

PUBLICATIONS DES FACULTÉS UNIVERSITAIRES SAINT-LOUIS

49

DROIT ET INTERET

SOUS LA DIRECTION DE

Philippe GÉRARD François OST
Michel van de KERCHOVE

Volume 1

**Approche
interdisciplinaire**

Bruxelles
Facultés universitaires Saint-Louis
Boulevard du Jardin botanique 43
1990

A la recherche de l'intérêt en économie De l'utilitarisme à la science économique néo-classique*

par

Alain STROWEL

Assistant aux Facultés universitaires Saint-Louis

Le concept d'intérêt revêt, comme l'avance Hirschman (1), un rôle central dans la pensée économique, qu'elle soit d'hier ou d'aujourd'hui. Edgeworth ne déclarait-il pas déjà en 1881 que « le premier principe de la science économique est que chaque agent est exclusivement motivé par son propre intérêt (*self-interest* (2)) » (3).

Depuis, de nombreux modèles économiques ont été construits sur l'hypothèse d'un individu à la recherche de son intérêt.

Comme tout concept important, celui d'intérêt est entaché d'une certaine ambiguïté (4).

Quelle est, tout d'abord, la relation qu'entretient l'idée d'intérêt avec celle de rationalité ? Faut-il, à l'instar d'Hirschman (5), inclure dans la notion

* Je tiens à remercier Philippe Van Parijs pour ses commentaires.

(1) A. HIRSCHMAN, *Vers une économie politique élargie*, Paris, 1986, p. 7-8.

(2) Sur le plan terminologique, il convient de faire remarquer que le terme *self-interest*, qui revient constamment dans la littérature économique, dominée par les auteurs anglo-saxons, n'a qu'un équivalent imparfait dans les expressions françaises d'« intérêt propre » ou d'« intérêt personnel » que nous lui substituons. Parfois, le contexte et le sens exigeront de traduire le terme anglais par celui d'« intérêt égoïste ». Quand les auteurs recourent à la forme adjectivale (*self-interested*), la langue française n'offre que l'adjectif « intéressé ». Notons encore que le mot *self-love* abondamment utilisé par Adam Smith (voir *infra*), est un terme du XVIII^e siècle qui sert à désigner ce qu'on qualifiera aujourd'hui de *self-interest*.

(3) F.Y. EDGEWORTH, *Mathematical Psychics : An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences*, Londres, 1881, p. 16 (cité par F. HAHN et M. HOLLIS, *Philosophy and Economic Theory*, Oxford, 1979, introduction, p. 3).

(4) A. HIRSCHMAN, *op. cit.*, p. 7 ; H. MARGOLIS, *Selfishness, Altruism, and Rationality, A Theory of Social Choice*, Cambridge, 1982, p. 172 (note 4).

(5) *Ibidem*, p. 8.

d'intérêt l'élément de calcul rationnel, de telle sorte que tout comportement intéressé soit aussi caractérisé par la recherche systématique du meilleur rapport coûts / bénéfices ? Ne convient-il pas plutôt, par exemple à la suite de Veyne (6), de penser les idées d'intérêt et de rationalité comme deux déterminations distinctes, même si elles s'entremêlent, de la catégorie économique ?

Quel lien y a-t-il, ensuite, entre les idées d'intérêt et d'égoïsme ? Faut-il assimiler comportement intéressé et comportement égoïste ? Ne convient-il pas de distinguer, comme le suggère Veljanovski (7), deux sens de l'adjectif « intéressé » (*self-interested*) selon que l'individu est concerné par son seul bien-être ou par le bien-être d'autres membres de la société, « intéressé » n'étant synonyme d'« égoïste » que dans le premier cas ?

Comme tout concept chargé de sens, celui d'intérêt a aussi une longue histoire dans la pensée économique.

C'est une séquence de cette histoire que nous comptons passer ici en revue. Celle-ci va de l'utilitarisme, étroitement mêlé à la naissance de l'économie politique classique, à la science économique néo-classique. Nos principaux points de repère ont pour nom : Jeremy Bentham, Adam Smith, Gary Becker et Richard Posner.

Pourquoi ce choix ? Dans la perspective qui est la nôtre, l'utilitarisme apparaît tout indiqué comme point de départ : d'une part, il s'appuie sur la notion d'intérêt (8), de l'autre, il constitue l'inconscient anthropologique (9) ou « l'assise » philosophique de la science économique (10). D'aussi célèbres économistes néo-classiques, que Milton Friedman et Gary Becker, présentent d'ailleurs eux-mêmes leur famille intellectuelle en remontant tant à Adam Smith qu'à Jeremy Bentham (11). C'est encore à ces deux derniers penseurs, classés

(6) P. VEYNE, *Le pain et le cirque*, Paris, 1976, p. 72 et suiv.

(7) C.G. VELJANOVSKI, *The New Law-and-Economics*, Oxford, 1982, p. 28.

(8) R. BOUDON et F. BOURRICAUD, *Dictionnaire critique de la sociologie*, Paris, 1986, p. 651-653. Voir également la contribution de P. Lascombes au présent volume.

(9) L. J.D. Wacquant et C. Jackson Calhoun (*Intérêt, rationalité et culture. A propos d'un récent débat sur la théorie de l'action*, in *Actes de la recherche en sciences sociales*, juin 1989, n° 78, p. 47) écrivent ainsi « la philosophie utilitariste et individualiste ... constitue l'inconscient anthropologique de la science économique libérale ».

(10) P. VAN PARIJS, *Les avatars de l'utilitarisme : où en sont les fondements de l'économie normative ?*, in *Recherches Economiques de Louvain*, juin 1983, vol. 49, n° 2, p. 155 et suiv. ; R. BOUDON et F. BOURRICAUD, *op. cit.*, p. 651 et suiv. ; Voir également N.P. Barry qui retrace la filiation philosophique entre l'utilitarisme et l'Ecole de Chicago (*On Classical Liberalism and Libertarianism*, Londres, 1986, p. 19-57).

(11) Voir M. FRIEDMAN, *Capitalism and Freedom*, Chicago, 1962, p. 10-11 ; G. BECKER, *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago, 1976, p. 8 (ainsi que les nombreuses références reprises à l'index).

traditionnellement parmi les économistes dits classiques ou utilitaristes (12), que se réfère Richard Posner lorsqu'il recherche des précurseurs à son approche économique néo-classique du droit (13).

Quant à notre point d'arrivée, à savoir le modèle néo-classique, que nous envisagerons principalement dans son application au droit, il repose lui aussi sur l'idée d'intérêt, plus précisément sur le postulat fondamental selon lequel l'homme est « un maximisateur rationnel de son propre intérêt » (voir infra).

Ces remarques introductives faites, nous pouvons parcourir en trois chapitres la séquence historique que nous avons sélectionnée : le premier est consacré à Bentham ; le second à Smith et le troisième au modèle néo-classique.

CHAPITRE I

Le concept d'intérêt chez Bentham

« L'utilitarisme, notamment dans sa version benthamienne (14) est né d'une théorie psychologique particulière » (15). C'est de cette théorie que nous partirons pour esquisser le rôle que joue l'intérêt dans l'édifice benthamien.

Mais la psychologie, qui s'attache à décrire la façon dont les individus agissent, à savoir en fonction de leur utilité ou de leurs intérêts, ne forme qu'un premier versant de l'utilitarisme benthamien : son versant descriptif. Il existe une autre version de l'utilitarisme, une version normative, qui vise à prescrire les institutions les mieux à même d'assurer « le plus grand bonheur du plus grand nombre » ou la maximisation du bien-être collectif (16). C'est dans une deuxième section que nous étudierons la place que prend l'intérêt au sein de la théorie benthamienne du droit et de la politique.

(12) Voir e.a. J. OSER et W.C. BLANCHFIELD, *The Evolution of Economic Thought*, New York, 1975, p. 59 et suiv. et 115 et suiv. ; K. PRIBRAM, *Les fondements de la pensée économique*, Paris, 1986, p. 122 et suiv. et 141 et suiv.

(13) R. POSNER, *Economic Analysis of Law*, Boston et Toronto, 1986 (3e édition), p. 6 et 20 (note) et surtout *Blackstone and Bentham*, in *Journal of Law and Economics*, 1976, 19, p. 600. Sur les rapports entre Posner et Bentham, voir en outre A. STROWEL, *Utilitarisme et approche économique du droit. Autour de Bentham et de Posner*, in *R.I.E.J.*, 1987, 18, p. 1 et suiv.

(14) Nous renvoyons sur ce point à l'étude de J. FLORENCE, *Bentham psychologue*, in *Actualité de la pensée juridique de Jeremy Bentham*, Bruxelles, 1987, p. 391 et suiv. Voir aussi N. ROSENBLUM, *Bentham's Theory of the Modern State*, Cambridge et Londres, 1978, p. 27 et suiv. ; D.G. LONG, *Bentham on Liberty*, Toronto et Buffalo, 1977, p. 3 et 212.

(15) A. SEN et B. WILLIAMS, *Utilitarianism and Beyond*, Cambridge, Paris, 1982, p. 21.

Section I. L'intérêt dans la théorie benthamienne des ressorts de l'action

Bentham a cherché à parfaire une « science de l'homme » et des mécanismes de l'action « sur le modèle de la science physique newtonienne » (17). Dans *The Introduction to the Principles of Morals and Legislation* (18) et *Of Laws in General* (19), Bentham propose une conception de l'action sur le modèle d'une science que l'on peut qualifier de « dynamique », une psychologie humaine sur le modèle d'une « physiologie mentale » (20). Ainsi, *l'Introduction* présente l'action comme le mouvement d'une substance dont le principe moteur est un motif qui, en influençant la volonté d'un être sensible, l'incline à se mouvoir (21). Dans une note d'*Of Laws in General* (22), Bentham fait l'observation qu'aucun homme n'agit sans motif.

A. Qu'est-ce qu'un motif ?

« Un motif, écrit tout d'abord Bentham (23), n'est en substance rien de moins que le plaisir et la peine ». La théorie de l'action de Bentham est, faut-il le rappeler, une théorie hédoniste.

Toute action suppose un motif et tout motif se ramène au plaisir (ou à son contraire). « Vu que ce qui contribue au plaisir, Bentham l'appelle intérêt, toute action... est une action intéressée » (24). Et Bentham d'observer dans *Of Laws in General* (25), que « l'homme n'est jamais gouverné par autre chose que son intérêt ».

En conclura-t-on, comme beaucoup d'auteurs l'ont fait, que Bentham

(16) Pour ce qui est de l'articulation de ces deux facettes de l'utilitarisme benthamien, voir R. HARRISON, *Bentham*, Londres, Boston, 1983, p. 108-109 et F. OST, *Codification et temporalité dans la pensée de Jeremy Bentham*, in *Actualité de la pensée juridique de Jeremy Bentham*, Bruxelles, 1987, p. 166 et suiv.

(17) D.G. LONG, *op. cit.*, p. 3.

(18) éd. J.H. Burns et H.L.A. Hart, in *The Collected Works of Jeremy Bentham*, Londres, 1970.

(19) éd. H.L.A. Hart, in *The Collected Works of Jeremy Bentham*, Londres, 1970.

(20) N. ROSENBLUM, *op. cit.*, p. 33.

(21) J. BENTHAM, *An Introduction*, *op. cit.*, p. 91 et P.M.S. HACKER, *Bentham's Theory of Action and Intention*, in *Archiv für Rechts- und Sozialphilosophie*, 1976, LXII/s, p. 90-91.

(22) *Op. cit.*, p. 70 (note).

(23) *An Introduction*, *op. cit.*, p. 100.

(24) B. PAREKH, *Introduction*, in *Jeremy Bentham Ten Critical Essays*, Londres, 1974, p. X.

(25) *Op. cit.*, p. 70 (note).

souscrit à une vision égoïste de l'homme ? Non, et Bentham précise lui-même le sens de l'extrait cité : « Cette observation est incontestablement vraie si le mot intérêt possède un sens large et extensif (comme comprenant toutes sortes de motifs) ; elle est incontestablement fausse lorsque le mot intérêt est utilisé dans un sens restreint » (26). Autrement dit, affirmer que toute action est intéressée n'est rien de plus que de soutenir que toute action a un motif ou encore une cause. De la même façon qu'un homme « ne peut rejeter sa peau, ou sortir d'elle », « l'homme le plus désintéressé n'en est pas moins sous la puissance de l'intérêt que l'homme le plus intéressé » (27). Nous retrouverons ci-après cette forme tautologique de l'intérêt, que Mill avait déjà mise en évidence : dire que l'homme est intéressé revient à reconnaître que les actions humaines sont toujours déterminées par des désirs (28).

De l'autre côté, l'homme n'est pas toujours gouverné par son intérêt, au sens restreint qu'il accorde toujours préférence à soi-même par rapport aux autres. Bentham n'admet donc pas qu'un égoïsme absolu règne sur les actions humaines (29). Il reconnaît, par exemple, la possibilité d'un comportement philanthropique (30).

Bref, le fait formel et métaphysique de l'égoïsme de la condition humaine, reconnu par Bentham, ne le conduit pas à une théorie substantielle et spécifique de la nature égoïste de l'homme (31).

Néanmoins, on peut lui reprocher, comme à d'autres économistes, de passer constamment et sans avertissement de l'affirmation formelle d'un égoïsme de principe à la reconnaissance substantielle que les individus poursuivent effectivement leur intérêt égoïste.

Dans son analyse de la nature d'un motif, Bentham remarque encore que l'idée du plaisir ou de la peine a la même efficacité, en termes de motivation, que le fait même de l'existence actuelle du plaisir ou de la peine (32).

(26) *Ibidem*, p. 70 (note).

(27) J. BENTHAM, *Deontology*, vol. I, p. 83 et suiv. (cité par B. PAREKH, *op. cit.*, p. X).

(28) Voir G.J. POSTEMA, *Bentham and the Common Law Tradition*, Oxford, 1986, p. 385.

(29) N. ROSENBLUM, *op. cit.*, p. 34 ; R. HARRISON, *op. cit.*, p. 143.

(30) Notons qu'un tel comportement n'est cependant pas purement désintéressé : Bentham, lui-même, remarque par exemple que la pitié qui motive certaines actions, n'implique pas que désintéressement, vu que, dans une telle hypothèse, le bien-être de celui qui agit est une fonction croissante du bien-être de l'autre. Bentham recense par ailleurs dans l'*Introduction aux principes*, les plaisirs qui « découlent de la vue du plaisir que semblent avoir les êtres qui sont objets de bienveillance ».

(31) B. PAREKH, *op. cit.*, p. X.

(32) D.G. LONG, *op. cit.* p. 211.

Il distingue ainsi les motifs *in prospect* des motifs *in esse* et écrit même que « pour qu'un homme soit gouverné par un quelconque motif, il doit dans chaque cas regarder au-delà de cet événement qui est appelé son action... il doit considérer les conséquences de celle-ci et c'est uniquement de cette manière que l'idée du plaisir, de peine, ou de tout autre événement, peut donner naissance à celle-ci » (33).

Apparaît, à travers cet extrait, la composante conséquentialiste de la théorie benthamienne de l'action : un homme est motivé ou non à accomplir une action en fonction de l'état de chose qui en est la conséquence (34). En outre, le motif est ici considéré comme résidant dans l'*attente* d'une conséquence (d'une peine ou d'un plaisir). S'introduit donc nécessairement une composante de calcul et d'anticipation dans le mécanisme de l'action : « Les hommes calculent, écrit Bentham, les uns avec moins d'exactitude, les autres avec plus d'exactitude, mais tous les hommes calculent. Je ne dirais même pas qu'un fou ne calcule pas » (35).

B. *Quels sont les différents types de motifs ?*

On retrouve ici le Bentham classificateur, celui pour qui penser c'est classer (36).

Bentham distingue quatre classes de motifs en fonction de leur « influence... sur les intérêts des autres membres de la communauté » et de leur tendance à « unir ou désunir les intérêts (d'un individu) et les leurs » (37).

Les motifs intéressés tournés vers soi-même (*self-preferential motives*) forment la première classe. En font partie le désir physique, le désir d'auto-préservation (comprenant lui-même la peur d'une atteinte corporelle, le désir de repos, l'intérêt pour l'argent et l'amour du pouvoir) (38). Ces motifs concernent des biens privés et peuvent conduire les individus à agir au détriment

(33) J. BENTHAM, *An Introduction...*, *op. cit.*, p. 98.

(34) A. SEN et B. WILLIAMS, *op. cit.*, p.3-4.

(35) J. BENTHAM, *A Fragment on Government and an Introduction to the Principles of Morals and Legislation*, éd. W. Harrison, 1960, p. 125, 298 (cité par R. POSNER, *Blackstone and Bentham*, in *Journal of Law and Economics*, 1976, 19, p. 600).

(36) Nous ne pouvons nous empêcher de reprendre cet extrait de G. Perec (*Penser/Classer*, Paris, 1985, p. 155-156) qui s'applique à merveille au dessein benthamien : « Derrière toute utopie, il y a toujours un dessein taxinomique : une place pour chaque chose et chaque chose à sa place...Tellement tentant de vouloir distribuer le monde entier selon un code unique... ».

(37) J. BENTHAM, *An Introduction...*, *op. cit.*, p. 116.

(38) *Ibidem*, p. 116.

de l'intérêt général (39).

Deux autres classes de motifs excluent la considération des intérêts de l'agent (40). Ce sont, tout d'abord, les motifs sociaux de bienveillance et de sympathie et, ensuite, les motifs dissociaux de malveillance, de cruauté et de mauvaise volonté (41).

On peut y ajouter une quatrième classe : les motifs semi-sociaux, qui prennent à la fois en compte les intérêts de l'agent et ceux des autres (42). Bentham inclut parmi eux l'amour de la réputation, le désir d'amitié et les motifs religieux.

Parmi tous ces motifs, quels sont ceux qui sont les mieux ancrés dans la nature humaine ?

Les motifs intéressés sont sans doute plus enracinés dans la nature humaine que les autres, notamment que les motifs semi-sociaux ; les motifs sociaux occupent, eux, une place non négligeable dans les dispositions humaines et sont en tout cas plus « naturels » que les motifs dissociaux (43).

