



**HAL**  
open science

## Normes et normativité en économie

Antoinette Baujard, Judith Favereau, Charles Girard

► **To cite this version:**

Antoinette Baujard, Judith Favereau, Charles Girard. Normes et normativité en économie. *Revue de Philosophie Economique / Review of Economic Philosophy*, 2020, 21 (1), pp.3-18. 10.3917/rpec.211.0003 . halshs-02936147

**HAL Id: halshs-02936147**

**<https://shs.hal.science/halshs-02936147>**

Submitted on 11 Sep 2020

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

WP 2026 – September 2020

## Normes et normativité en économie

Antoinette Baujard, Judith Favereau, Charles Girard

### Abstract:

Cette introduction insiste sur les difficultés et les enjeux de la distinction entre les approches positives et normatives des normes. La vie collective est organisée par des normes, mais qu'elles ordonnent les comportements dans les faits n'impliquent pas qu'elles soient désirables. Une stricte description des normes peut nécessiter de prendre en compte les questions éthiques, lesquelles peuvent être traduites à l'aide de la méthode axiomatique ; choisir les normes en revanche est une activité de nature fondamentalement normative, qui interroge la légitimité des décisions et des évaluations. La possibilité même de démarcation entre positif et normatif ne va pas de soi : en particulier en économie du bien-être, les approches standards qui visent à éviter les jugements de valeur (le welfarisme) ou à les isoler (l'axiomatique) peuvent s'avérer problématiques. Pour conclure, nous présentons les quatre articles du numéro qui illustrent les quatre étapes de cette réflexion sur la normativité.

### Keywords:

positif, normatif, normes, jugements de valeurs, éthique, régularités, démarcation

### JEL codes:

A13, B41, D63

# Normes et normativité en économie

Antoinette Baujard, Judith Favereau et Charles Girard

*Abstract* : This introduction emphasizes the difficulties and challenges of distinguishing between a positive approach and a normative approach to norms in economics. Collective life is organized by norms, however the mere fact that they regularly influence behaviours does not imply their desirability. A strict description of norms may require consideration of ethical issues, which may be reported by different methods; choosing among norms however is an activity of a fundamentally normative nature, which questions the legitimacy of decisions and evaluations. The very possibility of a demarcation between is and ought is not straightforward. In welfare economics in particular, the standard approaches that aim to avoid value judgements (welfarism) or to isolate them (axiomatics) can be problematic. To conclude, we present the four articles in the special issue meant to illustrate these issues regarding the nature, knowledge, value of norms and the positive-normative distinction.

*Résumé* : Cette introduction insiste sur les difficultés et les enjeux de la distinction entre les approches positives et normatives des normes en économie. La vie collective est organisée par des normes, mais qu'elles ordonnent les comportements dans les faits n'impliquent pas qu'elles soient désirables. Une stricte description des normes peut nécessiter de prendre en compte les questions éthiques, lesquelles peuvent être traduites par différentes méthodes ; choisir les normes en revanche est une activité de nature fondamentalement normative, qui interroge la légitimité des décisions et des évaluations. La possibilité même de démarcation entre positif et normatif ne va pas de soi : en particulier en économie du bien-être, les approches standards qui visent à éviter les jugements de valeur (le welfarisme) ou à les isoler (l'axiomatique) peuvent s'avérer problématiques. Pour conclure, nous présentons les quatre articles du numéro qui illustrent ces questionnements relatifs à la nature, la connaissance, la valeur des normes et la distinction entre normatif et positif.

*Keywords* : positive, normative, standards, value judgements, ethics, regularities, demarcation

*Mots-clés* : positif, normatif, normes, jugements de valeurs, éthique, régularités, démarcation

*JEL Codes* : A13, B41, D63

# NORMES ET NORMATIVITE EN ECONOMIE<sup>1</sup>

Antoinette Baujard, Judith Favereau et Charles Girard<sup>\*2</sup>

« We now proceed to examine two questions, viz. concerning the manner, in which the rules of justice are establish'd by the artifice of men; and concerning the reasons, which determine us to attribute to the observance or neglect of these rules a moral beauty and deformity. »

David Hume, *A Treatise of Human Nature*, III, II, II

La vie collective est organisée par des *normes*. Si celles-ci se manifestent à l'observateur comme des régularités observables, elles constituent pour les agents des règles à suivre. Les normes ordonnent les pratiques et orientent les jugements. Elles s'imposent, pour cette raison, comme un objet d'étude privilégié, et comme un instrument d'analyse indispensable, pour les sciences sociales (Ogien 2011). Les recherches qui y sont consacrées doivent affronter une double difficulté.

Il faut, tout d'abord, rendre compte de la *spécificité* des normes, qui est contestée. Les travaux contemporains en théorie sociale et en philosophie des sciences sociales s'accordent certes, dans leur diversité, pour reconnaître qu'elles ne sont pas de simples régularités, car elles ont une dimension normative : elles exigent quelque chose des agents. Ils s'entendent également pour affirmer que les normes *sociales*, *morales* et *juridiques* ne doivent pas être confondues, même si certaines règles relèvent simultanément de plusieurs de ces registres. Les normes sociales se distinguent des normes exclusivement morales, car leur efficacité dépend de leur acceptation dans une société particulière, et non de leur validité objective. Elles se distinguent en outre des normes purement légales, car leur définition, leur évolution et leur application contraignante ne sont pas délibérément assurées par une institution sociale spécialisée. Là s'arrête toutefois l'accord : les représentations théoriques concurrentes des normes qui s'affrontent aujourd'hui offrent des descriptions contrastées de cette double démarcation et des

---

<sup>1</sup> Cet article constitue l'introduction du numéro spécial « Normes et normativités » de la *Revue de Philosophie Economique*, juin 2020, édité à la suite de la Conférence de Philosophie & Economie qui a eu lieu à Lyon en juin 2018.

