

Les jugements évaluatifs entre positif et normatif : Pour une économie axiologique

Jérôme BALLET

GREThA, CNRS, UMR 5113, Université de Bordeaux

jerome.ballet@u-bordeaux.fr

Cahiers du GREThA
n° 2019-01
janvier

Les jugements évaluatifs entre positif et normatif : Pour une économie axiologique

Résumé

Cet article défend l'idée que la distinction entre positif et normatif qui fonde une bonne partie de la science économique n'est pas pertinente. En insérant la distinction entre les normes et les valeurs, l'article permet d'intercaler entre les deux volets de la dichotomie une nouvelle perspective : celle des jugements de valeur qui ne sont pas nécessairement normatifs. L'article soutient alors l'idée d'une économie axiologique qui enrichit les jugements évaluatifs et fournit une base informationnelle plus large pour les décisions de politique.

Mots-clés: valeur, norme, éthique, base informationnelle

Evaluative judgments between positive and normative: For an axiological economy

Abstract

This article argues that the distinction between positive and normative, which is the basis of much of economics, is not relevant. By inserting the distinction between norms and values, the article makes it possible to insert a new perspective between the two parts of the dichotomy: that of value judgments that are not necessarily normative. The article then supports the idea of an axiological economy that enriches evaluative judgments and provides a broader informational base for policy decisions.

Keywords: value, norm, ethics, information base

JEL: B41

Reference to this paper: *BALLET Jérôme* (2019) Les jugements évaluatifs entre positif et normatif : Pour une économie axiologique, *Cahiers du GREThA*, n°2019-01.

<http://ideas.repec.org/p/grt/wpegrt/2019-01.html>.

La distinction classique entre positif et normatif ou “guillotine” de Hume, selon l’appellation donnée par Black (1970), stipule que « nous ne pouvons déduire ce qui devrait être de ce qui est ». Autrement dit, les affirmations descriptives ne peuvent impliquer que d’autres affirmations descriptives et jamais des normes ou recommandations¹. Une distinction entre le domaine des faits et celui des valeurs serait ainsi établie. Celle-ci a conduit John Neville Keynes (1891) puis Milton Friedman (1953) à faire de l’économie une science positive sans considération morale qui pourrait guider la politique économique. L’économie, s’inscrivant dans le positivisme logique, vise ainsi à proposer une science déchargée de considérations morales pour assurer une objectivité du raisonnement. Suivant en cela la doctrine de la *Wertfreiheit* de Max Weber (1949), l’économie peut devenir une science libérée des valeurs. Pour citer Robbins (1932, p. 134) « il ne semble pas logiquement possible d’associer les deux études [l’éthique et l’économie] sous quelque forme en dehors d’une simple juxtaposition. L’économie porte sur des faits vérifiables; l’éthique sur les opinions et les obligations »². L’économie acquiert ainsi le statut de science explicative proche des sciences de la nature et non plus de discipline compréhensive caractérisant les sciences de l’homme, pour reprendre l’opposition qui a tourmenté la philosophie allemande du début du XX siècle (voir par exemple Dilthey, 1923 ; Weber, 1922). Les sciences de la nature seraient explicatives et renverraient à des relations de causalité tandis les sciences de l’homme seraient compréhensives et développeraient des raisonnements fondés sur la seule raison. Une telle orientation permet, selon Friedman (1953), d’améliorer la capacité prédictive de la science économique. L’assimilation, du fait de la thèse de la symétrie, entre explication et prédiction (Hempel et Oppenheim, 1965), garantissant la scientificité de la démarche prédictive de l’économie. Cette séparation de l’économie et de la morale a ouvert la voie à une économie sans préoccupation du réalisme des hypothèses (Mayer, 1993), fortement mathématisée et accusée d’être très éloignée des enjeux du monde réel (Hands, 2003), ce que Mäki appelait une économie du « tableau noir » (Mäki, 2009)³.

Cette démarche a fait bien sûr l’objet de nombreuses critiques. Pour ne prendre que quelques exemples, Boulding (1969) soulignait que le contenu épistémologique de la science, ce que la science pense qu’elle connaît, possède un composant éthique. La science repose sur des valeurs communes de ce qu’est la science. Et ces valeurs communes caractérisent précisément une proposition morale. Sen (1987) relevait de son côté que la séparation de l’éthique et de l’économie a

¹ Pour une lecture des thèses de Hume voir en particulier Mackie (1980).

² Version originale : “it does not seem logically possible to associate the two studies [ethics and economics] in any form but mere juxtaposition. Economics deals with ascertainable facts; ethics with valuation and obligations”.

³ Notons à ce sujet que si l’objet de l’article de Friedman était largement d’insister sur la capacité prédictive de la science économique, ce qui l’a conduit à délaissé le débat sur le réalisme des hypothèses, il était cependant un opposant à l’économie formalisée du « tableau noir » qui ne considère pas le réalisme des hypothèses comme important (Mäki, 2009).

permis le développement de la science économique moderne, avec un ensemble de raffinements conséquents et pertinents, tout en réduisant sa capacité à répondre à des questions essentielles relatives au « bon vivre ensemble ». Un retour à l'éthique, non pas comme discipline philosophique, mais comme considération pratique de nos jugements moraux, pourrait contribuer à donner un nouveau sens aux raffinements de la science économique actuelle. Il importe alors peut être de revenir à la distinction proposée par Moore (1903) dans ces *Principia Ethica* entre « ce qui est » et « ce qui est bien », distinction qui ne correspond pas à celle entre « ce qui est » et « ce qui devrait être » (Ogien et Tappolet, 2009). Distinguer entre ce qui est bien, ou jugement axiologique, et ce qui devrait être ou jugement normatif, permettrait de redonner une place à l'éthique en économie. Il serait ainsi possible pour l'économiste de s'appuyer sur des jugements de valeur sans être normatif ; ces jugements de valeur pouvant alors servir dans les décisions de politique économique. Cet article défend ainsi l'idée d'une économie évaluative ou axiologique, différente à la fois de l'économie positive et de l'économie normative. Par ce biais, il entend donner une plus grande place à l'éthique dans l'analyse économique.