Comment peut-on, ensuite, classer ces quatre classes de motifs du point de vue de leur valeur morale ? (44)

Ce sont bien évidemment les motifs (purement) sociaux qui sont moralement les meilleurs ; dans ce cas, un individu peut être en effet amené à poursuivre les intérêts d'autrui, même s'il lui en coûte. Viennent ensuite, au titre de *second best* sur le plan moral, les motifs « semi-sociaux » : ils poussent un individu à agir conformément aux intérêts d'autres personnes, d'une manière qui soit en même temps compatible avec ses propres intérêts. L'intérêt égoïste (*self-interest*), qui est en fait, comme le note Parekh, « un motif asocial » (45), arrive troisième et précède les motifs les moins valables du point de vue moral, à savoir les motifs dissociaux.

Reste encore à se demander : quelle est la force respective de ces quatre

(39) G.J. POSTEMA, *op. cit.*, p. 378.

(40) *Ibidem*, p. 379.

(41) J. BENTHAM, *An Introduction...*, *op. cit.*, p. 109-112.

(42) Bentham ne considère pas que ces motifs constituent, à proprement parler, une quatrième classe puisqu'il les range, au côté des motifs purement sociaux, parmi les motifs sociaux. Vu leur spécificité, nous préférons en faire une catégorie à part. En ce sens B. PAREKH, *op. cit.*, p. VIII et suiv. *Contra* : G.J. POSTEMA qui insère des motifs semi-sociaux dans la classe des motifs intéressés (*op. cit.*, p. 378).

(43) J. BENTHAM, *An Introduction...*, *op. cit.*, p. 61.

(44) Voir sur ce point B. PAREKH (*op. cit.*, p. VIII) que nous suivons ici.

(45) B. PAREKH, *op. cit.*, p. VIII.

types de motifs ?

La règle semble être que l'intérêt égoïste prédomine dans la plupart des cas. Se rangent ensuite, par ordre décroissant quant à leur influence : les motifs semi-sociaux, les motifs sociaux et les motifs anti-sociaux (46).

Bentham écrit ainsi : « Pour chaque homme, peu importe son état de dépravation, les motifs sociaux sont ceux qui, chaque fois que les motifs intéressés ne jouent pas, régulent et déterminent le sens général de sa vie. Si les motifs dissociaux sont mis en action, c'est seulement dans certaines circonstances et occasions, la force douce mais constante des motifs sociaux étant pour un instant contenue. La pente générale et courante de la nature humaine conduit par conséquent l'homme du côté où la force des motifs sociaux le mène. Cela étant, la force des motifs sociaux s'efforce continuellement de mettre un frein aux motifs dissociaux, comme dans le cas des corps naturels, la force de friction tend à mettre fin au mouvement des corps généré par impulsion » (47). Comme on le voit, il n'y a pas de règle stricte puisque la force relative de chaque sorte de motif est, pour une large part, dépendante des circonstances (économiques, sociales et culturelles) qui entourent une personne.

Voyons un peu plus en détail dans quelle mesure l'environnement contribue au développement de certains motifs.

Prenons tout d'abord un motif social comme la bienveillance.

Celle-ci peut sans doute s'acquérir à travers une éducation éclairée, mais une telle éducation n'est pas accessible à tout le monde. Pour renforcer la bienveillance chez un homme ordinaire, Bentham fait confiance au processus d'industrialisation. « Dans une société non développée, souligne Parekh, où les désirs humains sont peu nombreux et où les hommes peuvent les satisfaire par leurs propres efforts, les individus vivront généralement une vie solitaire et auront peu d'intérêts en commun. Comme leurs désirs s'accroissent, ils deviennent de plus en plus interdépendants ; et dans la mesure où leurs intérêts deviennent de plus en plus étroitement mêlés, chacun acquiert un intérêt dans le bien-être des autres... Avec l'augmentation du commerce international, différentes parties du monde sont réunies dans un unique système d'intérêts et la sympathie humaine s'étend à l'espèce entière » (48). Bentham aurait donc souscrit à la théorie du « doux commerce » (49) qui attribue à celui-ci le pouvoir

(46) *Ibidem*, p. XII.

(47) J. BENTHAM, *An Introduction...*, *op. cit.*, p. 141.

(48) B. PAREKH, *op. cit.*, p. XIV-XV. Nous avons repris en entier cette longue citation parce qu'elle nous paraît éclairante dans une recherche consacrée à l'intérêt, même si on peut soupçonner Parekh d'aller quelque peu au-delà de ce que Bentham a pu anticiper.

(49) Sur ce point, voir *infra* notre présentation de la thèse d'A. HIRSCHMAN, *Les passions et les intérêts*, Paris, 1980 (pour la traduction française).

d'aplanir les passions et de renforcer certaines vertus par l'entremêlement des intérêts.

Prenons ensuite un motif semi-social comme l'amour de la réputation.

Ce motif n'est pas consubstantiel à la nature humaine, il se développe à partir du désir de l'homme de poursuivre son propre intérêt, et s'acquiert au mieux dans certaines conditions sociales, celles qui caractérisent la vie de la classe productive moyenne (50).

En effet, d'une part, les « classes inférieures », trop absorbées par l'obtention des biens privés, n'ont ni l'envie, ni le besoin de développer des motifs semi-sociaux, d'autre part, les classes aristocratiques ou opulentes, étant en position de commander aux autres, ne ressentent pas la nécessité de réciproquer et se contentent d'agir en fonction de leur propre intérêt (51).

Par contre, les membres de la classe moyenne ont suffisamment de disponibilité pour cultiver des motifs semi-sociaux, ils ne peuvent imposer leur volonté aux autres, ils doivent rester en contact l'un avec l'autre, bref, ils disposent d'une visibilité sociale propice au développement de tels motifs (52).

Ces quelques remarques relatives à la classification des motifs et à la théorie benthamienne de l'action montrent à suffisance qu'il est possible de jouer sur l'environnement (par exemple, institutionnel) de façon à fortifier certains ressorts de l'action et à canaliser la conduite humaine. On entrevoit ici le pont qui nous conduit à étudier la théorie juridico-politique de Bentham.

Section II. L'intérêt dans la théorie juridique et politique de Bentham

Cette théorie juridique et politique est fondée sur trois grands principes.

Le principe d'intérêt ou d'auto-préférence (*principle of self-preference*) est le premier. C'est aussi le point de départ de la construction, l'hypothèse que l'on pose avant de s'atteler au grand dessein de modeler les meilleures institutions.

Le second principe, celui de la jonction de l'intérêt et du devoir (*duty-and-interest-junction-principle*), désigne la règle de mise en œuvre, la directive à suivre tout au long de l'élaboration minutieuse des institutions juridiques et politiques.

Le troisième principe, celui de l'utilité (*principle of utility*), ou encore du « plus grand bonheur du plus grand nombre », forme la clé de voûte du système

(50) Voir B. PAREKH, *op. cit.*, p. XVII et G.J. POSTEMA, *op. cit.*, p. 381.

(51) Soulignons, toutefois, à la suite de Postema (*op. cit.*, p. 382) que la psychologie sociale de Bentham n'est pas déterministe : autrement dit, il est, par exemple, possible à un membre de la classe privilégiée de faire taire son propre intérêt et de s'intéresser, par le biais de la sympathie, au sort d'autrui.

benthamien, c'est le principe normatif ultime qui doit toujours guider le législateur dans son travail.

Etant donné que seuls les deux premiers principes entretiennent des liens étroits avec la question des intérêts, nous y consacrons les développements qui suivent.

A. Le présupposé : le principe d'intérêt

Une première question surgit : comment réconcilier la vision non-égoïste de l'homme, tirée de la théorie psychologique exposée ci-dessus, avec le principe d'intérêt (égoïste) qui sous-tend la théorie politique de Bentham ? La réponse, on peut la chercher, à la suite de Postema (53), dans une formule de Hume : en politique, « tout homme doit être considéré comme une canaille, n'ayant pas d'autre but dans toutes ses actions, que son intérêt privé ». Même s'il « paraît étrange qu'une maxime soit vraie en politique, qui est fausse en réalité ».

Le principe d'intérêt, loin d'apparaître comme proposition à statut descriptif, auquel cas il serait contredit par la réalité, fonctionne à un tout autre niveau, comme présupposition à valeur stratégique. Si le législateur veut bâtir de bonnes institutions, il n'a pas le choix : il doit, par mesure de prudence et de sécurité, faire l'hypothèse la moins favorable que les hommes suivent toujours leur propre intérêt, et dessiner ses institutions en conséquence. Postema (54) forge le terme d'*égoïsme stratégique* pour désigner cette méthode en politique, Harrison (55) parle du législateur comme d'un joueur qui adopte une *stratégie du maximum*, au sens où il doit se protéger du pire. « Quel que soit le malheur qu'un homme soit capable d'accomplir en vue de promouvoir son intérêt privé et personnel.. au détriment de l'intérêt public, ce malheur, tôt ou tard, il le commettra, à moins que par l'un ou l'autre moyen... il soit dissuadé de le commettre... A cette règle, supposons qu'il existe telle ou telle exception : pourtant, en considération de la pratique, il se peut aussi qu'il n'en existe pas » (56).

Lorsqu'il adopte une perspective pratique, Bentham ne part pas de l'homme *as he really is* mais plutôt d'une généralisation : « Dans le cours général de la vie, l'intérêt tourné vers soi-même est prédominant » (57). La mesure des

(52) B. PAREKH, *op. cit.*, p. XVIII.

(53) G.J. POSTEMA, *op. cit.*, p. 385-386.

(54) *Ibidem*, p. 387.

(55) R. HARRISON, *op. cit.*, p. 144.

(56) J. BENTHAM, *Constitutional Code*, in Bowring, IX, p. 192 (cité par G.J. POSTEMA, *op. cit.*, p. 387).

(57) J. BENTHAM, *An Introduction...*, *op. cit.*, IX, 5 (cité par N. ROSENBLUM, *op. cit.*, p. 34).

institutions ce n'est pas le héros mais l'homme ordinaire, et celui-ci est habituellement intéressé. Cette démarche correspond à l'attitude générale de soupçon que Bentham entretient à l'endroit de l'homme et de ses institutions et surtout de l'homme détenteur de pouvoir (58). « La base de toute théorie du droit est, écrit Bentham, la suspicion » (59).

B. La règle de mise en œuvre : le principe de la jonction de l'intérêt et du devoir

Ce principe fonctionne à la charnière entre le principe d'intérêt et le principe d'utilité. Il formule en quelque sorte la ligne de conduite à suivre si l'on veut, à partir de ce qui est présupposé (l'intérêt privé), atteindre le plus grand bonheur du plus grand nombre (l'intérêt public) : il faut élaborer et disposer les institutions de telle façon que l'intérêt personnel de chacun soit d'adopter une conduite qui corresponde précisément à son devoir (60). Principe d'ordonnement général du système des peines et récompenses destiné à tout citoyen, le principe de la jonction de l'intérêt et du devoir fonctionne encore comme principe de gestion, organisant le système des sanctions et des rémunérations pour les dignitaires publics. Les exemples de mécanismes qui reposent sur ce principe sont nombreux. Citons, à la suite de P. Gérard (61), le procédé, prévu dans le *Code constitutionnel*, qui consiste à faire dépendre la rémunération des députés de leur présence aux séances parlementaires. Ou encore, en matière fiscale, la mesure qui consiste à rémunérer le collecteur d'impôt en proportion de ce qu'il récolte : « son intérêt sera alors connecté avec son devoir » (62).

Si le principe technique de l'union de l'intérêt et du devoir est le mécanisme de base sur lequel reposent de nombreuses propositions législatives de Bentham, sa stratégie juridico-politique ne se contente pas d'inciter certains comportements vertueux par l'appel à l'intérêt égoïste. Dans les cas où règnent des motifs asociaux, la tâche du législateur sera de neutraliser, voire de détruire les intérêts, que Bentham qualifie de « sinistres » (63) ; dans d'autres circonstances par

(58) C'est ce qui explique que Hart ait rapproché Bentham de Marx (*La démythification du droit*, in *Actualité de la pensée juridique de Jeremy Bentham*, op. cit., p. 89 et suiv.).

(59) UC / XIII.4 (cité par G.J. POSTEMA, op. cit., p. 387).

(60) Voir R. HARRISON, op. cit., p. 108 et suiv.

(61) P. GERARD, *Droit et pouvoir dans la pensée de J. Bentham*, in *Actualité de la pensée juridique de Jeremy Bentham*, op. cit., p. 126.

(62) J. BENTHAM cité par W. STARK, *Introduction*, in *Jeremy Bentham's Economic Writings*, New York, 1952, vol. 1, p. 71.

(63) Sur ce concept, voir par exemple H. DUMONT, *Jeremy Bentham, premier théoricien de la démocratie libérale ? Réflexions sur le principe de majorité*, in *Actualité de la pensée juridique de Jeremy Bentham*, op. cit., p. 52 et suiv.

contre, il conviendra que le législateur mette en place des mécanismes qui permettent de libérer les motifs sociaux, tels que le sympathie (64).

Plus généralement, on peut distinguer deux façons de manipuler les comportements qui correspondent aux tâches respectives, mais néanmoins entrecroisées, de la législation et de la morale (65).

La première consiste à créer de nouveaux motifs en modifiant l'environnement. C'est la méthode de la législation directe qui a recours à des sanctions contenant la prédiction d'une peine ou d'un plaisir.

La seconde revient à opérer sur les motifs existants de façon à les (ré)orienter. C'est à la « législation indirecte », comme l'appelle Bentham, qu'il revient de convertir les désirs anti-sociaux en d'innocents souhaits. Pour ce faire, le législateur aura soin d'éduquer les individus (66) mais aussi de les divertir par l'encouragement des jeux et des arts (67).

Section III. En guise de conclusion : conflit et harmonie des intérêts

Toute doctrine des intérêts est, à un moment donné, confrontée à la question du conflit des intérêts et à la contradiction entre intérêt privé et intérêt général. Halévy (68) distingue trois manières de résoudre ces conflits.

« On peut admettre, d'abord, que l'identification de l'intérêt privé et de l'intérêt général se fait spontanément à l'intérieur de la conscience individuelle par le fait du sentiment de sympathie qui nous intéresse immédiatement au bonheur de notre prochain ». C'est ce qu'Halévy appelle le principe de la fusion sympathique des intérêts ; ce type d'harmonie repose sur la force des motifs sociaux.

On peut, ensuite, accepter, comme point de départ, la prédominance des intérêts égoïstes et conclure, puisque l'espèce humaine survit, que les égoïsmes s'harmonisent d'eux-mêmes et produisent mécaniquement le bien de l'espèce. C'est la thèse, que nous retrouverons chez Adam Smith, de l'identité naturelle

(64) G.J. POSTEMA, *op. cit.*, p. 390-391.

(65) J.R. DINWIDDY, *Bentham on Private Ethics*, in *Revue internationale de philosophie*, 1982, n° 141, p. 293.

(66) « Veiller à l'éducation d'un homme, écrit Bentham dans les premières lignes du Panoptique (in *Œuvres de J. Bentham, jurisconsulte anglais*, éd. E. Dumont, Bruxelles, 1829, t. I, p. 247), c'est veiller à toutes ses actions, c'est le placer dans une position où on puisse influencer sur lui comme on le veut, par le choix des objets dont on l'entoure et des idées qu'on lui fait naître ».

(67) B. PAREKH, *op. cit.*, p. XXII.

(68) E. HALEVY, *La formation du radicalisme philosophique*, Paris, 1901, t. I, p. 15 et suiv.

des intérêts ; l'harmonie se réalise ici par transmutation naturelle des motifs intéressés en ferments de cohésion sociale — ce phénomène serait-il à mettre en rapport avec le développement conjoint des motifs intéressés et semi-sociaux, favorisé lui-même par l'essor du commerce et le renforcement des interdépendances économiques ?

On peut, enfin, nier qu'une harmonie puisse advenir d'elle-même et prétendre qu'il revient au législateur d'identifier l'intérêt privé avec l'intérêt général. Tel est le principe de l'identification artificielle des intérêts. Celui-ci repose sur le présupposé que les individus sont gouvernés par les motifs intéressés ; il faut donc les gouverner par leurs intérêts en imaginant des artifices tels que ces intérêts puissent être canalisés vers l'intérêt public (69).

Quel est le principe d'harmonisation adopté par Bentham ?

A la suite d'Halévy (70), nous pensons que Bentham adopte comme premier principe celui de l'identification artificielle des intérêts.

D'où le rôle central dans l'édifice politique benthamien, tant du principe de l'intérêt que de celui de la jonction de l'intérêt et du devoir, qui, par de savants dosages des châtiments et des récompenses, font se rejoindre intérêt privé et bien public. Contrairement à Halévy, nous ne croyons pas qu'en matière d'économie politique, Bentham adopte le seul principe de l'identité naturelle des intérêts égoïstes, conscient qu'il est par exemple de l'existence de biens publics qui justifient l'intervention étatique (71). Il nous semble qu'en général, la stratégie préconisée par Bentham, quel que soit le domaine, est complexe, comme l'est d'ailleurs sa théorie psychologique. L'existence de motifs autres que l'intérêt personnel exige du gouvernement, non qu'il intervienne de façon manifeste et directe ou qu'il se retire du jeu, mais qu'il adopte des mesures annexes, parfois plus raffinées, voire perfides, basées sur ces autres motifs (72).

Il revient donc au législateur d'entretenir les sentiments de bienveillance, quitte à ce que puissent s'opérer sur une petite échelle des fusions sympathiques des intérêts ; ou encore d'éveiller les motifs semi-sociaux en éduquant chacun à poursuivre ses intérêts intelligemment, c'est-à-dire à tenir compte des intérêts d'autrui.

« Je n'ai pas, je n'ai jamais eu, ni n'aurai jamais, écrit Bentham (73), la moindre appréhension à l'égard de la main du gouvernement ». Et Bentham de laisser ce sentiment à Adam Smith, ce champion de la « main invisible »

(69) *Ibidem*, p. 23.

(70) E. HALEVY, *op. cit.*, p. 23.

(71) Voir R. HARRISON, *op. cit.*, p. 123-126.

(72) G.J. POSTEMA, *op. cit.*, p. 392-393.

(73) *Jeremy Bentham's Economic Writings*, éd. W. Stark, *op. cit.*, vol. III, p. 258 (cité par R. HARRISON, *op. cit.*, p. 123).

du marché. Reste que, pour Bentham, la main du gouvernement peut se manifester selon diverses modalités, dont certaines, caractérisées par le retrait apparent du législateur, rendent sa main presque imperceptible (74).