\*. Antoinette Baujard, Professeure de sciences économiques, Univ Lyon, UJM Saint-Etienne, GATE UMR 5824, F-42023 Saint-Etienne, France (antoinette.baujard@univ-st-etienne.fr) ; Judith Favereau, Maîtresse de conférences en économie, Triangle (UMR CNRS 5206), Université Lumière Lyon 2, Université de Lyon (judith.favereau@univ-lyon2.fr) ; Charles Girard, Maître de conférences en philosophie, IRPhL (Institut de Recherches Philosophiques de Lyon) (EA 4187), Université Jean Moulin Lyon 3, Université de Lyon (charles.girard@univ-lyon3.fr).

2. Nous souhaitons ici remercier tous les collègues, doctorants et personnels administratifs qui nous ont aidé dans l'organisation de la 4<sup>e</sup> édition de la Conférence de philosophie économique qui a eu lieu à l'Université de Lyon en juin 2018.

différents types de *normativité* qu'elle délimite. (Pour un aperçu de la diversité des approches contemporaines, voir notamment Coleman 1990 ; Ellickson 1991 ; Posner 2000 ; Elster 2007 ; Bicchieri 2016.)

Il faut, ensuite, articuler les *analyses positives* et *normatives* qu'appellent les normes sociales, précisément parce que leur nature spécifique interdit de les traiter comme de pures valeurs ou comme de simples faits. Elles se prêtent à l'observation, à la description et à la modélisation, puisqu'elles sont à l'œuvre dans société, mais également à l'évaluation, à la critique et à la prescription, puisque d'autres normes sont concevables et peuvent leur être comparées. Or les hypothèses, les méthodes et les théories mobilisées dans ces deux types d'enquête ne coïncident pas. Il est donc tentant de les maintenir séparées, voire d'écarter entièrement l'une de ses démarches, en rejetant par exemple toute réflexion normative hors du périmètre des sciences sociales. L'étude positive des normes court toutefois le risque d'être aveugle à ses propres présupposés axiologiques lorsqu'elle ignore les ressources offertes par l'analyse normative. Celle-ci, à l'inverse, ne peut prétendre à la pertinence si elle ne s'appuie sur une connaissance informée du fonctionnement effectif des normes. Ces démarches doivent donc être réconciliées pour qu'une entière compréhension des normes soit possible, mais également pour que les choix publics soient pleinement informés, or cela ne va pas sans difficulté.

C'est à ce double problème qu'est consacré le présent numéro de la *Revue de philosophie économique*, réalisé à la suite de la 4<sup>e</sup> Conférence de philosophie économique, qui s'est tenue du 27 au 29 juin 2018 à Lyon sur le thème « Normes et normativités »<sup>3</sup>. Il revient à la science économique de s'interroger en particulier sur le rôle que jouent les normes dans les phénomènes qu'elle étudie, ainsi que sur l'apport des outils et des théories économiques pour la compréhension générale des normes sociales et morales.

De telles investigations ont pu être freinées dans le passé par l'idée selon laquelle les normes constituaient un objet pour la sociologie, mais non pour l'économie. Jon Elster observait il y a quarante ans, dans un article consacré aux normes sociales vues depuis la théorie économique, que l'un des principaux clivages structurant les sciences sociales opposait l'*homo economicus*, supposé guidé exclusivement par la rationalité instrumentale, et l'*homo sociologicus*, influencé pour sa part par les normes sociales. Si l'on admet un tel partage, notait-il, les normes doivent intéresser les disciples d'Émile Durkheim, mais non ceux d'Adam Smith (Elster 1989). Sa pertinence, toutefois, a depuis longtemps été contestée. Le célèbre récit humien portant sur l'apparition des « conventions humaines », dans le *Traité de la nature humaine*, s'appliquait déjà aux éléments constitutifs de l'économie moderne : l'appropriation des biens et la monnaie d'échange (Hume 1993 [1739-1740]). L'explication de l'apparition des règles de justice organisant les sociétés humaines et des raisons guidant leur appréciation morale y passait par l'invention d'une théorie des normes sociales. Le partage entre science des normes et science de la rationalité apparaît désormais indéfendable : l'évolution des modèles théoriques de la rationalité économique comme le développement de champs d'études hybrides mêlant des

---

3. Le colloque était organisé par les laboratoires GATE Lyon Saint-Étienne (UMR CNRS 5824), Triangle (UMR CNRS 5206) et IRPhiL (EA 4187), en collaboration avec le réseau de philosophie économique. Il a bénéficié en outre du soutien de l'Université de Lyon, l'ENS de Lyon, le CNRS, l'Université Jean Monnet Saint-Étienne, l'Université Jean Moulin Lyon 3, l'Université Lumière Lyon 2, l'INSA de Lyon, Sciences Po Lyon, Grand Lyon Métropole, la région Auvergne Rhône-Alpes, l'IDEX de Lyon, le laboratoire LAET (Laboratoire Aménagement Economie Transports), l'école doctorale Sciences économiques et de gestion (ED 486), l'école doctorale de philosophie « Histoire, création, représentation » (ED 487), le LABEX COMOD (Constitution de la Modernité. Raison, politique, religion), le projet ANR DYNAMITE, l'association Charles Gide pour l'histoire de la pensée économique, l'IREPE (Institut de Recherche pour l'Économie Politique de l'Entreprise). Outre les conférences plénières, données par Marc Fleurbaey et Uskali Mäki, la conférence a réuni 189 présentations, dont 60 % provenant de chercheurs étrangers, sélectionnées parmi les plus de 250 propositions reçues, émanant de 35 pays. Les informations relatives au colloque peuvent être trouvées ici : <https://philoeco2018.sciencesconf.org>.

méthodologies issues de différentes sciences sociales autorise, ou plutôt oblige, la science économique à s'intéresser aux normes et donc à la normativité.

