

L'articulation entre les démarches positive et normative dans quelques branches de l'économie

INTRODUCTION

L'articulation entre les aspects positifs et normatifs de l'économie fait débat depuis au moins la contribution pionnière de J. S. Mill (1836). Au-delà du probable consensus actuel parmi les économistes et les philosophes de l'économie pour dire que la dichotomie entre positif et normatif dans la discipline n'est pas réductible à celle qui oppose les jugements de faits aux jugements de valeur¹, deux questions continuent à diviser, comme l'a bien montré P. Mongin (2018). Ces deux questions s'énoncent comme suit : 1) l'économiste peut-il et doit-il s'abstenir de faire des jugements normatifs, et 2) doit-il exister une économie normative, et, si oui, doit-elle être formelle ou matérielle, c'est-à-dire s'agit-il de poser des questions différentes sur la même matière ou bien l'économie normative représente-t-elle une matière distincte ?

Dans cet article, nous allons illustrer la diversité des réponses possibles à ces deux questions, en montrant en quoi cette diversité échappe au moins en partie à la subjectivité du chercheur, dans le sens où les réponses possibles à ces deux questions ne se présentent pas comme des menus parmi lesquels le chercheur a l'opportunité de choisir indépendamment des questions scientifiques qu'il se pose. Plus précisément, nous allons illustrer deux origines possibles de cette diversité. Dans le premier cas, nous illustrerons comment la diversité de points de vue sur le lien entre positif et normatif est enracinée dans la diversité des sous-domaines de l'économie. Nous passerons en revue trois sous-domaines, l'organisation industrielle, l'économie publique et l'économie politique, et nous montrerons comment les projets spécifiques de ces trois sous-domaines déterminent les réponses spécifiques que les experts du domaine donnent aux questions de l'articulation entre positif et normatif. En bref, alors que l'économie politique, se

¹ Weston (1994) présente, en réponse aux essais influents de Putnam rassemblés dans Putnam (2002), la position sans doute majoritaire parmi les économistes sur la possibilité de donner sens à la dichotomie positif/normatif sans nier la prévalence de jugements de valeur en économie positive.

concentrant sur l'étude des contraintes que fait peser la sphère politique de l'économie sur les décisions économiques, se passe assez largement de jugements normatifs, l'organisation industrielle, qui étudie les firmes et leurs interactions sur les marchés, et l'économie publique, dont une grande partie s'intéresse aux systèmes de taxation, ne peuvent et ne veulent s'abstenir de jugements normatifs. Pourtant, alors que la distinction entre le positif et le normatif reste essentiellement formelle en organisation industrielle, elle est matérielle en économie publique.

Dans le second cas, nous adopterons le point de vue de l'économie du bien-être. Cette discipline étudie les jugements normatifs qui vont au-delà de l'efficacité au sens de Pareto. Pour le dire autrement, l'économie du bien-être essaye de fonder les comparaisons interpersonnelles de bien-être à partir desquelles il peut être justifié de prétendre que la perte de bien-être de certains individus (à la suite d'une politique publique par exemple) est compensée, du point de vue du bien-être social, par la hausse du bien-être d'autres individus. En conséquence, la définition et la mesure du bien-être individuel sont des ingrédients clés de l'économie du bien-être. Aux yeux des économistes du bien-être, l'économie normative existe et forme une matière spécifique. La question qui se pose aux économistes du bien-être est donc celle du degré de dépendance des théories du bien-être par rapport à l'économie positive. Dans quelle mesure une théorie du bien-être doit-elle tenir compte des faits, et en particulier de ce que l'on connaît des comportements d'offre et de demande des individus ? Nous verrons que la réponse à cette question évolue au cours du temps, en même temps qu'évoluent les théories positives du comportement.

Une leçon générale que l'on peut déduire de notre enquête est que les développements récents de l'économie, et en particulier la restructuration de cette discipline au cours des cinquante dernières années en sous-domaines ayant chacun leurs sujets et leur méthodologie propres, rend de plus en plus nécessaires les efforts d'adresser les questions épistémologiques et méthodologiques au niveau de ces sous-domaines plutôt qu'au niveau général et abstrait de « la » science économique.

Deux précisions conceptuelles doivent être apportées avant d'entamer notre enquête. D'abord, à la dichotomie habituelle entre positif et normatif, nous préférons la tripartition de John Neville Keynes (1917), étudiée par Mongin (2006, 2018). Keynes distinguait entre l'économie positive, l'économie normative, et l'art. L'économie normative contient les études des critères de ce qui doit être, alors que l'art contient les études de la réalisation d'une fin donnée. Dans ce qui suit, nous appellerons

économie normative au sens large l'union de ces deux dernières catégories (pour coller à l'absence de distinction entre elles généralement opérée par les économistes actuels), alors que la deuxième catégorie sera appelée normative au sens strict.

En outre, nous restreignons l'économie normative au sens large à sa part dans l'éthique sociale, c'est-à-dire à l'étude des fins qui ne se réduisent pas à l'intérêt d'un agent ou d'un groupe d'agents particuliers, mais qui agrègent les intérêts de tous les membres (concernés) de la société, et qui ne sont pas non plus des fins qui, quoique se présentant comme englobant les intérêts de tous les membres de la société, sont énoncées par un agent ou un groupe d'agents, membres de cette société. Pour être plus précis encore, ce sur quoi nous allons nous concentrer, ce sont des fins sociales qui peuvent s'exprimer sous la forme d'une fonction de bien-être social satisfaisant un certain nombre de propriétés normatives². La propriété sans doute la plus fondamentale est l'anonymat, qui exige qu'aucun membre de la société ne reçoive le moindre avantage sur la seule base de son nom. Nous n'évoquerons donc pas les questions normatives associées à l'étude d'agents particuliers, par exemple les questions normatives liées à la rationalité.

Dans une conclusion, nous reviendrons sur ce que notre brève enquête nous aura appris sur la possibilité et la nécessité de jugements normatifs en économie et sur la formalité ou la matérialité de l'existence de l'économie normative. Nous reviendrons également sur la tripartition de Keynes, en montrant comment les sous-domaines étudiés tantôt présentent une articulation entre positif et normatif cohérente avec la conception de Keynes et tantôt s'en détachent.

I. SPÉCIFICITÉS DE TROIS SOUS-DOMAINES DE L'ÉCONOMIE

Les liens entre économies positive et normative varient entre les différents sous-domaines composant l'économie. Dans cette section, nous

² Ce faisant, nous nous rapprochons de la signification que Friedman donnait au terme normatif (cf. par exemple, Hands D. W., 2012). Cela ne veut pas dire que nous ne pensons pas que normatif peut avoir d'autres significations pertinentes pour le type d'investigation auquel nous nous consacrons. Nous voulons dire que même en limitant « normatif » à cette acception, nous remarquons une hétérogénéité dans les articulations entre positif et normatif, tant en ce qui concerne la possibilité et la désirabilité d'émettre des jugements normatifs qu'en ce qui concerne la nature de ceux-ci lorsqu'ils sont possibles.

allons illustrer cette diversité, en nous concentrant sur trois sous-domaines de l'économie. Nous nous efforcerons de montrer en quoi le projet scientifique fondateur de ces sous-domaines détermine la présence ou l'absence de jugements éthiques et la nature de ceux-ci.

Notons dès à présent que nous allons utiliser une notion de norme plus précise, mais aussi plus étroite que ce que la section précédente pouvait laisser entrevoir. Nous parlerons ici de norme comme de la métrique qui sert d'évaluation du monde, c'est-à-dire de la fonction de bien-être social particulière qui est employée dans ces sous-domaines, en particulier en matière d'évaluation des politiques publiques.

Un sous-produit de notre enquête consistera à observer que les normes dont il est parfois question dans ces sous-domaines diffèrent d'un sous-domaine à l'autre, révélant ainsi le place que ces sous-domaines accordent aux jugements normatifs.

a. L'organisation industrielle³

L'organisation industrielle à la Tirole (1988) se définit immédiatement comme le bras scientifique des régulateurs des marchés⁴. L'objectif de ce domaine est de comprendre les mécanismes à l'œuvre sur les marchés (des biens et services) dans le but d'identifier le rôle possible de la puissance publique. D'une certaine manière, l'organisation industrielle se conçoit comme l'agent des consommateurs face aux firmes, dans la mesure où celles-ci, contrairement à ceux-là, peuvent disposer de pouvoir de marché. Cet objectif est parfaitement énoncé par Jean Tirole dans l'entame de son discours de Stockholm à l'occasion de la remise du Prix de la Banque de Suède en mémoire d'Alfred Nobel :

Economists have long extolled the virtues of markets. Unfettered competition protects consumers from the political influence of lobbies, and forces producers to deliver products and services at cost. Alas, competition is rarely perfect, markets fail, and market power – the firms' ability to raise

³ L'économie industrielle est devenue organisation industrielle lorsqu'elle a adopté la théorie des jeux comme méthode principale. Le premier vocable est resté d'usage en français pour signifier l'ensemble de l'étude des firmes et des marchés, avant et après l'adoption de la théorie des jeux. Nous suivrons ici l'usage commun et nous parlerons d'organisation industrielle pour nous limiter aux développements de la discipline depuis l'introduction de la théorie des jeux.

