les développements récents de l’économie normative recèlent les prémices d’une épistémologie autonome. Il nous appartient d’en faire apparaître les lignes de force et d’en suggérer les développements possibles (sous-section 3.2).

#### **3.1 Opérationalité et neutralité**

La théorie du choix social a développé une étude axiomatique rigoureuse, qui permet d’étudier les compatibilités entre les valeurs. En ce sens, elle a ouvert la voie à une étude scientifique, de forme strictement déductive fondées sur des postulats clairement énoncés mais permettant une interprétation flexible. La perte de son caractère opérationnel a résulté de cette option épistémologique. L’économie publique, quant à elle, s’est consacrée à la prise en compte de l’objet positif, ce qui l’autorise à formuler des prescriptions concrètes. En se réclamant volontiers d’une neutralité axiologique, elle a abandonné tout effort d’explicitation normative de ses présupposés. Les deux pôles semblent donc chacun s’être spécialisé dans un objectif épistémologique, sans qu’aucun d’entre eux ne parvienne à traiter ces deux objectifs simultanément. Cette sous-section vise à envisager la mesure dans laquelle il est possible, dans chacun des cas, de réintégrer et de traiter l’objectif laissé de côté.

Ainsi, une discussion de la neutralité axiologique de l’économie publique permet de conclure à la nécessité d’une prise en compte (transparente) des critères normatifs (3.1.1). Par ailleurs, l’introduction d’une interprétation opérationnaliste des

préférences individuelles dans le cadre de la théorie du choix social permet d’en étudier le caractère opérationnel (3.1.2).

### 3.1.1 Une vaine ambition de la neutralité

La nouvelle économie du bien-être et l’économie publique sont couramment qualifiées de neutres. Cette qualification s’explique par deux raisons. Tout d’abord, l’actuelle économie du bien-être hérite de l’histoire de la théorie économique de la seconde moitié du XXème siècle, qui garantit la scientificité des énoncés qu’elle produit : étant scientifique, elle est donc axiologiquement neutre. Ensuite et surtout, elle reçoit l’influence de la position développée par M. Friedman (1953)[20]. Selon cette position, les discussions qui suscitent le plus de désaccords dépendent plus des prévisions des conséquences économiques des actions que des objectifs poursuivis<sup>72</sup>. Dès lors, les recherches doivent s’orienter vers les relations entre les phénomènes et les comportements, telles que les contraintes d’incitation et de participation et non vers les objectifs normatifs. Du fait de ces caractéristiques, cette économie peut prétendre émettre des énoncés sur le réel et en déduire des prescriptions. Pour interroger le statut de la normativité de ces énoncés, nous reprenons quelques outils couramment utilisés dans l’analyse coût-bénéfice : le surplus économique et les critères de compensation.

Étudions tout d’abord le *surplus des consommateurs*, dont l’usage est courant

---

<sup>72</sup>“J’ose formuler le jugement selon lequel, en ce moment dans le monde occidental, et particulièrement aux États-Unis, les différences portant sur les politiques économiques entre citoyens désintéressés proviennent essentiellement de prédictions divergentes sur les conséquences économiques des actions - différences qui peuvent en principe être éliminées par le progrès de l’économie positive - plutôt que des différences fondamentales relatives aux valeurs de bases, différences à propos desquelles les hommes ne peuvent finalement que se battre. [...] Si ce jugement est valide, cela signifie que le consensus sur la politique économique “correcte” dépend bien moins des progrès en économie normative elle-même que de progrès en économie positive qui conduisent à des conclusions qui sont et méritent d’être largement acceptées. Cela signifie également que la raison essentielle pour distinguer nettement l’économie positive de l’économie normative réside précisément dans cette capacité à faire en sorte qu’il y ait ainsi un accord à propos des mesures politiques.” Trad. fr. de : “I venture the judgement however, that currently in the Western World, and especially in United States, differences about economic policy among disinterested citizens derive prominently from different predictions about the economic consequences of taking action - differences that in principle can be eliminated by the progress of positive economics - rather than fundamental differences in basic values, differences about which men can ultimately only fight. [...] If this judgement is valid, it means that a consensus on “correct” economic policy depends much less on the progress of normative economics proper than on the progress of a positive economics yielding conclusions that are, and deserve to be, widely accepted. It means also that the major reason for distinguishing positive economics sharply from normative economics is precisely the contribution that can thereby be made to agreement about policy.” (Friedman (1953, pp. 212 sq.))[20]

dans l’analyse coût-bénéfice<sup>73</sup>. La construction des calculs de surplus suppose vérifiées un certain nombre d’hypothèses<sup>74</sup>. En premier lieu, la loi de la décroissance de l’utilité marginale doit être vérifiée. Il faut pour cela supposer que le caractère et les goûts pour les biens des individus ne changent pas avec la consommation de ces biens, il n’y a donc, en particulier, aucun apprentissage des goûts, ni modification des comportements liés à des investissements en temps et en effort pour tirer parti des biens acquis. En second lieu, l’étude ne porte que sur les objets dont les individus font une expérience réelle. Cela conduit à ne tenir compte que du bien-être lié à l’action et à nier l’importance des contraintes qui peuvent conduire à l’absence d’action ou le rôle des contraintes sur lesquelles on ne peut pas agir et qui affectent pourtant le bien-être. En outre, l’hypothèse d’additivité séparable de l’utilité entre les biens, bien que reconnue irréaliste par Marshall lui-même, s’appliquerait si tous les biens étaient parfaitement substituables et si les individus pouvaient finalement consacrer leur richesse à un seul bien. En d’autres termes, les valeurs de chacun des biens pour les individus sont homogénéisables au regard de la valeur d’un seul bien, par exemple le bien monnaie. Enfin, pour calculer un surplus social dépendant de différentes personnes et différents marchés, il est nécessaire que l’utilité marginale de la monnaie (non des biens) soit constante et unique<sup>75</sup>. Combinée avec la substituabilité parfaite de tous les biens, cette hypothèse a pour conséquence de rejeter toute politique égalitariste<sup>76</sup>. Conscient de cet effet, Marshall suggère de restreindre l’utilisation des calculs de surplus aux petites variations de consommation. Si ces restrictions étaient suivies, il faudrait donc exclure le surplus des outils de décision portant sur la construction d’infrastructures publiques importantes qui modifieraient notablement les habitudes, les niveaux de consommation des individus et la répartition des richesses dans la population. En somme, on ne devrait pas décider de construire un pont en considération des calculs de surplus. Pourtant, une fois ces hypothèses acceptées - bien qu’elles ne soient pas vérifiées -, l’outil semble opérationnel et son usage est tentant, ce qui explique son usage en économie publique, par exemple en économie des transports.

Les *critères de compensation* devraient permettre de comparer les situations sociales sans recourir à des comparaisons interpersonnelles d’utilité. Des jugements sur les situations sociales peuvent donc être émis sans avoir à exprimer le moindre jugement normatif. Toutefois, cette prétention à la neutralité axiologique peut être

---

<sup>73</sup>Voir le manuel de Boadway et Bruce (1984)[8] ou de Laffont (1988)[49].

<sup>74</sup>Les arguments ci-dessous sont tirés de la thèse de R. Martinoia (1999)[57], à laquelle on renvoie le lecteur pour de plus amples développements.

<sup>75</sup>Voir Martinoia (1999, p. 348)[57].