Trois questionnements distincts, quoiqu'interdépendants, peuvent être distingués à propos des normes, qui contribuent à orienter la vaste littérature qui leur est consacrée depuis plusieurs décennies en philosophie de l'économie (et dont cette introduction ne saurait proposer une présentation systématique). Ils portent respectivement sur (1) la *nature* des normes sociales, (2) sur les *méthodes* permettant de les connaître et (3) sur la *valeur* qui peut leur être associée. Ils invitent, dans chaque cas, à faire place à (4) la question de la normativité, qui se pose de façon particulière au sein de la science économique.

(1) Les normes se prêtent tout d'abord à un questionnement *ontologique*. En quoi consistent-elles ? Leur nature même est disputée, puisqu'elles sont faites, selon les cas considérés et les cadres d'analyse mobilisés, de dispositions comportementales ou de croyances partagées, de règles incorporées ou de principes intelligibles. Quelles en sont, ensuite, les conditions d'émergence et de transformation ? Les normes évoluent avec la vie sociale et économique, mais les ressorts de leur apparition, de leur cristallisation, de leur imposition ou de leur effacement face à d'autres normes sont complexes. Comment agissent-elles, enfin ? Elles orientent les comportements de façon consciente ou non, sur un mode impératif ou incitatif de telle sorte qu'un tableau unifié de leurs modes d'action s'avère difficile à composer pour l'économiste, d'autant plus lorsqu'ils interagissent.

Afin de traiter ces questions, la science économique s'empare, par exemple, des cadres d'analyse offerts par la théorie des jeux et la théorie des réseaux. Les jeux de coordination permettent d'identifier les normes sociales qui peuvent s'imposer dans un contexte donné : une norme sociale est stable si toutes les parties gagnent à la respecter. La perpétuation durable de certaines normes est parfois rapportée, sur un mode fonctionnaliste, à leur capacité à soutenir le bien-être social (Akerlof 1976), à prévenir les défaillances du marché (Young 1998), ou encore à résoudre certains problèmes de coopération (Ullman-Margalit 1977). La théorie des jeux évolutionnaires permet quant à elle d'étudier les conditions d'émergence et d'évolution des normes, à partir d'hypothèses sur les stratégies individuelles d'adaptation aux normes dans un contexte donné (Fudenberg et Levine 1998). On peut étudier l'effet des normes sociales sur le contenu et l'évolution des préférences (Koford et Miller 1991), et tenir compte du rôle joué par les attentes individuelles à l'égard du comportement d'autrui (Schelling 1960 ; Bicchieri 2006). Une approche dynamique permet aussi d'interpréter les normes, par exemple de comprendre comment les interactions entre des agents préférant vivre à côté de leurs pairs peuvent accroître la ségrégation spatiale des groupes ethniques, même en l'absence de préférences racistes (Schelling 1978). De telles analyses peuvent en outre être combinées avec d'autres méthodes qui ne s'appuient pas sur la théorie des jeux (Brennan *et al.* 2013).

Même les approches économiques qui ne se fixent pas pour but de décrire ou d'expliquer les normes sociales ne peuvent éviter de faire fond sur une représentation, explicite ou implicite, de leur nature et de leurs effets. L'analyse positive ou normative des inégalités, par exemple, doit s'interroger sur la diversité des normes qui affectent, dans différents contextes, tant la distribution des ressources que les différences de statut, car leur effet combiné contribue à rendre l'état social plus ou moins juste (voir la contribution de Marc Fleurbaey dans ce dossier).

(2) Les normes se prêtent également à un questionnement *épistémologique*. Comment l'économiste peut-il les connaître ? Les méthodes appropriées pour identifier, interpréter et expliquer les normes font l'objet de controverses. Celles-ci débent dès la désignation de l'objet d'étude, car la délimitation des entités normatives étudiées détermine leurs conditions d'analyse. Faut-il, en particulier, rendre compte de l'évolution des normes en partant des choix individuels ou des structures sociales, en les ramenant à des faits sociaux non normatifs ou à des entités normatives élémentaires ? Approches individualistes et holistes, réductionnistes et non-réductionnistes s'opposent, sur le plan méthodologique aussi bien qu'ontologique. À

quelles conditions, enfin, les normes peuvent-elles être mobilisées pour expliquer d'autres types de phénomènes, à commencer par les comportements individuels et collectifs ? Les agents suivent souvent les normes ou s'y conforment, ils choisissent aussi parfois de les transgresser ou de les contester, elles doivent donc se voir reconnaître un certain pouvoir explicatif, dont la teneur doit être élucidée.