⁴ Avec plus de 16000 citations sur Google Scholar, ce manuel d'organisation industrielle n'est pas seulement le manuel de base de ce sous-domaine, c'est aussi un des livres les plus lus et les plus enseignés en économie.

price substantially above cost or to offer low quality – must be kept in check. (Tirole J., 2015, p. 1665)⁵

Pour le dire autrement, à une époque où les économistes estimaient que garantir la concurrence sur les marchés suffisait pour protéger les consommateurs a succédé la période actuelle où l'étude approfondie des imperfections des marchés (l'organisation industrielle) permet de limiter les capacités des firmes (les « pouvoirs de marchés ») à imposer aux consommateurs des prix trop élevés ou des qualités trop faibles.

En conséquence, les modèles en organisation industrielle sont conçus pour être utilisables par l'autorité de la concurrence. Il y a nécessairement un agent, les consommateurs, présent dans le modèle et les deux questions (positive et normative) : « comment comprendre ce qu'on observe/quels sont les mécanismes à l'œuvre » et « quelle régulation des marchés peut augmenter le surplus des consommateurs » sont quasiment indissociables (on ne comprendrait pas qu'un modèle puisse répondre à la première question sans aussi permettre de répondre à la seconde). Les parties positive et normative restent distinctes dans leur intention, mais l'objectif est quasiment double : on essaye de comprendre pour pouvoir en déduire une stratégie pour défendre les consommateurs⁶.

La deuxième caractéristique de l'articulation entre positif et normatif en organisation industrielle est que la norme est dictée par l'analyse positive. Cette norme, c'est le surplus du consommateur. Il n'y a pas d'analyse normative au sens strict, comme si la norme était évidente. Or, la justification du surplus du consommateur en tant que (base d'une) norme exige trois simplifications, une première simplification plus technique, une seconde simplification plus substantielle, et une troisième simplification directement éthique.

La première simplification est rendue possible par le fait que l'organisation industrielle est une discipline d'équilibre partiel (pour des raisons techniques qu'il serait trop long de présenter, il est très difficile d'étudier la concurrence imparfaite en tenant compte de l'ensemble des marchés et de leurs effets croisés). En conséquence, les influences des

⁵ On trouve un point de vue semblable dans la préface du récent *Handbook of Industrial Organization*, 2007, vol. 3, édité par Mark Armstrong et Robert H. Porter.

⁶ La défense des consommateurs se définit parfois comme la défense de leurs intérêts à court terme combinée à la défense de leurs intérêts à long terme. L'objectif du planificateur est donc une combinaison du surplus des consommateurs et du profit des firmes, celui-ci étant nécessaire aux investissements qui garantissent l'augmentation de la productivité future, la diminution des prix et l'augmentation du surplus.

marchés étudiés sur les autres marchés sont gommées. Toute modification des prix sur les autres marchés n'aura donc, par hypothèse, aucun d'impact sur le marché étudié. Dans une analyse partielle de ce genre, les préférences des individus sont représentées par une fonction d'utilité spéciale (quasi linéaire) qui ignore l'influence d'autres marchés sur les choix de l'individu. La forme spéciale de cette fonction d'utilité présente l'avantage de permettre une mesure de la satisfaction des préférences directement en unités monétaires. Le gain d'utilité lié à l'achat de biens sur le marché étudié se mesure en monnaie et vaut ce que l'on appelle le surplus du consommateur. La courbe de demande pour un bien peut donc être interprétée comme la distribution statistique des surplus individuels pour chaque unité supplémentaire demandée de ce bien. La norme sociale qui permet d'évaluer l'intervention des pouvoirs publics est une fonction de la somme de ces surplus individuels.

La deuxième simplification est celle qui autorise de considérer le surplus du consommateur comme une mesure du bien-être individuel. Cela n'a de sens que si l'on coupe l'être humain en deux : le consommateur et le travailleur. Certains consommateurs sont aussi les travailleurs des firmes que l'on étudie, et augmenter ou diminuer l'activité économique de ces firmes peut se répercuter sur l'emploi. Défendre les consommateurs ne pourrait-il donc pas se faire sur le dos des travailleurs, qui sont en fin de compte les mêmes personnes ?

Il existe un cas où l'on ne doit pas se préoccuper de l'effet des modifications d'activités économiques sur le sort des travailleurs. C'est lorsque le marché du travail est compétitif. L'emploi et les salaires sont alors déterminés par les conditions générales de l'offre et de la demande de travail, et ce qui se passe sur un marché précis ne peut en rien affecter le sort des travailleurs. L'organisation industrielle peut se permettre de ne pas se soucier de l'effet de ses recommandations de politique publique sur les travailleurs en faisant l'hypothèse que le marché du travail est compétitif.

En réalité, l'économie du travail se comporte en quelque sorte de façon duale à l'organisation industrielle. En étudiant l'emploi et le chômage, les économistes du travail n'intègrent pas l'effet de leurs mesures sur la concurrence entre firmes, sur les prix des biens et donc sur le bien-être des travailleurs/consommateurs.

Il y a donc comme une division du travail entre l'organisation industrielle qui défend les intérêts des consommateurs et l'économie du travail qui défend les intérêts des travailleurs. Cette division est-elle pertinente,

ou bien défend-on les consommateurs au détriment des travailleurs d'un côté et les travailleurs au détriment des consommateurs de l'autre ? Si le marché du travail est compétitif, il n'y a pas d'interférence possible entre la régulation de la concurrence et le bien-être des travailleurs. Si les marchés des biens sont compétitifs, la régulation du marché du travail ne peut pas se faire au détriment des consommateurs. Or, ni l'un ni les autres ne sont compétitifs. Certes, les efforts pour étudier simultanément la concurrence imparfaite sur les marchés des biens et sur le(s) marché(s) du travail n'ont pas été couronnés de succès et se heurtent à des difficultés techniques difficiles à surmonter, mais ce sont bien des simplifications substantielles qui permettent d'étudier un pan de l'économie sans se soucier de l'autre.

La troisième simplification tient à ce que le surplus des consommateurs individuels est additionné de sorte que la question de l'inégalité parmi les consommateurs n'est pas soulevée. Une régulation des marchés qui profiterait aux consommateurs les plus pauvres, au détriment des consommateurs les plus riches n'est simplement pas à l'ordre du jour. Les économistes de l'organisation industrielle sont évidemment bien au courant de cette simplification et l'assument au nom de l'efficacité. Pour citer à nouveau Jean Tirole :

In this book, I will treat income distribution as irrelevant. In other words, the redistribution of income from one consumer to another is assumed to have no welfare effect. [...] I certainly do not feel that actual income distributions are optimal [...]. But I will focus on the efficiency of markets. (Tirole J., 1988, p. 12)

Il y a de nouveau une distribution des tâches. L'économie publique est chargée d'éclairer la redistribution, et, faisant l'hypothèse que ses conclusions sont claires et appliquées, l'organisation industrielle se concentre sur l'efficacité des marchés.

En conclusion, la norme utilisée en organisation industrielle est la somme des surplus des consommateurs individuels. La définition de cette norme est rendue possible par le fait que la seule information pertinente pour l'analyse positive est la fonction de demande et celle-ci est équivalente à la distribution statistique des surplus des consommateurs. Or, le surplus du consommateur n'est une mesure acceptable du bien-être des individus qu'à la triple condition que les préférences soient quasi-linéaires, que les questions de régulation des marchés des biens et du marché du travail puissent être dissociées, et que les questions de redistribution des revenus soient devenues non-pertinentes.