CHAPITRE II

L'intérêt chez Adam Smith

S'il est un point de passage obligé dans une recherche consacrée à la question de l'intérêt en économie, c'est bien l'œuvre d'Adam Smith. Unanimement considéré comme le père de l'économie moderne, Smith a aussi été sacré par quelques-uns « gourou de l'intérêt » (75).

Il peut paraître à première vue paradoxal que ce professeur de philosophie morale à l'université de Glasgow — certes, ajoute avec ironie Sen (76), c'est là une ville plutôt pragmatique — qui tenait en haute estime les vertus stoïciennes (77), dont le contrôle de soi et des « sentiments égoïstes » (78), ait été reconnu par l'histoire comme le fondateur de la science économique et, par certains, comme le chantre de l'intérêt égoïste.

L'œuvre de Smith semble refléter le même paradoxe. En effet, Smith a laissé deux grands livres, la *Théorie des sentiments moraux* (TSM) (79), œuvre du moraliste, parue pour la première fois en 1759, et la *Richesse des Nations* (RN) (80) qui, publiée en 1776, a valu à son auteur le titre de premier économiste moderne. Le fameux casse-tête, que les commentateurs allemands ont appelé *Das Adam Smith Problem* — selon une tradition, insinue Kolm, « qui croit souvent répondre à une question en l'étiquetant » (81) ! — s'explique par la

(74) On peut ici penser à toute la technologie politique dont le « principe panoptique » constitue sans doute l'archétype. Cf. F. OST, *op. cit.*, p. 169.

(75) A. SEN, *On Ethics and Economics*, Oxford, 1987, p. 24. Rappelons que dans l'œuvre de Smith, le *self-interest* est désigné par l'expression équivalente de *self-love* (*Ibidem*, p. 22).

(76) *Ibidem*, p. 2.

(77) H. MIZUTA, *Moral Philosophy and Civil Society*, in A.S. SKINNER et T. WILSON (eds.), *Essays on Adam Smith*, Oxford, 1975, p. 123.

(78) Voir D.D. RAPHAEL et A.L. MACFIE, Introduction à *The Theory of Moral Sentiments*, Oxford, 1976, p. 6.

(79) A. SMITH, *The Theory of Moral Sentiments*, éd. par D.D. Raphael et A.L. Macfie, Oxford, 1976.

(80) A. SMITH, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, éd. par R.H. Campbell et A.S. Skinner, Oxford, 1976, 2 vol.

(81) S.-C. KOLM, *Efficacité et altruisme : les sophismes de Mandeville, Smith et Pareto*, in *Revue économique*, 1981, n°1, p. 10.

difficulté qu'il y a à concilier la *Théorie des Sentiments moraux* et la *Richesse des Nations*. Avec le risque qu'en essayant d'utiliser l'un des deux livres pour interpréter l'autre, on soit conduit à méconnaître la portée de chacun d'eux. La TSM s'ouvre sur le passage suivant : « Quelqu'égoïste que l'homme puisse être supposé, il y a évidemment des principes dans sa nature qui le font s'intéresser au bien-être des autres et font que leur bonheur lui est nécessaire, bien qu'il n'en obtienne rien que le plaisir de le voir ». Dans la RN, Smith semble au contraire laisser entendre qu'il est « vain » pour l'homme « d'attendre (un secours) de la seule bienveillance de ses frères. Il a plus de chance de l'obtenir s'il peut intéresser leur égoïsme (*interest their self-love*) en sa faveur, et leur montrer que c'est à leur avantage de faire pour lui ce qu'il exige d'eux » (82).

Et Kolm de poser succinctement le problème : « pourquoi donc, l'homme, ayant les « sentiments moraux » altruistes de la *Théorie*, a-t-il les comportements égoïstes de la *Richesse* ? » (83).

Plusieurs réponses ont été formulées que l'on peut répartir (84) en quatre groupes selon que les auteurs ont conclu à la contradiction, à la compatibilité, à l'opposition non contradictoire ou à la complémentarité des deux œuvres. A ces quatre solutions au dilemme smithien correspondent respectivement les quatre thèses du revirement de Smith, de la primauté de l'intérêt, de la spécialisation de l'intérêt et de la dérivation des sentiments.

Section I. La thèse de la contradiction TSM-RN et du revirement d'Adam Smith

La première thèse, qui est aussi relativement ancienne, puisqu'elle a été avancée par des auteurs allemands du XIX^e siècle (85), souligne l'existence d'une contradiction entre les deux œuvres de Smith tout en l'expliquant par un « revirement » dans sa pensée (*Umschwungstheorie*). Le virage pris par la pensée smithienne entre la théorie altruiste des sentiments moraux et la théorie

(82) A. SMITH, *RN*, p. 26.

(83) S.-C. KOLM, *op. cit.*, p. 10. Plutôt que de réduire « le problème Adam Smith » à l'opposition TSM-RN, on pourrait, à notre avis, le faire ressortir à partir des divergences qui traversent la TSM elle-même : après avoir noté qu'il y a des principes dans la nature de l'homme qui le font s'intéresser au bien-être des autres, Smith n'ajoute-t-il pas qu'« on ne peut être enclin à suspecter une quelconque personne de manquer d'égoïsme » (*TSM*, p. 304).

(84) Notre répartition reprend les distinctions introduites par J.-P. DUPUY, *L'individu libéral cet inconnu ; d'Adam Smith à Friedrich Hayek*, in *Individu et justice sociale - Autour de John Rawls*, Paris, 1988, p. 87-88.

(85) Voir D.D. RAPHAEL et A.L. MACFIE, *op. cit.*, p. 20 et suiv. qui citent les noms de Hildebrand, Knies et surtout Skarzynski.

égoïste de la RN serait dû à l'influence des « matérialistes » français (il s'agit des Physiocrates) que Smith aurait rencontrés à Paris en 1766 (86). Cette thèse a depuis lors été battue en brèche par beaucoup d'auteurs qui ont soulevé différents arguments. L'un de ces arguments, qui en appelle aux faits, se contente de souligner que la TSM a été publiée six fois du vivant de Smith, et que ce dernier l'a substantiellement remaniée surtout dans la sixième édition, parue en 1790, juste avant sa mort mais bien après la parution de la RN (87), preuve s'il en est que Smith n'a jamais désavoué la TSM. Un autre argument, qui se réfère, celui-là, aux textes, met en évidence que les remaniements de la TSM constituent des développements de la position initiale de Smith tout en reflétant les préoccupations qui sont les siennes dans la RN (88).

La thèse de l'œuvre de jeunesse écartée, le corpus smithien apparaît comme un tout, dont la cohérence demande encore, pour apparaître au plein jour, quelques éclaircissements.

Section II. La thèse de la compatibilité TSN-RN et de la primauté de l'intérêt

Une solution relativement simple et courante consiste à conclure à la compatibilité des deux ouvrages de Smith. « Certains auteurs font remarquer que le *self-love* occupe en vérité une place importante dès TSM ; d'autres, à l'inverse, jugent que la sympathie n'est pas absente de RN et que c'est elle qui sert de fondement à l'édifice tout entier » (89).

Compte tenu de la question générale qui nous préoccupe, nous négligeons ici la position qui accorde la primauté à la sympathie (90), pour nous concentrer sur la position symétrique qui fait passer l'intérêt égoïste au premier plan. Cette approche est défendue par des économistes, tels que G. Stigler et R. Coase,

(86) *Ibidem*, p. 20 et 23.

(87) J. OSER et W.C. BLANCHFIELD, *The Evolution of Economic Thought*, New York, 1975, p. 60.

(88) D.D. RAPHAEL et A.L. MACFIE, *op. cit.*, p. 24 qui citent, en outre, l'argument selon lequel Smith a rédigé, dans les années 1762-4, deux comptes-rendus de ses conférences en théorie du droit, où il développe déjà les grands principes de sa pensée économique, alors même qu'il n'a pas rencontré les Physiocrates français. Ils notent encore que, dans une annonce pour la 6e édition de la TSM, Smith se réfère au dernier paragraphe du livre, qui promet un nouvel ouvrage consacré au droit et au gouvernement, et ajoute qu'il a « partiellement exécuté cette promesse » dans la RN.

(89) J.-P. DUPUY, *L'individu libéral...*, *op. cit.*, p. 87.

(90) Dupuy cite comme défenseur de cette position : R.B. LAMB, *Adam Smith's System : Sympathy not Self-Interest*, in *Journal of the History of Ideas*, oct.-déc 1974, vol. 35, p. 671 et suiv.

dont la lecture de Smith nous intéresse d'autant plus que ces auteurs sont aussi les têtes de file du mouvement de l'analyse économique du droit.

Stigler, dans son article *Smith Travel on the Ship of the State*, décrit la RN, comme « un prodigieux palais construit sur le granit de l'intérêt égoïste (*self-interest*) » (91). Et d'ajouter, comme preuve de la domination de l'intérêt égoïste sur la plupart des hommes, le passage suivant, issu de la RN : « Quoique les principes de la prudence générale ne gouvernent pas toujours la conduite de chaque individu, ils influencent toujours celle de la majorité dans chaque classe ou ordre » (92). Ce qui laisse penser que Stigler identifie *prudence* et *self-interest*, alimentant par là, comme le relève Sen (93), une certaine confusion. En effet, la prudence est définie par Smith comme « l'union », d'une part, de la raison et de l'entendement, d'autre part, du contrôle de soi (*self-command*) (94). De ces trois composantes, aucune, pas même la vertu du contrôle de soi que Smith emprunte, comme nous l'avons déjà noté, aux Stoïciens (95), n'est identique à l'intérêt égoïste (*self-interest* ou *self-love* dans la terminologie de Smith). Si, ainsi que le soutient Sen, la prudence « va bien au-delà de la maximisation de l'intérêt égoïste (*self-interest maximization*) », elle n'en reste pas moins la vertu « la plus utile pour l'individu » (à l'inverse par exemple de la justice ou de la générosité qui profitent aux autres) (96).

On pourrait dès lors se demander si la confusion commise par Stigler ne révèle pas plus généralement une tendance à évider le concept de *self-interest*, de façon à pouvoir étendre le champ de ses manifestations à un maximum de

(91) G. STIGLER, *Smith Travel on the Ship of the State*, in A.S. SKINNER et T. WILSON (eds.), *Essays on Adam Smith*, Oxford, 1975, p. 237. Dans cet article, Stigler s'attache à résoudre le paradoxe suivant : « si l'intérêt égoïste domine la majorité des hommes dans leurs activités commerciales, pourquoi n'en est-il pas de même dans leurs activités politiques ? ». Nous renvoyons aux pages de Stigler pour une réponse à cette question, qui sort quelque peu de notre sujet.

(92) A. SMITH, *RN*, p. 295.

(93) A. SEN, *op. cit.*, p. 22. *Contra* : S. HOLLANDER, *Adam Smith and the Self-Interest Axiom*, in *Journal of Law and Economics*, 1977, vol. 20, p. 138.

(94) A. SMITH, *TSM*, p. 189.

(95) D.D. RAPHAEL et A.L. MACFIE, Introduction à *TSM*, *op. cit.*, p. 6 : « Pour Adam Smith, le contrôle de soi en est venu à imprégner l'ensemble des vertus, ce qui indique jusqu'à quel point le Stoïcisme a marqué sa réflexion dans le champ de l'éthique et des sciences sociales ». Il serait intéressant de se demander si et en quoi le stoïcisme a contribué à façonner la pensée économique qui se constitue en discipline autonome avec Adam Smith. Notons que, selon la conception stoïcienne, elle-même interprétée par Smith, l'homme « doit à tout moment être disposé à sacrifier son propre petit intérêt » (*TSM*, p. 140).

(96) A. SEN, *op. cit.*, p. 23 qui renvoie à *TSM*, p. 189.

comportements (notamment aux conduites de prudence) mais dont le coût se traduirait par une perte de substance du concept, désormais dilué dans celui d'utilité.

Coase présente, de son côté, un tableau nuancé de la conception smithienne dans son article classique *Adam Smith's View of Man* (97). Si Coase conclut sans aucun doute à la compatibilité des deux ouvrages de Smith (98), sa position quant au rôle joué par l'intérêt ne se laisse par contre pas aisément cerner (99). Il commence par relativiser le rôle de l'intérêt : « On dit parfois qu'Adam Smith suppose que les êtres humains sont exclusivement motivés par l'intérêt égoïste. L'intérêt égoïste (*self-interest*) est certainement, dans l'optique d'Adam Smith, un motif puissant du comportement humain, mais il n'est en aucune façon le seul » (100). Dans la suite de l'article, Coase souligne, texte à l'appui, que la vision qui émerge de la TSM est celle d'un « homme baignant dans l'égoïsme (*self-love*) » (101), vision néanmoins tempérée par le fait que l'homme montre de la sollicitude à l'égard d'autrui. Reste que ce souci pour les autres étant conditionné par l'existence de « réponses » est « au premier chef égocentrique (*self-centered*) » : « nous nous soucions des autres parce que, à travers une réponse sympathique, nous sentons comme ils sentent, parce que nous prenons plaisir au partage de la sympathie... » (102). Ne retrouve-t-on pas là Bentham, quand il soulignait le fait formel et inéluctable de l'égocentrisme de la nature humaine, son caractère par définition « intéressé » (103) ?

Il s'ensuit que l'intérêt pour autrui ou la bienveillance varie en fonction des sphères de la vie sociale et de la distance sociale qui séparent les indi-

(97) R. COASE, *Adam Smith's View of Man*, in *Journal of Law and Economics*, 1976, vol. 19, p. 529 et suiv. qui souligne d'entrée de jeu qu'étudier les vues d'Adam Smith sur la nature et la psychologie humaine nous permet d'approfondir notre connaissance de la pensée économique.

(98) *Ibidem*, p. 541 : « Je ne peux trouver de différence essentielle entre les vues sur la nature humaine de la TSM et celles exprimées dans la RN ». Dans ce sens aussi : S. HOLLANDER, *op. cit.*, p. 138.

(99) On discerne ainsi chez J.-P. Dupuy une certaine hésitation quant à l'interprétation à donner à l'article de Coase (*De l'émancipation de l'économie : retour sur le problème d'Adam Smith*, in *L'Année sociologique*, 1987, vol. 37, p. 316, note 15).

(100) R. COASE, *op. cit.*, p. 529.

(101) R. COASE, *op. cit.*, p. 533. L'autre expression, utilisée à plusieurs reprises (p. 535 et 545) est celle d'un homme dominé par l'égoïsme (*self-love*).

(102) *Ibidem*, p. 533.

(103) Il y aurait donc, chez Bentham comme chez Smith, d'une part, un sens large et formel, d'autre part, un sens étroit et substantiel de la notion de conduite intéressée. Dans ce sens : R. COASE, *op. cit.*, p. 533.

vidus (104) : là où les liens sont étroits et l'écho sympathique fort, comme entre les divers membres d'une famille qui partagent les mêmes sentiments et manifestent l'un à l'égard de l'autre presque la même sympathie que celle qu'ils ont chacun à l'égard d'eux-même (105), la bienveillance est à son maximum ; elle diminue quand on passe aux cercles des amis, des collègues ; elle en vient à disparaître dans la « grande Société », où l'individu doit, pour s'assurer la nécessaire coopération de grandes multitudes d'inconnus, s'en remettre aux vertus motivantes de l'intérêt égoïste (d'où le célèbre passage : « ce n'est pas de la bienveillance du boucher, du brasseur, ou du boulanger que nous attendons notre dîner, mais de la recherche de leur propre intérêt. Nous nous adressons non pas à leur humanité mais à leur amour de soi (*self-love*) et nous ne parlons jamais avec eux de nos propres besoins mais de leurs avantages » (106)) ; elle se mue en malveillance quand on en arrive aux étrangers ou aux membres d'autres groupes « qui ont des intérêts que l'on suppose contraires aux nôtres » (107). Tout ce passe comme si c'était à chaque fois la nature du rapport entre individus proches qui prescrivait la teneur en *sympathie* de leur relation : « la nature... fait que, chez la plupart des hommes, voire chez tous les hommes, la tendresse parentale est une affection plus forte que la piété filiale » (108). Pourquoi ? C'est qu'« aux yeux de la nature,... un enfant est un objet plus important qu'un vieil homme » (109). Coase en déduit que c'est la « sélection naturelle » (terme qu'il substitue à celui de « nature » utilisé par Smith) qui détermine les sentiments humains, et ce en vue d'assurer la

(104) Encore faudrait-il ajouter à ces cas de sympathie, ceux où nous désirons apparaître admirable à nos propres yeux, c'est-à-dire au vu de notre conscience ou du spectateur impartial, qui se trouve en nous et qui nous conduit à agir d'une façon qu'un observateur externe approuverait. Voir sur la question délicate et centrale du « spectateur impartial » : D.D. RAPHAEL, *The Impartial Spectator*, in A.S. SKINNER et T. WILSON (eds.), *Essays on Adam Smith*, Oxford, 1975, p. 83 et suiv.

(105) A. SMITH, *TSM*, p. 219 qui introduit une série de « fines » distinctions. Ainsi, au sein d'une même famille, la sympathie des parents à l'égard de leurs enfants est plus intense que celle des enfants à l'égard des parents ; ou encore, le rapport entre frères et sœurs est moins chargé de sympathie qu'entre cousins. En effet, dans ce dernier cas, « étant donné que la sympathie est moins *nécessaire*, elle est moins habituelle et, par conséquent, proportionnellement plus faible » (p. 220). Ce qui donne à penser que la sympathie repose, pour partie en tout cas, sur une forme d'utilité.

(106) A. SMITH, *RN*, p. 26-27.

(107) R. COASE, *op. cit.*, p. 534 qui renvoie à la *TSM* (p. 217-219, dans l'édition de E. G. West de 1969).

(108) A. SMITH, *TSM*, p. 199 (dans l'édition de E. G. West de 1969 citée par Coase, *op. cit.*, p. 540).

(109) *Ibidem*, p. 219.

propagation de l'espèce (110). On peut se demander si Coase ne trahit pas ici la portée des réflexions de Smith en faisant une lecture radicalement naturaliste de celles-ci (111).

Il semble, par contre, clair que dans la sphère économique des relations plus anonymes, le caractère et l'intensité de l'*intérêt égoïste* dépendent, non pas d'un état naturel, mais du contexte social et institutionnel dans lequel se trouvent les individus (112).

Ainsi, à l'instar de Bentham, Smith élabore une échelle mobile des variations d'intérêt selon que l'on est en présence de possesseurs de grandes fortunes, de petits propriétaires, d'esclaves, de travailleurs productifs, de domestiques, etc.