L'importance des choix méthodologiques relatifs à la place de l'individu et du collectif pour l'étude des normes est illustrée, entre autres, par l'analyse de Walras. Rejetant l'alternative stricte entre individualisme et holisme, il refuse tant la réduction de l'agent humain à un individu abstrait séparé des autres que son absorption complète au sein d'une entité collective : l'individu et la société sont deux abstractions dont la science économique ne saurait se passer (Walras 1990 [1867-1868]). Or ce positionnement a une implication décisive pour le rapport aux normes : la science économique se voit en effet chargée d'éclairer non seulement les ressorts du comportement individuel, mais aussi les idéaux sociaux – les principes normatifs émergeant dans le cours historique de la vie sociale – à la lumière desquels les phénomènes économiques peuvent être évalués, à l'échelle individuelle et collective (Walras 1990 [1867-1868] ; Musgrave et Musgrave 1980).

L'étude des normes sociales et celle des normes morales appellent, par ailleurs, des méthodes distinctes, qui sont complémentaires lorsqu'une même règle peut être décrite comme ayant à la fois un contenu éthique et une efficacité pratique. L'économie comportementale trouve par exemple dans l'étude des normes sociales un champ d'application décisif et contribue à leur identification. La réalisation d'expériences dans des conditions de laboratoire permet en effet d'observer les régularités de comportement qui se détachent des préceptes de la rationalité économique. Par exemple, en comparant la manière dont différentes populations se comportent face à un même dilemme social, il est possible de caractériser les normes suivies par les uns ou les autres (Dickinson *et al.* 2015).

De telles démarches ne permettent pas de saisir le contenu éthique des normes, les valeurs morales ne se donnant pas à voir. Mais il est pour cela d'autres méthodes d'analyse. L'approche axiomatique, développée en sciences économiques normatives après Arrow (1950) offre à la théorie du choix social une méthode pour étudier les normes morales, ainsi que leur cohérence et leurs implications (Mongin 2003). Dans cette approche axiomatique, les principes éthiques sont tout d'abord traduits en langage formel comme des conditions jugées désirables. Cela permet d'étudier s'ils sont cohérents entre eux, de déterminer dans quel cas il est possible de caractériser une solution, ou une famille de solutions qui respectent simultanément les conditions jugées désirables. Par exemple, étant énoncées certaines conditions désirables sur les choix, on peut affirmer qu'un ensemble d'opportunités apporte plus de liberté de choix qu'un autre si le nombre d'options qu'il contient est supérieur (Pattanaik et Xu 1990). En cas d'incohérence entre les principes formalisés, le résultat de l'analyse est un théorème d'impossibilité, comme l'impossibilité du choix social (Arrow 1950). Cette approche permet non seulement de déterminer si une solution est possible ou non pour des conditions données, mais aussi de délimiter les conditions qui garantissent la possibilité de satisfaire simultanément plusieurs principes éthiques, ou encore, différentes conditions procédurales permettant la validation des normes (voir la contribution de Jean Mercier-Ythier dans ce dossier).

(3) Les normes se prêtent, enfin, à un questionnement axiologique. Quel jugement de valeur les agents sociaux et économiques peuvent-ils porter à leur égard ? Diverses exigences de rationalité ou de moralité sont émises par les théories économiques à l'égard des normes qui orientent les comportements individuels, mais il n'est pas certain qu'elles capturent de façon cohérente l'ensemble des critères d'évaluation pertinents. Quel rôle doit jouer par ailleurs l'économiste dans la formulation de ces jugements de valeur ? Il n'a pas de compétence spécifique ou de légitimité particulière à faire valoir lorsqu'il s'agit d'évaluer les normes sociales ou de valider des normes morales, car ces tâches appellent des jugements qui ne sont

pas tant épistémiques qu'éthiques et politiques. Il n'est pas sûr pourtant qu'il puisse éviter, dans le cours de ces travaux, de mobiliser de tels jugements, fût-ce sur un mode conditionnel ou comparatif. Comment fonder, alors, le choix des critères d'évaluation retenus ? Les conflits entre normes, qui surgissent lorsque des acteurs distincts invoquent des prescriptions contradictoires, rendent incontournable le problème de leur conciliation et de leur justification.

De nombreuses branches de la science économique s'intéressent non seulement aux normes en vigueur, mais aussi aux normes alternatives concevables et aux voies possibles pour faire évoluer les premières ou établir les secondes ; c'est le cas notamment de la théorie des *nudges* et des démarches s'inspirant du paternalisme libéral (Thaler et Sunstein 2008). Plus généralement, l'économiste ne devrait pas éviter de s'interroger sur les critères qui se trouvent être mobilisés pour évaluer et comparer les normes, qu'ils aient trait à la justice ou à la démocratie (Baujard 2015). Il lui faut, s'il entend apprécier de façon réflexive la portée des concepts et des modèles qu'il manipule, dialoguer avec la philosophie politique comme avec les recherches en éthique et métaéthique (Ogien et Tappolet 2009 ; Desmons *et al.* 2019).

L'invocation du seul critère d'efficacité fait ainsi déjà surgir la question des présupposés axiologiques à l'œuvre, ainsi que de leur légitimité selon le contexte d'application normative. Certaines interprétations du critère parétien d'efficacité apparaîtront par exemple plus ou moins pertinentes selon les contextes (Picavet 1999). La vocation même de l'économie du bien-être ou de l'économie publique est en outre d'aller au-delà de la seule étude de l'efficacité pour considérer des critères de justice sociale. Or concevoir des solutions présentées comme justes oblige à expliciter la compréhension de la justice qui a été retenue (Fleurbaey 2019).