Nous avons donc affaire à un domaine de l'économie dont l'ambition est à la fois positive et normative, et dont la norme est définie de telle sorte que l'analyse positive se prête immédiatement à des inférences normatives, à savoir des recommandations de politiques publiques. Les aspects positifs et normatifs de ce sous-domaine sont donc conçus comme les deux faces de la même pièce, avec comme conséquence que l'on passe directement de l'économie positive à l'art, sans passer par la phase normative au sens strict. Or, à la lumière des trois simplifications que nous venons de rappeler, il est clair qu'une étude argumentée des objectifs à poursuivre à travers la régulation des marchés est possible. On pourrait, par exemple, discuter de l'opportunité de définir des priorités parmi les consommateurs (en faveur des plus nécessiteux), ou parmi les biens en fonction du bien-être des travailleurs qui les produisent. Autrement dit, l'organisation industrielle ne contient pas d'économie normative au sens strict, et, pour reprendre les termes de Mongin (2018), la distinction entre positif et normatif y est essentiellement formelle.

b. L'économie politique

En économie politique, la démarche est essentiellement positive. On veut comprendre l'influence des institutions politiques sur les décisions économiques sans pour autant nécessairement chercher à en déduire des recommandations de politiques publiques. Comprendre pourquoi il y a deux grands partis aux États-Unis et plus en France ou en Inde, comprendre pourquoi les plateformes politiques des partis en concurrence parfois convergent et parfois divergent, pourquoi les gouvernements sont en général plus gros lorsque le système électoral est à la proportionnelle que lorsqu'il est majoritaire, pourquoi les députés français ont voté une loi sur la parité sur les listes électorales en 2001, comprendre le lien entre inégalités économiques et résultats électoraux, etc., ne sont pas des questions qui, aux yeux des chercheurs dans ce domaine, préparent le chemin pour des réformes du système politique⁷. Les chercheurs se contentent

⁷ Il va de soi que nous considérons le corps de littérature pertinent pour notre enquête, en le distinguant de ce qu'il est convenu d'appeler la théorie du vote, où les questions de la définition d'une bonne méthode de vote (qu'il s'agisse de bien agréger les préférences des électeurs ou de bien agréger l'information dont ceux-ci disposent concernant les candidats) sont posées. La théorie du vote est généralement perçue comme une des branches de la théorie du choix social. Une présentation récente en a été proposée par Brams S. et Fishburn P. C. (2002).

d'essayer de comprendre les faits dûment observés. L'obsession que l'on observe en organisation industrielle sur les recommandations politiques consécutives au travail positif est essentiellement absente de l'économie politique⁸.

Ce n'est pas la seule différence. En effet, dans les rares cas où il est pertinent d'introduire une norme en économie politique, celle-ci diffère drastiquement du surplus du consommateur. Une notion de bien-être social est introduite dans les modèles soit pour faire un jugement normatif (telle institution est meilleure que telle autre ; par exemple deux mandats consécutifs sont meilleurs que trois), soit pour préparer un exercice empirique d'évaluation du bien-être social⁹. Quand une notion de bien-être social est introduite, il s'agit le plus souvent du niveau de satisfaction des préférences de l'électeur médian¹⁰, ou l'électeur décisif, en tout cas celui des électeurs sur lequel la compétition électorale se concentre dans la mesure où emporter l'adhésion de cet électeur signifie remporter l'élection¹¹. L'électeur médian est un être humain « entier » (contrairement au consommateur de l'organisation industrielle). Il n'y a aucune raison d'isoler l'électeur du consommateur ou du travailleur. Par contre, cela signifie que les aspects redistributifs sont, ici aussi, mis de côté. Le bien-être de l'électeur médian est commode à étudier, dans la mesure où cet électeur a le pouvoir de décider de l'issue du scrutin. On retrouve ici un concept particulier de préférences permettant d'articuler les aspects positifs et normatifs de la discipline.

En conclusion, l'économie politique est un domaine qui se développe sans se préoccuper (beaucoup) d'analyse normative, essentiellement parce que les institutions politiques sont vues comme des données qu'il n'est pas envisageable de changer, mais dont il faut bien comprendre les conséquences sur le fonctionnement de l'économie. C'est

⁸ Roemer J. E. (2009) offre une introduction à l'économie politique.

⁹ Voir, par exemple, Besley T. et Case A. (1995) et Maskin E. et Tirole J. (2004).

¹⁰ Dans un modèle où l'ensemble des politiques possibles est unidimensionnel (de l'extrême gauche à l'extrême droite), l'électeur médian est celui dont la politique préférée a la propriété que 50% de l'électorat préfère une politique plus à gauche et 50% une politique plus à droite. Dans un modèle où l'ensemble des politiques possibles est pluri-dimensionnel, il n'y a pas d'équilibre politique sans restriction drastique sur les préférences politiques des électeurs, et ces restrictions reviennent souvent à supposer que les politiques préférées des électeurs forment un ensemble unidimensionnel.

¹¹ Dans des variantes de ce critère, il se peut qu'un groupe d'électeurs soit considéré comme décisif ou qu'un ensemble d'électeurs soit décisif avec une certaine probabilité. Dans ces cas également, le critère normatif que l'on obtient diffère du surplus du consommateur.

donc un sous-domaine de l'économie où la présentation que faisait Keynes de l'articulation entre positif et normatif s'applique parfaitement. Pour reprendre les termes de Mongin (2018), Keynes estime que « l'économie positive doit mener ses recherches sans se mélanger à l'économie normative ou à l'art de l'économie ». C'est bien ce qui se passe en économie politique.

c. L'économie publique

L'économie publique est un des champs les plus anciens de la microéconomie contemporaine. Elle peut se définir comme l'étude microéconomique de l'intervention de l'État dans l'économie. Elle s'est développée en tellement de sous-domaines qu'il est devenu impossible de donner des grandes généralités sur l'articulation entre les aspects positifs et normatifs du domaine. Nous nous concentrerons ici sur un sous-domaine particulier, la théorie de la taxation optimale. Cette théorie, inaugurée par l'article fondateur de Mirrlees (1971) se veut d'emblée normative : quel serait un bon système de redistribution ? Il n'y a aucune prétention positive, même si la discipline repose sur une prise en compte des préférences des agents, dont l'étude est l'apanage de l'économie positive.

Un travail de théorie de la taxation optimale comprend en général quatre ingrédients. Le premier ingrédient est le modèle étudié. Il s'agit de définir le type de taxe étudié : taxe sur les revenus du travail, taxe sur les revenus de l'épargne et du capital, taxe sur les héritages, taxe indirecte, etc., et le contexte étudié : risque d'évasion fiscale, existence de biens polluants, type d'hétérogénéité des consommateurs, etc.

Le deuxième ingrédient est la fonction de bien-être social du gouvernement. Elle représente les préférences éthiques des gouvernants en charge de la politique fiscale. Le choix d'une fonction de bien-être social comprend en général le choix d'une mesure du bien-être (le bien-être subjectif, une mesure de bien-être objectif, le revenu, etc.) et un agrégateur (c'est-à-dire, en gros, un degré d'aversion à l'inégalité du bien-être).

Le troisième ingrédient est constitué des contraintes de compatibilité avec les incitants (*incentive compatibility constraints*), ce qui représente les informations dont dispose le gouvernement pour déterminer les montants de taxes et de transferts (observabilité ou non du temps de travail, des revenus, des niveaux de consommation, etc.).

Le quatrième ingrédient, qui était encore absent il y a deux décennies (quoiqu'il fût déjà présent dans la contribution fondamentale de

Mirrlees) et qui est devenu quasiment indispensable aujourd'hui, ce sont les données statistiques qui permettent de calibrer les résultats du modèle sur une ou plusieurs économies particulières pour donner une idée de grandeur des taux de taxation réels auxquels la démarche aboutit.

Il est donc évident que la théorie de la taxation optimale estime possibles et nécessaires les jugements éthiques. En plus, et contrairement à l'organisation industrielle, la partie normative au sens strict de cette théorie est matérielle. Les discussions argumentées en faveur de l'une ou l'autre manière de définir le bien-être social font partie intégrante du domaine. À titre d'exemple (parmi beaucoup d'autres), citons les efforts récents de Matthew Weinzierl pour lier le choix d'un objectif social aux préférences des citoyens et citoyennes (voir par exemple Weinzierl M., 2014). Le deuxième ingrédient, la fonction de bien-être social, constitue donc le cœur de la partie strictement normative. Elle consiste à identifier les normes qu'une fonction de bien-être social peut satisfaire et à étudier dans quelle mesure ces normes sont compatibles entre elles et quelles fonctions de bien-être social peuvent ainsi être justifiées.