Tout ceci nous conduit à formuler deux remarques d'ordre épistémologique. La première : si la pensée de Smith développe une conception individualiste, en ce qu'elle valorise en premier lieu l'être humain individuel et ses motivations, elle ne relève pas de l'individualisme méthodologique (113). En effet, Smith ne se contente pas de partir des individus pour expliquer les institutions ou phénomènes sociaux comme simples effets de composition ; au contraire, il insiste, à l'instar de Bentham, sur le fait que la nature des individus et de leur motivation est façonnée par l'environnement social concret.

La seconde a trait à la conception smithienne de l'homme. Il est faux de croire, conclut Coase, qu'« Adam Smith avait comme vision de l'homme une abstraction, un « homme économique » poursuivant rationnellement son intérêt égoïste d'une façon bornée. Adam Smith n'aurait pas estimé raisonnable de traiter l'homme comme un maximisateur rationnel de l'utilité. Il pense à l'homme comme il est réellement (*as he actually is*) (114) — dominé, il est vrai, par l'amour de soi (*self-love*) mais non dépourvu de sollicitude à l'égard d'autrui » (115). Coase a bien aperçu que l'homme smithien — « celui de la tradition de l'économie politique » — se distingue radicalement de l'homo

(110) R. COASE, *op. cit.*, p. 540 qui se réfère d'ailleurs à l'ouvrage d'un biologiste (note 35).

(111) S'il est vrai qu'Adam Smith fait dans le passage en cause abondamment référence à la « nature » et qu'il lui arrive de la connecter avec l'idée d'auto-préservation (p. 82, 212), il n'en reste pas moins que son influence sur la qualité de l'affection peut être écartée par certaines circonstances (*TSM*, p. 220-221).

(112) Voir les références citées par S. HOLLANDER, *op. cit.*, p. 141 et suiv. Soulignons que Smith établit un lien entre la configuration des intérêts et la structure des droits de propriété (*RN*, p. 387-389).

(113) J.-P. DUPUY, *L'individu libéral...*, *op. cit.*, p. 77 et suiv. Dans ce sens : S. HOLLANDER, *op. cit.*, p. 142, note 33.

(114) Sur ce point encore, Smith rejoint Bentham.

(115) R. COASE, *op. cit.*, p. 545-546.

economicus de la science économique : c'est un individu (116) soigneusement spécifié dans l'épaisseur du concret et donc soumis aux dépendances, attachements affectifs, qui constituent la vie en société, non pas une pure abstraction obéissant a priori à la loi d'airain de l'intérêt égoïste (voir chapitre III).

Section III. La thèse de l'opposition non contradictoire de la TSM et de la RN et de la spécialisation de l'intérêt

Selon Dumont (117), l'opposition entre l'homme altruiste de la TSM et l'homme intéressé de la RN ne constitue pas une contradiction puisque cette opposition se résout à travers la spécialisation du domaine économique dans la sphère plus englobante des sentiments moraux (118).

« En opposition à la sphère générale des « sentiments moraux » fondée sur la sympathie, écrit Dumont, l'activité économique est la seule activité de l'homme où il n'y a besoin que d'égoïsme » (119). Dumont voit donc, dans la TSM, « la théorie générale de la vie sociale », alors que la RN contient selon lui « la théorie particulière des phénomènes économiques » (120).

Cette dernière théorie aurait comme *premier objectif* de démontrer la cohérence interne du domaine économique et aurait introduit à cette fin un premier postulat : celui de l'égoïsme (*self-love*) de l'homme économique (121). Dans cette région particulière qu'est l'économie, « il y a, écrit Dumont, de bonnes raisons de lâcher les rênes à la passion prédominante, l'égoïsme, sous la forme de l'intérêt égoïste » (122).

Comme on le voit, la question est déplacée par Dumont : au lieu de chercher à concilier les deux principes de l'intérêt et de la sympathie, il montre comment s'opère chez Smith la constitution de l'économie en discipline autonome et son affranchissement par rapport aux règles de la moralité (et de la socialité). Qu'est-ce qui a précisément rendu possible cette émancipation ?

Si « le domaine économique échappe à la suprématie générale et à la juridiction de la morale, c'est grâce à la reconnaissance du fait qu'il a un caractère moral propre » (123).

(116) Voir J.-P. DUPUY, *L'individu libéral...*, op. cit., p. 77 et suiv.

(117) L. DUMONT, *Homo aequalis*, Paris, 1977, notamment p. 105 et suiv.

(118) Voir, pour une synthèse de la position de Dumont, J.-P. DUPUY, *De l'émancipation de l'économie : retour sur le problème d'Adam Smith*, in *L'Année sociologique*, 1987, notamment p. 313 et 315.

(119) L. DUMONT, op. cit., p. 83.

(120) *Ibidem*, p. 105.

(121) J.-P. DUPUY, op. cit., p. 312.

(122) L. DUMONT, op. cit., p. 92-93.

(123) L. DUMONT, op. cit., p. 102. Voir aussi p. 83 : « En somme, il y aurait

Tel est le *deuxième objectif* de la théorie particulière de Smith : prouver que l'activité économique « travaille au bien public ». Comment ? En posant un second postulat : celui du mécanisme de la « main invisible » censé produire automatiquement l'harmonie des intérêts par effet de composition des égoïsmes individuels (124). Pour Dumont donc, Smith a accompli deux tâches : il a tout d'abord débarrassé la catégorie économique de l'emprise extérieure de la moralité ; il a ensuite réintroduit une dimension normative dans l'économie. Rosanvallon pose un jugement quelque peu différent. L'apport de Smith n'est pas à ses yeux, d'avoir opéré une coupure épistémologique par rapport à la morale ou d'avoir constitué l'économie en « domaine d'investigation scientifique séparé » (125). L'innovation de Smith est d'avoir élargi la société à l'économique, d'avoir fait accéder la société tout entière à l'économique comme seul espace possible de réalisation de l'harmonie sociale (126), en bref, d'avoir étiré le dispositif normatif du marché, à savoir « la main invisible », à l'échelle de la société. Nous reviendrons sur cette interprétation qui se justifie au vu de l'extension — on pourrait dire de l'inflation — contemporaine du paradigme économique.

La théorie de Dumont a fait l'objet d'autres mises au point que nous reprenons maintenant tout en exposant la dernière thèse, celle de la complexité.

Section IV. La thèse de la complémentarité TSM-RN et de la dérivation des sentiments

Alors que Dumont oppose la sympathie à l'égoïsme (*self-love*), Dupuy estime que le *self-love* n'est pas « l'opposé de la sympathie, pour la bonne raison qu'il en est une modalité » (127).

seulement une spécialisation de la morale ou plus exactement l'économique n'échappe aux entraves de la moralité générale qu'en assumant lui-même un caractère normatif propre ».

(124) J.-P. DUPUY, *De l'émancipation...*, *op. cit.*, p. 312. Notons au passage que Dupuy aperçoit dans le principe du calcul rationnel et de la maximisation de l'intérêt personnel d'une part, dans la théorie de l'équilibre économique général d'autre part, des prolongements modernes aux deux postulats de Smith. En outre, à l'encontre de Dupuy, nous ne pensons pas que Dumont donne de la conception smithienne de l'homme « l'image finalement bien classique de l'*homo oeconomicus* » (*L'individu...*, *op. cit.*, p. 84).

(125) P. ROSANVALLON, *Le capitalisme utopique. Critique de l'idéologie économique*, Paris, p. 57, 62.

(126) *Ibidem*, p. 59-60.

(127) J.-P. DUPUY, *De l'émancipation...*, *op. cit.*, p. 316-317. On peut trouver des variations sur cette thèse dans deux articles antérieurs de Dupuy (*Shaking the Invisible Hand*, in *Ordres et Désordres*, Paris, 1982, p. 253 et suiv. et *De l'économie considérée comme théorie de la foule*, in *Stanford French Review*, été 1983, vol. 4, p. 245 et suiv.).

Rejetant la thèse de la spécialisation de la RN par rapport à la TSM, de l'intérêt par rapport aux sentiments moraux ou encore du domaine économique par rapport à la sphère des activités sociales, Dupuy affirme la complémentarité de la TSM et de la RN, tout en soutenant que le principe de l'articulation entre les deux ouvrages est tout entier contenu dans le premier (128).

Reprenons la démonstration de Dupuy. Outre qu'elle s'inscrit en faux contre la vision de Dumont, elle s'appuie sur une critique de la conception d'Hirschman. Exposée dans un petit livre stimulant *Les passions et les intérêts - Justifications politiques du capitalisme avant son apogée* (129), la thèse d'Hirschman vise à mettre en lumière la dimension originellement politique de l'économie, en retraçant l'émergence de ce qu'il appelle la « doctrine de l'opposition entre intérêts et passions ».

C'est à partir d'une réflexion sur le politique que serait apparue au cours du 16^e et du 17^e siècle, l'idée que les conséquences heureuses des activités dictées par l'intérêt (130) contrastent avec les calamités que déchaîne le libre jeu des passions (131).

A cette époque toutefois, le concept d'intérêt ne revêt pas encore une acception économique ; utilisé avant tout par les penseurs politiques, l'intérêt désigne l'ensemble des aspirations humaines — tout ce qui importe pour un individu. Néanmoins, le comportement dicté par l'intérêt se caractérise déjà par un « amalgame d'égoïsme et de rationalité » (132).

Vers la fin du 17^e siècle, l'intérêt en vient à être de plus en plus envisagé

(128) *Ibidem*, p. 318.

(129) Paris, 1980 (pour la traduction française).

(130) Sur le plan politique, les avantages d'un monde gouverné par l'intérêt se nomment : prévisibilité - donc gouvernabilité -, constance et innocuité des conduites « intéressées » (voir A. HIRSCHMAN, *op. cit.*, p. 48 à 64).

(131) A. HIRSCHMAN, *op. cit.*, p. 34. La clef de son essai est fournie, de façon ramassée, dans une phrase de Montesquieu qu'Hirschman place d'ailleurs en épigraphe à son livre : « Et il est heureux pour les hommes d'être dans une situation où, pendant que leurs passions leur inspirent la pensée d'être méchants, ils ont pourtant intérêt de ne pas l'être » (*De l'Esprit des lois*, cité par HIRSCHMAN, *op. cit.* p. 7 et 69).

(132) *Ibidem*, p. 37. Hirschman souligne toutefois qu'au moment où émerge la doctrine « intérêts versus passions », la question du rapport de l'intérêt à la raison n'a pas été véritablement pensée. Or, c'est bien, selon lui, « en fonction de la dichotomie traditionnelle » des passions et de la raison, « qu'on est le mieux à même de comprendre comment est apparue... une troisième catégorie ». Alors que la passion est jugée destructrice et la raison impuissante, « l'intérêt est censé participer de ce qu'il y a de meilleur en chacun des deux types : on reconnaît en lui à la fois la passion de l'amour de soi ennoblie et maîtrisée par la raison, et la raison orientée et animée par l'amour de soi » (*Ibidem*, p. 43-44).

sous l'angle économique : il passe, comme on a pu l'écrire, « de la salle du Conseil au marché » (133). Comment expliquer ce déplacement de sens ? Hirschman de formuler, entre autres, la conjecture suivante : « Il se peut...que l'affinité entre l'élément de calcul rationnel inhérent à la notion d'intérêt et la nature même de toute activité économique soit à l'origine d'un processus qui finira par vider la notion de toute connotation autre qu'économique » (134).

Cette évolution trouverait son aboutissement avec Adam Smith : renonçant à invoquer la distinction entre intérêts et passions — et conduit par conséquent à méconnaître la tâche politique de l'économie — Smith aurait réduit toutes les passions aux intérêts tout en justifiant, sur le seul plan économique, la recherche de l'intérêt (135).

Hirschman résout ainsi le casse-tête smithien en soutenant que, dans la TSM, Smith analyse une large gamme de passions « propres à l'homme en tant que tel », mais en arrive à la conclusion que, « chez ceux qui forment la grande masse », ces passions ou sentiments se ramènent en définitive à l'intérêt pour une augmentation de fortune (136). Fort de cette identification des passions à l'intérêt, il ne lui reste plus, dans la RN, qu'à étudier, « en économiste pur », les conditions dans lesquelles cette augmentation de bien-être peut se réaliser (137).

Hirschman avalise donc, à l'instar de Dumont, la thèse de la spécialisation de l'économie - « l'économie n'aurait pu se constituer en discipline autonome qu'en se délimitant un domaine propre, particulier, séparé, à l'écart : son réduit » (138). Néanmoins, contrairement à Dumont, il ne voit pas de relation

(133) J.A. GUNN, *Politics and the Public Interest in the Seventeenth Century*, Londres, 1969, p. 42 (cité par A. HIRSCHMAN, *op. cit.*, p. 38, note).

(134) A. HIRSCHMAN, *op. cit.*, p. 40.

(135) *Ibidem*, p. 91.

(136) *Ibidem*, p. 99. Hirschman (p. 101) souligne à juste titre que le « télescopage » des passions et de l'intérêt matériel s'explique par l'attention que porte Smith à la grande masse des hommes, autrement dit, à l'homme moyen et à son comportement : sur ce point, le rapprochement avec Bentham est net.

(137) Ainsi, par exemple, tout en utilisant dans un passage de la RN les termes « intérêts » et « passions » comme des synonymes, Smith explique le fonctionnement de la société de marché comme suit : « C'est ainsi que les intérêts privés et les passions des individus les portent naturellement à diriger leurs capitaux vers les emplois qui, dans les circonstances ordinaires, sont les plus avantageux à la société. Mais si, par une suite de cette préférence naturelle, ils venaient à diriger vers ces emplois une trop grande quantité de capital, alors la baisse des profits qui se ferait sentir dans ceux-ci, et la hausse qui aurait lieu dans tous les autres, les amèneraient sur-le-champ à réformer cette disposition vicieuse. Ainsi, sans aucune intervention de la loi, les intérêts privés et les passions des hommes les amènent à diviser et à répartir le capital d'une société entre tous les différents

d'opposition mais bien un « lien de dérivation » entre les passions et l'intérêt : l'intérêt pour un bien-être matériel accru qui constitue, en quelque sorte, chez l'homme moyen, le résidu de plus vigoureuses passions, procède et dérive, comme les autres sentiments moraux, d'un même désir fondamental de considération et de reconnaissance. « C'est surtout par rapport aux sentiments d'autrui que nous recherchons la fortune et fuyons l'indigence. Quel est en effet l'objet de tout ce labeur et de tout ce remue-ménage qui se font ici-bas ? Quel est le but de l'avarice, de l'ambition, de la poursuite des richesses, du pouvoir, des distinctions ?... D'où naît... cette ambition de s'élever qui tourmente toutes les classes de la société et quels sont donc les avantages que nous attendons de cette grande fin assignée à l'homme et que nous appelons l'amélioration de notre condition ? Nous n'en espérons d'autres avantages que d'être remarqués et considérés, rien que d'être regardés avec attention, avec sympathie et avec approbation » (139).

C'est cette thèse « remarquable » de la dérivation qu'exploite Dupuy mais sans la coupler, comme le fait Hirschman, à celle de la spécialisation.

L'ensemble du système smithien repose sur l'expérience de la sympathie ; mais cette expérience s'appuie elle-même sur une épistémologie profondément sceptique, qui reconnaît l'inéluctable isolement des êtres, leur radicale solitude (140).

Si bien qu'en définitive, la sympathie, jamais immédiate, est peut-être impossible ; en tout cas, c'est dans l'imaginaire que la distance irréductible qui sépare les êtres peut être franchie. « Comme nous ne possédons aucune expérience immédiate de ce que les autres hommes sentent, il nous est impossible de nous faire une idée de la manière dont ils sont affectés, si ce n'est en concevant ce que nous-mêmes ressentirions en une semblable situation... Nos sens ne peuvent jamais nous transporter hors de nous-mêmes ; il n'y a donc que l'imagination qui nous fasse concevoir quelles sont les sensations de cet homme qui souffre » (141).

Mais ce mouvement de nos sentiments qui nous transporte en pensée vers l'homme souffrant, ne s'origine pas, comme l'avait pensé Hobbes par exemple,

emplois, dans la proportion qui approche le plus possible celle que demande l'intérêt général de la société ». (*RN*, édition Garnier, t. 2, p. 422 ; cité par A. HIRSCHMAN, *op. cit.*, p. 100).

(138) J.-P. DUPUY, *De l'émancipation...*, *op. cit.*, p. 318.

(139) A. SMITH, *TSM*, trad. S. de Grouchy, Paris, 1860, p. 54 (cité par A. HIRSCHMAN, *op. cit.*, p. 98-99).

(140) Voir sur ce point D. MARSHALL, *Adam Smith and the Theatricality of Moral Sentiments*, in *Critical Inquiry*, juin 1984, vol. 10, p. 594.

(141) A. SMITH, *TSM*, p. 9.

dans le *self-love* : Smith rejette l'idée que l'on sympathiserait avec le malheur d'autrui parce qu'on imagine que le même malheur peut nous arriver (142). « Le changement imaginaire des situations » ne s'effectue pas « dans ma personne » (par l'effet d'un changement fictif des circonstances dans lesquelles je me trouve) mais « dans la personne avec qui je sympathise » (143).

Cependant cette identification à l'autre est un échec partiel puisque la distance qui nous sépare ne peut être abolie. Toujours partagé entre l'identification et la distanciation, le sujet smithien est, à l'inverse de l'acteur auto-suffisant et enfoncé en lui-même que postule la théorie économique (mais aussi à l'antipode de l'homme souverain qui consent au contrat social), radicalement incomplet et profondément dépendant de ses semblables (144).

Il faut en ce point ajouter un élément supplémentaire : le « plaisir de la sympathie réciproque ». Le fait pour quelqu'un de savoir qu'on l'observe avec sympathie accroît son plaisir ou diminue sa peine selon le cas. D'où la tendance que chacun a de rechercher activement la sympathie des autres. Comment ? En adaptant ses propres sentiments à ceux de son spectateur tel qu'on peut les concevoir. Dès lors, la recherche du plaisir de la sympathie (ou encore le principe de la sympathie active) fonctionne comme un auto-régulateur éthique qui tend à réduire l'écart entre les sentiments qui entrent en résonance et donc à accroître l'harmonie sociale (145). L'amour de soi (*self-love*) ne serait, pour Dupuis, qu'un cas particulier de ce principe de sympathie active.