Que les jugements de valeur soient implicites ou explicites, ils jouent un rôle dans les recommandations que formulent les économistes. Aussi la question de la légitimité de leur expertise, notamment au sein des institutions où s'élaborent les politiques publiques et dans les forums publics où elles sont débattues, doit-elle être posée. Des décisions politiques ne peuvent en effet être jugées légitimes sur le plan démocratique que si elles sont issues d'une procédure délibérative qui satisfait des conditions minimales concernant leur équité (Girard 2019), voire leur qualité épistémique (Peter 2008). La vigilance s'impose notamment lorsque certains concepts, méthodes ou parti-pris normatifs propres à une branche de la science économique sont étendus à d'autres sciences et contribuent à orienter les recommandations qu'elles produisent dans la sphère publique : le phénomène de l'« impérialisme économique », dénoncé par les uns et célébrés par les autres, appelle lui-même un effort d'évaluation fondé sur des normes éthiques ou scientifiques explicites (voir la contribution de Uskali Mäki dans ce dossier).

(4) Ces trois axes de questionnement, pris ensemble, engagent une réflexion globale sur la normativité. Leur point de départ, en effet, est la reconnaissance qu'existe une dimension spécifique de la vie sociale et économique : le normatif, qui doit être distingué du positif. Ce constat soulève lui-même une série d'interrogations. Comment le partage entre positif et normatif, doit-il être compris ? S'il est souvent admis que les normes ne sont pas de simples faits, la frontière paraît souvent difficile à tracer avec précision. De quelle manière les discours scientifiques sur l'économie peuvent-ils en pratique séparer la description ou l'explication, d'une part, et l'évaluation ou la prescription, de l'autre ? La réponse à cette question détermine notamment la place que peut ou non occuper, au sein de la science économique, l'économie normative.

Selon une position encore dominante dans la théorie économique standard (Hands 2012), le positif relève de la science et le normatif de l'éthique. Pour Friedman (1953) dont l'essai fût particulièrement influent, le débat sur les fins n'est d'ailleurs pas essentiel dans le monde occidental, où les désaccords concerneraient plutôt la compréhension des phénomènes. Aussi la science économique devrait-elle se concentrer sur les questions positives. Un tel partage des tâches entre science économique et éthique normative ne va pourtant pas de soi. D'une part, la



possibilité pour la science économique d'être strictement positive est sujette à discussion, comme l'illustrent les débats autour de la théorie du choix rationnel, supposée « décrire » les comportements individuels. Parce que nombre de ses axiomes ont été invalidés empiriquement, notamment par le paradoxe d'Allais (1952), certains voient en elle une théorie normative (Savage 1954) : la théorie du choix rationnel, loin de décrire les comportements humains réels, proposerait une norme comportementale. La méthodologie de l'économie s'est constituée comme sous-champ disciplinaire de l'économie à partir de ce débat, en interrogeant le caractère réaliste des théories économiques (Mäki 1992 ; Malecka 2019). D'autre part, l'idée selon laquelle le normatif serait le domaine réservé de l'éthique, si bien que toute économie normative n'aurait pas lieu d'être, est également discutable. L'impératif wébérien de la neutralité axiologique implique que les méthodes employées doivent préserver l'écart fondamental entre constatation et évaluation, mais il ne signifie pas que cette dernière n'a aucun rôle à jouer dans la réflexion scientifique (Callegaro et Girard 2011). L'économie peut certes être dite neutre vis-à-vis des fins, au sens où elle ne peut se prononcer sur la validité des jugements de valeur ultimes, lesquels ne sont pas susceptibles d'une vérification scientifique (Robbins 1932). Mais il ne lui est pas moins possible d'examiner les recommandations que peut engendrer le choix de tel ou tel principe éthique : l'apport de la science économique normative est d'étudier positivement les implications des différentes fins entre lesquelles les agents ou les sociétés peuvent choisir et d'éclairer ainsi les choix publics (Atkinson 2009).

La compréhension du partage entre positif et normatif détermine notamment les informations qui sont jugées pertinentes pour la science économique. Ce point est illustré de façon exemplaire par certains débats en microéconomie et en économie du bien-être. La théorie des préférences révélées (Samuelson 1938) vise à rendre la microéconomie du consommateur indépendante de toute hypothèse psychologique ou normative, en ne la faisant plus reposer que sur des hypothèses comportementales, tels les courbes d'indifférence ou les taux marginaux de substitution. L'économie du bien-être offre quant à elle un cadre pour étudier ce qui devrait être tout en évitant de porter des jugements sur ce qui est désirable, bon ou juste : le « welfarisme » suppose que l'évaluation du bien-être social ne doit dépendre que des préférences des individus, voire des seules préférences révélées par les comportements (Sen 1977). Puisque l'économiste n'a pas à se prononcer sur ce qui constitue une préférence acceptable, son engagement normatif devrait se limiter, selon cette approche, à un individualisme éthique : accorder aux individus représentés le soin de définir ce qui est préférable (Samuelson 1947). Dès lors qu'on se limite aux préférences individuelles observables, le paternalisme serait évité et la neutralité axiologique satisfaite.

Les restrictions d'information imposées par le welfarisme sont toutefois problématiques. Elles peuvent empêcher la formulation de prescriptions (Sen 1979). Le recours à la théorie des préférences révélées est en particulier critiquable dans le cadre de l'économie du bien-être (Sen 1973, 1977), notamment sur deux points : c'est une erreur catégorielle que de prétendre conclure ce qui devrait être de ce qui est ; c'est une erreur morale d'en arriver à justifier ce qui est, du fait de préférences adaptatives. L'économie du bien-être ne peut être qu'une « science morale », qui s'émancipe de ses fondements strictement comportementaux pour expliciter ses contenus moraux et ses enjeux politiques (Sen 2004). Or prendre en compte des informations portant sur les jugements de valeur impliqués dans les énoncés des économistes permet de faire disparaître l'impossibilité arrovienne, ainsi que certains problèmes moraux et confusions logiques (Mongin et Fleurbaey 2005).