<sup>76</sup>Voir p. 5.

mise en doute. Pour E. J. Mishan<sup>77</sup>, les critères de compensation n’évaluent pas les effets redistributifs des modifications réalisées. Toutefois, s’ils devaient être testés ou appliqués, les effets redistributifs auraient lieu, et cela comme si leur réalisation était considérée comme légitime et juste<sup>78</sup>. Ainsi, s’ils sont réalisés, ils sont par là-même considérés comme justes. Il n’existe donc pas, selon Mishan d’économie du bien-être qui puisse, en vertu des principes de compensation, se prétendre positive et objective, car celle-ci suppose toujours, au moins dans la phase de concrétisation des politiques, des jugements de valeur. L’économie publique est dès lors critiquable pour le manque de transparence de ses engagements normatifs<sup>79</sup>. Quand bien même on négligerait l’absence de neutralité en cas de test, une objection théorique peut encore être opposée à la neutralité des critères de compensation. M. Baumol (1947)[6] considère en effet que le raisonnement sur lequel reposent les critères de compensation comporte en fait des comparaisons interpersonnelles puisque les compensations, les gains et les pertes de bien-être sont exprimés en unités monétaires. La valeur sociale d’une unité de monnaie est alors considérée comme étant la même que l’on soit riche ou pauvre. De plus, les jugements d’amélioration des situations par le critère de compensation ne sont intuitivement acceptables que moyennant une éthique utilitariste. Cette intuition de l’engagement éthique des critères de compensation fut confirmée formellement par des travaux récents. W. Bossert (1995)[11]<sup>80</sup> suggère d’ajouter un critère de cohérence aux critères de compensation afin d’éviter que ces derniers n’engendrent des cycles<sup>81</sup>. Il établit alors que l’application cohérente de ces critères suppose l’existence d’une fonction de bien-être social et, par là même,

---

<sup>77</sup>Voir à ce sujet la controverse entre Mishan (1984)[60][61] et P. Hennipman (1982, 1984)[33][35][34].

<sup>78</sup>“Proposer un test d’efficacité économique revient en fait à le recommander. Et le recommander, ou au moins justifier sa recommandation, implique des jugements de valeur qui devraient être explicites.” Trad. fr. de : “To propose a test of economic efficiency is in effect to recommend it. And to recommend it, or at least to justify its recommendation, entails value judgments that ought to be explicit.” (Mishan (1984, p. 96)[60])

<sup>79</sup>C’est là également la conclusion de J. S. Chipman et J. C. Moore : “On ne peut pas faire de recommandations de mesures de politique à moins que ce ne soit sur le fondement de jugements de valeur. [...] La nouvelle économie du bien-être a réussi à remplacer le voile utilitariste par un voile encore plus épais et plus terrifiant qui lui est propre.” Trad. fr. de : “We cannot make policy recommendations except on the basis of value judgments, and these value judgments should be made explicit. [...] [T]he New Welfare Economics has succeeded in replacing the utilitarian smoke-screen by a still thicker and more terrifying smoke-screen of its own.” (Chipman et Moore (1978, p. 581)[14])

<sup>80</sup>Dont la démonstration a été complétée par Lahiri (2001)[50].

<sup>81</sup>On montre en effet facilement que les critères de Hicks et de Kaldor acceptent que  $x$  soit préféré à  $y$  et que simultanément  $y$  soit préféré à  $x$ , ce qui semble incohérent ; le critère de Scitovsky conduit également à des cycles à trois états. Sur l’incohérence des critères ou sur leur incompatibilité avec le principe de Pareto, voir par exemple Kuznets [47], Chipman et Moore (1978)[14], Arrow (1951)[1].

l’expression d’une conception normative particulière. Il en conclut que l’usage de fonctions de bien-être social est à recommander en économie du bien-être ainsi que dans l’analyse coût-bénéfice. Ces recherches font écho à la critique plus générale de L. Robbins à l’encontre le critère de Pareto-faible<sup>82</sup>. En effet, retenir le critère de Pareto revient à exprimer une évaluation à la fois welfariste et individualiste<sup>83</sup>. Il en résulte que seules les informations sur les utilités individuelles sont prises en compte et que les individus ont toute autonomie pour déterminer ce qui est bon pour eux. En revanche, les possibles effets externes illégitimes de ces améliorations du bien-être individuel de certains (et variant selon la structure d’interaction) sont négligés. Le théorème de l’impossibilité du Parétien libéral d’A. K. Sen (1970)[94] illustre les éventuels effets pervers de ce jugement. Ainsi, la légitimité du critère de Pareto dépend largement de l’interprétation, de la représentation formelle et de la légitimité des utilités individuelles elles-mêmes<sup>84</sup>. La question de la légitimité des choix normatifs qui résidait dans critère se déplace vers la légitimité des utilités individuelles retenues, dont l’ambiguïté de l’interprétation est à la fois bénéfique pour la théorie scientifique et nuisible, voire fatale à la prescription.

Plus encore qu’un défaut de neutralité, on peut reprocher à l’économie publique un engagement aveugle dans une conception toujours welfariste et souvent utilitariste de la justice sociale, engagement d’autant plus problématique qu’il manque de transparence<sup>85</sup>. Il devient donc indispensable de mener un travail d’identification et de discussion des objectifs normatifs mobilisés dans les modèles d’économie publique. Mais ceci ne va pas de soi car il faut encore que ces “objectifs normatifs”, et en particulier la notion d’utilité, aient un sens opérationnel.

### 3.1.2 L’échec de l’opérationnalisme

L’investigation se déplace maintenant pour considérer la possibilité de recourir aux propositions de l’économie théorique normative afin d’aider à l’évaluation ou à la décision publique. Les constructions théoriques présentent une élégance intellectuelle sur le plan de la discussion philosophique et une sophistication formelle remarquables. Il faut cependant admettre qu’elles font parfois référence en dernier ressort aux utilités informées - dont le moins que l’on puisse dire est que leur signification opératoire ne s’impose pas d’emblée au décideur public -, et qu’elles sont le plus souvent muettes sur l’interprétation opérationnelle des éléments étudiés. Même si ce

---

<sup>82</sup>Voir Robbins (1981, p. 422)[80].

<sup>83</sup>Voir à ce sujet Fleurbaey (1996, pp. 48 *sqq.*)[18].

<sup>84</sup>Sur ce sujet, voir notamment Picavet (1999)[72].

<sup>85</sup>On comprend ici le terme “transparence” comme l’explicitation et la publicité des conceptions normatives véhiculées par les outils de l’économie du bien-être.

n’est pas là leur ambition, il faut souligner que cela rend problématique l’utilisation concrète de ces propositions. Si l’on admet que ces utilités ont un sens opérationnel, il faut présenter comment elles peuvent être interprétées par un décideur public. Une définition opérationnaliste des utilités permet d’étudier le caractère fiable et opérationnel des résultats que l’on peut ainsi obtenir.

Le décideur public peut s’appuyer, pour encoder les fonctions d’utilités des individus, sur l’observation des comportements. Il peut alors interpréter les utilités au moyen de la théorie des *préférences révélées*<sup>86</sup>, en répondant ainsi aux objectifs de scientificité exprimés par la nouvelle économie du bien-être. Une définition opérationnaliste des utilités<sup>87</sup> revient cette fois à proposer une interprétation stricte de l’objet mesuré par l’outil de mesure. Comme les utilités se mesurent et se définissent par la façon dont elles sont observées, elles dépendent non seulement de l’observation des comportements mais aussi des circonstances des choix observés et de la capacité du décideur à recueillir ces informations pertinentes. Il s’agit alors d’étudier si l’opérationnalisme des prémisses garantit l’opérationnalité du résultat des raisonnements menés en économie normative.