Dans une première section, un rapide rappel de la place des valeurs dans l'analyse économique est proposé. Dans une seconde section, l'article défend l'élargissement de l'économie positive par l'insertion des valeurs, afin de constituer une économie axiologique. En ce sens, il s'agit bien de constituer une alternative à la fois à l'économie positive telle qu'elle est conçue actuellement, et à l'économie normative qui se focalise sur la justice sociale.

1. Robbins, Friedman et au-delà

L'analyse économique a relégué les valeurs à un champ de la discipline, celui de l'économie de la justice sociale. Mais ce champ a lui-même tenté de rendre plus positives ses analyses pour sortir des préjugés qui entourent les jugements de valeurs. Cette section trace à grands traits les contours méthodologiques de l'analyse économique moderne relativement à la place des valeurs.

1.1. Le rejet des valeurs

La subjectivité des valeurs est certainement un des préjugés qui hante le plus la science économique, et conduit de fait à leur rejet. Elles peuvent faire l'objet de disputes mais il ne serait pas possible de trancher parmi elles par des arguments rationnels et scientifiques. Si, par exemple, quelqu'un affirme que tuer des crocodiles afin d'en faire des sacs à main ou des paires de bottes est une mauvaise chose, il exprimerait un point de vue personnel et subjectif au même titre que quelqu'un d'autre qui affirmerait le contraire. Il ne serait pas possible de départager ces deux personnes en affirmant que l'une est dans la vérité et l'autre dans l'erreur. Robbins (1932) a

particulièrement insisté sur ce fait et rejeté toute discussion sur les fins de l'activité pour se concentrer sur les moyens, ce qui rejoint évidemment la définition canonique de l'économie comme science des moyens. Pour citer Robbins (1932, p. 53) : « Si nous sommes en désaccord sur les fins, c'est un cas de ton sang contre le mien ou vivre et laisser vivre selon l'importance de la différence, ou la force relative de nos adversaires. Mais si nous sommes en désaccord sur les moyens, alors l'analyse scientifique peut souvent nous aider à résoudre nos différences »⁴. On ne pourrait donc pas discuter des fins mais seulement des moyens. Une telle position renvoie à l'idée du relativisme moral qui, dans une version caricaturale, affirmerait que tout se vaut⁵. Les valeurs sont assimilées à des préférences qui, selon l'adage, emblématiquement repris par la théorie économique (Stigler et Becker, 1977) : *De gustibus non est disputandum*.

Un tel point de vue repose sur une confusion majeure entre préférence et valeur. Boulding (1969) soulignait ironiquement qu'une telle conception peut être appelée l'« Immaculée Conception de la courbe d'Indifférence », doctrine valable éventuellement pour une société d'oiseaux dont les goûts sont déterminés par les gènes, mais pas pour une société d'humains⁶. Il est en fait erroné d'assimiler les valeurs aux préférences. On ne peut pas affirmer que dire « X est bon » revient à affirmer que « X est préféré à S ». Au mieux il faudrait dire qu'il est « approprié de préférer X à S » (Ogien et Tappolet, 2009).

Bien sûr repousser l'assimilation des valeurs aux préférences ne suffit pas à éliminer le problème de l'impossibilité de discuter des valeurs, ce qui finalement nous laisserait penser que le mieux est de ne pas s'en préoccuper.

1.2. L'économie positive

On pourrait admettre que les valeurs jouent un rôle important, qu'elles sont après tout discutables, mais que la science économique ne devrait pas en tenir compte. Autrement dit, on pourrait dire que le rôle de la science économique est de faire fi des valeurs et de se concentrer sur son caractère positif. Friedman (1953) défend un tel point de vue. Il souligne que l'économie normative et les choix de politiques économiques (ou art de l'économie selon la classification de J.N. Keynes) ne sont pas indépendants de l'économie positive puisque la politique économique doit s'appuyer sur les prédictions concernant les conséquences de telle ou telle politique. Il n'y a certes

⁴ Version originale : "If we disagree about ends it is a case of thy blood or mine-or live and let live according to the importance of the difference, or the relative strength of our opponents. But if we disagree about means, then scientific analysis can often help us resolve our differences." "

⁵ Bien sûr il s'agit là d'une caricature du relativisme. Mais c'est celle-ci à laquelle certains économistes comme Robbins se réfèrent. Pour une discussion plus nuancée du relativisme et des tentatives de typologie du relativisme voir par exemple Hatch (1983), Hollis et Lukes (1982) ou Zechenter (1997).