Le *self-love* prend la forme de l'intérêt égoïste (146) ou encore du désir d'accroître ses richesses, non pas parce que celles-ci seraient une source de satisfaction, mais parce qu'elles ont la propriété d'attirer sur leur possesseur la sympathie de ceux qui en sont dépourvus (147).

Le seul malheur, c'est que la richesse et donc la poursuite de l'intérêt égoïste, peut aussi susciter l'envie, c'est-à-dire le contraire de la sympathie. En ayant

(142) D. MARSHALL, *op. cit.*, p. 600 et A. SMITH, *TSM*, p. 317.

(143) A. SMITH, *TSM*, p. 317.

(144) J.-P. DUPUY, *De l'émancipation...*, *op. cit.*, p. 321 et 322.

(145) Voir à ce propos les développements plus détaillés de Dupuy (p. 324-326).

(146) Nous omettons ici de traiter de la forme morale que peut prendre le *self-love*, à savoir la maîtrise de soi.

(147) *Ibidem*, p. 331-332. On peut à l'appui de cette idée reprendre quelques extraits du passage déjà cité de la *TSM* : « Quels avantages visons-nous par ce grand dessein de l'existence que nous nommons l'amélioration de notre condition ? Que l'on nous observe, que l'on s'occupe de nous, que l'on nous prête attention avec sympathie, satisfaction et approbation... C'est la vanité, non le bien-être, ni le plaisir, qui nous intéresse. Mais la vanité toujours repose sur la conviction que nous sommes l'objet de l'attention et de l'approbation des autres » (*TSM*, p. 112 dans l'édition de E. G. West).

pour effet d'opposer les sentiments, non de les accorder, comme le fait la sympathie, l'envie peut se révéler une dangereuse passion. Bref, la recherche privée du gain matériel crée entre les êtres des relations passionnelles. Smith ne croit donc pas à la « pureté » des intérêts, qui les rendrait capable de tenir tête aux passions destructrices. La tradition, étudiée par Hirschman, pensait que les intérêts pouvaient contenir, au sens d'endiguer, les passions. Smith, lui, sait que le *self-love*, qui prend la forme de l'intérêt égoïste contient l'envie/la passion, au sens qu'il en est infecté (148).

La thèse de la dérivation que l'on vient de présenter se combine chez Dupuy avec la thèse de la cohérence ou complémentarité de l'œuvre. En effet, il n'y a pas de séparation entre la TSM et la RN, pas plus qu'il n'y a de spécialisation du domaine économique par rapport au domaine moral, pour la bonne raison que tant les sentiments vertueux que le *self-love* ou l'envie sont des productions « propre au même opérateur de clôture du social sur lui-même : l'opérateur de sympathie » (149).

Section V. En guise de conclusion : la question de l'agrégation des intérêts et la « Main invisible »

Le mécanisme de la « main invisible » n'est pas seulement la « clé de voûte » de la doctrine smithienne de l'intérêt (150), c'est aussi une métaphore qui a été promise à un considérable succès dans la littérature ultérieure, surtout économique. On comprendra dès lors que nous citons assez longuement Smith.

Ce dernier n'a utilisé que deux fois le terme de « main invisible » dans ses deux grandes œuvres (151). Une première fois dans la TSM, à propos de la théorie de la distribution et son rapport à l'utilité générale : « Une main invisible semble conduire (les riches) à opérer presque la même distribution des choses nécessaires à la vie que celle qui aurait eu lieu si la terre eût été donnée en égale portion à chacun de ses habitants ; et ainsi, sans en avoir l'intention, sans même le savoir, ils servent l'intérêt social et la multiplication

(148) Nous reprenons la formulation de Dupuy (*De l'émancipation...*, *op. cit.*, p. 338-339).

(149) *Ibidem*, p. 337. Dans le même sens : N.P. BARRY, *On Classical Liberalism and Libertarianism*, Londres, 1986, p. 30, qui attribue à la sympathie une signification « épistémologique » plutôt que substantielle et morale, et la décrit comme un « mécanisme » plutôt que comme une « inclination ».

(150) A. HIRSCHMAN, *Vers une économie...*, *op. cit.*, p. 17.

(151) D.D. RAPHAEL et A.L. MACFIE, *op. cit.*, p. 7. *Contra* : P. ROSANVALLON, *op. cit.*, p. 39, qui prétend, sans autres précisions, que Smith a utilisé plusieurs fois l'expression dans la TSM.

de l'espèce humaine » (152). Une seconde fois dans la RN en rapport avec la question de la restriction des importations : « chaque individu travaille nécessairement en vue de rendre le revenu annuel de la société aussi élevé qu'il le peut. Il n'a généralement pas l'intention de promouvoir l'intérêt public, et ignore même dans quelle mesure il y contribue. En préférant soutenir l'industrie domestique plutôt qu'étrangère, il a seulement en vue sa propre sécurité ; en dirigeant cette industrie d'une manière telle que son produit puisse être maximisé, il a uniquement en tête son propre gain, et il est ici, comme en beaucoup d'autres cas, conduit par une main invisible à contribuer à une fin qui ne faisait pas partie de ses intentions » (153).

En parlant de « main invisible », sur quoi Adam Smith met-il le doigt ? Sur le fait qu'il existe, à côté des ordres naturels et artificiels, une troisième catégorie d'ordres que les hommes engendrent par leurs actions, mais non par leurs intentions : les ordres spontanés « que personne n'a voulu ni conçu mais que tous, par effet de système, ont agi » (154).

La question subsiste néanmoins de savoir sur quoi reposent ces ordres spontanés : sur le seul intérêt ?

Smith ne répond pas clairement.

Halévy répond lui par l'affirmative et attribue à Smith la thèse de l'identité naturelle des intérêts ou de « l'harmonie spontanée des égoïsmes » (155). C'est à cette dernière vision, faisant de l'ordre social, le produit des égoïsmes individuels, que s'en prend Dupuy (156). En conformité avec sa thèse de la dérivation des intérêts ou encore du *self-love* comme modalité reflexive de la sympathie, Dupuy soutient que « le mécanisme de la « main invisible » repose

(152) A. SMITH, *TSM*, p. 184-185.

(153) A. SMITH, *RN*, p. 456.

(154) J.-P. DUPUY, *L'individu...*, *op. cit.*, p. 84. C'est Hayek qui a, sans doute le premier, mis en lumière cette catégorie intermédiaire d'ordre, après avoir attaqué ce qu'il appelle la fausse dichotomie du « naturel » et de « l'artificiel » et ce à quoi elle a abouti : à savoir au faux dilemme entre iusnaturalisme et iuspositivisme (voir *Droit, législation et liberté*, Paris, 1980, t. I, p. 23 et suiv.). D'autre part, Hayek remarque notamment qu'il emprunte sa notion d'ordre spontané ou « kosmos » à l'idée de « main invisible » de Smith (Voir parmi les très nombreuses références à Smith, notamment t. I, p. 44, t. II, p. 176 ; voir aussi F.A. HAYEK, *Résultats de l'action des hommes, mais non de leurs desseins*, in *Les Fondements philosophiques des systèmes économiques*, Paris, 1967, p. 98 et suiv.).

(155) E. HALEVY, *op. cit.*, p. 160 (En ce sens : L. DUMONT, *op. cit.*, p. 111). Halévy note en outre que Smith recourt, certes de façon marginale, au principe de l'identification artificielle des intérêts et impose ainsi à l'Etat certaines tâches (cas des biens publics).

(156) J.-P. DUPUY, *De l'émancipation...*, *op. cit.*, p. 339.

entièrement sur ce qui, dans les intérêts, relève des passions » (157), à savoir le désir d'être reconnu et admiré. De là, sa dénonciation de l'utopie qu'il y aurait à croire que les hommes n'ont besoin ni de se parler, ni de s'aimer pour vivre ensemble ou que l'indifférence mutuelle et le repli sur soi sont les meilleurs garants du bien commun.

L'analyse de Dupuy a ceci de séduisant qu'elle consent à l'existence d'ordres spontanés tout en reconnaissant que le lien social est issu d'un mécanisme complexe de désirs ambivalents, non du simple calcul égoïste et rationnel des agents. Cependant, elle reste déficiente en ce qu'elle néglige le rôle des normes tant morales que juridiques dans la constitution et le fonctionnement des systèmes socio-économiques.

Au bout de ce parcours consacré au « problème d'Adam Smith », si on reste confronté au caractère protéiforme de l'œuvre smithienne, au moins une chose est acquise : Adam Smith n'apparaît pas comme ce champion de l'intérêt tous azimuts, que certains ont tenté de dépeindre. Ce qui a fait dire à Sen que le distingué professeur de philosophie morale et le perspicace fondateur de la science économique n'ont pas mené une vie de schizophrène (158) !

Au regard de cela, c'est bien plutôt le retrécissement de la vision smithienne des êtres humains dans la théorie économique contemporaine qui fait problème.

Pourquoi la science économique moderne postule-t-elle que l'homme maximise toujours son intérêt égoïste ? Pourquoi l'homme déchiré qu'est le sujet smithien a-t-il aujourd'hui pris les traits caricaturaux de l'homo œconomicus ? Y a-t-il là un prix à payer pour accroître l'opérationnalité de la science économique ? (159)

C'est vers ces questions que nous nous tournerons dans le chapitre qui suit.

(157) *Ibidem*, p. 260.

(158) A. SEN, *op. cit.*, p. 28.

(159) J.-P. DUPUY, *op. cit.*, p. 340.

CHAPITRE III

La question de l'intérêt dans la science économique néo-classique Application à l'analyse économique du droit

Section I. Introduction

A. L'intérêt et le modèle néo-classique

« Le concept d'intérêt joue encore, comme l'écrit Hirschman (160), un rôle central dans la pensée économique contemporaine ». Or, c'est le paradigme néo-classique qui prédomine aujourd'hui en science économique (161). Nous sommes donc conduit à nous demander : quelle est la place du concept d'intérêt dans le modèle économique néo-classique ?

Apparemment, l'idée d'intérêt est absente de ce modèle ou du moins son rôle est marginal (162). Et pourtant, nous dit Hirschman, la place de l'intérêt est centrale. C'est que la question de l'intérêt a partie liée avec le substrat de la science économique, à savoir la question de la rationalité de l'agent économique. En effet, il est courant en science économique d'introduire le postulat fondamental selon lequel chaque agent est un maximisateur rationnel de son propre intérêt (*self-interest maximisation principle* (163)).

B. L'intérêt et l'analyse économique du droit

L'« analyse économique du droit » (*economic analysis of law*) (164), au sens strict qu'a pris cette expression dans la littérature, applique la théorie

(160) A. HIRSCHMAN, *Vers une économie...*, op. cit., p. 8.

(161) Voir pour une présentation critique de ce paradigme : M. DE VROEY, *Une explication sociologique de la prédominance du paradigme néo-classique dans la science économique*, in *Economie et Société*, août 1972, t. VI, n°8, p. 1655 et suiv.

(162) Cela veut dire que, si l'on consulte quelques ouvrages classiques en théorie économique (à commencer par leur index) on ne trouve rien à l'article de « l'intérêt », si ce n'est des développements consacrés aux taux d'intérêt. Ce « sens technique » de la notion d'intérêt sort bien évidemment de la problématique que nous étudions ici.

(163) Voir e.a. A. SEN, *On Ethics and Economics*, Oxford, 1987, p. 15 et suiv. et notamment p. 17 (note 12). Dans les pages qui suivent, nous traduirons *self-interest* tantôt par « intérêt propre » ou « intérêt personnel », tantôt par « intérêt égoïste ».

(164) On rencontre par ailleurs souvent dans la littérature la formule de « droit et économie » (*law and economics*) pour désigner le mouvement de l'analyse économique du droit. Dans la suite du texte, nous utiliserons l'abréviation AED pour nous référer à ce mouvement.

microéconomique néo-classique à l'étude du droit (165). Selon une définition courante, la théorie microéconomique se propose d'analyser le comportement de différents agents économiques sur divers marchés. A cette fin, elle formule une série d'hypothèses de départ, parmi lesquelles le principe de la maximisation de l'intérêt personnel déjà énoncé ci-dessus. Par conséquent, l'AED repose elle aussi sur ce principe de base (166).

La discussion du rôle de l'intérêt qui suit est menée en vue de pouvoir mieux évaluer l'apport, et surtout les déficiences, de l'AED.

Section II. Deux définitions de la rationalité en science économique : consistance des choix et maximisation de l'intérêt personnel

La théorie microéconomique néo-classique, qui appartient à la famille des sciences hypothético-déductives, commence par formuler une série d'hypothèses tant sur le fonctionnement des marchés que sur le comportement des agents économiques (167). La supposition centrale, c'est que ces agents se comportent de façon rationnelle (168). Encore faut-il savoir ce qu'on entend par comportement rationnel.

Il existe, selon Sen (169), deux définitions courantes de la rationalité en science économique. La première consiste à concevoir la rationalité comme consistance des choix. Cette définition faible de la rationalité implique l'existence d'une relation binaire de préférence, elle-même totale, réflexive et surtout transitive (170), ainsi que la possibilité de représenter cette relation par une

(165) Voir e.a. L. KORNHAUSER, *L'analyse économique du droit*, in *Revue de synthèse*, avril-sept. 1985, n°118-119, p. 314.

(166) Voir C.G. VELJANOVSKI, *The New Law - and - Economics. A Research Review*, Oxford, 1982, p. 27-29 ; E.W. KITCH, *The Intellectual Foundations of «Law and Economics»*, in *Journal of Legal Education*, 1983, vol. 33, p. 188 ; M.G. KELMAN, *Misunderstanding Social Life : A Critique of the Core Premises of «Law and Economics»*, in *Journal of Legal Education*, 1983, vol. 33, p. 275 ; J.L. HARRISON, *Egoism, Altruism, and Market Illusions : The Limits of Law and Economics*, in *UCLA Law Review*, 1986, vol. 33, p. 1309 et suiv.

(167) J.J. GABSZEWICZ, *Théorie microéconomique*, Bruxelles, 1987, p. 8, 11 et 30.

(168) P. VANPARIJS, *Le modèle économique dans les sciences sociales : imposture ou nécessité ?*, in *Revue nouvelle*, oct. 1986, n° 10, p. 267.

(169) A. SEN, *Rational Fools : A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory*, in *Philosophy and Public Affairs*, 1976-77, 6, p. 342 ; A. SEN, *On Ethics...*, op. cit., p. 12.

(170) Cette dernière propriété (la transitivité ou dominance) implique que pour tout triplet (a, b, c) d'éléments de C, défini comme le domaine des préférences d'un agent donné, si a est préféré à b et si b est préféré à c, alors a est préféré à c.

fonction numérique (171).

Dans cette conception, la rationalité et l'intérêt personnel (*self-interest*) sont conceptuellement distincts : rien n'empêche dès lors quelqu'un de poursuivre des fins purement altruistes d'une façon rationnelle, c'est-à-dire, en l'occurrence, en choisissant certaines actions de façon consistante. Comme on le voit ici, la rationalité renvoie à l'aspect méthodique ou procédural, tandis que l'intérêt personnel peut, en fonction des cas, décrire ou non l'objet ou la substance de la méthode poursuivie (172).

Le postulat de rationalité introduit par la théorie microéconomique est cependant plus étroit. En effet, cette dernière adopte généralement une deuxième définition de la rationalité qui identifie celle-ci à la maximisation de l'intérêt personnel : agir rationnellement signifie alors agir dans son propre intérêt, et même au mieux de son intérêt (173).

N'y a-t-il pas quelque chose d'excessif à prétendre que le seul comportement rationnel est celui de l'individu qui poursuit son propre intérêt (174) ?

En fait, il y a selon Sen au moins deux prétentions exorbitantes dans la définition de la rationalité comme maximisation de l'intérêt personnel : la première, c'est de dire que les individus maximisent en fait leur propre intérêt ; la seconde consiste à dire que la rationalité exige invariablement la maxi-

(171) A. SEN, *On Ethics...*, p. 13.

(172) J.L. HARRISON, *op. cit.*, p. 1315.

(173) Selon P. Van Parijs, (*op. cit.*, p. 268 et suiv.) quand la rationalité est définie comme « égoïste » (idée de *self-interest*) et parfaite (idée de maximisation) on ajoute deux conditions supplémentaires à la définition faible de la rationalité (au sens de consistance). La vision de la rationalité sous-jacente à la théorie microéconomique est plus restrictive (forte) cependant, puisque quatre autres conditions sont imposées : la rationalité microéconomique est matérielle (elle concerne d'une manière ou d'une autre les revenus), objective (elle repose sur une information correcte), archimédienne (il est toujours possible de compenser la perte d'un bien par quelques unités d'un autre bien) et paramétrique (l'environnement de l'agent est supposé constant ou du moins donné). Compte tenu du sujet de notre étude, nous ne traiterons pas ici de ces quatre conditions supplémentaires, même si certaines posent beaucoup de problèmes, notamment quand on applique la théorie microéconomique au droit (voir sur ce point A. STROWEL, *Utilitarisme et approche économique dans la théorie du droit*, *op. cit.*, p. 17 et 38 et suiv.).

(174) A. SEN, *On Ethics*, *op. cit.*, p. 15. Pour Sen, cette conception intéressée de la rationalité (*the self-interest view of rationality*) s'inscrit plus généralement dans la tradition en théorie économique, qui rejette le rôle de l'éthique dans les processus de prise de décision : ce qu'il appelle l'*engineering approach of motivation* par opposition à l'*ethics-related view of motivation*. Cette approche technique ou logistique de la motivation a pris toujours plus d'importance par rapport à l'approche éthique dans la science économique et l'économie s'est appauvrie au fur et à mesure que se creusait la distance entre elle-même et l'éthique (*Ibidem*, p. 3 et suiv.).

sation de l'intérêt personnel. « L'égoïsme universel comme *réalité* peut être faux, mais l'égoïsme universel comme *condition de rationalité* est visiblement absurde » (175).

Avant de préciser quelque peu les rapports entre intérêt et rationalité (voir point III), formulons quelques remarques sur le principe de maximisation de l'intérêt comme caractérisation du comportement réel.

Section III. La réalité et l'extension des comportements intéressés

C'est une règle en économie, on pourrait dire que c'est un lieu commun des manuels ou de l'enseignement en économie, que de supposer que l'*homo oeconomicus* à la poursuite de ses propres intérêts est la meilleure approximation du comportement réel des individus dans le cadre des relations marchandes (176).