Cette question peut être illustrée par un *modèle* simple. Un décideur doit choisir entre des options ou des ensembles d’options. Il (ou elle) cherche à maximiser le bien-être public généré par la décision publique. Pour atteindre cet objectif, il doit, d’une part, disposer d’une règle d’agrégation et, d’autre part, identifier les relations de préférence individuelle. Indépendamment du problème d’agrégation, l’accent est placé ici sur la seule identification des relations de préférence. Mais l’information disponible pour identifier quelle option ou quel ensemble d’options contribuent le plus au bien-être public est limitée de deux manières. Premièrement, les préférences sont inférées à partir du principe de préférences révélées. Elles sont donc interprétées comme des représentations des comportements de choix individuel qui ne sont pertinentes que dans le cadre du contexte effectif des choix réalisés. Deuxièmement, de telles observations concernent des données agrégées de comportement. Ainsi, le décideur peut observer les comportements de choix agrégés de la population dans différentes situations et en inférer leur relation de préférence entre les options sur ces ensembles d’opportunités. Il ne peut pas en revanche disposer d’informations concernant les relations de préférences des individus entre les options sur l’ensemble universel des alternatives. Nous cherchons désormais à étudier les conséquences de telles limites à l’information : la dépendance du choix au contexte, l’accès aux seules données agrégées. Sous ces *hypothèses*, des informations sur les relations de préférences entre

---

<sup>86</sup>L’usage des préférences révélées comme information élémentaire de l’évaluation publique est relativement courant ; voir par exemple le rapport de Boiteux et Baumstark (2001, pp. 40 *sqq.*, 78*sqq.*, 178*sqq.*)[9].

<sup>87</sup>Sur l’opérationnalisme, voir Hempel (1965)[32].

différents contextes de choix sont disponibles mais il peut être pertinent pour la décision publique d’identifier les relations de préférences sur des ensembles de choix plus larges ou distincts. Dans la théorie des préférences révélées, une hypothèse d’indépendance<sup>88</sup> permet de conserver la même relation de préférence entre les options lorsque l’ensemble d’opportunité change. Mais cette condition d’indépendance, qui n’est pas toujours facile à justifier au niveau individuel<sup>89</sup>, est, pour des raisons évidentes, plus difficile à défendre dans le cas de données agrégées. Ainsi, il convient de travailler dans des conditions de choix particulières et sans recourir à l’hypothèse d’indépendance.

Nous étudions la perte d’information induite par l’absence de cette hypothèse en développant et adaptant au problème traité l’argument sur les paradoxes de composition soutenu par D. G. Saari et K. K. Sieberg (2001,2003)[82][83] pour l’analyse des paradoxes de vote ou des décisions en ingénierie<sup>90</sup>. Les résultats possibles sont reflétés par l’exemple suivant.

**Exemple 1** Sous les hypothèses énoncées plus haut, si nous observons que 56% des personnes de la population utilisent leur voiture quand elles peuvent prendre le bus, et que 52% de la population prend un taxi alors qu’ils peuvent utiliser le métro, alors il est seulement possible d’affirmer qu’il y a, non pas 29%, mais 12,5% de chances pour qu’une majorité de personnes “préfèrent” en effet plus le transport public - c’est-à-dire dans ce cas à la fois le bus et le métro - que le transport privé - c’est-à-dire le taxi et la voiture. À partir des données observées, nous pouvons être sûr que 8% de la population “préfère” effectivement les modes de transport privés aux modes de transport publics.

Si 54% des gens “préfèrent” la voiture au bus et 48% le taxi à la voiture, nous avons 88.46% de chances pour que voiture et taxi soient préférés à leur alternative par moins de 2% de la population. On est sûr que la majorité de la population ne préfère pas la voiture et le taxi, et il y a = 1.9% de chances pour que moins que 47% de la population préfère à la fois la voiture et le taxi.

Ainsi, si l’on prend en compte les conséquences du mode d’observation des données, l’information effectivement recueillie se révèle être très faible.

Une définition opérationnaliste de l’utilité exige d’intégrer dans le modèle et l’ana-

---

<sup>88</sup>On parle dans ce cas de l’axiome faible des préférences révélées.

<sup>89</sup>Voir Sen (1993)[99], Baigent et Gaertner (1996)[4], Gaertner et Xu (1999) [23][22].

<sup>90</sup>Dans notre cadre, les domaines d’application des résultats nécessaires sont plus larges que dans celui du vote, ce qui nécessite un certain nombre de résultats complémentaires. Nous ne présentons pas ici les démonstrations des formules utilisées ni le modèle théorique pour privilégier l’analyse d’un exemple significatif. Pour l’ensemble de ces discussions, notations, et démonstrations, voir Baujard 2006.

lyse des résultats tous les paramètres affectant le mode opératoire de recueil des données. Or, dans un exemple simple où la description des contraintes du mode opératoire vise à rappeler celles que rencontrerait un décideur en situation, on apprend que les informations recueillies souffrent d’une pauvreté préjudiciable à la qualité des décisions prises, et ce, quelle que soit la sophistication formelle et l’adaptation normative de la fonction de bien-être utilisée pour conduire à ces décisions. Les objectifs d’opérationnalité et de neutralité axiologique doivent donc être révisés et remplacés par une normativité transparente et par un souci aigu du mode opératoire de Aussi, pour une économie du bien-être à la fois normative et active, les questions de l’articulation entre économie positive et normative, d’une part, économie appliquée et théorique, d’autre part, se posent à ce stade avec une particulière acuité.

## 3.2 Activité et normativité de l’économie du bien-être

L’économie s’est construite en érigeant autour d’elle des frontières d’ordre strictement méthodologique. Ceci a eu des conséquences non négligeables sur le rôle pratique de l’économie du bien-être, ce qu’illustre nettement la distinction opérée par L. Robbins (1981)[80] entre l’économie pure et l’économie politique. La distinction entre économie normative et positive et les méthodes de chacune d’entre elles ne permet pas de passer au stade de la prescription. Une économie scientifique, éthique et jouant un rôle dans la décision publique n’est donc concevable qu’au prix d’un renouveau épistémologique propre à l’économie normative. Une articulation particulière entre positif et normatif en économie du bien-être, plutôt qu’une distinction est proposée (3.2.1). Un glissement s’avérera alors nécessaire, pour passer de cette articulation binaire à une articulation ternaire, incluant le rapport au réel (3.2.2).

### 3.2.1 De la distinction à l’articulation entre positif et normatif

Plutôt que de parler de jugements de valeur en économie normative et de description des faits en économie positive, il est plus souvent fait appel à la distinction proposée par Hume entre l’être et le devoir être<sup>91</sup>. Dès lors, le débat entre économie positive et normative se confond avec celui qui oppose l’économie théorique à l’économie prescriptive. Ce débat n’est pourtant pas clos : plutôt que de retenir une stricte distinction, nous suggérons d’opter pour une articulation entre positif et normatif qui repose sur une définition particulière de la normativité.