⁶ On peut se demander de ce point de vue si l'ouvrage que Becker consacre à l'analyse économique de la famille (Becker, 1981) et qui fait usage de nombreuses comparaisons avec les oiseaux n'est pas une manière d'affirmer encore plus son point de vue radical.

pas de relation univoque entre les conclusions de politiques économiques et les conclusions de l'économie positive, mais cette dernière doit servir à guider les premières. Pour le citer (1953/2009, p.5): «Toute conclusion politique repose nécessairement sur une prédiction sur les conséquences de faire une chose plutôt qu'une autre, une prédiction qui doit reposer-implicitement ou explicitement-sur l'économie positive ».⁷

Friedman ne rejette pas les jugements de valeurs en tant que tel. Il concède même qu'il y a un certain consensus sur les valeurs de base dans une société à un moment donné. Prenant l'exemple du salaire minimum, il souligne qu'il existe un consensus dans les sociétés sur l'idée d'atteindre un salaire décent pour tous. Mais la question qui se pose est de savoir si la législation sur le salaire minimum permet d'atteindre cet objectif. Les partisans d'une telle législation feront valoir qu'un tel système réduit la pauvreté en assurant que tout le monde puisse travailler avec un niveau de salaire décent, tandis que ses opposants relèvent qu'une telle législation aboutira à une augmentation de la pauvreté en augmentant le chômage et donc les personnes qui sont sans ressources. Selon lui, l'économie positive permet de répondre à cette question en améliorant les connaissances sur les conséquences d'une telle mesure. Et si un « Accord sur les conséquences économiques de la législation pourrait ne pas produire un accord complet sur sa désirabilité, des différences pouvant encore subsister sur ses conséquences politiques ou sociales; mais, compte tenu de l'accord sur les objectifs, nous aurions certainement fait un long chemin vers la production d'un consensus »⁸ (Friedman, 1953/2009, p. 6). Autrement dit, selon Friedman, le rôle de l'économie consiste à éclairer les décisions politiques sur ce qu'il convient de faire et non pas de déterminer ce qu'il faut faire, ce qui est du ressort du politique. L'économie positive fournit par conséquent des raisons pour choisir telle ou telle action politique mais ne dit pas quelle action choisir.

1.3. Le difficile retour des valeurs et l'économie normative

Comme le souligne Gamel (1992), l'économie normative s'est malgré tout développée sous l'appellation économie du bien-être. Son caractère controversé ne lui a laissé cependant qu'une place mineure dans l'analyse économique. Cette place subalterne est certainement due aux préjugés qui entourent les jugements de valeurs, considérés comme subjectifs et donc peu scientifiques. Face au caractère normatif des questions de justice sociale, « ...le réflexe le plus fréquent de l'économiste est de prêcher son incompetence ; cette attitude prudente et modeste lui permet d'éviter un thème

⁷ Version originale : "Any policy conclusion necessarily rests on a prediction about the consequences of doing one thing rather than another, a prediction that must be based-implicitly or explicitly-on positive economics."

⁸ Version originale : "Agreement about the economic consequences of the legislation might not produce complete agreement about its desirability, for differences might still remain about its political or social consequences; but, given agreement on objectives, it would certainly go a long way toward producing consensus."

de recherches pétri de jugements de valeur, où le caractère irréfutable de sa démarche pourrait être facilement mis en doute » (Gamel, 1992, p.13).

Les présupposés qui entourent les jugements de valeurs ont pourtant fait l'objet de tentatives de démystification. Sen (1967), en distinguant les jugements de valeur de base de ceux qui ne le sont pas, dans un même système de jugement de valeur, a remis en question le point de vue selon lequel les fins ne se discutent pas. Pour citer Sen (Ibid., p. 50): « Un jugement de valeur peut être appelé 'de base' pour une personne si aucune révision concevable des hypothèses factuelles ne peut lui faire réviser son jugement. Si ces révisions peuvent avoir lieu, le jugement est "non-basique" dans son système de valeurs. Par exemple, une personne peut exprimer le jugement, 'Une hausse du revenu national mesuré aux prix de l'année de base indique une meilleure situation économique'. Nous pouvons lui demander s'il va s'en tenir à ce jugement en toutes circonstances factuelles, et l'interroger, 'Diriez-vous la même chose si les circonstances étaient telles et telles (par exemple, les pauvres étaient plus pauvres et les riches beaucoup plus riches? Si s'avère qu'il réviser son jugement dans certaines circonstances factuelles, le jugement peut être considéré comme non essentiel dans son système de valeurs »⁹. Ainsi, les fins peuvent faire l'objet de discussion argumentée selon les nouveaux faits qui se présentent, ce qui souligne les liens étroits entre les faits et les jugements de valeur. De plus, les discussions sur les fins poursuivies par les individus garantissent aussi une rationalité plus globale. Sen (1985) distingue à cet effet la rationalité de correspondance de la rationalité de réflexion. La rationalité de correspondance correspond aux moyens que l'individu met en œuvre pour atteindre une fin. Si je cherche à obtenir X et que je peux utiliser comme moyen une action *a* ou *b*, et que je sais que *a* est un moyen plus sûr ou plus efficace d'obtenir X, alors je devrais mener l'action *a* plutôt que *b*. La rationalité de correspondance suppose que les moyens mis en correspondance pour la réalisation de X soient jugés rationnels. Il se pourrait en effet que je préfère X à Y et que je tente de l'obtenir par une action totalement inadaptée. La rationalité de correspondance n'est qu'une condition nécessaire de la rationalité, mais n'est pas forcément suffisante. La rationalité de réflexion suppose que ce que l'on cherche à obtenir puisse aussi faire l'objet d'une évaluation rationnelle¹⁰. Les fins doivent donc être rationnelles. Par exemple, il se peut que je cherche à grossir démesurément. Et dans ce cas, un moyen rationnel d'y arriver est de manger des sucreries toute la journée. Si la rationalité de correspondance est respectée, la fin que je cherche

