La définition des coûts et avantages, entre identité et diversité des préférences

Pierre Demeulenaere

Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/ress/178>
DOI : 10.4000/ress.178
ISSN : 1663-4446

Éditeur

Librairie Droz

Édition imprimée

Date de publication : 1 février 2008
Pagination : 175-195
ISBN : 978-2-600-01221-8
ISSN : 0048-8046

Référence électronique

Pierre Demeulenaere, « La définition des coûts et avantages, entre identité et diversité des préférences », *Revue européenne des sciences sociales* [En ligne], XLVI-140 | 2008, mis en ligne le 01 février 2011, consulté le 20 avril 2019. URL : <http://journals.openedition.org/ress/178> ; DOI : 10.4000/ress.178

Pierre DEMEULENAERE

LA DÉFINITION DES COÛTS ET AVANTAGES, ENTRE IDENTITÉ ET DIVERSITÉ DES PRÉFÉRENCES

Un aspect fondamental de la théorisation en sciences sociales – et plus particulièrement de la sociologie – tient à la définition des concepts auxquels elles recourent, et qui leur servent de base dans leurs ambitions descriptives aussi bien qu'explicatives. La pertinence du projet des sciences sociales requiert une précision aussi grande que possible dans l'usage des concepts, qui évite le caractère essentiellement allusif de leur usage (reposant sur ce qui relèverait d'«évidences»), la polysémie excessive de leurs significations, et la réduction abusive de la richesse et de la complexité de la réalité sociale à des entités, peut-être clairement caractérisées comme outils méthodologiques, mais en rupture trop nette avec les comportements aisément repérables dans le processus social. D'un côté, il n'y a certes pas de lisibilité sociale «immédiate», celle-ci se fait toujours à travers des concepts évolutifs; d'un autre côté cependant, ces concepts n'ont de sens que s'ils parviennent à mettre en ordre la diversité sociale sans lui substituer des éléments qui lui soient trop peu fidèles. Dans cette perspective, les notions de «coût» et d'«avantage» sont intéressantes car elles représentent un socle interprétatif important pour la tradition des sciences sociales comme pour les représentations communes, les débats s'orientant fréquemment autour de la question de savoir si les comportements peuvent être analysés exclusivement ou non en termes de coûts et d'avantages: pourtant, en même temps, l'évidence de l'hétérogénéité des préférences et de leur enracinement fréquent dans la vie sociale – deux dimensions admises aussi bien par les économistes que par les sociologues raisonnant comme Coleman (1990) en termes de coûts et d'avantages –, jettent un doute sur la lisibilité de cette double notion.

LE DILEMME DE LA NOTION D'UTILITÉ

La littérature des sciences sociales s'est largement constituée autour d'une opposition entre deux types de comportements: l'un orienté vers la réalisation des intérêts, le souci de la maximisation de l'utilité et la satisfaction du bien-être individuel, maximisatrice des avantages, minimisatrice des coûts; l'autre caractérisé au contraire par la limitation de ces intérêts individuels, le respect de normes constitutives de la vie sociale et la soumission à des obligations collectives des coûts et avantages individuels. Deux noms ont été attribués à ces comportements: *homo oeconomicus* et *homo sociologicus*. Le premier type de comportements est supposé prévaloir dans le domaine de la «vie économique» – du point de vue de la littérature économique tout au moins –, tandis que le deuxième l'intégrerait à la

vie sociale en général (ce qui pose alors le problème de l'articulation entre les deux dimensions).

Il y a néanmoins clairement un problème de définition de l'utilité (et des coûts et avantages qui lui sont liés) dans les sciences sociales, mais aussi dans la vie quotidienne tout court : qu'est ce qui est utile ? Pour qui ? Cette indétermination a des conséquences fortes sur la manière dont nous nous représentons la notion de comportement économique. Cette indétermination advient aussi bien dans le discours savant que dans les représentations ordinaires. De ce fait, les références communes aux notions de coût et d'avantage souffrent elles-mêmes de l'indétermination associée à la notion d'utilité.

Le problème peut être formulé sous la forme d'un dilemme :

- soit l'utilité correspond à des contenus définis de manière précise, et il faut prendre alors en considération la diversité et l'opposition des choix qui ne rentrent pas nécessairement dans cette spécification étroite de l'utilité, alors même que ces choix révèlent bien des « préférences » assumées ;
- soit, au contraire, pour définir l'utilité, on intègre l'ensemble des choix effectifs des acteurs de la vie sociale – c'est-à-dire l'ensemble des préférences, quelles qu'elles soient –, mais alors il n'y a plus de spécificité de la notion, et elle devient redondante par rapport à l'ensemble des choix réalisés, lesquels dépendent souvent de normes sociales, dans leur diversité.

Ce dilemme est réel, et a des conséquences problématiques pour la clarté de la description des comportements, et la précision de l'analyse de ceux-ci. La définition d'un comportement « économique » à partir de la maximisation de l'utilité est ainsi source de confusion, partagée entre la diversité des choix possibles, et la nécessité d'unifier ceux-ci pour parvenir à quelque chose de repérable analytiquement et empiriquement.

On peut par ailleurs énoncer deux propositions de tonalité différente et opposée quant au caractère « individuel » du choix de cette utilité :

D'un côté, les préférences individuelles ne sont précisément pas individuelles, mais dépendent fréquemment de normes sociales autour desquelles elles s'organisent, comme l'avait clairement indiqué Durkheim : il est clair que les préférences vestimentaires, culinaires, architecturales etc. ne relèvent pas d'une décision purement « individuelle », mais sont organisées en fonction des *styles* normés qui prévalent dans certaines cultures, certaines sociétés ou dans certains milieux sociaux. Se pose alors le problème de l'explication de ces normes, du processus de leur émergence et des modalités de leur adoption par les individus. La recherche même de la richesse, ou du profit, peut ainsi apparaître comme une norme sociale caractérisant certaines sociétés, comme le pensait Parsons, ou certains milieux sociaux (par exemple les financiers de Wall Street) par contraste avec d'autres. Toute la question est alors de savoir si, pour rendre compte de ces normes, on dispose d'éléments relativement invariants, en amont de celles-ci – et qui permettent d'en expliquer la variation –, ou si au contraire nous n'avons affaire qu'à une variation indépassable que nous ne saurions que décrire.