La paternité de la *distinction entre économie normative et positive* est attribuée à

---

<sup>91</sup>Pour des présentations plus systématiques des positions entre positif et normatif en économie, en particulier sur la “guillotine de Hume”, l’argument de neutralité de Weber, on lira avec profit Mongin (1999)[62] et Mongin (2001)[65]. Les paragraphes qui suivent sont particulièrement redevables aux conclusions de Mongin (2001)[65].

J. N. Keynes (1890)[46]. À supposer acquise la distinction, encore faut-il se demander où se trouve la ligne de démarcation entre l’une et l’autre. Selon le principe posé par Hume, on ne peut déduire une proposition normative de prémisses positives. Toute proposition normative comprend donc au moins des prémisses normatives. Ce principe se traduit couramment par ce qui est devenu un adage : “no ought from is”, c’est-à-dire : on ne peut déduire de “devoir être” à partir d’un “être”. Ph. Mongin (2001)[65] dénombre quatre thèses relatives à la neutralité axiologique de l’économie. Elles peuvent être mises en rapport avec des interprétations particulières du principe humien du “no bridge”, et donc à l’articulation entre économie positive et normative.

1. Comme il existe deux domaines d’étude bien distincts, l’un positif, l’autre normatif, l’économie positive s’intéresse aux faits alors que l’économie normative fait dépendre des énoncés normatifs de faits et de postulats normatifs. Or, comme les économistes scientifiques ne devraient pas traiter d’hypothèses normatives qui ne sont pas scientifiques, leur discours se cantonne au domaine positif. Il n’existe donc pas d’économie normative car il ne peut exister de science économique que positive. Cela correspond à la position initiale de Robbins [77]<sup>92</sup>.
2. Selon une seconde démarche, toute l’étude économique est positive. Il existe une économie appelée “normative”, mais elle diffère de l’autre par ses objets d’étude, et non par sa méthode. Selon le principe posé par Hume, l’articulation entre économie positive et normative dépend de l’acceptation ou du refus des prémisses et des propositions normatives, définies ici comme les fondements d’une prescription. Les économistes normatifs s’intéressent aux valeurs mais, d’une part, leur méthode - l’analyse logique - garantit au raisonnement une neutralité axiologique et, d’autre part, ils ne s’engagent dans aucune entreprise de prescription. Pour cela, il suffit que les hypothèses normatives à la base du raisonnement déductif ne soient pas assumées par l’économiste lui-même mais par un “client”, tierce personne qui commande la prescription et y engage sa responsabilité<sup>93</sup>. L’économiste se cantonne à l’étude positive des relations logiques entre jugements de valeur et entre jugements et faits. Il est neutre car il raisonne en tant qu’économiste ; il ne le serait pas s’il raisonnait en tant que citoyen. Cela correspond à la position défendue par M. Weber (1949)[104], mais sans doute également à la version révisée de 1938 de la position de L. Robbins<sup>94</sup> et, à partir de là, celle de la seconde économie du

---

<sup>92</sup>Voir p. 10.

<sup>93</sup>Sur la notion de “client”, voir Little (1952)[53], Bergson (1954)[7].

<sup>94</sup>Il reconnaît alors que l’économiste peut émettre des jugements conditionnels aux normes, bien que ces normes sortent du champ de l’économie.

bien-être et de son héritière, l’économie publique. Plus récemment, et certainement représentatif d’un grand nombre de chercheurs en théorie du choix social, M. Fleurbaey affirme également que “le domaine des théories économiques de la justice appartient à l’économie positive”<sup>95</sup> et souligne que l’économie normative est dépourvue de visée prescriptive.

3. En s’éloignant un peu plus de la neutralité de l’économie, Ph. Mongin considère un troisième courant, représenté par l’ouvrage de Arrow (1951)[1], qui est une version faible de la non-neutralité : l’économie positive et normative diffèrent d’un point de vue méthodologique.
4. Dans une version extrême de la non-neutralité, le seul fait de théoriser est une évaluation, donc le discours économique est par définition un discours porteur de valeurs. Cela correspond aux conceptions hétérodoxes.

En s’appuyant sur des raisonnements de logique déontique et de philosophie analytique et moyennant une analyse attentive des interprétations du principe de Hume en économie, Ph. Mongin finit par rejeter toutes les thèses excepté la troisième, la version faible de la non-neutralité. Il existe donc une spécificité méthodologique de l’économie normative par rapport à l’économie positive.

La thèse de la non-neutralité faible défend la spécificité méthodologique de l’économie normative par rapport à l’économie positive. Ceci est bien représenté par les travaux axiomatiques en théorie du choix social, dont la méthodologie ne ressemble en rien à celle de l’économie positive. Cette thèse de la spécificité ne serait complètement achevée que si la méthodologie de l’économie normative était complètement indépendante de celle de l’économie positive. Comme cette thèse est fondée sur une interprétation particulière du principe de Hume, “no ought from is”, il suffirait pour cela que le raisonnement inverse puisse également être soutenu : “no is from ought”<sup>96</sup>. Mais ce jugement est, lui, aisément critiquable. Car prescrire nécessite d’émettre des jugements de valeur cohérents, de concevoir une façon de les appliquer à des circonstances contingentes, et de disposer d’une connaissance des relations de causes à effets entre les phénomènes affectés par la prescription. Prescrire nécessite donc au moins de connaître et de prévoir. C’est donc une démarche non seulement normative, mais aussi positive, puisqu’il faut identifier et analyser les faits. La distinction entre économie positive et normative n’a pas ici beaucoup de sens, il vaudrait bien mieux parler d’*articulation entre économie positive et économie normative*.

Il est dès lors difficile de faire l’économie d’une *définition de la normativité*. La difficulté se situe plutôt dans le choix d’une définition propre à l’économie du domaine positif et du domaine normatif. Or, il est remarquable que l’acceptation du

---

<sup>95</sup>Voir Fleurbaey (1996, pp. 2 *sqq.*)[18].

<sup>96</sup>Voir à ce sujet Mongin (2001, p. 20)[65].

terme “normativité” évolue selon la thèse retenue vis-à-vis de la neutralité. Il est parfois fait référence à la prescription, c’est-à-dire au “devoir être” par opposition au “être”. Il désigne parfois au contraire le lien à des jugements de valeur. L’ambivalence de la définition du terme conduit sans doute à considérer que la formulation d’un jugement de valeur a nécessairement pour conséquence une prescription ou même une obligation ; en d’autres termes, ce qui est évalué comme meilleur devrait nécessairement être appliqué. Dans le cas d’une distinction entre les deux sens, la proposition normative peut être une évaluation. Dans le cas d’une confusion, en revanche, la prescription semble être l’objectif essentiel, la substance d’une économie normative.

Ainsi, une articulation (plutôt qu’une stricte distinction) entre positif et normatif s’avère nécessaire pour traiter des problématiques de l’économie normative. Mais plus encore qu’une prise en compte des résultats théoriques des économies dites positives et normatives, l’économie du bien-être doit, pour évaluer ou prescrire, se situer par rapport au réel.

### **3.2.2 De la prescription à l’évaluation, l’art de l’économie normative**

À une distinction entre positif et normatif succède une articulation ternaire, entre économie positive, économie normative et prise en compte des faits contingents. Ces trois éléments construisent ensemble une définition de l’opérationnalité propre à l’économie du bien-être. Ce rapport aux faits est nécessaire pour exprimer la normativité d’un jugement. Selon la définition du terme “normativité”, l’attitude de précaution face à la normativité ou au rôle prescripteur de l’économie se justifie moins lorsque le rapport au réel peut s’exprimer par des évaluations.