Depuis une vingtaine d'années, quelques économistes de Chicago n'ont pas seulement défendu le principe de la maximisation de l'intérêt dans la sphère économique mais l'ont étendu de manière à englober dans le cadre du modèle microéconomique néo-classique l'explication de la totalité des choix individuels (177). Comme l'a souligné Becker, un des pionniers dans le mouvement de l'approche économique, « aujourd'hui, le champ de l'analyse économique s'étend à l'ensemble des comportements humains et des décisions qui y sont associées » (178), peu importe que ces comportements impliquent « des prix

(175) *Ibidem*, p. 16.

(176) *Ibidem*, p. 16. On peut à la suite de Sen (*Ibidem*, p. 80), identifier trois traits distincts du comportement intéressé (*self-interested*). *Self-centered welfare* tout d'abord : le bien-être d'une personne dépend exclusivement de sa propre consommation (en particulier, la sympathie ou l'antipathie à l'égard d'autrui n'interviennent pas). *Self-welfare goals* ensuite : l'objectif d'un individu est de maximiser son propre bien-être et, compte tenu de l'incertitude, la valeur attendue et pondérée de ce bien-être. *Self-goal choice* enfin : chaque choix d'une personne est immédiatement déterminé par la poursuite de son propre objectif.

(177) C. MEIDINGER, *L'approche économique du comportement humain*, in *La nouvelle économie libérale*, Paris, 1983, p. 18. Dans sa leçon inaugurale au Collège de France, R. Barthes notait déjà que « l'économie...est en train...d'éclater, par déchirement : d'une part, elle est attirée vers un pôle formel... ; d'autre part, elle se saisit de contenus de plus en plus nombreux et de plus en plus éloignés de son champ originel...l'objet de l'économie est aujourd'hui partout, dans le politique, le social, le culturel... » (Paris, 1978, p. 29).

(178) G. BECKER, *The Economic Approach to Human Behaviour*, communication présentée au Séminaire international sur l'économie socio-biologique, Paris, 28-30 septembre 1977 (cité par H. LEPAGE, *Demain le capitalisme*, Paris, 1978, p. 25).

monétaires ou des prix fictifs, qu'il s'agisse de décisions répétées ou peu fréquentes, majeures ou mineures, de fins émotionnelles ou mécaniques, de riches ou de pauvres, d'hommes ou de femmes, d'adultes ou d'enfants, de personnes brillantes ou stupides, de patients ou de thérapeutes, d'hommes d'affaire ou de politiciens, de professeurs ou d'élèves » (179).

« Ce qui définit l'économie, ce n'est pas le caractère marchand ou matériel du problème à traiter, mais la nature même de ce problème : toute question qui pose un problème d'allocation des ressources et de choix dans le cadre d'une situation de rareté caractérisée par l'affrontement de finalités concurrentes... peut être traité par l'analyse économique » (180). Cette définition de l'économie (par les deux éléments de *choix* et de *rareté* plutôt que par un domaine déterminé, celui des relations marchandes), en même temps qu'elle déplace le critère séparant l'économie d'autres sciences sociales, élargit les visées de l'économie, au point qu'on a parlé de « l'impérialisme économique » (181) pour désigner l'extension du modèle économique à l'analyse de la famille, de la délinquance, du comportement religieux... et du droit. Cet élargissement du modèle microéconomique, originellement élaboré pour le marché très impersonnel de la consommation de biens privés, à des marchés (parfois qualifiés d'implicites ou hypothétiques (182)) très personnalisés et chargés de valeurs, comme dans le cas du droit, fait question. Choisit-on de « rompre un contrat » ou de « voler » comme on se décide pour tel ou tel article disposé dans les rayons d'un supermarché (183) ? Et plus précisément : le principe de la maximisation de l'intérêt personnel s'applique-t-il dans le cas de décisions complexes influencées par des normes sociales ou des valeurs morales ? Certes, il y a sans doute un « prix à payer », lorsqu'on se décide à rompre un contrat ou à voler, mais la décision dépend-elle exclusivement ou même principalement, du coût que le droit associe à la perpétration de l'acte en question ? Le conflit entre le *self-interest* et la valeur éthique se résoudra-t-il toujours en faveur du premier ? Il ne s'agit pas ici de répondre à ces questions : cela ne pourrait se faire qu'après avoir procédé à une vérification empirique, si du moins un tel test peut s'effectuer dans de bonnes conditions. Notre propos est simplement

(179) G. BECKER, *The Economic Approach to Human Behaviour*, Chicago, 1976, p. 8.

(180) G. BECKER, *op. cit.* (cité par H. LEPAGE, *op. cit.*, p. 26).

(181) Voir e.a. L. d'URSEL, *Impérialisme de la science économique et néolibéralisme*, in *Economies et Sociétés*, 1984, t. XVIII, n° 10, p. 33 et suiv. ; R. BRENNER, *Economics - An Imperialist Science ?*, in *Journal of Legal Studies*, 1980, 9, p. 180 et suiv.

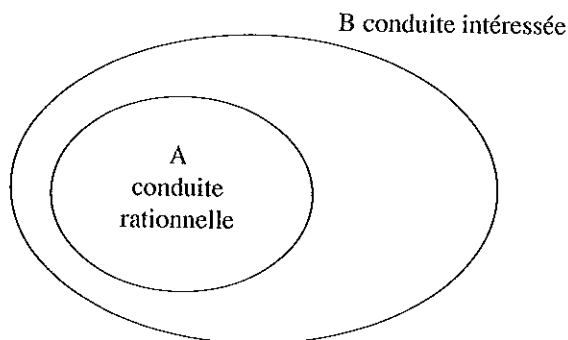
(182) R. POSNER, *Utilitarianism, Economics and Legal Theory*, in *Journal of Legal Studies*, 1979, 8, p. 120.

(183) J.L. HARRISON, *op. cit.*, p. 1313.

de contester l'affirmation de certains économistes, trop souvent avancée comme évidence, selon laquelle la maximisation de l'intérêt personnel constitue la meilleure approximation du comportement réel.

Section IV. Deux variantes du postulat de maximisation de l'intérêt personnel : l'hypothèse de l'égoïsme et l'hypothèse de l'intérêt étroit

Selon Harrison, il existe dans la littérature économique deux manières de concevoir les rapports entre rationalité et intérêt. Selon une première version, qu'on qualifiera d'hypothèse de l'égoïsme, toutes les décisions de choix, pour peu qu'elles ne soient pas erronées, mais peu importe qu'elles semblent altruistes ou bizarres, sont par définition égoïstes (*self-interested*) (184). Si bien que, du point de vue de cette approche, l'ensemble des comportements rationnels constitue un sous-ensemble de l'ensemble des comportements intéressés (185). Nous reprenons à Harrison l'idée d'illustrer cette relation au moyen des diagrammes de Venn suivants :



Selon une deuxième version qu'on désignera comme l'hypothèse de l'intérêt étroit (*the narrow self-interest assumption*), on admet que les individus possèdent une large gamme d'intérêts mais, pour les besoins de l'analyse économique, on fait « comme si » l'intérêt de chacun était réductible à un motif égoïste (186). Si bien que, de ce point de vue, il n'y a aucun obstacle à reconnaître tantôt

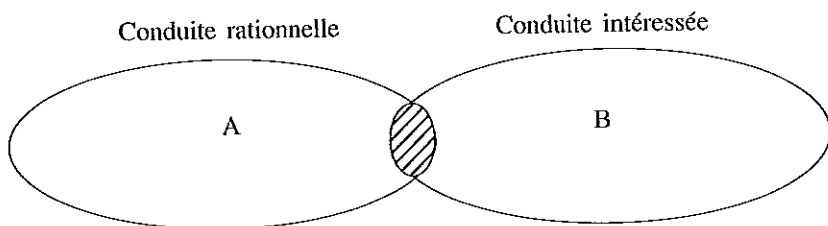
(184) *Ibidem*, p. 1311.

(185) *Ibidem*, p. 1316.

(186) *Ibidem*, p. 1311.

qu'un comportement intéressé est irrationnel, tantôt qu'un comportement rationnel n'est pas intéressé (187).

Afin d'illustrer cette seconde position quant au rapport entre la rationalité et l'intérêt, voici le schéma que propose Harrison :



Dans ce deuxième cas, l'économiste, en vue de simplifier son analyse, considère exclusivement le comportement représenté par la zone hachurée, à l'intersection de A et de B ; la question subsiste en l'occurrence de savoir quels sont les comportements qui peuvent être rangés dans cette région intermédiaire (188) et donc être « expliqués » par l'analyse économique.

Etudions en détail ces deux approches.

A. L'hypothèse de l'égoïsme (189)

Cette hypothèse se retrouve tout d'abord à la base de la théorie des préférences révélées (190).

1. La théorie des préférences révélées

Le problème que cette théorie a essayé de résoudre était celui de déterminer les préférences d'un individu : comment découvrir ses préférences tout en évitant de devoir percer ses goûts ou lire ses pensées, opération coûteuse et vouée à l'échec ? Tout simplement en observant les choix que cet individu fait sur le marché.

« Si on vous observe en train de choisir x et de rejeter y, vous serez déclaré

(187) *Ibidem*, p. 1320.

(188) *Ibidem*, p. 1320.

(189) Contrairement à Harrison (p. 1317, note 31), nous ne pensons pas que l'hypothèse de l'égoïsme trouve ses racines dans l'utilitarisme benthamien. Pour une démonstration, voir *supra*.

(190) Théorie que P. Samuelson a été un des premiers à énoncer.

avoir « révélé » une préférence pour x par rapport à y . Votre utilité personnelle sera alors définie comme une simple représentation numérique de cette préférence...si vous êtes consistant (dans vos choix), alors peu importe que vous soyez un égoïste borné ou un altruiste emporté ou un militant marqué par une forte conscience de classe, vous apparaîtrez toujours comme maximisant votre utilité dans ce monde enchanté des définitions » (191). Autrement dit, si vous avez choisi, vous avez par définition choisi ce qui vous satisfait au mieux et, par conséquent, vous avez agi dans votre propre intérêt. Sen voit dans cette manœuvre théorique ce qu'il appelle un « égoïsme de principe » (« definitional egoism »). De plus, il traque dans cette approche un fonctionnement « tautologique : en effet, d'une part les préférences sont uniquement définies par le comportement observé, d'autre part ces préférences sont utilisées pour expliquer le comportement. Cette circularité permettrait à la théorie d'opérer une certaine clôture sur elle même, voire d'échapper à toute réfutation empirique (192). L'hypothèse de l'égoïsme a été encore utilisée par les économistes, qui ont appliqué le modèle économique à divers comportements sociaux, et, entre autres, au phénomène de l'altruisme. Attardons nous un instant à la figure contrale de Becker et à sa défense d'un impérialisme économique sans limites (193).

2. Becker et l'analyse économique de l'altruisme

La prédominance de l'égoïsme, qu'Adam Smith avait, selon Becker (194), inscrite dans la « nature humaine » — ce qui, toujours selon Becker, ne constituerait pas une explication du phénomène mais un évitement du problème — doit plutôt se justifier par la sélection au cours du temps des traits qui assurent au mieux la survivance de l'individu (195).

Mais alors, pourquoi les comportements altruistes subsistent-ils encore ?

(191) A. SEN, *Rational Fools...*, *op. cit.*, p. 322-323.

(192) Ce qui ne veut pas dire que cette théorie soit entièrement dépourvue de sens. Voir, sur la falsifiabilité de cette théorie, les remarques de A. SEN, *Rational Fools...*, *op. cit.*, p. 325.

(193) M.G. KELMAN, *op. cit.*, p. 255, note 4.

(194) G. BECKER, *Altruism, Egoism, and Genetic Fitness : Economics and Sociobiology*, in *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago, 1976, p. 283 et 294.

(195) Nous avons déjà rencontré chez Coase une justification de l'égoïsme par l'argument de la sélection naturelle (Voir *supra*). Pour une analyse critique du recours au concept de sélection naturelle dans l'étude des phénomènes économiques, et plus précisément en économie industrielle, voir A. JACQUEMIN, *Sélection et pouvoir dans la nouvelle économie industrielle*, Paris, Louvain-la-Neuve, 1985.

A cette question, Becker répond en essayant de démontrer que « le comportement altruiste peut être sélectionné en tant que conséquence de la rationalité individuelle » (196), supposée égoïste. D'une part en effet, un altruiste véritable, qui renonce à une part de ses revenus au profit d'autrui, peut arriver à un niveau de consommation supérieur à celui d'un égoïste, parce que le bénéficiaire de son altruisme va prendre en compte l'effet de son propre comportement sur le niveau des revenus de l'altruiste. Les « effets bénéfiques indirects » peuvent plus que compenser les « désavantages directs » découlant du fait d'être altruiste (197). D'autre part, l'altruiste authentique peut conduire d'autres individus à simuler l'altruisme : le théorème du « gosse pourri » (*the rotten kid theorem*) « démontre » que les égoïstes ont intérêt à simuler l'altruisme, lorsqu'ils bénéficient de l'altruisme de quelqu'un d'autre, puisque l'augmentation dans le revenu de l'altruiste va rejaillir sur le niveau de consommation de l'égoïste (198). Mais, rétorquera-t-on, l'altruisme véritable ne cessera-t-il

(196) G. BECKER, *op. cit.*, p. 286-287.

(197) Becker illustre ses propos par l'exemple suivant : Soit un individu altruiste a qui transfère 1000 \$ au profit d'un individu égoïste e. Supposons que ce dernier aurait pu augmenter son propre revenu de 800 \$, mais au détriment de a qui aurait alors perdu 5000 \$. Pour un motif purement égoïste, e n'entreprendra pas cette action qui lui fait perdre 200 \$; on peut donc conclure que l'altruisme de a lui a permis « d'augmenter » son revenu de 5000 \$, à savoir d'un montant cinq fois supérieur à celui transféré à e. On saisit à travers cette illustration la « logique » de l'analyse mais on ne peut s'empêcher de penser que les circonstances de l'exemple sont exceptionnelles, et l'argument marginal.

(198) Pour la « démonstration » de ce théorème, nous renvoyons à Becker (*op. cit.*, p. 287-289). Notons premièrement que ce théorème constitue selon Becker (p. 288, note 11) un substitut efficace au théorème de Coase en cas d'altruisme. Pour rappel, le théorème de Coase, considéré par tous les auteurs comme l'élément essentiel ou la colonne vertébrale de l'AED (Voir e.a. C.G. VELJANOVSKI, *op. cit.*, p. 49 et suiv. ; R. BOWLES, *Law and the Economy*, Oxford, 1982, p. 26 et suiv. ; J.L. HARRISON, *op. cit.*, p. 1332) prétend qu'en l'absence de coûts de transactions, les droits (par définition négociables) vont aboutir dans les mains de ceux qui les valorisent le plus (et sont donc prêts à payer plus pour les acheter), même si ces droits ne sont pas dès le départ attribués à ces individus. Notons deuxièmement que le théorème du gosse pourri se retrouve dans la théorie économique de la famille mise au point par Becker (Voir en français B. LEMENNICIER, *Le marché du mariage et la famille*, Paris, 1988). S'il existe un chef de famille qui prend suffisamment soin des autres membres de celle-ci (c'est lui l'altruiste), les autres membres seront motivés à maximiser le revenu et la consommation de l'entité familiale : « l'amour suffisant d'un membre conduit, comme par une « main invisible » tous les autres membres à agir comme s'ils aimaient aussi tout le monde » (G. BECKER, *op. cit.*, p. 270). L'approche de Becker apparaît ainsi comme un beau travail d'économiste, si du moins on adopte la réponse de D. Robertson à la question de savoir ce que les économistes économisent : l'amour !

pas d'être altruiste si et lorsqu'il réalisera que les faux altruistes sont vraiment des égoïstes (199) ?

Derrière tout altruiste, que ce soit à son insu ou pas (que l'altruiste soit authentique ou simulé), se cache un égoïste et l'économiste est là pour le montrer : Becker, outre qu'il prend un malin plaisir à faire apparaître la « rationalité » d'un comportement qu'on aurait pu croire irrationnel, s'évertue, pour son plus grand bonheur d'économiste, à faire affleurer l'intérêt égoïste à la surface de tout comportement apparemment altruiste (200).

On serait dès lors tenté de reconnaître l'existence chez Becker d'une structure théorique que l'on peut qualifier, en reprenant la terminologie de Renaut et Ferry, de « théorie de la ruse de la raison économique » (201). Selon la thèse de la ruse de la raison, remarquablement illustrée, comme on le sait, par Hegel, tout ce qui a eu lieu dans l'histoire s'est déroulé rationnellement, y compris ce qui semble irrationnel (la passion, les guerres...). Avec Becker, toutes les initiatives apparemment les plus déraisonnables, telles que l'altruisme, vont en fait participer de l'auto-accomplissement d'une rationalité, celle du marché. Il faut voir, comme le souligne cet autre apôtre de l'école de Chicago qu'est Posner (202), que la rationalité pour l'économiste est « objective plutôt que subjective, si bien que ce ne serait pas un solécisme que de parler d'une grenouille rationnelle » ! Pour Posner, « la maximisation rationnelle ne devrait pas être confondue avec le calcul conscient » et la « science économique n'est pas une théorie à propos de la conscience » (203). Ces citations donnent à penser que l'économie est bien une théorie de l'inconscient rationnel ou encore de la ruse de la raison. En outre, le traitement par Becker de la question de l'altruisme révèle une réduction du comportement rationnel au comportement intéressé ; on pourrait donc décrire la théorie de Becker comme une « théorie de la ruse de l'intérêt égoïste ».

Le modèle beckerien a fait l'objet de beaucoup de mises au point. Nous

(199) J. ELSTER, *Ulysses and the Sirens. Studies in Rationality and Irrationality*, Cambridge, Paris, 1979, p. 144.

(200) Elster voit dans cette préférence pour l'égoïsme à la fois une position méthodologique (prééminence du simple sur le complexe) et une supposition substantielle concernant la nature humaine (l'altruisme n'est pas naturel chez l'homme) (*Ibidem*, p. 142).

(201) Voir L. FERRY et A. RENAUT qui utilisent cette expression inspirée d'Hegel à propos d'Hayek (*Philosophie politique*, Paris, 1985, t. 3, p. 152 ; voir aussi des mêmes *Penser les droits de l'homme*, in *Esprit*, 1983, p. 72 et suiv.).