⁹ Version originale : "A value judgment can be called "basic" to a person if no conceivable revision of factual assumptions can make him revise the judgment. If such revisions can take place, the judgment is "non-basic" in his value system. For example, a person may express the judgment, 'A rise in national income measured at base year prices indicates a better economic situation'. We may ask him whether he will stick to this judgment under all factual circumstances, and go on inquiring, "Would you say the same if the circumstances were such and such (e.g., the poor were poorer and the rich a lot richer? If it turns out that he will revise the judgment under certain factual circumstances, then the judgment can be taken to be non-basic in his value system."

¹⁰ Voir aussi sur ce point Broome (1978) ou Parfit (1984).

à obtenir n'est pas réellement rationnelle, sauf cas particulier, sachant que grossir démesurément provoquera des atteintes à ma santé. Or il est rationnel que j'accorde de la valeur à ma santé.

Mais c'est certainement à Rawls (1971) que l'on doit le retour en force de l'économie de la justice sociale. En formulant une théorie de la justice sociale qui repose sur le choix d'individus rationnels sous voile d'ignorance, il a sorti les enjeux normatifs de leurs préjugés subjectifs. Depuis, l'analyse économique a fait grand cas de la justice sociale, au point où elle se veut quasiment neutre vis-à-vis des jugements de valeur pour devenir une « économie positive » de la justice sociale (voir notamment Fleurbaey 2008, et Roemer 1996, pour une présentation des principaux débats). Ce n'est pourtant pas cette voie d'analyse qui est poursuivie ici. Plutôt que de chercher à rendre plus conforme les enjeux normatifs aux canons de la science économique, notamment ceux relatifs à la justice sociale, l'objectif est de faire valoir que l'économie positive doit s'enrichir des jugements de valeurs pour gagner en pertinence.

2. Jugements évaluatifs versus jugements normatifs

Afin défendre une analyse économique axiologique, cette section propose une distinction entre jugements de valeur et jugements normatifs. L'enrichissement de l'économie positive par la prise en compte des jugements de valeurs ne constitue pas dans cette voie une remise en cause de l'économie positive. Il vise au contraire à en élargir le domaine de sorte que celui-ci ne soit pas biaisé par des valeurs sous-jacentes.

2.1. Les faits ne sont pas sans valeurs

Tout en s'appuyant sur la " guillotine " de Hume, la science économique a néanmoins utilisé une conception spécifique de la dichotomie fait-valeur en caractérisant les concepts de faits et de valeurs. En effet, la doctrine globale du positivisme logique stipule que les vrais énoncés scientifiques peuvent être décomposés en deux catégories : d'un côté les énoncés analytiques et de l'autre les vérités empiriques. La correspondance entre les deux forge la théorie de la vérifiabilité. Or, cette théorie n'a qu'une portée très réduite. Comme le souligne Quine (1953), ce serait une erreur de logique d'affirmer à la fois le « conséquent » et « l'antécédent ». Pour cette raison, Popper (1959) insiste sur la distinction entre vérification et infirmation. Tandis que la vérification repose sur une logique de la preuve, l'infirmation fait appel à une logique de la réfutation (Blaug, 1982). Mais en passant de la vérification à l'infirmation, le positivisme admet un déplacement de la vérification de chaque énoncé à un critère global d'infirmabilité de la science comme langage formalisé ; et tant que le système de langage prédit avec succès les phénomènes considérés, ces prédictions sont

considérées comme cognitivement significatives (Putnam, 2002). Cependant, la frontière entre la science et la non science n'est plus absolue (Popper, 1959).

Ce déplacement a deux conséquences. D'une part, comme le relève bien Quine (1953), la connaissance scientifique dépend de l'adoption de conventions qui forgent le langage scientifique en tant que système et de formulation de descriptions empiriques elles-mêmes empreintes de conventions ; de sorte que la science n'est pas exempte de contingences de l'expérience et ne peut échapper aux valeurs qui forgent ces conventions. D'autre part, les faits ne sont pas neutres du point de vue des valeurs. Putnam (2002) a ainsi largement souligné l'enchevêtrement des faits et des valeurs. Les concepts qui servent à décrire une situation sont également évaluatifs, tandis que les jugements évaluatifs contiennent aussi des éléments descriptifs. Par exemple, lorsque nous utilisons le terme « cruauté » il paraît difficile de le cantonner à une simple description. L'utilisation même que nous faisons de ce terme renferme un jugement de valeur sur la situation que nous décrivons. Si nous disons que « la cruauté de ce régime politique a provoqué des rébellions », nous fournissons à la fois une description d'une situation et avançons un jugement de valeur sur la situation (Putnam, 2002). Il en est de même pour de nombreux termes utilisés en économie. Lorsque nous disons que les personnes se trouvent dans une situation de pauvreté ou de sous-développement nous engageons simultanément un jugement évaluatif sur cette situation, la considérant au minimum comme une situation peu enviable. En somme, les termes que nous utilisons pour décrire la situation de personnes sont souvent empreints de jugements de valeur sur ces situations. Or, il ne paraît guère possible à l'économie d'échapper à ce type de problème dans la mesure où elle ne traite pas uniquement d'objets mais également de personnes. Nous pourrions certainement dire qu'un vase est rouge sans porter de jugement de valeur, mais nous pouvons difficilement dire qu'une personne est pauvre sans y associer un jugement axiologique. A l'inverse, nous pouvons émettre des jugements de valeur qui reposent sur des faits, par exemple quand nous disons que le « terrorisme est criminel », nous condamnons le terrorisme tout en décrivant ce qu'il produit, i.e. des crimes, et c'est parce qu'il produit ces crimes que nous le condamnons. En suivant Maurice Dobbs, Walsh (2003) nous invite à distinguer entre description et description « riche », cette dernière n'étant pas dénuée de toute valeur. Néanmoins, le fait d'intégrer des jugements de valeur à une description ne nous dit pas comment agir. Cela ne nous dit pas non plus qu'une fois notre action menée la situation s'est améliorée. En revanche, une description riche, admettant les jugements de valeur, nous donne une bonne raison d'agir. Quand nous décrivons des personnes comme pauvres nous jugeons implicitement, au moins, qu'il faut trouver les moyens de les sortir de la pauvreté. Quand nous associons le terrorisme à un acte criminel, nous considérons implicitement, au moins, qu'il faut lutter contre celui-ci.