*L’opération de prescription* est particulièrement périlleuse. L’économie normative, et notamment la théorie du choix social satisfait à la première exigence énoncée plus haut - la cohérence des valeurs -, mais les deux autres - mise en application des jugements de valeurs et prévisions des conséquences des décisions - semblent échapper au domaine de compétence d’une théorie normative dont la méthode est strictement déductive. D’où une précaution extrême adoptée par les économistes normatifs, qui renoncent à intervenir pour se cantonner à la participation au débat public sur les valeurs. Conscients de ce qu’ils ne sauraient prendre en compte la complexité des phénomènes réels, les théoriciens affichent une saine frilosité en renonçant de façon générale à participer aux décisions publiques. L’économie positive - plutôt hypothético-déductive -, ne sait également pas prévoir de façon certaine les phénomènes dont elle ne connaît les mécanismes que dans des conditions de laboratoire. Les modèles strictement positifs aident à comprendre les liens de causalité et les poids relatifs des différents phénomènes mais pas nécessairement à prévoir concrètement et encore moins avec certitude. Les économistes positifs aident à la

prévision mais - quand bien même ils disposeraient des raisonnements normatifs sur les jugements de valeur à mettre en oeuvre -, ils sont également réticents (ou le devraient) à en déduire des prescriptions. Pour prescrire, il faut être capable de prévoir, ou au moins de n’avoir pas écarté d’emblée certains facteurs importants. La certitude de la prévision ne s’en trouve pas renforcée, mais la confiance qui lui est accordée s’accroît. Cela implique de disposer d’une théorie réaliste<sup>97</sup> et non d’une théorie déductive dont l’objet est restreint. L’approche des problèmes réels est nécessairement multi-disciplinaire, qui s’inspirent des statistiques et de l’histoire, de la sociologie et de la psychologie<sup>98</sup>... Ainsi, les économistes normatifs savent raisonner sur les valeurs et les économistes positifs sur les faits. Les deux aspects sont pourtant nécessaires à la prescription, mais il semble vain de plaider pour des prescriptions fiables, qui nécessitent une démarche à la fois multi-disciplinaire et un ancrage démocratique. Faut-il en déduire l’échec de l’économie normative qui ne répond pas à ses ambitions substantielles ? La réponse est négative si l’on distingue entre les différentes définitions de la normativité. Si cette dernière est définie par un lien avec les jugements de valeur, alors les propositions normatives peuvent être non seulement des prescriptions ou des obligations, mais aussi des évaluations.

*L’évaluation* est définie par trois éléments, enseigne Ph. Mongin (2001, p. 10)[65]. Tout d’abord, elle est comparative, c’est-à-dire qu’elle fait référence à un idéal ou bien à un ordre. Cela correspond en effet au travail réalisé par l’économie normative actuelle, et en particulier à la théorie du choix social, qui permet d’ordonner des situations abstraites, plus ou moins caractérisées. Ensuite, l’évaluation est subjective, c’est-à-dire qu’elle est propre à la personne qui réalise ou commande l’évaluation. Dans le cas des évaluations des situations économiques et sociales justes, elles sont normatives. Enfin, l’évaluation repose sur des faits. Elle entretient donc un lien avec le domaine positif, en ce qu’elle permet de formuler un jugement - ici normatif - sur une situation particulière. La normativité d’un énoncé évaluatif ne s’exprime que si ces trois éléments sont réunis, c’est-à-dire par l’articulation entre positif, normatif et réel<sup>99</sup>. L’attitude de précaution est moins de mise dans le cas de l’évaluation car elle n’est qu’un élément de la décision, qui, s’il est nécessaire, n’est pas suffisant. La responsabilité de l’analyse de la situation, des jugements de valeur et donc des conséquences de la décision incombe donc au décideur qui, lui, dispose d’évaluations fournies par d’autres analyses (éventuellement d’autres disciplines) et non pas directement à l’évaluateur, dont l’analyse est nécessairement partielle. La transparence

---

<sup>97</sup>On retrouve chez J. N. Keynes (1890)[46] une présentation éclairante de la distinction entre la méthode inductive et le réalisme des économistes historicistes allemands d’une part et d’autre part la méthode déductive et l’abstraction du courant anglo-saxon.

<sup>98</sup>Robbins (1949, p. 17)[79] souligne le rôle de la multi-disciplinarité pour l’économie politique.

<sup>99</sup>Pour une lecture de la thèse de J. N. Keynes sur les trois activités de l’économiste, voir Ph. Mongin (1999, pp. 524-527)[62]).

des postulats normatifs et positifs associés à chaque proposition évaluative assure au(x) décideur(s) politique(s) une connaissance, une compréhension plus fine de la situation. La connaissance théorique ne lui suffirait pas car elle n’est pas appliquée aux faits contingents qui l’intéressent. Elle ne peut contribuer à la formulation de ses propres jugements de valeur. Le débat public, de même, s’enrichit des discussions sur la compatibilité des valeurs, mais ne peut aboutir à la mise en oeuvre des conceptions justes que si la théorie a été conçue de telle manière à être capable de prendre en compte les circonstances contingentes de chaque cas particulier. Ainsi, l’évaluation aide la décision mais ne se confond pas avec la décision. L’économie du bien-être peut donc avoir un rôle concret dans la décision sans être pour autant prescriptive. Pour cela, il lui incombe la responsabilité de fournir un outil théorique d’analyse et d’identification des jugements de valeur puis un outil d’évaluation des situations concrètes à l’aide de ce filtre. La démarche des théories de la mesure des inégalités et de la pauvreté<sup>100</sup> semble répondre rétrospectivement à cet objectif. Ces théories sont fondamentalement évaluatives puisqu’elles comprennent tout à la fois une discussion et une mise en cohérence des jugements de valeur - permis par la caractérisation des mesures à partir de critères normatifs -, le choix possible et transparent de critères de jugements des inégalités, l’application possible de ces mesures à l’aide de statistiques disponibles<sup>101</sup>. Elles contribuent par ce biais à l’action publique. Si ces théories constituent une illustration de la démarche évaluative de l’économie, il ne faut pas se réjouir trop vite tant elles demeurent encore isolées. Par ailleurs, A. K. Sen, affirmant que l’économie est une science morale<sup>102</sup> trace sans doute le chemin d’une généralisation de cette démarche en économie normative. Sa participation aux organismes internationaux en offre une illustration. Cette ambition présente une urgence que F. Maniquet a bien décrite :

“Les liens entre l’économie publique et l’étude de l’équité son actuellement presque inexistantes. [...] Nous voudrions souligner à nouveau les possibilités qu’offrirait un rapprochement entre économie publique et théorie de l’équité. Nous disposons aujourd’hui des outils nécessaires pour reconsidérer le rôle économique de l’État à la lumière de ce qui peut être considéré comme équitable dans tel ou tel contexte. N’est-ce pas là une tâche urgente à entreprendre ?”<sup>103</sup>

À la quatrième étape des économies du bien-être devrait succéder une cinquième, désignée de façon générale par l’expression “économie normative”, essentiellement évaluative et, par là, prudemment participative.

---

<sup>100</sup>Pour une présentation des mesures de la pauvreté, voir Seidl (1998)[91].

<sup>101</sup>voir par exemple Atkinson et Brandolini (2001)[3].