(202) R. POSNER, *Economic Analysis of Law*, Boston et Toronto, 1986 (3^e édition), p. 15.

(203) *Ibidem*, p. 3.

nous contenterons d'en passer quelques-unes rapidement en revue.

3. *Quelques critiques du modèle de Becker*

Selon Margolis (204), « l'altruisme », tel que défini par Becker, devrait porter le nom plus approprié d'« altruisme égoïste » (*egoistic altruism*) ; et Margolis de plaider pour un modèle dual plus complexe du choix rationnel. Selon ce modèle, un individu n'alloue qu'une portion de ses ressources à la poursuite de ses propres intérêts, ce y compris ses intérêts découlant du bonheur d'autrui. Le reste de ses ressources est attribué en fonction de sa perception des intérêts d'un groupe plus large dont il se sent membre, et indépendamment de tout plaisir qu'il pourrait prendre à la vue du bien-être du groupe (205). Dans ce modèle dual, on peut distinguer trois types de motivation : l'intérêt égoïste, l'intérêt de « l'altruiste égoïste » et l'intérêt de groupe.

La distinction entre « l'altruisme égoïste » et « la motivation pour intéressement au groupe » (*group-interested motivation*) rejoint (206) la distinction que Sen a établie entre la « sympathie » et « l'engagement » (*commitment*) (207). Le comportement reposant sur la sympathie est égoïste : en effet, en cas de sympathie, quelqu'un retire du plaisir à la vue du plaisir d'autrui (ou est peiné à la vue de la peine d'autrui) et sa propre utilité est donc augmentée par une action sympathique. Il y a au contraire un véritable acte d'engagement lorsqu'une personne choisit un acte qui, d'après ses attentes (208), entraînera un niveau de bien-être personnel inférieur à celui qu'un autre acte lui aurait procuré (209). L'introduction de l'idée d'engagement requiert, selon Sen (210),

(204) H. MARGOLIS, *Selfishness, Altruism and Rationality, A Theory of Social Choice*, Cambridge, 1982, p. 98 et suiv.

(205) P. SEABRIGHT, *In Excess of Egotism*, in *London Times Literary Supplement*, 10 déc. 1982, p. 1354, qui constitue un compte rendu de l'ouvrage de Margolis.

(206) Selon H. MARGOLIS, *op. cit.*, p. 171, note 2 de la préface.

(207) A. SEN, *Rational Fools....*, *op. cit.*, p. 326 et suiv.

(208) Il faut bien entendu que cette personne ait anticipé la perte de bien-être, à défaut de quoi on se trouve simplement en présence d'un cas d'incapacité à prévoir.

(209) Pour illustrer sa distinction, Sen cite deux exemples. Le premier. Si le fait de savoir que des gens sont torturés vous rend malade, dans ce cas, la sympathie intervient. Si, au contraire, ce savoir ne vous indispose pas, mais vous estimez que la torture est un mal qu'il faudrait arrêter, on se trouve dans un cas d'engagement. Le second. Soit deux gamins qui trouvent deux pommes, une grande et une petite. Le garçon A propose au garçon B de choisir. B prend immédiatement la pomme la plus grande. A est alors contrarié et se permet la remarque selon laquelle l'attitude de B n'est pas loyale. « Pourquoi ? » demande alors B. « Quelle pomme aurais-tu choisie, si tu avais eu le choix ? ». « La plus petite, évidemment » répond A. Et B de triompher : « Alors de quoi te plains-tu ? C'est celle-là que tu as obtenue ». A n'aurait rien perdu à la suite du choix

une sérieuse révision de nombreux modèles économiques puisqu'elle contredit la présupposition centrale qu'un choix est fait dans l'intérêt de celui qui l'a effectué.

On peut encore citer A. Hirschman (211) et J. Elster (212) qui, à travers leur analyse du problème de l'action collective, en viennent à contester le paradigme de l'égoïsme et son identification à la rationalité.

Revenons-en à la deuxième version des rapports rationalité-intérêt, à savoir au présupposé de l'intérêt étroitement conçu.

B. L'hypothèse de l'intérêt étroit. Application à l'AED

Selon Harrison (213), c'est sur la présomption de l'intérêt égoïste conçu de façon étroite que se fondent la plupart des analyses économiques appliquées au droit. Admettant l'existence d'autres sources de motivation que l'intérêt égoïste, l'analyste recommande néanmoins de ne pas en tenir compte.

Voyons plus en détail quelle est la démarche adoptée par le chef de file de l'AED, Richard Posner. Nous procéderons ensuite à une discussion du statut épistémologique que l'AED confère à ses postulats de départ, dont celui du *self-interest*. Dans une troisième partie, nous présenterons la position d'un autre tenant de l'AED, celle de James Buchanan, qui opère un revirement de perspective et un retour à la tradition de l'économie classique.

1. Posner et le self-interest

Posner semble, comme le note Harrison (214), faire une place aux comportements non étroitement intéressés. Ne commence-t-il pas son ouvrage séminal, *Economic Analysis of Law* (215), en notant que « la tâche de la science

de B si son propre choix hypothétique de la plus petite pomme avait reposé sur la sympathie, par opposition à l'engagement. L'irritation de A indique que ce n'était probablement pas le cas (A. SEN, *Rational Fools...*, *op. cit.*, p. 328-329).

(210) *Ibidem*, p. 328.

(211) A. HIRSCHMAN, *Bonheur privé, action publique*, Paris, 1983 (pour la traduction française). Voir aussi A. HIRSCHMAN, *Vers une économie...*, *op. cit.*, p. 90 et suiv.

(212) J. ELSTER, *Rationality, Morality, and Collective Action*, in *Ethics*, oct. 1985, vol. 96, p. 136 et suiv. (voir surtout p. 145 et suiv.). Dans un livre récemment traduit en français (*Le laboureur et ses enfants*, Paris, 1986), Elster met encore en évidence d'autres limitations de la théorie du comportement rationnel.

(213) J.L. HARRISON, *op. cit.*, p. 1320.

(214) *Ibidem*, p. 1321.

(215) Boston et Toronto, 1986 (3^e édition), p. 3-4.

économique est d'explorer les implications du postulat que l'homme est un maximisateur rationnel de ses fins dans la vie, de ses satisfactions — ce que nous appellerons son propre intérêt (*self-interest*)... Et l'intérêt propre ne devrait pas être confondu avec l'égoïsme (*selfishness*) ». Posner se range donc dans cette longue tradition en économie pour laquelle un comportement intéressé ne doit pas nécessairement être considéré comme égoïste (216).

Mais, au-delà de cela, Posner admet-il plus positivement l'existence de comportements à proprement parler altruistes ?

D'une part, certains passages (217) suggèrent que l'altruisme dans la conception posnérienne se ramène à ce que nous avons appelé, à la suite de Margolis, « l'altruisme égoïste » : « Un altruiste en termes économiques est simplement quelqu'un dont l'utilité dérive de l'utilité d'une autre personne » (218).

D'autre part, dans deux articles consacrés aux rapports du droit et de l'altruisme (219), Posner semble reconnaître des cas d'altruisme authentique. Il définit ainsi un « secourateur altruiste » comme quelqu'un « qui est disposé à fournir des services de sauvetage en l'absence de toute attente d'une compensation pour avoir agi ainsi » (220). Que cette compensation prenne la forme d'une récompense en argent, de la reconnaissance publique de sa qualité de sauveteur ou d'une augmentation de la probabilité qu'il sera secouru au cas où il se trouverait lui-même en péril (dans ce dernier cas, il y a ce que Posner appelle « altruisme réciproque »). Mais, comme point de départ pour son analyse juridique, Posner ne peut se résoudre à accepter la possibilité de comportements qui ne soient pas motivés par une contrepartie. Le rôle crucial joué par le facteur de reconnaissance a, sur le plan juridique, cette conséquence qu'il est inefficace de créer un système de responsabilité en cas de non-assistance

(216) H. MARGOLIS, *op. cit.*, p. 7.

(217) Voir par exemple, R. POSNER, *op. cit.*, p. 4 et 129. Selon Posner, l'amour dans le cadre du mariage sera traité par l'économiste comme une forme d'altruisme : « Si H aime W, alors un accroissement dans le bonheur ou l'utilité ou le bien-être de W sera ressenti par H comme un accroissement de son propre bonheur... ». L'altruisme/l'amour apparaît comme un substitut efficace au contrat puisqu'il permet, à un moindre coût, d'augmenter l'utilité des deux parties en présence.

(218) *Ibidem*, p. 188 dans la seconde édition (1977) d'*Economic Analysis of Law* (qui contient, contrairement à la troisième édition (1986), un passage traitant directement de l'altruisme).

(219) W.M. LANDES et R.A. POSNER, *Salvors, Finders, Good Samaritans, and Other Rescuers : an Economic Study of Law and Altruism*, in *Journal of Legal Studies*, 1978, vol. 7, p. 83-128 ; des mêmes auteurs, *Altruism in Law and Economics*, in *Am. Econ. Rev., Papers and Proc.*, 1978, n°68, p. 417-421.

(220) *Ibidem*, (*Salvors...*), p. 93.

à personne en danger. « Un effet du système de responsabilité est que le sauveteur qui réussit ne recevra plus autant d'attention favorable de la part du public, puisque le public supposera qu'il a simplement agi par peur d'être tenu responsable » (221). Par conséquent, cette intervention juridique (qui a pour but, à travers la règle de responsabilité, d'internaliser les bénéfices externes découlant de ce qu'une partie, le sauveteur potentiel, peut conférer à une autre, la personne en danger, des bénéfices, tout en n'ayant pas, par manque de temps pour négocier, la possibilité de contracter sur la prestation de sauvetage) risque de décourager des sauveteurs potentiels. Conclusion de Posner : « l'altruisme peut être un substitut non coûteux pour des méthodes juridiques coûteuses d'internalisation des bénéfices externes » (222).

Posner semble admettre des comportements (altruistes) « en l'absence de toute attente d'une compensation », mais nous demande de ne pas en tenir compte, et fonde en définitive son analyse juridique sur l'existence d'un comportement intéressé — en l'occurrence sur le désir d'une reconnaissance/compensation. En bref, pour les besoins de son analyse, il fait « comme si » tous les comportements étaient motivés par l'intérêt personnel. Il convient ici de nous interroger un instant sur le statut épistémologique d'un tel postulat, donc sur l'espace du « comme si ».

2. Le statut épistémologique du postulat de l'intérêt étroit

Ce point recoupe la question redoutable et discutée de la méthodologie en science économique. Nous nous contenterons de formuler quelques remarques eu égard à notre thème d'investigation.

Posner, contrairement à Bentham qui pense que les hommes calculent effectivement les coûts et bénéfices de leurs actions, ne se préoccupe nullement du processus réel de prise de décision : il « ne soutient pas que les individus calculent consciemment les coûts et bénéfices de toutes leurs actions, seulement que leur comportement peut être « expliqué » *comme s'ils* faisaient ainsi (223). De même, il ne prétend pas que les hommes sont effectivement motivés par leur seul intérêt égoïste, mais que l'on peut faire « comme si » c'était le cas (224). Autrement dit, le modèle de l'homme comme acteur rationnel/intéressé qui

(221) *Ibidem*, (Altruism...), p. 419.

(222) *Ibidem*, p. 418. Il n'en reste pas moins que l'altruisme n'assure en général pas la survivance et a tendance à être évincé par l'égoïsme sur les marchés compétitifs (*Ibidem*, (Salvors...), p. 99).

(223) Voir R. POSNER, *Economic...*, *op. cit.*, p. 3.

(224) C.G. VELJANOVSKI, *The Economic Approach to Law : a Critical Introduction*, in *British Journal of Law and Society*, 1980, 7, p. 163.

sous-tend l'approche économique ne poursuit pas avant tout une visée descriptive ou réaliste (225). Le fait que les hypothèses de départ soient des descriptions largement inexactes de la réalité n'invalide nullement l'approche économique (226). Ce n'est en effet pas cette inexactitude qui peut/doit constituer un test réfutatoire valable de la théorie, puisque c'est au niveau des prévisions de la théorie que s'opère la réfutation de la théorie (227). L'argument souvent invoqué selon lequel l'approche économique, trop simpliste, ne saisit pas la complexité des phénomènes juridiques, tombe quelque peu à faux dès lors qu'on admet que le modèle économique doit être jugé sur sa fécondité à prédire (228) une série de comportements à partir de quelques hypothèses seulement — ce qui fait l'élégance théorique du modèle.

Prenons, par exemple, le cas de l'analyse économique du crime (229). La

(225) R. POSNER, *Economic...*, *op. cit.*, p. 12 (dans la 2^e édition) : « Le postulat économique fondamental que le comportement humain est rationnel et intéressé (*self-interested*) semble contredit par l'introspection et d'autres expériences de la vie courante. Sans aucun doute les hypothèses de la théorie économique sont jusqu'à un certain point trop simplifiées et irréalistes comme descriptions du comportement humain — plus spécialement lorsqu'elles s'appliquent à des « acteurs » économiques aussi peu conventionnels que le juge, les parties au procès, les parents, le violeur... ».

(226) *Ibidem*, p. 13 : « Critiquer une théorie sur la base que ses hypothèses sont irréalistes est commettre une erreur méthodologique fondamentale ». Et Posner de s'appuyer sur le célèbre article de M. FRIEDMAN, *The Methodology of Positive Economics*, in *Essays in Positive Economics*, Chicago, 1953, reproduit dans F. HAHN et M. HOLLIS (eds.), *Philosophy and Economic Theory*, Oxford, 1979, p. 18 et suiv.

(227) C. MEIDINGER (*L'approche...*, *op. cit.*, p. 24) souligne que les économistes sont de fervents partisans des conceptions méthodologiques de Popper. Dans le même sens, à propos de l'AED, voir N. JACKSON, *The Economic Explanation of Legal Phenomena*, in *International Review of Law and Economics*, 1984, 4, p. 164 et suiv.

(228) R. POSNER, *Economic...*, *op. cit.*, p. 13 : « Le test véritable d'une théorie se trouve dans son utilité en vue de prédire et d'expliquer la réalité ». Et il ajoute qu'« au vu de ce critère, la théorie économique, malgré (grâce à ?) l'irréalisme de ses hypothèses, peut être considérée comme un succès ».

(229) Notons au passage que l'analyse économique du crime dérive directement de Bentham. Selon Becker, Bentham a fondé l'analyse du crime et du châtiment en concevant la peine comme un moyen d'imposer des coûts à l'activité criminelle et de modifier par là les incitants à s'y engager. Il reprend à Bentham la formule selon laquelle « le mal de la peine doit être fixé de façon à excéder l'avantage de l'infraction » (G. BECKER, *Crime and Punishment : An Economic Approach*, in *Journal of Political Economy*, mars/avril 1968, 76, n° 2, reproduit dans *The Economic Approach to Human Behavior*, *op. cit.*, p. 32 et suiv.). Dans cette mesure, le crime est, comme l'écrit J. P. Dupuy (*Ordres et désordres*, Paris, 1982, p. 267-268), considéré comme « n'importe quelle marchandise ».

question est de savoir si les sanctions vont dissuader les criminels ; l'analyse économique fournit une réponse sous la forme de prédictions quant au comportement des criminels sans pour autant expliquer leur conduite et ce sont donc ces prédictions, non les présuppositions concernant le comportement des criminels, qui doivent être testées.

Toutes les considérations qui précèdent doivent cependant être révisées et les hypothèses de départ peuvent donc être interrogées, d'une part, quand il est difficile de tester la théorie en la comparant à la réalité (230), d'autre part, quand l'AED passe d'une approche prédictive (ou positive) à une approche descriptive (231).

Il semble tout d'abord que les prédictions de l'AED soient effectivement difficiles à vérifier. En tous cas, très peu d'études empiriques concluantes ont été menées (232). Selon certains (233), il est même impossible de contredire par un test empirique la structure théorique circulaire (ou *definitional* comme le dit Leff) de l'AED.

Il faut ensuite souligner que le gros de la littérature en AED s'efforce d'expliquer le contenu du droit (234) (non de prédire les comportements au vu de certaines règles). L'approche descriptive ou explicative a recours au principe de l'efficacité économique (235) pour rationaliser ou comprendre les règles juridiques. Utilisées à cette fin, les hypothèses sur lesquelles se fonde la théorie doivent être exactes et soumises à vérification empirique (236). Cette exigence de vérification des hypothèses peut-elle se concilier avec l'introduction du « comme si » au niveau des hypothèses ? Nous ne le pensons pas : le « comme

(230) Voir H. SIMON, *Problems of Methodology - Discussion*, in *Am. Econ. Rev.*, 1963, vol. 53, p. 229 (cité par J.L. HARRISON, *op. cit.*, p. 1314, note 23).

(231) C.G. VELJANOVSKI, *The New Law - and - Economics*, *op. cit.*, p. 26.

(232) L. KORNHAUSER, *A Guide to the Perplexed Claims of Efficiency in the Law*, in *Hofstra Law Rev.*, 1980, vol. 8, n°3, p. 623, note 70.

(233) A.E. LEFF, *Economic Analysis of Law : Some Realism about Nominalism*, in *Virginia Law Review*, 1974, vol. 60, p. 451 et suiv. ; reproduit pour partie in A.I. OGUS et C.G. VELJANOVSKI, *Readings in the Economics of Law and Regulation*, Oxford, 1984, p. 39.

(234) Posner lui-même écrit que la fonction de l'AED est « d'expliquer la réalité » (*Economic...*, *op. cit.*, p. 13). En même temps, il prétend que l'AED n'a pas une portée descriptive. Nous voyons là une contradiction. En effet, comme l'écrit Meidinger (*op. cit.*, p. 31), « une théorie ne peut être explicative que si elle a la prétention d'être descriptive ».

(235) Sur ce principe, voir A. STROWEL, *Utilitarisme...*, *op. cit.*, p. 13 et suiv. et les références citées (notamment, le numéro spécial de la *Hofstra Law Review*, 1980, vol. 8, n°3).

(236) C.G. VELJANOVSKI, *op. cit.*, p. 26.

si » a cette faculté de gommer la contradiction empirique au niveau des hypothèses et donc de fermer la porte à la réfutation. On a pu écrire que le « comme si » (introduit par Friedman et repris par Posner) constitue un subterfuge méthodologique anti-empirique (237). « Lorsqu'on énonce une hypothèse, on entend généralement exprimer qu'un certain domaine d'objets possède certaines propriétés ou relations. Mais lorsqu'on introduit le « comme si », ce qu'on pose n'est plus une hypothèse concernant le domaine d'objets (car la réalité ne peut pas faire comme si elle était autrement), mais bien une hypothèse concernant le comportement du chercheur au regard du domaine d'objets qu'il étudie. Et tout ce qu'on pourra déduire de cette théorie ne concernera que le comportement du chercheur. Bref, une théorie fondée sur le « comme si » nous dira simplement que si on raisonne « comme si » la théorie est vraie, on s'interdit de la réfuter » (238).