Les normes jugées pertinentes dans la théorie de la taxation optimale diffèrent des normes de l'organisation industrielle et de l'économie politique de deux manières. D'abord, la théorie de la taxation s'intéresse à la distribution des bien-être plutôt qu'à la tendance moyenne de celle-ci, que ce soit via une notion de surplus total (ou moyen) ou de bien-être d'un électeur décisif. Ensuite, la théorie de la taxation s'intéresse à une multitude de normes (de fonctions de bien-être social) et une des tâches de cette théorie consiste précisément à étudier la mesure dans laquelle les taux de taxe optimaux dépendent de la fonction de bien-être social. Mirrlees a entamé ce travail en explorant les conséquences de l'utilitarisme, c'est-à-dire de la définition du bien-être social comme la somme des niveaux subjectifs de bien-être des contribuables. D'autres objectifs welfaristes¹² ont ensuite été étudiés, en particulier des objectifs plus égalitaristes. Enfin, des objectifs non-welfaristes ont été étudiés, le plus souvent en rapport à des normes d'équité (responsabilité pour les préférences, diminution de la pauvreté, libéralisme, etc.).¹³

¹² Dans cette matière, welfarisme signifie que le bien-être social est défini en fonction des niveaux de bien-être individuels atteints par les membres de l'économie, indépendamment de la manière dont ces niveaux ont été produits.

¹³ Boadway R. (2012) présente une vue d'ensemble de toutes ces différentes approches.

Avant d'aller plus loin, il est intéressant de mentionner ici deux visions différentes des jugements normatifs en théorie de la taxation optimale. Pour certains, assigner à un système de taxation l'objectif de maximiser une fonction de bien-être social n'est qu'un tour de passe-passe mathématique pour déterminer dans quelles conditions une économie où le gouvernement ne dispose pas de la même information que les contribuables sur leur capacité productive peut être efficace au sens de Pareto. Pour d'autres, les fonctions de bien-être social incarnent les préférences éthiques des décideurs politiques et étudier l'impact de tel ou tel ingrédient de ces préférences fait partie de la discipline. Pour les premiers, les recommandations de politiques fiscales doivent se limiter à identifier l'ensemble des systèmes de taxation efficaces étant donné les contraintes auxquelles font face les décideurs. Pour les seconds, être en mesure d'identifier avec précision la forme optimale de la taxe correspondant à tel ou tel choix éthique du décideur fait partie de l'ambition du domaine.

Pour des raisons techniques qu'il serait trop long d'étudier, la différence entre ces deux visions est minime tant que l'on travaille sous l'hypothèse, formulée par Mirrlees et communément admise jusque récemment, que tous les contribuables ont les mêmes préférences et diffèrent uniquement dans leur capacité à gagner du revenu. Lorsque l'on tient compte de l'hétérogénéité des préférences des contribuables, en revanche, les difficultés techniques augmentent à ce point que des choix doivent être faits, si bien que les deux visions débouchent sur des chemins certes proches, mais davantage différenciés (voir Choné P. et Laroque G., 2010, pour un exemple de tenants de la première approche, et Fleurbaey M. et Maniquet F., 2018, pour une revue de la deuxième). Il y a chez les promoteurs de la première approche la volonté claire de distinguer entre les jugements éthiques basés sur la seule efficacité au sens de Pareto, jugés non-problématiques, et les jugements éthiques qui veulent discriminer parmi les optima de Pareto, desquels les économistes devraient s'abstenir. Cette manière de contribuer à la théorie de la taxation optimale fait écho à l'ambition de la nouvelle économie du bien-être qui rangeait l'étude de la norme parétienne dans la partie neutre de l'économie, celle qui s'abstient de jugement de valeur (voir à ce sujet les comptes rendus quelque peu différents de Mongin P., 2018 et de Colander D. et Su H.-C., 2015). Les promoteurs de la seconde approche se retranchent parfois derrière le postulat de neutralité affirmé initialement par Abram Bergson et Paul Samuelson eux-mêmes, selon qui étudier une norme éthique précise ne veut pas dire y adhérer, ou au contraire cherchent à identifier la norme de

la communauté à laquelle ils appartiennent, illustrant la réponse secondaire de Bergson et Samuelson sur la neutralité de leur étude des fonctions de bien-être social, comme c'est le cas de Weinzierl dont nous avons parlé plus haut (pour un énoncé et une discussion des deux positions successives de Bergson et Samuelson sur la neutralité de l'économie normative, voir Mongin P., 2018). Il est peut-être utile de préciser que les promoteurs de cette seconde approche sont parfaitement intégrés à ce qu'il convient d'appeler le *mainstream* en économie. Avec des économistes normatifs d'autres sous-domaines dont nous ne parlons pas dans cet article, ces économistes sont certainement tous d'accord avec Hausmann, Mc Pherson et Satz lorsque ceux-ci défendent l'idée que l'économie normative au sens strict est une partie intégrante de l'économie considérée comme une science (voir Hausmann D., Mc Pherson M. et Satz D., 2017, p. 295-299).

Revenons à l'articulation entre positif et normatif au sein de la théorie de la taxation optimale. Le troisième ingrédient énoncé ci-dessus est celui qui connecte le mieux la théorie de la taxation optimale avec l'économie positive. En effet, les contraintes de compatibilité avec les incitants incorporent la manière dont les acteurs économiques réagissent aux politiques de taxation. La contrainte que fait peser sur la fixation des taux de taxe optimaux l'élasticité de l'offre de travail, par exemple, ne peut être connue avec précision que par des estimations précises de celle-ci, et c'est l'économie positive qui offre le cadre de ce genre d'estimation. C'est ici l'économie normative qui instrumentalise l'économie positive. La théorie de la taxation optimale étudie ce que les institutions publiques de taxation devraient être si telle ou telle norme était davantage respectée, mais elle ne peut le faire sans l'apport de l'économie positive.

En conséquence, les préférences individuelles jouent un double rôle dans ce domaine. D'abord, elles sont l'argument de base de la fonction de bien-être social, dans la mesure où une satisfaction plus grande des préférences d'un contribuable est assimilée à une amélioration de son bien-être et donc à une augmentation du bien-être social. Ensuite, elles déterminent les réactions des individus et donc l'ensemble des systèmes de taxe possibles parmi lesquels il faut choisir. En général, le concept de préférences est unique dans ces modèles, c'est-à-dire que les préférences normatives, celles de la fonction de bien-être social, coïncident avec les préférences positives, celles des comportements. Il y a quelques exceptions, comme dans l'étude de la taxation des biens vicioeux, par exemple (comme le tabac), où la fonction de bien-être social ignore l'effet de la consommation de ces biens sur la satisfaction des individus.

En conclusion, l'articulation entre positif et normatif est encore différente en économie publique normative. Les questions sont motivées uniquement par des préoccupations normatives, les débats portent notamment sur les normes, et l'économie positive n'est présente que parce qu'il est nécessaire de tenir compte du fait que les individus réagissent aux institutions (en l'occurrence les systèmes de taxation). La distinction entre positif et normatif est donc clairement matérielle dans ce sous-domaine de l'économie, avec comme corollaire que les normes qui y apparaissent (les fonctions de bien-être social) y sont beaucoup plus élaborées, et le lien de dépendance entre les deux, en comparaison de l'organisation industrielle, est inversé.

II. PRÉFÉRENCES ET BIEN-ÊTRE

Dans cette section, nous allons décrire un second type de diversité dans l'articulation entre positif et normatif. Alors que la section précédente illustrait cette diversité en comparant trois sous-domaines de l'économie, nous nous concentrons à présent sur un sous-domaine pour illustrer comment cette articulation évolue au cours du temps.

Le sous-domaine qui nous intéresse ici est l'économie du bien-être telle qu'elle s'est constituée en sous-domaine propre de l'économie à la suite de la contribution fondatrice de Arrow (1951), mais dont les bases remontent au moins à la tradition utilitariste anglaise ainsi qu'à celle du socialisme franco-allemand. Ce sous-domaine étudie les enjeux et les possibilités de définir le bien-être individuel et de l'agréger parmi les membres d'une société. Sans entrer dans les détails, malgré la multitude de points de vue présents dans ce sous-domaine, disons qu'une des traditions importantes consiste à vouloir définir le bien-être individuel d'une manière qui est cohérente avec les préférences individuelles. Ce point de vue est justifié par l'idée que, au moins sous certaines conditions, chaque individu est bien placé pour savoir ce qui est bon pour lui et opérera des choix en conformité avec sa vision de ce qui est bon (pour un exposé des limites de ce point de vue débouchant malgré tout sur une défense, voir Hausmann D., 2011).