<sup>102</sup>Voir Sen (1999)[101].

<sup>103</sup>Maniquet (1999, pp. 805, 807)[55]

Cette économie normative se trouve dotée d’un réalisme qui faisait jusqu’ici largement défaut. L’articulation ternaire - positif, normatif et liens avec la réalité - constitue le fondement d’une méthodologie propre à une économie du bien-être évaluative.

## Conclusion

L’économie du bien-être est ici comprise comme la théorie économique qui analyse la qualité des situations sociales au service de la décision publique. L’objectif de cet article était de comprendre l’évolution de l’économie du bien-être, et en particulier d’éclairer la thèse de la mort de l’économie du bien-être. La première partie était consacrée à la présentation de la thèse standard relative à l’évolution de l’économie du bien-être. Nous avons souligné que la dynamique à l’œuvre était bien plus celle du concept d’utilité que celle du seul statut des comparaisons interpersonnelles. La seconde partie a permis d’expliquer l’évolution du concept d’utilité à travers une lecture épistémologique. Enfin, nous nous sommes efforcée dans une dernière partie de dépasser le constat d’impasse de l’économie du bien-être en tirant les enseignements des expériences du passé.

Deux méthodes ont été proposées pour se sortir de l’impasse formalisée par les travaux de K. Arrow : l’introduction des comparaisons interpersonnelles, d’une part, et, d’autre part, le recours à des informations hors-utilité. Au vu de la problématique retenue, ces deux solutions n’en forment en réalité qu’une seule. La reconstruction du concept d’utilité à partir de l’opérationalité ternaire proposée dans la dernière partie de cet article, nécessite tout à la fois un enrichissement de la structure d’information des utilités individuelles, une capacité d’objectivation de l’utilité - ce qui l’éloigne sans doute des acceptions courantes de l’utilité, liées à la théorie de la demande -, une transparence sur l’engagement normatif de la mesure ainsi que sur les postulats portant sur le traitement de l’hétérogénéité des agents et des effets de l’interaction sociale.

La mort de l’économie du bien-être est annoncée le plus souvent en référence à l’abandon du rôle de prescription de la production scientifique de l’économie normative. Elle a pourtant trouvé les façons de se sortir élégamment des vestiges scientifiques de l’économie théorique de l’entre-deux guerres dont la conséquence la plus radicale était une coupure avec toute participation à la décision publique. Après avoir su retrouver son engagement normatif (à travers notamment les théories de l’équité ou utilitaristes), des courants strictement et délibérément évaluatifs peuvent aujourd’hui prétendre à une participation active à la décision publique : “L’économie du bien-être est morte. Vive l’économie du bien-être !”

## Références

- [1] ARROW, K. J. 1951. *Social Choice and Individual Values*. John Wiley & Sons, New York.
- [2] ARROW, K. J. 1959. Rational choice functions and orderings. *Economica* 26, 102, pp. 121–127.
- [3] ATKINSON, A. ET BRANDOLINI, A. 2001. Promise and pitfalls in the use of “secondary” data-sets : Income inequality in OECD countries as a case study. *Journal of Economic Literature* 34, pp. 771–799.
- [4] BAIGENT, N. ET GAERTNER, W. 1996. Never choose the uniquely largest : A characterization. *Economic Theory* 8, 2, pp. 239–49.
- [5] BAUJARD, A. 2006. L’estimation des préférences individuelles en vue de la décision publique. Problèmes, paradoxes, enjeux. *Économie & Prévision* 4-5, 175-176, pp. 51–63.
- [6] BAUMOL, M. 1946-1947. Community indifference. *Review of Economic Studies* 14, 1, pp. 44–48.
- [7] BERGSON, A. 1954. On the concept of social welfare. *The Quarterly Journal of Economics* 68, 2, pp. 310–335.
- [8] BOADWAY, R. ET BRUCE, N. 1984. *Welfare Economics*. Blackwell, Oxford.
- [9] BOITEUX, M. 2001. Transports : Choix des investissements et coût des nuisances. Commissariat général du plan.
- [10] BORDES, G. ET SALLES, M. 1978. Sur l’impossibilité des fonctions de décision collective : Un commentaire et un résultat. *Revue d’Economie Politique* 88, 3, pp. 442–448.
- [11] BOSSERT, W. 1995. The Kaldor compensation test and rational choice. *Journal of Public Economics* 59, 2, pp. 265–276.
- [12] BURK, A. 1938. A reformulation of certain aspects of welfare economics. *The Quarterly Journal of Economics* 52, pp. 310–334.
- [13] CHIPMAN, J., HURWICZ, J., RICHTER, M. K. ET SONNENSCHNEIN, H. 1971. *Preferences, utility and demand*. The Harbrace Series in Business and Economics. Harcourt Brace Janovich Inc.
- [14] CHIPMAN, J. S. ET MOORE, J. C. 1978. The new welfare economics, 1939-1974. *International Economic Review* 19, 3, pp. 547–584.
- [15] COOTER, R. ET RAPPOPORT, P. 1984. Were the ordinalists wrong about welfare economics. *Journal of Economic Literature* 22, 2, pp. 507–530. Reproduit in M. Blaug ed., *A. C. Pigou*, Edward Elgar Publishing Limited, chap. 12, pp. 150–173, 1992.

- [16] D’ASPREMONT, C. 1984, Rawls et les économistes. In *Fondements d’une théorie de la justice. Essais critiques sur la philosophie politique de John Rawls*, J. Ladrière et P. V. Parijs, Eds., Essais philosophiques. Editions de l’institut supérieur de philosophie, Louvain-la-Neuve, pp. 83–103.
- [17] DE SCITOVSKY, T. 1941. A note on welfare propositions in economics. *Review of Economic Studies* 9, pp. 92–95.
- [18] FLEURBAEY, M. 1996. *Théories économiques de la justice*. Économie et Statistiques Avancées. Economica.
- [19] FLEURBAEY, M. 2000. Choix social : Une difficulté et de multiples possibilités. *Revue Économique* 51, pp. 1215–1232.
- [20] FRIEDMAN, M. 1953. *The methodology of positive economics*. The University of Chicago press, Chicago, pp. 3–46 reproduites in D. M. Hausman, *The philosophy of economics. An anthology*, Cambridge University Press, chap. 10, pp. 210–244, 1984.
- [21] GAERTNER, W. 2001. *Domains conditions in social choice theory*. Cambridge University Press, Cambridge.
- [22] GAERTNER, W. ET XU, Y. 1999. On the structure of choice under different external references. *Economic Theory* 14, pp. 609–620.
- [23] GAERTNER, W. ET XU, Y. 1999. Rationality and external preference. *Rationality and Society* 11, 2, pp. 169–185.
- [24] GIBBARD, A. 1986, Interpersonal comparisons : Preference, good, and the intrinsic reward of life. In *Foundations of Social Choice Theory*. Cambridge University Press, pp. 165–193.
- [25] GRAYLING, A. C., Ed. 1995. *Philosophy. A guide through the subject*. Oxford University Press, New York.
- [26] HAMMOND, P. J. 1991, Interpersonal comparisons of utility : Why and how they are and should be made. Cambridge University Press, ch. 7, pp. 200–254.
- [27] HARROD, R. F. 1938. Scope and method of economics. *The Economic Journal* 48, 3, pp. 383–412.
- [28] HARSANYI, J. C. 1953. Cardinal utility in welfare economics and in the theory of risk-taking. *Journal of Political Economy* 61, 5, pp. 434–435.
- [29] HARSANYI, J. C. 1955. Cardinal welfare, individual ethics, and interpersonal comparisons of utility. *Journal of Political Economy* 63, 4, pp. 309–321.
- [30] HARSANYI, J. C. 1975. Non-linear social welfare functions : Do welfare economists have a special exemption from bayesian rationality? *Theory and Decision* 6, 3, pp. 311–332.
- [31] HAUSMAN, D. M. ET MACPHERSON, M. S. 1996. *Economic analysis and moral philosophy*. Cambridge University Press.