La tradition samuelsonienne a toutefois été réactualisée (Ross 2005) : la nouvelle théorie des préférences révélées sépare plus nettement l'économie de la psychologie et repose sur des découvertes récentes de l'économie comportementale, laquelle entend décrire les comportements réels des agents, sans se fixer *a priori* de règle de rationalité individuelle. Sur ces nouvelles bases peut émerger une « économie du bien-être comportementale », dont

l'ambition à la fois descriptive et évaluative peut paraître paradoxale. Les philosophes de l'économie développent ainsi des arguments en faveur de la « réconciliation » entre les aspects comportementaux et normatifs (McQuilling et Sugden 1998) ou au contraire en sa défaveur (voir la contribution de Cyril Hédoïn dans ce numéro).

Les quatre articles réunis dans ce numéro spécial donnent à voir la diversité des recherches consacrées aux normes et à la normativité en économie, en France comme à l'étranger<sup>4</sup>. Sans former un échantillon représentatif des travaux divers conduits aujourd'hui dans ce domaine, ils dessinent certaines des principales pistes ouvertes à la philosophie de l'économie pour affronter les interrogations qui viennent d'être présentées.

Dans son article « Inequalities, Social Justice and the Web of Social Interactions », Marc Fleurbaey élabore un modèle de société original dont le but est de représenter dans un cadre unifié les inégalités de ressources, de pouvoir et de statut social, ainsi que le réseau des interactions sociales qui les produit. Ce modèle vise à enrichir l'étude des inégalités, tant du point de vue des analyses positives que normatives. Les études empiriques reconnaissent aujourd'hui que les inégalités sont multidimensionnelles ; elles se concentrent toutefois essentiellement sur les ressources, encore trop souvent ramenées au seul revenu. Les théories de la justice sociale associent pour leur part l'égalité soit à la juste distribution des ressources ou des opportunités, soit à une certaine qualité des relations sociales ; mais elles peinent à réconcilier ces deux dimensions, qui ne sauraient être ni abandonnées ni confondues. Marc Fleurbaey montre que ces difficultés peuvent être surmontées en élaborant un modèle de société plus riche que ceux ordinairement mobilisés. Le modèle qu'il propose tient compte de la diversité des contextes d'interaction sociale (famille, lieu de travail, État, marché, etc.) et donc des normes sociales. Il représente la manière dont les caractéristiques individuelles (ressources, savoirs, santé, statuts, etc.) y produisent différents résultats (qui modifient les caractéristiques pertinentes pour d'autres contextes). Il souligne en outre l'influence que ces contextes exercent les uns sur les autres. Ce modèle invite ainsi les études empiriques à étudier la distribution des combinaisons de caractéristiques individuelles, mais aussi à prêter attention aux corrélations entre différents types d'inégalités. Il offre en outre aux théories de la justice sociale un cadre unifié pour formuler des normes morales ouvrant à des applications concrètes, tant à propos des interactions sociales que de la justice distributive.

Dans sa contribution « The Distributive Liberal Social Contract as a Definite Norm of Communicative Action: A Characterization through the Nash Social Welfare Function », Jean Mercier-Ythier interprète le contrat social libéral comme un cadre procédural pour l'allocation des ressources rares en démocratie. La redistribution de la richesse privée devrait satisfaire aux principes d'« universalisation » et de « discussion » formulés par Habermas (1990). L'auteur se propose de traduire ces principes dans le langage des économistes : l'efficacité au sens de Pareto exprime l'idée que les personnes consentent au contrat si leur intérêt est mieux satisfait que dans n'importe quelle autre situation ; le contrat doit en outre permettre d'atteindre une répartition des ressources unanimement préférée à une hypothétique situation sans contrat. Jean Mercier-Ythier caractérise une allocation des richesses qui satisfait à ces deux principes ; il en établit les conditions suffisantes et les discute. Si les utilités individuelles sur les distributions sont ordinales, l'unanimité est requise, ce qui est plus favorable à des solutions conservatrices de la situation initiale, susceptible d'être inégalitaire ; pour concevoir les modalités de réduction des inégalités, il faut que les utilités soient cardinales. En outre, il faut garantir l'égalité du pouvoir de négociation et de participation des agents dans la discussion. Il ressort que les conditions essentielles de validité de la norme résident dans

---

4. Les éditions précédentes du Colloque de philosophie économique ont également donné lieu à des numéros spéciaux publiés par les *Cahiers d'économie politique* puis la *Revue de philosophie économique*. Voir Mardellat 2013 ; Ege et Igersheim 2017 ; Campagnolo *et al.* 2018.

l'inclusion de chaque agent et la prise en compte de son jugement pratique sur la situation donnée de choix public.