L'objectif ultime de ce sous-domaine consiste à alimenter les autres sous-domaines de l'économie (les trois sous-domaines dont nous avons parlé plus haut et d'autres encore : les théories des indices sociaux, inégalité, pauvreté, mobilité, soutenabilité, etc., économie de la santé et encore d'autres) de concepts de bien-être individuel et social. Or, ce

sous-domaine immédiatement normatif a entretenu des liens variables avec l'économie positive. C'est ce que nous allons illustrer dans cette section, à partir du concept de préférences.

Nous commencerons par indiquer que ce concept a pris la place centrale qu'il occupe aujourd'hui d'une manière qui était peu prévisible au moment où il est apparu dans la littérature économique. Ensuite, nous soulignerons que les raisons pour lesquelles ce concept joue un rôle central en économie positive et en économie normative sont différentes, ce qui crée d'ailleurs un certain hiatus entre les deux approches. Finalement, nous montrerons en quoi les développements récents de l'économie comportementale ont secoué l'économie du bien-être d'une manière qui affecte le lien qu'elle entretient avec l'économie positive.

Le concept de préférences s'est imposé comme un concept essentiel en économie positive avec le développement progressif de la microéconomie, dont les bases actuelles ont été établies par Samuelson (1947), Hicks (1939) et Arrow (1959). Ce développement a répondu au besoin de fonder les agrégats, en particulier les fonctions de demande pour les biens et d'offre de travail, sur des décisions individuelles. Le concept de préférences est évidemment intimement lié au développement de l'individualisme méthodologique en économie positive, cette méthode d'investigation qui tente d'expliquer les faits sociaux, prix, distributions des revenus, croissance, chômage, etc., par les conséquences de l'interaction de décideurs individuels, firmes, ménages ou autres, poursuivant leurs propres objectifs et disposant de dotations ou d'informations particulières¹⁴.

Formellement, les préférences sont un classement de toutes les conséquences possibles des choix. Ce classement est indépendant des conditions réelles du choix à faire, c'est-à-dire des alternatives qui seront effectivement disponibles au moment du choix. L'agent est supposé faire le choix de l'alternative qu'il préfère parmi les alternatives disponibles (par exemple parmi celles que son revenu lui permet d'acheter), c'est-à-dire celle dont les conséquences sont les plus hautes dans ses préférences. Cette notion de préférence ne renvoie pas à un jugement de valeur à propos de l'individu qui possède ces préférences, mais à son comportement

¹⁴ Nous nous référons ici à un individualisme méthodologique qui ne nie absolument pas que les choix posés par les acteurs économiques le sont dans un cadre social défini a priori ni que ce cadre influence les préférences dont ces choix sont issus. Pour des définitions claires et représentatives des opinions majoritaires parmi les économistes et les philosophes de l'économie de l'individualisme méthodologique tel que nous l'envisageons, voir respectivement Arrow K. J. (1994) et Elster J. (1982).

de choix. C'est parce qu'il y a une équivalence entre la régularité externe des choix (telle que caractérisée par une des nombreuses versions des « axiomes des préférences révélées ») et la maximisation d'une relation de préférences que les hypothèses sur les choix des individus prennent la forme d'hypothèses sur leurs préférences¹⁵. En conséquence, les motivations profondes qui font que le décideur choisit telle action plutôt que telle autre (par exemple, le consommateur peut acheter tel panier de consommation pour le partager avec son voisin ou le consommer pour lui seul) ne sont pas pertinentes pour fonder l'analyse des choix.

Dans l'approche Samuelson, Hicks et Arrow, qui est toujours l'approche de base de la microéconomie, les axiomes fondamentaux du modèle de la décision individuelle sont les axiomes de complétude et de transitivité. Formellement, des préférences sont complètes lorsque chaque paire de conséquences est classée : au moins une des deux est faiblement préférée à l'autre¹⁶. Conceptuellement, la complétude signifie que l'individu a les facultés requises pour faire des choix et qu'il a exercé ces capacités. En effet, l'objectif de la théorie de la décision est d'expliquer pourquoi le décideur a choisi comme il l'a fait. C'est donc une théorie qui s'applique aux choix réels, et la complétude est nécessaire pour que les prédictions de la théorie portent sur le résultat des choix.

Le second axiome est l'axiome de transitivité. Il s'agit d'un axiome de cohérence interne des choix individuels. Formellement, des préférences sont transitives si pour chaque triplet de conséquences, préférer la première à la deuxième et la deuxième à la troisième implique de préférer aussi la première à la troisième. La transitivité de la relation de préférence implique à la fois la transitivité de la relation de préférence stricte et celle de la relation d'indifférence. Cet axiome s'est imposé comme l'axiome de référence du modèle de décision individuelle, d'abord pour son pouvoir explicatif et ensuite par le fait que certains tests empiriques des conséquences

¹⁵ Le concept de préférences n'a donc pas besoin d'être empirique pour que son utilisation soit valable en économie positive. Il suffit qu'il soit équivalent à l'hypothèse de choix cohérent. Maintenant, rien n'empêche d'essayer d'y voir une grandeur empirique et d'essayer d'élucider les préférences individuelles comme le résultat d'un processus mental de réflexion sur ce qui serait un bon choix. On définit alors ce que l'on appelle les préférences exprimées (*stated preferences*) et non plus les préférences révélées (*revealed preferences*). Dans des domaines où les choix sont limités, comme en économie de la santé par exemple (on choisit rarement son état de santé), les préférences seront alors plutôt interprétées comme des préférences exprimées.

¹⁶ Une alternative est dite faiblement préférée à une seconde si elle lui est strictement préférée ou si les deux alternatives sont aussi bonnes l'une que l'autre.

de la transitivité se sont montrés concluants. De tels tests dépendent du sous-domaine de l'économie qui nous intéresse. Passer ces tests en revue n'est pas nécessaire pour notre propos. Signalons seulement que dans le cadre de la théorie du consommateur, qui est le fondement tant de l'organisation industrielle que de l'économie publique normative, les tests portent sur l'influence des modifications des prix sur les quantités demandées des biens, qui est censée satisfaire les conditions de Slutsky¹⁷. Les tests empiriques sur les conditions de Slutsky ne permettant pas de rejeter l'hypothèse de transitivité, celle-ci reste bien ancrée en économie positive, notamment dans les applications de la théorie du consommateur¹⁸.

En économie normative, le même concept de préférences joue un rôle central, et les préférences sont également supposées satisfaire les axiomes de complétude et de transitivité. Les étapes historiques de l'introduction du concept de préférences en économie normative et ses justifications la distinguent pourtant de l'économie positive.

Tout d'abord, il convient d'observer que l'économie du bien-être a embrassé le point de vue individualiste avant que l'individualisme méthodologique n'envahisse l'économie positive. Historiquement, on peut identifier deux sources principales de l'introduction de l'individualisme en économie du bien-être. L'utilitarisme anglais de Jeremy Bentham (1789) et de ses successeurs en est la première source. En énonçant l'idéal du plus grand bonheur pour le plus grand nombre, Jeremy Bentham suggérait d'évaluer les sociétés en considérant le sort de chacun de ses membres, à un moment où l'économie positive s'intéressait à la manière dont le surplus des économies était distribué entre classes sociales ou au commerce entre nations.

Le socialisme français-allemand est la seconde source principale de l'économie du bien-être contemporaine. En énonçant que l'idéal social est l'égalité, et en définissant celle-ci comme « la proportionnalité, et elle

¹⁷ La matrice de Slutsky contient les estimations de l'influence d'une modification marginale de chaque prix sur la quantité demandée de chacun des biens, lorsque le changement de prix est compensé, c'est-à-dire que le revenu du consommateur est ajusté pour qu'il puisse se permettre d'acheter, s'il le souhaite, le même panier de biens. Les demandes sont héritées de la maximisation de préférences transitives si et seulement si cette matrice de Slutsky est symétrique et semi-définie négative. Voir par exemple Mas-Colell A., Whinston M. D. et Green J. (1996, chapitres 1, 2 et 3) pour un excellent traitement de cette question.

¹⁸ Les tests empiriques sur les conditions de Slutsky ne sont des tests de la théorie du consommateur que lorsque les données se rapportent à des célibataires. Il n'y a en effet aucune raison à ce qu'un couple ou une famille se comporte comme un seul décideur. Voir à ce propos l'article fondateur de Browning M. et Chiappori P.-A. (1998).

n'existera d'une manière véritable que lorsque chacun [...] produira selon ses facultés et consommera selon ses besoins », Louis Blanc (1839) établit un principe individualiste, et l'accent qu'il met sur les facultés et les besoins rejoint l'approche contemporaine de l'allocation équitable des ressources, qui constitue encore aujourd'hui l'alternative principale à l'approche utilitariste et ses nombreuses variantes welfaristes.