Mais dans un cas comme dans l'autre, porter un jugement de valeur ne signifie pas prescrire une action. Ce problème ouvre trois voies distinctes pour l'analyse économique. La première consiste à admettre les jugements de valeurs et à développer une analyse économique normative en parallèle de l'économie positive. La seconde se retranche derrière le positivisme à la manière de Friedman et conclut que l'analyse économique doit se concentrer sur l'analyse positive pour informer les décideurs et laisser ces derniers choisir. La troisième tente d'insérer directement les jugements de valeurs dans l'analyse sans pour autant devenir une économie normative ; cette dernière restant du ressort du politique. Si les deux premières voies sont usuelles en économie, nous défendons la possibilité et la nécessité de la troisième. Pour ce faire, nous distinguons d'abord les jugements évaluatifs et les jugements normatifs. Puis, nous soulignons que l'analyse économique positive s'appuie toujours sur des critères éthiques et qu'en cela elle contient des jugements de valeur. Une analyse économique évaluative ne ferait que reconnaître les jugements de valeur qu'elle contient et élargirait le spectre de ces valeurs pour être plus riche dans sa description.

2.2. Sur la distinction entre jugements évaluatifs et jugements normatifs

Les jugements de valeurs sont souvent assimilés à des jugements normatifs. Un jugement de valeur serait en ce sens toujours prescriptif. Cette idée a été particulièrement défendue par Hare (1952). Pourtant, il existe, de toute évidence, des jugements de valeurs qui ne peuvent être considérés comme prescriptifs. Par exemple si je dis « ceci est beau », je ne veux pas dire que ceci doit être beau et encore moins que mon jugement sur le beau implique une prescription (Billier, 2010). Il faut en fait distinguer normes et valeurs. Un jugement évaluatif n'implique pas une obligation, tandis qu'un jugement normatif l'implique. Si les jugements évaluatifs ne sont pas prescriptifs, ils permettent précisément de faire une avancée entre le descriptif et le prescriptif. Et c'est dans cet interstice que s'insère l'éthique.

Ogien et Tappolet (2008) recensent six critères de distinction entre valeur et norme. Ces critères et leur robustesse ne sont pas discutés en détails ici, mais résumés succinctement¹¹. a) Il existe une différence lexicale dans les familles des termes évaluatifs et des termes prescriptifs. Les termes associés aux valeurs ne sont pas de la même famille lexicale que les termes associés aux normes. Ainsi, les termes liés aux valeurs sont appréciatifs ou dépréciatifs et sont généralement liés entre eux. Quand nous disons que l'action d'une personne est généreuse, nous portons un jugement d'appréciation sur son action. Les termes associés aux normes renvoient quant à eux à l'obligation ou à la permission. Ils ne recèlent pas en eux-mêmes de jugement d'appréciation ou de dépréciation sur la personne. Ils commandent. Les deux concepts seraient par conséquent associés à deux familles de

¹¹ Voir évidemment leur ouvrage pour une discussion fouillée de cette distinction.

termes. b) Les normes correspondent à des concepts « fins », tandis que les valeurs peuvent être associées à des concepts « épais »¹². Les concepts épais sont à la fois descriptifs et prescriptifs. Ils consistent à émettre un jugement en même tant qu'ils décrivent. Les concepts fins ne sont que prescriptifs. Ils ne visent qu'à guider l'action sans en même temps décrire une situation. c) Les termes associés aux valeurs ont des liens étroits avec les émotions ou peuvent être associés à des émotions de sorte que pour chaque terme on puisse associer un pendant émotionnel pour former une paire. A l'inverse, les concepts normatifs n'ont pas de relation de dépendance avec un terme associé aux émotions. Il faut distinguer ici la réaction émotionnelle à la transgression d'un interdit, de la relation de dépendance entre deux termes. Si les normes, et plus particulièrement leur transgression, peuvent être associées à des réactions émotionnelles, les propositions lexicales ne sont, quant à elles, pas sujettes à une relation de dépendance avec une proposition lexicale révélant une émotion ; ce qui est au contraire le cas des propositions lexicales portant un jugement de valeur. d) Une différence de forme logique existe entre les termes normatifs et les termes évaluatifs. Les termes normatifs sont, à l'intérieur d'une proposition, des opérateurs. Ils permettent de formuler des propositions. Les termes évaluatifs sont, eux, des prédicats. Si les obligations sont liées à un agent, elles ne sont pas une propriété de l'agent, ce que sont les termes évaluatifs. Par exemple si nous disons « il est interdit de tuer », cette interdiction est nécessairement liée à un agent, mais elle n'est pas une propriété de l'agent comme lorsque nous disons « cette personne est courageuse ». e) Tandis que les normes sont binaires (il est permis de tuer ou il n'est pas permis de tuer), les valeurs admettent des degrés. Une personne est plus ou moins courageuse, etc. f) Enfin, les normes ont un lien privilégié à l'action tandis que les valeurs non. Elles peuvent certes être associées à une action, une personne ou des circonstances, mais n'ont pas de lien automatique avec une action.