3. J. Buchanan et le retour à l'économie politique classique

La position de Buchanan, chef de file de l'Ecole du *Public Choice* (239), mérite d'être mentionnée : tournant nommément le dos à l'optique néo-classique dans sa version la plus extrême (incarnée par Stigler), Buchanan prétend renouer avec l'approche classique dessinée par Adam Smith (240).

Buchanan et Brennan (241) de rappeler tout d'abord le sens de la notion d'homo *oeconomicus*, les traits spécifiques que revêt cet homme-modèle. Contrairement à « l'homme maximisateur rationnel de l'utilité » mis en avant par la théorie économique « formelle », l'agent économique est premièrement pour Buchanan un « maximisateur de sa richesse nette » : autrement dit, les arguments de sa fonction d'utilité sont spécifiés. Cet homme agit, deuxièmement, de façon à « maximiser ses propres intérêts... objectivement définis », ce qui n'implique pas qu'il soit « *self-interested* dans un sens persona-

(237) C. MEIDINGER, *Le « comme si » : un subterfuge méthodologique anti-empirique*, in *Revue d'économie politique*, sept.- oct. 1977, vol. 5, p. 738-742.

(238) *Ibidem*, p. 740-741. Voir aussi C. MEIDINGER, *L'approche...*, *op. cit.*, p. 31.

(239) Sur ce qui distingue plus généralement cette école du courant dominant (d'obédience posnérienne) en AED, voir E. MACKAAY, *La règle juridique observée par le prisme de l'économiste. Une histoire stylisée du mouvement de l'analyse économique du droit*, in *R.I.D.E.*, 1986, 0, p. 79 et suiv.

(240) D'où le titre de son article écrit avec G. BRENNAN, *The Normative Purpose of Economic « Science » : Rediscovery of an Eighteenth Century Method*, in *International Review of Law and Economics*, 1981, 1, p. 155 et suiv.

(241) Dans la suite de notre exposé, nous ne citerons que le nom de Buchanan : pour plus de facilité et car Buchanan est assurément le meilleur représentant d'une tendance alternative à l'optique posnérienne.

lisé » (242). Buchanan ne précise pas vraiment ce qu'il entend par là : on peut supposer que ce qui n'est pas requis, c'est l'égoïsme de l'agent.

Buchanan insiste ensuite sur la valeur épistémologique de la notion d'*homo œconomicus*. Contrairement à la valeur descriptive reconnue par un Stigler à l'*homo œconomicus*, Buchanan lui attribue la valeur d'une « abstraction certes utile » mais qui possède des limites comme hypothèse explicative. Ce qui n'implique pas qu'il faille affiner les traits de l'*homo œconomicus* : la perte d'élégance et de simplicité, qui s'ensuivrait, risquerait de ne pas être contrebalancée par l'augmentation marginale dans la précision et l'exactitude des prédictions. Ce qu'il faut modifier, c'est l'usage d'une telle abstraction : l'utiliser non en vue de faire des prédictions mais à titre méthodologique. Qu'est-ce à dire ?

Que le modèle de l'*homo œconomicus* ne doit pas servir à faire des prédictions concernant le comportement des individus dans le cadre institutionnel existant mais doit permettre de choisir entre diverses structures institutionnelles alternatives. En considérant l'*homo œconomicus* comme le modèle de comportement (243) à partir duquel peut être opérée la dérivation de propositions normatives concernant les institutions, Buchanan se revendique de « la tradition de l'économie politique classique » (244), plus particulièrement de la méthode d'Adam Smith (on pourrait ajouter qu'il rejoint l'optique qu'adopte Bentham en vue de dessiner les meilleures institutions, voir *supra*). Smith n'aurait, selon Buchanan, pas conçu l'*homo œconomicus* « comme une description généralisée de la nature humaine » (245). Et de citer la TSM : « L'humanité ne désire pas être grande (ou ajoute Buchanan, riche) mais être aimée » (246).

Buchanan souligne enfin la dette qu'il doit à un penseur comme Smith d'avoir aperçu « l'alchimie de l'ordre du marché qui rend possible la transformation de l'intérêt privé en intérêt public » (247). Ainsi, le célèbre boucher

(242) *Ibidem*, p. 156.

(243) Nous résumons ici les développements de G. BRENNAN et J. BUCHANAN, *op. cit.*, p. 158-159.

(244) *Ibidem*, p. 163 et 165.

(245) *Ibidem*, p. 163. On peut encore mentionner à propos du rapport entre Smith et l'AED : N. MAC CORMICK, *Law and Economics : Adam Smith's Analysis*, in *Legal Rights and Social Democracy*, Oxford, 1984, p. 103 et suiv.

(246) A. SMITH, *TSM*, p. 30.

(247) *Ibidem*, p. 163. Sur la question de la « main invisible », voir l'article très intéressant de J. BUCHANAN, *Law and the Invisible Hand*, in *Freedom in Constitutional Contract*, College Station, Texas A&M, 1977, p. 25 et suiv., où critiquant Hayek qui ne voit dans la main invisible qu'un mécanisme conduisant à une harmonie des intérêts (à « un état socialement efficace »), il montre que, si la poursuite des intérêts privés conduit effectivement à un ordre spontané, cet « ordre » peut n'être qu'un état de désordre,

d'Adam Smith peut, sans qu'il doive le moins du monde se soucier du bien-être de ses clients, agir dans leur intérêt ; ce qui n'empêche pas qu'il puisse être concerné par leur bien-être ; l'important, c'est qu'il n'est pas nécessaire d'exiger de lui une telle sollicitude.

Quand, comme Buchanan, on se penche sur l'ordre politique en vue de tracer des arrangements institutionnels qui permettent d'atteindre l'intérêt public par le biais d'un mécanisme du type « main invisible », il faut par définition postuler un modèle de la motivation humaine qui accorde la place centrale à l'intérêt privé, puisque l'objet même de l'analyse est d'examiner si les règles institutionnelles alternatives sont à même de convertir les motivations privées en actions désirables du point de vue public ; inversement, postuler dès le départ que les individus sont motivés par le bien public, reviendrait presque à supposer ce que l'on doit prouver (248).

Section V. Conclusion : l'intérêt, la science économique et l'approche économique du droit

A. L'intérêt et la science économique

La question de l'harmonie ou de l'agrégation des intérêts nous avait retenu au terme de chacun des deux premiers chapitres consacrés respectivement à Bentham et à Smith. La figure smithienne de la « main invisible », qui condense l'idée d'harmonie naturelle des intérêts, constitue, selon certains, l'esquisse de la théorie de l'équilibre général (249). Il nous semble de peu d'intérêt d'aborder ici cette théorie hautement mathématisée qui se ramène à un système d'équations, vu qu'au niveau de formalisation qui est le sien, elle ne contient pas d'affirmation substantielle concernant l'intérêt. Tout au plus, peut-on avancer que la représentation sous-jacente à cette théorie est celle d'individus isolés, dotés d'objectifs propres et indépendants, à la poursuite de leurs seuls

une situation de disharmonie des intérêts (cas des *public bads*). Autrement dit, la Main invisible ne mène pas nécessairement au meilleur des mondes.

(248) *Ibidem*, p. 162.

(249) Ainsi, par exemple K.J. Arrow et F.H. Hahn (*General Competitive Analysis*, San Francisco, Holden-Day, 1971, p. 1 et 2) font remarquer qu'Adam Smith est « le créateur de la théorie de l'équilibre général » et que la « main invisible » est une « expression poétique de ce qu'il y a de plus fondamental dans les relations économiques d'équilibre, l'égalisation des taux de revient ». Voir J.-P. DUPUY, *De l'émancipation...*, *op. cit.*, p. 312.

intérêts privés et ne communiquant que par l'intermédiaire des prix du marché (250).

Il convient plutôt de souligner, en terminant ce chapitre, le phénomène plus général qui a consisté, pour la science économique, à vider ses concepts fondamentaux, dont celui d'intérêt, de leur contenu substantiel, qu'il soit d'ordre psychologique ou sociologique.

Si l'utilitarisme est né, comme nous l'avons souligné, d'une théorie psychologique particulière, — on pourrait dire de la psychologie de Bentham que c'est une psycho-sociologie — il est très frappant, notent Sen et Williams (251), de constater que, dans la forme que l'utilitarisme a prise plus récemment, à savoir dans la théorie économique, ces connexions avec la réalité psychologique ont disparu. Alors que « l'ancrage de l'économie dans la tradition utilitariste est historiquement incontestable » (252), aujourd'hui la science économique a tendance à répudier dans un même mouvement ses origines utilitaristes et la notion psychologique d'intérêt. Selon Boudon et Bourricaud (253), serait révélatrice de cette tentative d'affranchissement par rapport à la psychologie utilitariste la substitution de la notion de préférence à la notion classique d'intérêt. Hirschman va dans le même sens quand il constate que la science économique, tournée au XIX^e siècle vers le positivisme, a prétendu pouvoir se passer des termes d'intérêt (ou d'utilité) et « les remplacer par d'autres, moins lourds de connotations morales ou psychologiques, comme, par exemple, « préférence révélée » ou « maximisation sous contrainte » (254).

Ce phénomène n'est d'ailleurs pas nouveau pour Hirschman : en effet, l'intérêt lui-même a servi d'euphémisme aux XVI^e et XVII^e siècles pour la passion du gain ou pour l'usure (255) avant de se voir à son tour remplacé par des néologismes encore plus neutres.

Et Hirschman d'avancer « la conjecture que l'évolution du concept d'intérêt, et de l'analyse économique en général, dans le sens du positivisme et du formalisme était liée à la découverte, vers la fin du XIX^e siècle, de l'intuition, du coutumier, de l'inconscient et des pulsions idéologiques et névrosées — bref, à l'extraordinaire engagement pour le non-rationnel qui marqua si fortement la pensée philosophique, psychologique et sociologique de l'époque. Puisque la pensée économique s'inscrivait entièrement dans le paradigme de l'intérêt poursuivi rationnellement, il était hors de question qu'elle incorpore

(250) J.-P. DUPUY, *De l'économie...*, *op. cit.*, p. 261.

(251) A. SEN et B. WILLIAMS, *op. cit.*, p. 21.

(252) R. BOUDON et F. BOURRICAUD, *op. cit.*, p. 651.

(253) *Ibidem*, p. 652.

(254) A. HIRSCHMAN, *Vers une économie...*, *op. cit.*, p. 24.

(255) Voir A. HIRSCHMAN, *Les passions et les intérêts*, *op. cit.*

ces découvertes récentes à son propre édifice » (256). De là la stratégie visant à éviter la notion d'intérêt de tout contenu psychologique. De la même manière, c'est avec le développement du modèle « néo-classique que l'économie s'est institutionnalisée comme une discipline à peu près complètement indépendante de la sociologie » (257) et que la notion d'intérêt s'est constituée en rupture par rapport à toute réalité sociologique. Il n'entre pas dans notre intention de procéder à une évaluation systématique des coûts mais aussi des bénéfices — en termes, par exemple, d'opérationalité — de cette rupture par rapport à la psychologie et à la sociologie. Face à l'appauvrissement du concept d'intérêt qui accompagne cette émancipation de la science économique, nous voudrions simplement plaider — conscient de l'immensité de la tâche — pour une théorie économique plus complexe (258) — Hirschman parle d'une économie élargie — qui ne réduise pas l'action humaine à un seul et unique motif. Quitte à en revenir à la théorie de l'action des premiers économistes, tels Adam Smith et Jeremy Bentham. Plusieurs économistes, transformés pour l'occasion en sociologues, se sont engagés dans cette voie et ont pris au sérieux les phénomènes d'altruisme, le souci de l'intérêt public, ou l'engagement en faveur des valeurs sociales ou morales (259). Une telle démarche s'impose avec d'autant plus de force lorsque le modèle économique traditionnel, dit néo-classique, est exporté dans d'autres sphères sociales que celle de la production et de la consommation de biens privés, et notamment dans la sphère juridique.

B. L'intérêt et l'analyse économique du droit

L'insistance à voir dans le *self-interest* la prémisse à toute recherche en droit, est « particulièrement malheureuse pour la théorie juridique » (260). Ce postulat de l'intérêt égoïste peut même, selon Kornhauser, avoir « des conséquences graves si on l'applique au droit » (261). L'AED « exclut, en effet, l'hypothèse selon laquelle les normes juridiques auraient un impact éducationnel

(256) A. HIRSCHMAN, *Vers une économie...*, op. cit., p. 24.

(257) R. BOUDON et F. BOURRICAUD, op. cit., p. 207.

(258) Dans ce sens, A. SEN (*Rational Fools...*, op. cit., p. 335) reproche à la théorie économique traditionnelle d'avoir « trop peu de structure ».

(259) Outre les Elster, Hirschman, Sen et Margolis déjà cités, on peut mentionner parmi d'autres Schelling (*Choice and Consequence*, Cambridge, Massachusetts, 1984) et E. Phelps (*Altruism Morality and Economic Theory*, New York, 1975). Voir encore A. HIRSCHMAN, *Vers une économie...*, op. cit., p. 26 et ses références.

(260) J.L. HARRISON, *Strategy and Biology : The Continuing Interest in Self-Interest* (Book review), in *Columbia Law Review*, janvier 1986, vol. 86, p. 220.

(261) L. KORNHAUSER, op. cit., p. 314.

ou moral sur l'actant. Du fait que l'individu agit dans son propre intérêt, la morale en tant qu'ensemble de raisons distinctes menant à une action n'a aucune influence sur lui » (262). Posner est très clair à ce sujet. « Le concept de l'homme comme maximisateur rationnel de son propre intérêt implique que les individus répondent à des incitants — que si les circonstances qui entourent un individu changent d'une telle manière qu'il puisse augmenter ses satisfactions en modifiant son comportement, il agira ainsi » (263). Il est intéressant de reprendre ici la distinction que fait Elster (264) entre deux modes de manipulation du comportement d'autrui. On peut tout d'abord essayer d'influencer une personne en associant une récompense ou une punition supplémentaire à certaines des possibilités d'action dont dispose celle-ci. C'est cette conception étroite du rôle du droit qu'adopte l'AED, ce qui la rapproche d'une théorie béhavioriste. Une autre méthode s'efforcera de changer le caractère ou le système des passions/intérêts/préférences de la personne de sorte que, même si la structure des récompenses reste la même, le choix de celle-ci sera différent. Seule une théorie juridique plus large qui prenne en compte cette autre façon que peut avoir le droit de peser sur les conduites, quand il mobilise certaines passions ou contribue à former certaines métapréférences (qui peuvent s'opposer aux préférences observées) (265), se justifie à nos yeux.

Symétriquement, si l'on se place non plus sous l'angle des modes d'action du droit, mais bien sous celui des types de motivation à agir des agents en présence de normes juridiques, on ne peut se contenter de voir dans les individus des maximisateurs de leur intérêt. Il est peut-être vrai, comme Bentham le pensait, que « tous les hommes calculent ». Il n'est pas vrai, comme le postule joyeusement Posner, que tous les hommes calculent « à tout moment » leur intérêt. « Parfois nous calculons. A d'autres moments, nous obéissons tout simplement, nous nous résignons, nous nous soumettons » (266).

(262) *Ibidem*, p. 314.

(263) R. POSNER, *Economic..., op. cit.*, p. 4. C'est de cette proposition que découlent d'ailleurs, selon Posner, les trois éléments fondamentaux de l'économie et de l'AED : la loi de la demande (ou de la relation inverse entre le prix et la quantité demandée), la notion de coût comme prix alternatif et l'idée que les ressources tendent à graviter en direction de leur usage le plus valorisé, si l'échange volontaire est permis (si un marché existe).

(264) J. ELSTER, *Le laboureur et ses enfants*, *op. cit.*, p. 124.

(265) Sur l'intéressant concept de métapréférence voir A. HIRSCHMAN, *Vers une économie..., op. cit.*, p. 90 et suiv. et son application à la réglementation sur la pollution.

(266) R. WEST, *Authority, Autonomy and Choice : the Role of Consent in the Moral and Political Visions of Franz Kafka and Richard Posner*, in *Harvard Law Review*, 1985-86, vol. 99, p. 425. Outre ce remarquable article, citons celui de L. Kornhauser qui va dans le même sens : *The Great Image of Authority*, in *Stanford Law Review*, 1984, vol. 36, p. 349-389, et surtout p. 358-362.

Table des matières

<i>Avant-propos,</i> par Ph. GÉRARD, Fr. OST, M. van de KERCHOVE et A. STROWEL	7
BRAIVE, G., <i>L'historien et l'équivocité du concept d'intérêt.</i> <i>Aspects critiques et sémantiques</i>	25
STROWEL, A., <i>A la recherche de l'intérêt en économie. De l'utilitarisme</i> <i>à la science économique néo-classique</i>	37
FLORENCE, J., <i>Remarques sur la notion d'intérêt</i> <i>en psychologie</i>	89
LASCOUMES, P., <i>Intérêt et rationalisation de l'action humaine :</i> <i>la notion d'intérêt en sociologie</i>	103
REMY, J., <i>Transformation de la relation entre usagers et services publics :</i> <i>nouveau mode d'accès à la citoyenneté ?</i>	119
CHEVALLIER, J., <i>Le concept d'intérêt en science administrative</i>	135
TANGHE, F., <i>Solidarité et intérêt(s)</i>	165
DILLENS, A.-M., <i>Droit social et intérêts. Réflexions philosophiques</i> <i>à propos des travaux de F. Ewald</i>	255

DECLÈVE, H., <i>Par-delà désintéressement et intérêt (Nietzsche)</i>	273
GÉRARD, Ph., <i>Intérêts et justification des normes pratiques.</i> <i>A propos du raisonnement moral selon R.M. Hare</i>	299
PATTARO, E., <i>Conduite correcte, droit subjectif et intérêt</i>	319
BUERGISSE, M. et PERRIN, J.-F., <i>Interessenjurisprudenz. Statut et</i> <i>interprétation de la loi dans l'histoire du mouvement</i>	327