- [32] HEMPEL, C. G. 1965, *A logical appraisal of operationism*. The Free Press, Toronto, ch. 5, pp. 123–133.
- [33] HENNIPMAN, P. 1982. Welfare economics in an impasse ? Some observations in Mishan’s vision. In *De Economist* [37], pp. 457–463. reproduit in D. Walker, A. Heertje et H. van den Doel, Ed. *Welfare Economics and the Theory of Economic Policy*, Edward Edgar Publishing Limited, Aldershot, 1995.
- [34] HENNIPMAN, P. 1984. The nature of welfare economics : A final note. In *De Economist* [37], p. 238. reproduit in D. Walker, A. Heertje et H. van den Doel, Ed. *Welfare Economics and the Theory of Economic Policy*, Edward Edgar Publishing Limited, Aldershot, 1995.
- [35] HENNIPMAN, P. 1984. Normative or positive : Mishan’s half way house. In *De Economist* [37], pp. 86–99. reproduit in D. Walker, A. Heertje et H. van den Doel, Ed. *Welfare Economics and the Theory of Economic Policy*, Edward Edgar Publishing Limited, Aldershot, 1995.
- [36] HENNIPMAN, P. 1988. A new look at the ordinalist revolution : Comments on Cooter and Rappoport. *Journal of Economic Literature* 26, 1, pp. 80–85.
- [37] HENNIPMAN, P. ET MISHAN, E. J. 1995, Welfare economics : The Hennipman - Mishan debate. In *Welfare Economics and the Theory of Economic Policy*, D. walker, A. Heertje, et H. van den Doel, Eds. Edward Edgar Publishing Limited, Aldershot, ch. 3, pp. 87–123.
- [38] HICKS, J. 1956. *A revision of demand theory*. The Clarendon Press, Oxford.
- [39] HICKS, J. ET ALLEN, R. G. D. 1934. A reconsideration of the theory of value. *Economica*, N.S. 1, pp. 52–76, 196–219.
- [40] HICKS, J. R. 1939. The foundations of welfare economics. *The Economic Journal* 49, pp. 696–712.
- [41] HOUTHAKKER, H. S. 1950. Revealed preference and the utility function. *Economica N.S.* 17, pp. 159–174.
- [42] HUTCHISON, T. W. 1938. *The Significance and Basic Postulates of Economic Theory*. A. M. Kelley, New-York.
- [43] HUTCHISON, T. W. 1956. Professor Machlup on verification in economics. *Southern Economic Journal* 22, pp. 476–483. Reèd. in D. M. Hausman, Ed. *The philosophy of economics. An anthology*, Cambridge University Press, sous le titre : “On verification in economics”, chap. 8, pp. 188–197, 1984.
- [44] HUTCHISON, T. W. 1994. *The uses and abuses of economics. Contentious essays on history and method*. Routledge, London.
- [45] KALDOR, N. 1939. Welfare propositions of economics and interpersonal comparisons of utility. *The Economic Journal* 49, pp. 549–552.

- [46] KEYNES, J. N. 1891. *Scope and method of Political Economy*, 1917, 4ème ed. MacMillan, London, Reèd. in D. M. Hausman, Ed. *The philosophy of economics. An anthology*, Cambridge University Press, chap. 2, pp. 70-98, 1984 (1st ed.).
- [47] KUZNETS, S. 1948. On the valuation of social income - reflections on Professor Hicks’ article. *Economica*, N.S. 15, pp. 1–16, 116–131.
- [48] LACROIX, A. 1994, *L’économie du bien-être ou l’improbable réunification des analyses éthiques et économiques*. Thèse de philosophie, Université du Québec, Montréal. à paraître, Fidès, 2004.
- [49] LAFFONT, J.-J. 1984. *Cours de théorie microéconomique*, 2ème ed., vol. 1 : Fondements de l’économie publique of *Économie et Statistiques Avancées*. Economica, Paris.
- [50] LAHIRI, S., 2001. Justifiable preferences for freedom of choice. ERSA Working Paper N°20, University of the Witwatersrand, South Africa.
- [51] LANGE, O. 1942. The foundations of welfare economics. *Econometrica* 10, pp. 215–228.
- [52] LAPIDUS, A. 1996. Introduction à une histoire de la pensée économique qui ne verra jamais le jour. *Revue Économique* 47, 4, pp. 867–892.
- [53] LITTLE, I. 1952. Social choice and individual values. pp. 422–432.
- [54] MACHLUP, F. 1955. The problem of verification in economics. *Southern Economic Journal* 22, pp. 1–21. Reéd. in F. Machlup, *Methodology of Economics and Other Social Sciences*, New-York, Academic Press, pp. 137-158, 1978.
- [55] MANIQUET, F. 1999. L’équité en environnement économique. *Revue Économique* 50, 4, pp. 787–810.
- [56] MARSHALL, A. 1890. *The principles of economics*, vol. 1. MacMillan, Londres, 9ème ed. annotée par C. W. Guillebaud, MacMillan and Co Ltd, Cambridge, 1961.
- [57] MARTINOIA, R. 1999, *La théorie de l’utilité d’Alfred Marshall, Au risque du plus grand bien-être pour le plus grand nombre*. Thèse de doctorat de sciences économiques, Université Paris 1 - Panthéon-Sorbonne.
- [58] MAS-COLLEL, A. ET SONNENSCHNEIN, H. 1972. General possibility theorems for group decisions. *Review of Economic Studies* 39, 2, pp. 185–192.
- [59] MISHAN, E. J. 1981. *Economic efficiency and social welfare. Selected essays on fundamental aspects of the economic theory of social welfare*. G. Allen and Unwin, London.
- [60] MISHAN, E. J. 1984. The implications of alternative foundations for welfare economics. In *De economist* [37], pp. 75–85. reproduit in D. Walker, A. Heertje et H. van den Doel, Ed. *Welfare Economics and the Theory of Economic Policy*, Edward Edgar Publishing Limited, Aldershot, 1995.