Les économistes normatifs font également l'hypothèse que les préférences sont complètes et transitives. Or, leurs motivations diffèrent de celles des économistes positifs. La motivation sous-jacente à l'hypothèse de complétude tient à ce que l'économie normative a l'ambition de se construire comme une ingénierie sociale, capable d'identifier la meilleure politique, quel que soit l'ensemble des politiques parmi lesquelles il faut choisir. Or, être capable de faire un choix social, quel que soit l'ensemble d'alternatives parmi lesquelles choisir revient à avoir des préférences complètes. Il est donc commode de supposer que chaque individu a lui aussi des préférences complètes sur ce qui peut lui advenir. Il ne s'agit pas d'une hypothèse nécessaire : on pourrait chercher à agréger des préférences incomplètes. La tâche est considérablement simplifiée si les préférences individuelles sont complètes, et le coût de cette hypothèse semble bien maigre eu égard au bénéfice qu'elle procure. Donc, la complétude de la préférence sociale est une exigence fondamentalement normative, destinée à rendre le choix social possible dans toute situation. Cette motivation est donc bien différente de la motivation de l'axiome de complétude au niveau de la préférence individuelle en l'économie positive, qui est dicté par l'observation de base selon laquelle les individus font des choix.

Les motivations qui poussent les économistes normatifs à supposer que les préférences sont complètes et transitives tiennent également à la signification normative du concept. En effet, l'économie du bien-être (ayant embrassé le point de vue individualiste) s'intéresse en priorité au bien-être de chaque individu, et les préférences sociales agrègent les niveaux de bien-être individuel. Or, l'économie du bien-être a rejeté assez largement le paternalisme. Cela signifie que lorsqu'un choix social ou une politique économique n'affecte qu'un seul individu, les préférences sociales s'alignent sur les préférences de cet individu¹⁹.

¹⁹ Il s'agit de la définition forte du principe d'efficacité ou d'unanimité de Pareto. Le principe de Pareto est omniprésent en économie normative, au moins dans sa version faible, qui exige que la société s'aligne sur la préférence stricte des individus lorsqu'il y a unanimité des préférences individuelles strictes.

Or, une notion de bien-être individuel se doit d'être transitive. Cela n'aurait aucun sens de dire que le bien-être d'un individu est plus grand en a qu'en b, de sorte que la société doit choisir a plutôt que b, en b qu'en c, de sorte que la société doit choisir b plutôt que c, et en c qu'en a, de sorte que la société doit choisir c plutôt que a. S'il y a trois options, a, b et c, il faut être en mesure de dire laquelle des trois confère plus de bien-être à l'individu. Autrement dit, la transitivité est une propriété nécessaire d'une mesure normative du bien-être, et cette propriété rejailit sur les préférences qui forment le socle de la notion de bien-être de l'économie du bien-être.

Étudier la réalité en supposant que les individus font des choix représentables par des préférences complètes et transitives permet donc d'articuler convenablement les approches positive et normative, en tout cas du point de vue formel. L'opportunité que représente l'emploi commun du concept de préférences en économie positive et en économie normative scelle l'âge d'or de leur articulation : on peut directement réfléchir à ce qui doit être à partir de notre compréhension de ce qui est. On peut fonder les conclusions de politique économique sur le modèle positif puisque les deux démarches se fondent en principe sur les mêmes concepts de base. Les trois sous-domaines étudiés dans la section précédente illustrent cette articulation. En dépit des différences et des accents spécifiques que nous avons discutés, quelle que soit la manière de définir le bien-être social, celui-ci se fonde sur un concept de bien-être individuel qui colle au respect de la satisfaction des préférences.

Or, il y a une tension essentielle entre les aspects positifs et normatifs du concept de préférence. En effet, tous les choix des individus, même lorsqu'ils ne violent en rien l'axiome de transitivité, ne sont pas normativement pertinents. Comme nous l'avons déjà brièvement évoqué plus haut, de nombreux choix démontrent que les individus ne choisissent pas toujours ce qui est bon pour eux. Le touriste américain qui traverse une rue de Londres en regardant du mauvais côté et se fait renverser par une voiture a fait le mauvais choix soit par manque d'information sur le code de la route anglais ou parce qu'il l'a oublié. Le fumeur qui se dit qu'il est temps d'arrêter, mais qui n'y arrive pas choisit de continuer de fumer, mais estime que son bien-être diminue. Celui dont les achats compulsifs ont mené au surendettement aurait préféré ne pas faire ces achats.

Alors que les économistes positifs s'intéressent aux préférences réelles des individus, les économistes normatifs s'intéressent aux préférences lessivées, c'est-à-dire celles que les individus auraient s'ils étaient

suffisamment informés, s'ils considéraient l'entièreté de leur vie, et s'ils étaient libres de toute contrainte, interne ou externe, les empêchant de choisir ce qu'ils pensent être bon pour eux (voir, par exemple, Goodin R. E., 1986 [« Laundering preferences », et Fleurbaey M., 1996, pour un énoncé détaillé des conditions sous lesquelles les choix individuels sont normativement contraignants)²⁰. Lessiver les préférences revient à baser le choix social sur des préférences lessivées plutôt que sur les préférences réelles des individus.

Or, il n'y a jamais eu de théorie précise en économie du bien-être sur la méthode correcte à employer pour lessiver les préférences. En réalité, le principe de lessive des préférences est resté comme un appel abstrait à la prudence et a été compris dans les domaines qui utilisent des mesures du bien-être social comme justifiant en général l'équivalence entre préférences réelles et préférences normativement pertinentes, et n'exigeant de correction des préférences réelles que dans des cas exceptionnels. En conséquence, en dépit de ces différences entre les préférences rationalisant les choix d'un individu et celles qui représentent ce qui est bon pour lui, les aspects positifs et normatifs de l'économie se sont développés de manière concertée dans la plus grande partie de la microéconomie contemporaine. Or, les développements récents de l'économie positive, et en particulier de ce qu'il est maintenant convenu d'appeler l'économie comportementale, ont secoué ce lien entre les théories qui émanent de l'économie du bien-être et les applications qui en sont faites dans les autres domaines de l'économie.

En effet, la multiplication des observations des comportements des acteurs économiques, que ce soit en laboratoire ou dans des enquêtes, a permis d'accumuler les preuves de violations systématiques de la transitivité, qu'elles soient liées au *satisficing* dans différentes formes (c'est-à-dire au fait que les options entre lesquelles un individu doit choisir se présentent à lui de façon séquentielle et que le choix est fait avant que toutes les options soient connues), au biais pour le statu quo, aux préférences dépendantes du contexte, etc.²¹ Il ne s'agit donc plus de concevoir

²⁰ On ajoute aussi qu'il faut lessiver les préférences individuelles de l'envie et de l'altruisme, dans la mesure où, au moment de l'agrégation, les externalités de bien-être qui en résultent profitent à l'envieux et défavorisent l'altruiste.

²¹ Lorsque l'on s'intéresse aux préférences sur des loteries, c'est-à-dire lorsque les conséquences des choix sont risquées, l'axiome de base de la théorie de la décision est l'axiome d'indépendance de von Neumann et Morgenstern, et les preuves des violations systématiques de cet axiome sont en réalité plus anciennes que les preuves des violations

les violations de la transitivité comme aléatoirement distribuées dans la population et s'annulant l'une l'autre. Au contraire, de nombreux phénomènes ne peuvent être compris sans faire l'hypothèse que les préférences individuelles violent la transitivité. Dans le domaine de l'achat de contrat multidimensionnel, comme les contrats d'assurance, par exemple, le biais pour le statu quo est bien documenté et il correspond à des préférences non transitives sur l'ensemble des contrats disponibles²².