Dans son article « Notes on Economics Imperialism and Norms of Scientific Inquiry », Uskali Mäki s'intéresse à l'évaluation de l'impérialisme économique, c'est-à-dire de l'extension des concepts, méthodes ou théories de la science économique à d'autres disciplines scientifiques. Si l'impérialisme économique suscite souvent des réactions tranchées, de rejet ou de défense, ces dernières font rarement l'objet de justifications fondées sur des valeurs ou des normes scientifiques explicites, comme si ce phénomène se présentait d'emblée comme bon ou mauvais en lui-même. L'effort d'évaluation gagne pourtant en clarté, montre l'auteur, lorsque l'on s'attache à définir l'impérialisme de façon axiologiquement neutre pour ensuite considérer les jugements de valeur distincts que différentes normes scientifiques induisent à son endroit. Loin d'être incluses dans le concept d'impérialisme, ces normes – méthodologiques et sociales – lui sont extérieures ; leur sélection et leur interprétation détermine la réaction axiologique qu'il suscite. Uskali Mäki identifie diverses normes qui peuvent guider l'enquête scientifique, comme l'originalité, l'humilité, la justice épistémique, la disposition au jeu ou l'exactitude empirique. Elles engagent, en fonction de leur interprétation, des analyses normatives différentes. L'impérialisme économique peut ainsi être considéré positivement ou négativement du point de vue de l'unification des savoirs et des méthodes scientifiques, selon la conception de l'unité de la science qui est retenue. Dans la mesure où l'effort d'uniformisation doit lui-même être soumis à certaines contraintes normatives (Mäki 2013), l'évaluation de l'impérialisme économique se révèle d'une redoutable complexité.

La contribution de Cyril Hédoïn, « Neo-Samuelsonian Welfare Economics: From Economic to Normative Agency » explore les fondements et les orientations possibles d'une économie du bien-être fondée sur les nouvelles recherches comportementales. Si des travaux permettent de répondre à certaines des objections de nature positive que Sen avait formulé à l'encontre de la théorie des préférences révélées (Hédoïn 2016), il reste à considérer les objections de nature normative : comment justifier ce qui doit être par ce qui est ? L'économie standard s'était construite autour du principe du respect de la souveraineté du consommateur, d'où le welfarisme. Cela suppose d'accepter deux postulats : les individus sont rationnels et agissent selon leurs préférences ; et leurs préférences sont constitutives de leur bien-être. Pourtant, en mettant en évidence les résultats récents de l'économie comportementale, la nouvelle économie samuelsonienne invalide le premier postulat puisque les agents ne sont pas rationnels. Cyril Hédoïn montre ici que la validité du second est également sérieusement mise en doute. Il explore en conséquence deux stratégies, radicalement différentes dans leur nature et leurs conséquences, pour tenter de résoudre le « problème de réconciliation ». Dans les deux cas, il établit que ce problème provient ultimement de l'écart irréductible séparant deux perspectives sur l'agent économique : l'une porte sur ce qu'il est et fait, l'autre sur le lieu des raisons et des valeurs qui définissent son identité.

## RÉFÉRENCES

- AKERLOF, G. A. 1976. « The Economics of Caste and of the Rat Race and Other Woeful Tales. » *Quarterly Journal of Economics*, 90 (4) : 599-617.
- ALLAIS, M. 1952. « Fondements d'une théorie positive des choix comportant un risque et critique des postulats et axiomes de l'école américaine. » *Économétrie*, 40 : 257-331.
- ARROW, K. J. 1950. « A difficulty in the concept of social welfare. » *The Journal of Political Economy*, 58 (4) : 328-46.
- ATKINSON, A. B., 2009. « Economics as a moral science. » *Economica*, 76 (1) : 791-804.
- BAUJARD, A. 2015. « Beyond the Consent Dilemma in Libertarian Paternalism, a Normative Void. » *Homo Oeconomicus*, 32 (2) : 369-73.

- BICCHIERI, C. 2006. *The Grammar of Society. The Nature and Dynamics of Social Norms*. Cambridge, MA : Cambridge University Press.
- . 2016. *Norms in the Wild. How to Diagnose, Measure and Change Social Norms*. Oxford : Oxford University Press.
- BRENNAN, G., ERIKSSON L., GOODIN R. E. et SOUTHWOOD N. 2013. *Explaining Norms*. Oxford : Oxford University Press.
- CAMPAGNOLO, G., GHARBI J.-S., GRILL P. et MAGNAN DE BORNIER J. 2018. « L'agent économique et ses représentations. » *Revue de philosophie économique*, 19 (1) : 3-13.
- CALLEGARO, F. et GIRARD C. 2011. « La neutralité. » In *Philosophie des sciences humaines. Concepts et problèmes*, dirigé par C. Girard et F. Hulak, 243-72. Paris : Vrin.
- COLEMAN, J. S. 1990. *Foundations of Social Theory*. Cambridge, MA : Harvard University Press.
- DESMONS, O., LEMAIRE S. et TURMEL P. 2019. *Manuel de métaéthique*. Paris : Hermann.
- DICKINSON, D., MASCLÉ D. et VILLEVAL M. C. 2015. « Norm enforcement in social dilemmas : An experiment with police commissioners. », *Journal of Public Economics*, 126 (C) : 74-85.
- EGE, R. et IGRSHEIM H. 2017. « La question de l'autre en économie. » *Revue de philosophie économique*, 18 (1) : 3-11.
- ELICKSON, R. 1991. *Order Without Law*. Cambridge MA : Harvard University Press.
- ELSTER, J. 1989. « Social Norms and Economic theory. » *Journal of Economic Perspectives*, 3 (4) : 99-117.
- . 2007. *Explaining Social Behavior. More Nuts and Bolts for the Social Sciences*. Cambridge : Cambridge University Press.
- FLEURBAEY, M. 2019. « Economic theories of justice. » *Annual Review of Economics*, 11 : 665-84.
- FRIEDMAN, M. 1953. *Essays in positive economics*. Chicago : University of Chicago Press.
- FUDENBERG, D. et LEVINE D. K. 1998. *The Theory of Learning in Games*. Cambridge, MA : MIT Press.
- GIRARD, C. 2019. *Délibérer entre égaux. Enquête sur l'idéal démocratique*. Paris : Vrin.
- HABERMAS, J. 1990. *Moral Consciousness and Communicative Action*. Cambridge, MA : MIT Press.
- HANDS, D. W. 2012. « The Positive-Normative Dichotomy and Economics. » In *Handbook of Philosophy of Science 13: Philosophy of Economics*, dirigé par U. Mäki, 219-39. Amsterdam : Elsevier.
- HÉDOIN, C. 2016. « Sen's Criticism of Revealed Preference Theory and Its "Neo-Samuelsonian" Critique: A Methodological and Theoretical Assessment. » *Journal of Economic Methodology*, 23 (4) : 349-73.
- HUME, D. 1993. [1739-1740]. *Treatise on Human Nature*. Trad. fr. *Traité de la nature humaine*, Paris : GF-Flammarion.
- KOFORD, K. et MILLER J. F. 1991. *Social Norms and Economic Institutions*. Ann Arbor : University of Michigan Press.
- MÄKI, U. 1992. « Friedman and Realism. » *Research in the History of Economic Thought and Methodology*, 10 : 171-95.
- . 2013. « Scientific imperialism: Difficulties in definition, identification, and assessment. » *International Studies in the Philosophy of Science*, 27 (3) : 325-39.
- MALECKA, M. 2019. « The normative decision theory in economics: a philosophy of science perspective: The case of the expected utility theory. » *Journal of Economic Methodology*, 27 (1) : 36-50
- MARDELLAT, P. 2013. « Philosophie économique. » *Cahiers d'économie Politique/Papers in Political Economy*, 2 (65) : 7-35.