Au final, les normes ont un lien direct avec l'action, et donc ne permettent pas la comparaison autre que telle action doit être ou ne pas être faite ; tandis que les valeurs ont pour fondement de favoriser un espace de comparaison. Les valeurs permettent d'évaluer une situation par comparaison, sans qu'il en découle une action, tandis que la norme implique une action sans qu'elle repose sur une comparaison. Bien sûr, il est possible de passer de la comparaison à l'action, et il est tentant de faire dériver les normes des valeurs. Il existe cependant une distinction entre les deux concepts ; et utiliser des valeurs pour justifier une norme est différent de faire dériver une norme des valeurs. Tandis que le processus de dérivation suppose une implication logique entre les deux concepts, la justification nous donne simplement une bonne raison de croire en l'importance de la norme (Ogien et Tappolet, 2008). En ce sens, les valeurs fournissent un espace de comparaison qui rend possible la décision, mais cette décision n'est pas dans une relation univoque avec la

¹² Cette distinction entre concept fin et concept épais se trouve particulièrement chez Williams (1985).

comparaison. Les valeurs nous fournissent un espace d'évaluation qui rend possible une décision mieux informée, mais elles ne fournissent pas cette décision. Les normes au contraire impliquent la décision.

2.3. Jugements évaluatifs et critères éthiques

Friedman, en fondant la méthodologie de l'économie positive, ne rejette pas l'idée que cette dernière serve à orienter les choix des décideurs politiques. Au contraire, les conclusions de l'économie positive sont destinées à les éclairer. Or, cette séparation entre économie et politique repose sur une démarche qui utilise elle-même des valeurs. Selon Johansson et Stenman (1998), la démarche de l'économie positive décrite par Friedman repose, en effet, sur le conséquentialisme et l'anthropocentrisme. Or le conséquentialisme est une théorie éthique particulière. Elle vise à juger de ce qui est bien à partir des conséquences des actions. Le déontologisme ou l'éthique de la vertu, pour ne prendre que les plus emblématiques, sont des théories éthiques concurrentes qui conduisent à porter une appréciation sur les actions différente du conséquentialisme¹³. Quant à l'anthropocentrisme qui fait de l'homme le centre du monde, il a été largement remis en cause dans le domaine de la préservation de la nature. Il conduirait notamment à négliger les impacts de l'action humaine sur la faune et la flore et négligerait de ce fait la valeur intrinsèque de la nature (Spash et Hanley, 1995).

Au total, la méthodologie proposée par Friedman consiste à produire une base informationnelle pour les choix politiques. Mais elle se heurte à deux limites importantes : elle utilise de manière sous-jacente une théorie éthique particulière, le conséquentialisme, ce qui conduit à porter, de manière biaisée, des jugements de valeur sur ce qui est bien. En outre, sa démarche repose sur une vision anthropocentrique qui néglige de nombreuses conséquences qui peuvent, en fin de compte, s'avérer essentielles pour le bien-être humain. Autrement dit, la base informationnelle de l'économie positive est fondamentalement biaisée. Il apparaît, dans ces circonstances, nécessaire d'élargir le champ des critères éthiques pour évaluer les situations.

Sen (1982) propose par exemple, à travers le système des « droits-buts », une voie intermédiaire entre le critère conséquentialiste et le critère déontologiste. L'évaluation des situations doit tenir compte des conséquences des actions, mais au regard du respect et de la violation des droits. Suivons l'exemple qu'il propose pour illustrer ce système. Ali est un commerçant qui est confronté à un groupe de racistes de son quartier qui a décidé de le lyncher dans la soirée. Donna, une amie d'Ali a eu connaissance du drame qui va se jouer. Elle n'a pas la possibilité de prévenir Ali car il est parti pour la journée et Donna ne sait pas où il se trouve. Elle a cependant la

¹³ Voir par exemple Billier (2010) pour une présentation de ces théories éthiques alternatives.

possibilité de prévenir Ali si elle arrive à obtenir l'information sur l'endroit où il est. Elle sait qu'Ali a informé Charles, un autre ami d'Ali, de son déplacement en laissant un message sur son répondeur téléphonique dans son bureau. Mais Charles est lui-même parti pour la journée et elle n'a aucun moyen de le contacter. Donna averti donc la police mais son histoire n'est pas traitée avec sérieux. Elle se trouve donc face à la situation suivante : soit elle respecte une règle déontologique et n'entre pas par effraction dans le bureau de Charles, auquel cas elle sait qu'Ali sera lynché ; soit elle entre par effraction, pourra écouter le répondeur téléphonique et pourra ensuite aller prévenir Ali. Il paraît intuitivement évident que Donna se sent le droit d'entrer par effraction dans le bureau de Charles dans la mesure où en violant un droit, le droit de propriété de Charles, elle permet la satisfaction d'un autre droit, celui d'Ali de conserver son intégrité physique.