- [61] MISHAN, E. J. 1984. Welfare criteria : Concluding comments. In *De economist* [37], pp. 234–237. reproduit in D. Walker, A. Heertje et H. van den Doel, Ed. *Welfare Economics and the Theory of Economic Policy*, Edward Edgar Publishing Limited, Aldershot, 1995.
- [62] MONGIN, P. 1999. Normes et jugements de valeur en économie normative. *Information sur les sciences sociales / Social Science Information* 38, pp. 521–553.
- [63] MONGIN, P. 2000, La méthodologie économique au XXème siècle. Les controverses en théorie de l’entreprise et la théorie des préférences révélées. In *Nouvelle histoire de la pensée économique*, A. Béraud et G. Facarello, Eds., vol. 3. La découverte, Paris, ch. 36, pp. 340–378.
- [64] MONGIN, P. 2000. Les préférences révélées et la formation de la théorie de la demande. *Revue Économique* 51, 5, pp. 1125–1152.
- [65] MONGIN, P. 2001. Value judgments and neutrality in economics. A perspective from today. Cahier n° 2001-018, Laboratoire d’économétrie, École Polytechnique. disp. sur internet : <http://ceco.polytechnique.fr/>, à paraître dans *Economica*, mai 2006.
- [66] MONGIN, P. 2002, Is there progress in normative economics? In *Is there progress in economics ?* Edward Elgar, Cheltenham, ch. 10, pp. 145–169.
- [67] MONGIN, P. 2003. L’axiomatisation et les théories économiques. *Revue Économique* 54, 1, pp. 99–138.
- [68] PARETO, V. 1896. *Cours d’économie politique*, éd. fr. par G.H Bousquet et G. Busino, 1964 ed. Librairie Droz, Genève.
- [69] PARETO, V. 1917. *Traité de sociologie générale*. Payot, Paris, Édition française par Pierre Boven, revue par l’auteur, 1932.
- [70] PATTANAIK, P. K. 1994, Some non-welfaristic issues in welfare economics. In *Welfare Economics*, B. Dutta, Ed. Oxford University Press, pp. 197–248.
- [71] PICAUVET, E. 1996. *Choix rationnel et vie publique*. Presses Universitaires de France, Paris.
- [72] PICAUVET, E. 1999. De l’efficacité à la normativité. *Revue Économique* 50, 4, pp. 833–858.
- [73] PIGOU, A. C. 1920. *The economics of welfare*. MacMillan, London, 4ème édition, 1932 ; here 1962.
- [74] RAPPOPORT, P. 1988. Reply to professor Hennipman. *Journal of Economic Literature* 26, 1, pp. 86–91. in M. Blaug, Ed., *A. C. Pigou*, chap. 14, pp. 180–185, Edward Elgar Publishing Limited 1992.
- [75] RICHTER, M. K. 1966. Revealed preference theory. *Econometrica* 34, 3, pp. 635–645.

- [76] RICHTER, M. K. 1971, Rational choice. In Chipman et al. [13], ch. 2, pp. 29–56.
- [77] ROBBINS, L. 1932. *An essay on the nature and significance of Economic Science*, 3ème ed. Macmillan, London, Voir également des extraits in D. M. Hausman, Ed. *The philosophy of economics. An anthology*, Cambridge University Press, chap. 4, pp. 113-140, 1984.
- [78] ROBBINS, L. 1938. Interpersonal comparisons of utility. *The Economic Journal* 48, pp. 635–641. in S. Howson, Ed., *Economics Science and Political Economy*, MacMillan Press Ltd, chap. 14, pp. 199–204, 1997.
- [79] ROBBINS, L. 1954, *The economist in the twentieth century*. Macmillan, London, ch. 1, pp. 1–17. Publié, pour la première fois, in *Economica*, mai 1949.
- [80] ROBBINS, L. 1981. Economics and political economy. *American Economic Review* 71, Supplement, pp. 1–10. Réed. par S. Howson, Ed. *Economics Science and Political Economy*, chap. 26, pp. 415–428, MacMillan Press LTD, 1997.
- [81] SAARI, D. G. 1998. Connecting and resolving Sen’s and Arrow’s theorems. *Social Choice and Welfare* 15, 2, pp. 239–261.
- [82] SAARI, D. G. ET SIEBERG, K. K. 2001. The sum of the parts violates the whole. *American Political Science Review* 95, 2, pp. 415–433.
- [83] SAARI, D. G. ET SIEBERG, K. K., 2003. Are part wise comparisons reliable? Unpublished working paper.
- [84] SALLES, M. 1976. Sur l’impossibilité des fonctions de décision collective. *Revue d’Economie Politique*, pp. 269–276.
- [85] SALLES, M. 1998, *Fuzzy utility*. Kluwer, Dordrecht.
- [86] SAMUELSON, P. A. 1938. A note on the pure theory of consumer’s behaviour. *Economica*, N.S. 5, pp. 61–71. Addendum pp. 353–354.
- [87] SAMUELSON, P. A. 1947. *Foundations of Economic Analysis*. Harvard University Press, Cambridge.
- [88] SAMUELSON, P. A. 1948. Consumption theory in terms of revealed preference. *Economica*, N.S. 15, pp. 242–253.
- [89] SCANLON, T. M. 1991, The moral basis of interpersonal comparisons. In *Interpersonal comparisons of well-being*, J. Elster et J. Roemer, Eds., Foundations of social choice theory, Studies in Rationality and Social Change. Cambridge University Press, ch. 1, pp. 17–44.
- [90] SCHUMPETER, J. A. 1954. *Histoire de l’analyse économique. L’âge de la science*, vol. 3. George Allen & Unwin Ltd, Trad. fr. Gallimard 1983.
- [91] SEIDL, C. 1998, Poverty measurement : A survey. In *Welfare and efficiency in public economics*, D. Bös, M. Rose, et C. Seidl, Eds. Springer-Verlag, pp. 71–147.

- [92] SEN, A. K. 1969. Quasi-transitivity, rational choice and collective decisions. *Review of Economic Studies* 36, 3, pp. 381–393.
- [93] SEN, A. K. 1970. *Collective Choice and Social Welfare*. Holden-Day, Inc., San Francisco.
- [94] SEN, A. K. 1970. The impossibility of a Paretian liberal. *Journal of Political Economy* 78, 1, pp. 152–157.
- [95] SEN, A. K. 1979. Personal utilities and public judgements : Or what's wrong with welfare economics? *The Economic Journal* 89, 355, pp. 537–558.
- [96] SEN, A. K. 1985. Well-being, agency and freedom : The Dewey Lectures 1984. *The Journal of Philosophy* 72, 4, pp. 169–221.
- [97] SEN, A. K. 1986, Social choice theory. In *Handbook of mathematical economics*, K. J. Arrow et M. D. Intriligator, Eds., vol. 3. Elsevier Science Publishers, North-Holland, ch. 22, pp. 1073–1181.
- [98] SEN, A. K. 1991. Welfare, preference and freedom. *Journal of Econometrics* 50, 3, pp. 15–29.
- [99] SEN, A. K. 1993. Internal consistency of choice. *Econometrica* 61, 3, pp. 495–521.
- [100] SEN, A. K., 1994. Individual preference as the basis of social choice. IEA.
- [101] SEN, A. K. 1999. *L'économie est une science morale*. cahiers libres. La découverte, Paris, Introduction de M. Saint-Upéry.
- [102] SEN, A. K. 1999. The possibility of social choice. *American Economic Review* 89, 3, pp. 349–378. Trad. fr. “La possibilité du choix social”, *Revue de l'OFCE*, 70, pp. 7–62, juillet 1999.
- [103] SUGDEN, R. 1993. Welfare, resources and capabilities : A review of ‘inequality reexamined’ by Amartya Sen. *Journal of Economic Literature* 31, pp. 1947–1962.
- [104] WEBER, M. 1949. *The methodology of the social sciences*, A. Schilz ed. The Free Press, extraits réédités par D. Hausman, *The philosophy of economics. An anthology*, Cambridge University Press, chap. 3, pp. 99–112, 1994.
- [105] WILSON, R. 1972. Social choice theory without the Pareto principle. *Journal of Economic Theory* 5, 3, pp. 478–486.