- MCQUILLING, B. et SUDGEN R. 1998. « Reconciling normative and behavioural economics: the problems to be solved. » *Social Choice and Welfare*, 38 (4) : 553-67.
- MONGIN, P. 2003. « L'axiomatisation et les théories économiques. » *Revue économique*, 54 (1) : 99-138.
- MONGIN, P. et FLEURBAEY M. 2005. « The news of the death of welfare economics is greatly exaggerated. » *Social Choice and Welfare*, 25 (2) : 381-418.
- MUSGRAVE, R. A. et MUSGRAVE P. B. 1980. *Public Finance in Theory and Practice*. 3<sup>rd</sup> edition. New York : McGraw Hill.
- OGIEN, R. 2011. « Les normes. » In *Philosophie des sciences humaines. Concepts et problèmes. dirigé par C. Girard et F. Hulak*, 39-68. Paris : Vrin.
- OGIEN, R. et TAPPOLET C. 2009. *Les concepts de l'éthique. Faut-il être conséquentialiste*. Paris : Hermann.
- PATTANAIK, P. K. et XU Y. 1990. « On ranking opportunity sets in terms of freedom of choice. » *Louvain Economic Review*, 56 (3-4) : 383-90.
- PETER, 2008. *Democratic Legitimacy*. New York, NY: Routledge.
- PICAVET, E. 1999. « De l'efficacité à la normativité. » *Revue économique*, 50 (4) : 833-58.
- POSNER, E. 2000. *Law and Social Norms*. Cambridge, MA : Harvard University Press.
- ROBBINS, L. 1932. *An essay on the nature and significance of Economic Science*. London : MacMillan ; trad. fr. 1947. *Essai sur la nature et la signification de la science économique*, Paris : Librairie de Medicis.
- ROSS, D. 2005. *Economic Theory and Cognitive Science*. Cambridge, MA : MIT Press.
- SAMUELSON, P. A. 1938. « A Note on the Pure Theory of Consumer Behavior. », *Economica*, 5 (17) : 61-71.
- . 1947. *Foundations of Economic Analysis*. Cambridge, MA : Harvard University Press.
- SAVAGE, L. 1954. *The Foundations of Statistics*. New York : Wiley.
- SHELLING, T. C. 1960. *The Strategy of Conflict*. Cambridge, MA : Harvard University Press ; trad. fr. 1986. *La stratégie du conflit*. Paris : PUF.
- . 1978. *Micromotives and Macrobehaviour*. New York : Norton ; trad. fr. 1980. *La tyrannie des petites décisions*. Paris : PUF.
- SEN, A. 1973. « Behaviour and the concept of preference. » *Economica, New Series*, 40 (159) : 241-59.
- . 1977. « Rational fools: A critique of the behavioral foundations of economic theory. » *Philosophy and Public affairs*, 6 (4) : 317-44.
- . 1979. « Personal Utilities and Public Judgements: Or What's Wrong with Welfare Economics. » *The Economic Journal*, 89 (355) : 537-58.
- . 2004. *L'économie est une science morale*. Paris : La Découverte.
- THALER, R. et SUNSTEIN C. 2008. *Nudge : Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*. New Haven : Yale University Press ; trad. fr. 2010. *Nudge. Émotions, habitudes, comportements : comment inspirer de bonnes décisions*. Paris : Vuibert.
- ULLMANN-MARGALIT, E. 1977. *The Emergence of Norms*. Oxford : Clarendon Press.
- WALRAS, L. 1990 [1867-1868]. « *Théorie générale de la société*. » In *Œuvres économiques complètes*, A. Walras et L. Walras, vol. IX : *Études d'économie sociale*. Paris : Economica,
- YOUNG, H. P. 1998. « Social Norms and Economics Welfare. » *European Economic Review*, 42 (3-5) : 821-30.