Ces preuves de la non-pertinence positive de l'axiome de transitivité représentent à la fois une aubaine et une menace pour l'articulation entre positif et normatif en matière de définition du bien-être. En effet, une partie de l'économie comportementale, en identifiant des biais systématiques dans le comportement des gens, a aussi identifié les manières correspondantes de lessiver les préférences réelles pour en déduire celles qui sont pertinentes pour l'analyse normative. C'est le cas par exemple des biais liés au contexte, comme le biais pour le statu quo. D'un côté, les préférences normativement pertinentes sont faciles à définir, puisqu'il s'agit de celles qui seraient expurgées de l'effet de contexte. D'un autre côté, l'identification de ces préférences expurgées est également possible, puisqu'il s'agit par exemple de modifier le statu quo vers ce qui semble, au vu du comportement de ceux qui agissent en conformité avec la transitivité, la meilleure option, tout en laissant chacun libre de changer d'option. La garantie d'un bien-être maximal exige donc une forme de paternalisme, mais un paternalisme modéré qui n'est pas censé affecter les agents rationnels (voir, par exemple, Thaler R. S. et Sunstein C. R., 2003).

Si l'on s'en tient à ces quelques exemples, on pourrait croire que l'économie comportementale vient en quelque sorte compléter l'économie du bien-être en justifiant empiriquement le principe de la lessive des préférences et en en donnant une version opérationnelle²³. Une autre partie des violations systématiques de la transitivité, cependant, peut difficilement donner lieu à des corrections immédiates des préférences réelles qui les rendraient normativement pertinentes. Nous pensons par exemple

systématiques de l'axiome de transitivité. Nous nous en tenons ici à ce dernier, dans la mesure où le consensus pour dire qu'une bonne mesure de bien-être doit être transitive est bien plus grand que celui qui voudrait qu'une bonne mesure de bien-être (en particulier du bien-être social) satisfasse l'axiome d'indépendance.

²² D'autres comportements de demande, plus simples et plus fréquents dans la vie quotidienne, comme l'achat de biens de consommation courantes, ne nécessitent en général pas de révision de l'axiome de transitivité.

²³ C'est la position défendue par Heukelom F. (2014).

au cas où l'individu opère une première sélection parmi l'ensemble des possibles et applique ensuite ses préférences réelles pour choisir dans l'ensemble considéré (étudié théoriquement par Manzini P. et Mariotti M., 2014). Mais nous pensons aussi à des cas qui ne sont pas directement étudiés par les économistes comportementalistes, mais dont l'importance a été soulignée dans des travaux influents récents. Comment par exemple estimer ce que serait l'offre de travail des jeunes mères si ne prévalait pas la norme que les mères de jeunes enfants doivent rester éloignées du marché du travail ?²⁴ Plus généralement, comment traiter l'influence des normes sociales, de la pression sociale, et des aspects identitaires sur le bien-être, alors qu'il est de plus en plus flagrant qu'ils jouent un rôle important dans le comportement des gens (comme l'ont bien montré Akerlof G. A. et Kranton R. E., 2000).

Les nouveaux modèles comportementaux englobent la transitivité comme un cas particulier, mais en général ne se prêtent pas (plus) à la définition d'une notion de bien-être qui soit transitive. Entre l'étude positive du comportement des individus et l'étude normative des conditions de l'avènement d'une meilleure économie, apparaît de plus en plus la nécessité de créer un concept de bien-être transitif au-delà des choix qui ne le sont pas. Malgré plusieurs tentatives récentes, il n'y a toujours pas de consensus sur la bonne façon de définir le bien-être en restant raisonnablement non paternaliste et en tenant compte de ce que les individus ne semblent plus se comporter comme s'ils étaient mus par une notion de ce qui est bon pour eux. Il s'agit là d'un des plus grands chantiers de l'économie du bien-être dans un avenir proche. La question de savoir si ce chantier livrera des concepts de bien-être qui permettront facilement de passer de l'étude positive à l'étude normative reste évidemment ouverte.

En résumé, les liens entre les domaines positifs de l'économie et l'économie du bien-être ont évolué au cours de l'histoire. On a pu distinguer trois périodes. Dans les premiers temps de l'économie, les théories du bien-être social étaient essentiellement fondées sur le principe individualiste, à la suite de Bentham d'une part et du socialisme franco-allemand d'autre part. Dans un deuxième temps, les deux approches ont convergé, à la suite de l'introduction de l'individualisme méthodologique

²⁴ La différence entre préférences réelles et préférences lessivées s'élargit lorsque l'on étudie d'autres axiomes de base des préférences, comme l'indépendance, la cohérence temporelle et la règle de Bayes d'utilisation de l'information nouvelle, qui sont les bienvenues (pour ne pas dire indispensables) pour définir le bien-être mais qui sont falsifiées de manière robuste (contrairement à la transitivité). Nous nous en tenons ici à la transitivité.

en économie positive. Durant cette période, la grande proximité des démarches positive et normative allait de pair avec le rôle central que jouait le concept de préférences dans l'une et l'autre. Tout porte à croire que nous sommes actuellement à la charnière entre cette deuxième période et une troisième, dans la mesure où l'économie positive se détache petit à petit de l'hypothèse systématiquement falsifiée de préférences transitives, alors que l'économie du bien-être ne peut se passer d'une notion transitive du bien-être.

CONCLUSION

Nous avons étudié dans les deux sections précédentes une double diversité de l'articulation entre les aspects positifs et normatifs de l'économie : non seulement celle-ci évolue dans le temps, mais elle diffère aussi entre domaines de l'économie. Implicitement, notre enquête a fourni un nouvel exemple de ce que les différents domaines de l'économie ont des structures épistémologiques (et méthodologiques) distinctes, de sorte que le genre de questions que nous avons soulevées ici n'ont de sens que si elles sont posées au niveau d'un domaine particulier à un moment donné de son développement²⁵. Hands a peut-être raison d'affirmer que la majorité des économistes sont d'accord avec Robbins que le normatif n'a pas de place en économie (voir Hands D. W., 2012, section 2), mais ce serait intéressant d'identifier les sous-domaines dominés par cette majorité et d'étudier comment la structure de ces sous-domaines façonne l'usage de normes, y compris des normes parétiennes, ou la possibilité de s'en passer.

Nous pouvons conclure notre enquête en revenant sur la théorie de Keynes et en soulignant ce qui mérite d'y être amendé. Des trois domaines étudiés dans cet article, l'économie politique nous semble illustrer le mieux le positivisme économique de Keynes et ses successeurs (telle que

²⁵ Il est presque inutile de dire que c'est entre la macroéconomie de court terme et les domaines les plus récents de la microéconomie appliquée ou expérimentale que les différences sont les plus marquantes. De ce point de vue, cet article peut être vu comme démontrant la diversité des articulations entre positif et normatif *a fortiori* : si des domaines *a priori* aussi proches que l'économie industrielle, l'économie politique et l'économie publique présentent des articulations aussi profondément distinctes, combien plus le feraient les domaines dont le sujet et le lien avec la validation empirique sont aux antipodes l'un de l'autre.

décrit par Colander D. et Su H.-C., 2015, ou Mongin P., 2018). L'économie positive n'exclut pas qu'une économie normative se développe, mais la démarche positive reste la démarche principale et se suffit à elle-même. L'organisation industrielle, en revanche, pourrait constituer un défi au positivisme. En effet, dans la mesure où les modèles sont conçus pour que les questions du « comment améliorer la satisfaction de la norme » puissent y être posées, on pourrait dire que l'économie positive n'est pas son seul moteur et se nourrit des questions normatives. Certes, la démonstration ne serait complète que s'il existait une autre manière de faire de l'économie industrielle qui soit, elle, tout à fait disjointe de l'effort normatif. Nous n'avons pas montré qu'une telle alternative à l'organisation industrielle existe. L'insistance des économistes industriels sur la nécessité pour chaque enquête positive d'aboutir à des conclusions de politiques économiques, pourtant, laisse le sentiment que ce domaine échappe quelque peu au positivisme économique de la première moitié du *xx^e* siècle.

La théorie de la taxation optimale, quant à elle, est directement normative au sens large²⁶. Son développement n'est pas directement lié au développement d'une discipline positive, si ce n'est dans l'analyse des réactions des individus aux modifications des systèmes de taxation, analyse qui est indispensable au moment de calibrer les recommandations politiques, et donc au moment de l'étape « artistique » de l'économie. Ce sous-domaine est donc cohérent avec ce que pensait Keynes de l'art, lui qui « jugerait aberrant d'énoncer des normes ou des propositions techniques sans recourir à un savoir positif » (Mongin P., 2018).