Avec ce système des droits-buts, Sen vise à affiner les jugements évaluatifs sur les états sociaux. Les droits-buts correspondent à un ensemble d'obligations imparfaites (au sens kantien¹⁴), c'est-à-dire à des exigences éthiques qui se situent au-delà des obligations exigées par la loi, de sorte que « ...chacun soit disposé à considérer ce qu'il peut raisonnablement faire dans ce domaine » (Sen, 2004, p.340). Bien sûr, il ne s'agit-là que d'un élargissement possible. De nombreux autres critères éthiques peuvent entrer en ligne de compte dans les jugements évaluatifs. Il s'agit même là d'un enjeu essentiel d'une économie axiologique. Prendre en considération les critères éthiques parfois divergents afin d'évaluer une situation fournit une base informationnelle plus riche pour l'analyse économique et par conséquent pour les choix politiques.

A proprement parler, les jugements évaluatifs ne correspondent pas à des jugements prescriptifs puisqu'il reste de ressort de chacun de considérer ce qu'il doit faire. Les jugements évaluatifs nous donnent simplement une bonne raison pour agir, sans que nous ne sachions ce que précisément nous devons faire. Cette situation est d'autant plus probable que les critères éthiques sont variés et conduisent à des raisons d'agir non nécessairement convergentes. Quoi qu'il en soit, ils enrichissent l'analyse et fournissent par conséquent un ensemble d'évaluation plus large.

¹⁴ La distinction entre obligations parfaites et obligations imparfaites chez Kant a donné lieu à de nombreuses interrogations et débats. Cependant, nous pouvons dire globalement que les obligations parfaites sont chez Kant des obligations qui doivent être suivies en conformité à la loi, tandis que les obligations imparfaites renvoient à la volonté discrétionnaire des individus.

Conclusion

En défendant une analyse économique axiologique, nous n'affirmons pas qu'il faille rejeter l'analyse économique positive, ni même l'analyse économique normative. Il s'agit au contraire d'affirmer la complémentarité et l'enrichissement de l'analyse économique. La science économique ne peut pas échapper à la prise en compte des jugements de valeur. Ceux-ci sont au moins implicites. Mais il ne s'agit pas pour autant d'affirmer que ces jugements impliquent une perceptible normative franche. Les jugements de valeurs se situent au contraire dans une perspective de dialogue et de débat argumentés sur ce qu'il convient de faire, admettant la pluralité des points de vue. Certes, cela ouvre la voie à une nouvelle question, celle du passage des jugements évaluatifs à la décision politique. Cette question n'était pas l'objet de cet article. Néanmoins, en ouvrant l'économie positive aux jugements de valeur, la scientificité de l'économie s'en trouve bousculée. L'avis de l'expert, économiste, ne peut plus être le seul avis pertinent. Plutôt que d'y perdre, les économistes auraient peut être beaucoup à y gagner. La science économique reprendrait, dans un tel cadre, une place à part entière et légitime au sein des sciences sociales ; mettant en évidence de manière plurielle les enjeux et les moyens destinés à améliorer l'organisation de la société.

References

- Becker G.S., 1981. *A Treatise on the Family*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Billier J-C., 2010. *Introduction à l'éthique*, Paris, PUF.
- Black M., 1970. *Margins of Precision. Essays in Logic and Language*, Ithaca : Cornell University Press.
- Blaug M., 1982. *La méthodologie économique*, Paris, Economica.
- Boulding K.E., 1969. Economics as a Moral Science, *American Economic Review*, 59(1): 1-12.
- Broome J., 1978. Choice and Value in Economics. *Oxford Economic Papers*, 30(3): 313-333.
- Dilthey W. 1923. *Einleitung in die Geisteswissenschaften*, vol.I Wilhelm Diltheys Gesammelte Schriften, B.G. Teubner, Leipzig and Berlin.
- Fleurbaey M., 2008. *Fairness, Responsibility, and Welfare*, Oxford: Oxford University Press.
- Friedman M., 1953. *Essays in positive economics*. Chicago: University of Chicago Press, repris dans *The Methodology of Positive Economics. Reflections on the Milton Friedman Legacy*, U. Mäki (ed.), pp.3-43, Cambridge, Cambridge University Press, 2009.
- Gamel C., 1992. *Economie de la justice sociale. Repères éthiques du capitalisme*. Paris; Cujas.
- Hands D.W., 2003. Did Milton Friedman's methodology license the formalist revolution?, *Journal of Economic Methodology*, 10: 507-520.
- Hare, R.M., 1952. *The Language of Morals*. Oxford: Clarendon Press.
- Hatch E., 1983. *Culture and Morality. The Relativity in Anthropology*, New York: Columbia University Press.
- Hempel C.G. and Oppenheim P. 1965. Studies in the Logic of Explanation, in C.G. Hempel, *Aspects of Scientific Explanation*, New York, Free Press, pp.245-295.
- Hollis M. et Lukes S., 1982. Introduction. in M. Hollis and S. Lukes (eds) *Rationality and Relativism*, Oxford: Basil Blackwell, 3-12.
- Johansson-Stenman O., 1998. On the problematic link between fundamental ethics and economic policy recommendations. *Journal of Economic Methodology*, 5(2): 263-297.
- Keynes J.N., 1891. *The Scope and Method of Political Economy*. London: MacMillan.
- Mackie J., 1980. *Hume's Moral Theory*, Londres: Routledge.
- Mäki U., 2009. Unrealistic assumptions and unnecessary confusions: rereading and rewriting F53 as a realist statement, in U. Mäki (ed.), *The Methodology of Positive Economics*, Cambridge, Cambridge University Press, pp.90-116.
- Mayer T., 1993. Friedman's methodology of positive economics: a soft reading, *Economic Inquiry*, 31: 213-223.
- Moore G.E. 1903, *Principia Ethica*, traduction 1998, Paris, PUF.
- Ogien, R., Tappolet, C., 2008. *Les concepts de l'éthique*. Paris: Hermann.