Cette brève enquête a permis de montrer que les aspects positifs et normatifs de l'économie ont été, au moins à certains moments donnés du temps et dans certaines branches de l'économie, fortement liés. Comme nous venons de le souligner, une distinction nette entre ces deux aspects n'est donc pas possible, dans la mesure où il est impossible d'affirmer que l'une ou l'autre des deux approches peut être complètement développée sans aucune référence à l'autre. Nous voudrions conclure en ajoutant qu'une telle distinction n'est pas désirable non plus. Dans le cas de l'organisation industrielle, les connexions étroites entre positif et normatif viennent de l'existence dans les sociétés avancées d'une autorité en

²⁶ Rappelons que par « normatif au sens large » nous entendons à la fois l'étude des normes et de leur application à la politique économique.

charge de réguler la concurrence. Il est donc intéressant de fonder ses interventions 1) sur une compréhension profonde des mécanismes à l'œuvre sur les marchés et 2) sur des normes claires. Certes, l'idéal consisterait à fonder l'étude de ces normes sur une étude simultanée de tous les marchés et de leurs effets croisés, pour éviter d'opposer le bien-être des consommateurs et celui des travailleurs, mais la tâche semble trop exigeante. En théorie de la taxation optimale, c'est encore plus clair qu'il n'est pas désirable de scinder les développements des deux aspects de la discipline. Étudier la forme que devrait prendre un bon système de taxation sans tenir compte de la manière avec laquelle les agents économiques adaptent leurs comportements aux changements de politiques publiques, ce serait condamner l'approche normative à l'absence d'applicabilité et en faire un exercice purement spéculatif en porte-à-faux avec l'ambition affichée des économistes.

Université catholique de Louvain
CORE

François MANIQUET

Voie du Roman Pays 34, bte L1.03.01
B – 1348 Louvain-la-Neuve
francois.maniquet@uclouvain.be

BIBLIOGRAPHIE

- AKERLOF, George A. et KRANTON, Rachel E. (2000). *Identity Economics*, Princeton, Princeton University Press.
- ARMSTRONG, Mark et PORTER, Robert H. (éds) (2007). *Handbook of Industrial Organization*, vol. 3., Amsterdam, Elsevier.
- ARROW, Kenneth J. (1951). *Social Choice and Individual Values*, New York, John Wiley.
- (1959), « Rational Choice Functions and Orderings », *Econometrica*, 26, p. 121-127.
- (1994). « Methodological Individualism and Social Knowledge », *The American Economic Review*, 84 (2), p. 1-9.
- BENTHAM, Jeremy (1789). *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*, London, T. Payne&Son.
- BESLEY, Timothee, et CASE, Anne (1995). « Does Electoral Accountability Affect Economic Policy Choices? Evidence from Gubernatorial Term Limits », *Quarterly Journal of Economics*, 110 (3), p. 769-798.
- BLANC, Louis (1839). *Organisation du Travail*, Paris, Prévot.
- BOADWAY, Robin (2012). *From Optimal Tax Theory to Tax Policy*. Cambridge (Mass.), MIT Press.

- BRAMS, Steve et FISHBURN Peter C. (2002). « Voting Procedures », in ARROW K. J., SEN A. K. et SUZUMURA K. (éds), *Handbook of Social Choice and Welfare*, vol. 1, p. 173-236.
- BROWNING, Martin et CHIAPPORI, Pierre-André (1998). « Efficient Intra-Household Allocations : A General Characterization and Empirical Tests », *Econometrica*, 66 (6), p. 1241-1278.
- CHONÉ, Philippe, et LAROQUE, Guy (2010). « Negative Marginal Tax Rates and Heterogeneity », *American Economic Review*, 100 (5), p. 2532-2547.
- COLANDER, David et SU, Huei-Chun (2015). « Making Sense of Economists' Positive-Normative Distinction », *Journal of Economic Methodology*, vol. 22, n. 2, p. 157-170.
- ELSTER, Jon (1982). « The Case for Methodological Individualism », *Theory and Society*, 11 (4), p. 453-482.
- FLEURBAEY, Marc (1996). *Théories économiques de la justice*, Paris, Economica.
- FLEURBAEY, Marc et MANIQUET, François (2018). « Optimal Income Taxation Theory and Principles of Fairness », *Journal of Economic Literature*, 56 (3), p. 1029-1079.
- GOODIN, Robert E. (1986). « Laundering Preferences », in ELSTER, J. et HYL- LAND, A. (éds), *Foundations of Social Choice Theory*. Cambridge, Cambridge University Press.
- HANDS, D. Wade (2012). « The Positive-Normative Dichotomy and Economics », in MAKI, Uskali (éd.), *Handbook of Philosophy of Science*, vol. 13, p. 219-239.
- HAUSMANN, Daniel (2011). *Preference, Value, Choice and Welfare*, New York, Cambridge University Press.
- HAUSMANN, Daniel, MCPHERSON, M. et SATE, D. (2017). *Economic Analysis, Moral Philosophy and Public Policy*, 3^e éd., Cambridge, Cambridge University Press.
- HEUKELOM, Floris (2014). *Behavioral Economics : A History*, New York, Cambridge University Press.
- HICKS, John (1939). *Value and Capital*, Oxford, Clarendon Press.
- KEYNES, John N. (1917). *The Scope and Method of Political Economy*, London, Mac Millan.
- MANZINI, Paola et MARIOTTI, Marco (2014). « Stochastic Choice and Consideration Sets », *Econometrica*, 82 (3), p. 1153-1176.
- MAS-COLELL, Andreu, WHINSTON, Michael D. et GREEN, Jerry (1996). *Microeconomic Theory*, Oxford, Oxford University Press.
- MASKIN, Eric, et TIROLE, Jean (2004). « The Politician and the Judge : Accountability in Government », *American Economic Review*, 94 (4), p. 1034-1054.
- MILL, John S. (1836). « On the Definition of Political Economy and the Method of Investigation Proper to It », *Westminster Review*, octobre 1836.
- MIRRELEES, James (1971). « An Exploration in the Theory of Optimum Income Taxation », *The Review of Economic Studies*, 38, p. 175-208.
- MONGIN, Philippe (2006). « Value Judgments and Value Neutrality in Economics », *Economica*, 72, p. 257-286.

- (2018). « Les origines de la distinction entre positif et normatif en économie », *Revue Philosophique de Louvain*, 116 (2), p. 151-186.
- PUTNAM, Hilary (2002). *The Collapse of the Fact/Value Dichotomy and Other Essays*, Cambridge, Harvard University Press.
- ROEMER, John E. (2009). *Political Competition : Theory and Applications*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press.
- SAMUELSON, Paul (1947). *Foundations of Economic Analysis*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press.
- THALER, Richard H., et SUNSTEIN, Cass R. (2003). « Libertarian paternalism », *American Economic Review*, 93 (2), p. 175-179.
- TIROLE, Jean (1988). *The Theory of Industrial Organization*, Cambridge (Mass.), MIT Press.
- (2015). « Market Failures and Public Policy », *American Economic Review*, 105 (6), p. 1665-1682.
- WEINZIERL, Matthew (2014). « The Promise of Positive Optimal Taxation : Normative Diversity and a Role for Equal Sacrifice », *Journal of Public Economics*, 118, p. 128-142.
- WESTON, Samuel C. (1994). « Toward a Better Understanding of the Positive/ Normative Distinction in Economics », *Economics and Philosophy*, 10 (1), p. 1-17.

RÉSUMÉ – Dans cet article, nous illustrons la diversité des réponses possibles à deux questions : 1) l'économiste peut-il et doit-il s'abstenir de faire des jugements normatifs, et 2) doit-il exister une économie normative, et, si oui, doit-elle être formelle ou matérielle ? Concernant la première question, en passant en revue trois sous-domaines de l'économie, l'organisation industrielle, l'économie publique et l'économie politique, nous illustrons comment la diversité de points de vue sur la place des jugements normatifs est enracinée dans la diversité des projets scientifiques de ces sous-domaines. Concernant la seconde question, en prenant l'exemple de l'économie du bien-être, nous illustrons que l'économie normative peut former une matière spécifique. Nous montrons aussi comment la manière dont les économistes du bien-être eux-mêmes s'inspirent de l'économie positive a évolué au cours du temps.

ABSTRACT – In this article we illustrate the diversity of possible answers to two questions : 1) can and should economists abstain from normative judgements, and 2) must there be such a thing as normative economics, and, if so, must it be formal or material ? As regards the first question, we illustrate by reviewing three subdomains of economics – industrial organization, public economics and political economy – how the diversity of points of view on the place of normative judgements is rooted in the diversity of scientific projects in these subdomains. As regards the second question, by taking the example of welfare economics, we illustrate how normative economics can constitute a distinct subject. We also show how the way in which welfare economists draw inspiration from positive economics has developed over time (transl. J. Dudley).