- Parfit D., 1984. *Reasons and Persons*, Oxford, Clarendon Press.
- Popper K. (1959), *The Logic of Scientific Discovery*, New York, Harper Torch-books.
- Putnam, H., 2002. *The Collapse of the Fact/Value Dichotomy*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Quine W.V., 1953. Two dogmas of empiricism, in W.V. Quine, *From a Logical Point of View*, Cambridge, MA, Harvard University Press, pp. 20-46.
- Rawls, J. 1971. *A Theory of Justice*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Robbins L., 1932. *On the Nature and Significance of Economic Science*, Londres, MacMillan.
- Roemer J.E., 1996. *Theories of Distributive Justice*, Cambridge Mass.: Harvard University Press.
- Sen A.K., 1967. The Nature and classes of prescriptive judgements. *The Philosophical Quarterly*, 17(66): 46-62.
- Sen A.K., 1982. Rights and Agency. *Philosophy and Public Affairs*, 11: 3-39.
- Sen A.K., 1985. Rationality and uncertainty. *Theory and Decision*, 18: 109-127.
- Sen A.K., 1987. *On Ethics and Economics, The Royce Lectures*, Oxford, UK, Blackwell.
- Sen A.K. 2004. Elements of a Theory of Human Rights. *Philosophy and public Affairs*, 32: 315-356.
- Spash C.L. et Hanley N., 1995. Preferences, information and biodiversity preservation. *Ecological Economics*, 12: 195-208.
- Stigler G. et Becker G.S., 1977. Des gustibus non est disputandum. *American Economic Review*, 67(2): 76-90.
- Walsh, V. 2003. Sen after Putnam. *Review of Political Economy* 15(3): 315-394.
- Weber M. 1949. *The Methodology of Social Sciences*, Glencoe, Free Press.
- Weber M. 1922. *Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*, Verlag Tübingen.
- Williams B., 1985. *L'éthique et les limites de la philosophie*, paris : Gallimard.
- Zechenter E. 1997. In the Name of Culture: Cultural Relativism and the Abuse of the Individual. *Journal of Anthropological Research*, 53: 319-347.

Cahiers du GREThA

Working papers of GREThA

GREThA UMR CNRS 5113

Université de Bordeaux

Avenue Léon Duguit
33608 PESSAC - FRANCE
Tel : +33 (0)5.56.84.25.75
Fax : +33 (0)5.56.84.86.47

<http://gretha.u-bordeaux.fr/>

Cahiers du GREThA (derniers numéros – last issues)

2018-15: SINCLAIR-DESGAGNE Bernard: *The Preference for Monotone Decision Problems*

2018-16: NOUMEDEM TEMGOUA Claudia: *Highly skilled migration and the internationalization of knowledge*

2018-17: BAZIN Damien, FERRARI Sylvie, HOWART Richard B.: *H Introducing Environmental Ethics into Economic Analysis: Some insights from Hans Jonas' Responsibility Principle*

2018-18: GABILLON Emmanuelle: *When Choosing is Painful: A Psychological Opportunity Cost Model*

2018-19: ASSOUAN Epiphane, RAMBONILAZA Tina, RULLEAU Bénédicte: *Renouvellement des infrastructures liées à l'eau et contribution des usagers: quelques points de repères*

2018-20: BRESCHI Stefano, LISSONI Francesco, MIGUELEZ Ernest: *Return migrants' self-selection: Evidence for Indian inventors*

2018-21: GRAVEL Nicolas, MAGDALOU Brice, MOYES Patrick: *Inequality Measurement with an Ordinal and Continuous Variable*

2018-22: FUENTES ESPINOZA Alejandro, HUBERT Anne, RAINEAU Yann, FRANC Céline, GIRAUD-HERAUD Eric: *Variétés résistantes et acceptabilité par le marché : une évaluation par l'économie expérimentale*

2018-23: BONIN Hubert: *La Société générale en 1890-1914 : d'une forte croissance à la crise de son modèle économique ?*

2018-24: BOKINO Régis, GANO Moustapha: *Degré d'indépendance et responsabilisation au sein du comité de politique monétaire de la BCEAO*

2018-25: KLEBANER Samuel: *Production normative et dynamique institutionnelle : comment le programme de recherche de la Théorie de la Régulation peut se nourrir des concepts de «l'école d'Histoire du Droit de Francfort»*

La coordination scientifique des Cahiers du GREThA est assurée par Valerio STERZI.

La mise en page et la diffusion sont assurées par Julie VISSAGUET