En même temps, on peut dire une chose opposée : si de telles normes existent, elles ne sont certainement pas entièrement prédictives des choix individuels

dans leur diversité; le fait de fumer ou de ne pas fumer n'est ainsi assignable à aucune norme définitive dans les sociétés contemporaines, norme qui permettrait de dire qui fumera et qui ne fumera pas. Il y a bien un espace de décision individuelle, qui intervient et qui manifeste l'effectivité des préférences, dans leur diversité: les normes peuvent ne pas être respectées, elles peuvent être ambiguës; elles sont par ailleurs souvent diverses et en concurrence les unes avec les autres. Elles peuvent aussi ne pas concerner certains choix individuels possibles: par exemple, un nageur de crawl peut, s'il le souhaite, respirer d'un côté seulement, plutôt que de manière alternée à gauche et à droite. Qui le lui reprochera? Au contraire, il y a des normes apparemment arbitraires, que quasiment personne ne transgresse: par exemple la quasi-totalité des Occidentaux porte un costume «occidental» et les hommes, s'ils ne sont pas écossais, ne portent pratiquement jamais de jupe, sauf circonstances, précisément transgressives, particulières.

Les concepts traditionnels de l'analyse des comportements économiques sont largement indéterminés du fait de l'indétermination des notions d'utilité, de coût et d'avantage. Ce n'est pas ici un manque de formalisation qui est en cause, au contraire. Ce n'est pas une absence de traduction en langage mathématique qui est responsable de l'indétermination, mais le fait que le statut d'abstraction de cette formalisation tend à laisser de côté une gamme d'alternatives actuelles, correspondant à des comportements et des choix effectifs, qui méritent d'être décrits pour eux-mêmes, dans un vocabulaire qui cerne la pluralité de situations typiques. Il ne s'agit pas, pour des motifs de formalisation, de réduire à une épure la diversité des comportements, mais d'essayer au contraire de mieux cerner celle-ci, de la cataloguer en quelque sorte et de prendre au sérieux la question de la différence des attitudes. Le vocabulaire de la description des comportements existe certes, dans la tradition économique, concurremment aux formalisations, mais il est marqué par une ambiguïté sémantique renvoyant à des réalités diverses regroupées sous les mêmes dénominations. En effet, les notions d'utilité, de satisfaction, de bien-être, ou de plaisir, ou encore de coût et d'avantage, ne permettent pas de régler de manière claire la question de la nature des choix effectués par les acteurs; en particulier la relation entre d'un côté une unité tendancielle de ces choix et, de l'autre, au contraire, une forte diversité: on ne sait pas, au nom de la maximisation de l'utilité, du bien-être, des coûts et des avantages des individus, s'ils sont supposés choisir de fumer ou de ne pas fumer, de boire ou de ne pas boire de l'alcool, de travailler davantage ou de préférer le loisir. L'utilité peut tantôt désigner, dans ces couples d'alternatives, l'un des deux termes, tantôt au contraire simultanément les deux termes dans leur opposition. Où sont exactement les coûts et les avantages?

Pour préciser les choses, il convient de revenir sommairement sur l'histoire de ce concept d'utilité et de son interprétation dans les sciences sociales. La notion d'utilité y a connu une évolution spectaculaire: étant associée chez Bentham à des finalités substantielles, exprimant l'orientation de l'action vers le plaisir et l'évitement de la peine, l'utilité a fini, chez les économistes, par ne plus signifier que la mise en ordre des préférences, quelles qu'elles soient, et indépendamment de toute référence à une nature humaine.

Pourtant, en même temps, comme il sera indiqué pour loin, il est difficile, soit pour les économistes dans leur travail analytique, soit pour les acteurs, dans la vie sociale, de renoncer à une définition « substantielle » de l'utilité et des coûts et avantages afférents. De fait, les membres de la vie sociale y recourent fréquemment. Il s'agit alors de savoir avec quel sens et dans quel but. Dans la littérature sociologique, la notion d'utilité sert de repoussoir à certains courants théoriques qui la reconstituent de manière polémique alors même que les économistes l'ont officiellement abandonnée. Mais, en réalité, il est vrai qu'ils ne l'ont pas complètement abandonnée, et il y a donc une ambivalence à cet égard. Il convient donc de faire le point sur ces problèmes qui tiennent à la fois à une difficulté de fond tenant à la définition du concept, et à des questions de différences de traditions intellectuelles et de manque de communication entre elles.

LA NOTION D'UTILITÉ CHEZ BENTHAM

Nous ne savons pas aujourd'hui être benthamiens, car nous ne savons pas si l'utilité doit nous prescrire de fumer ou de ne pas fumer. Où sont le plaisir et la peine, le coût et l'avantage ? Et, en tout cas, s'il était établi que l'utilité dût prescrire de ne pas fumer, il demeurerait que certaines personnes fument encore, achètent des paquets de cigarettes, et qu'il y a donc une industrie du tabac, menacée mais vivante, qu'un économiste doit prendre en considération, fumeurs et producteurs de cigarettes ayant des fonctions d'utilité. Peut-être un hypothétique lecteur futur se trouvera-t-il dans une situation où – pour des raisons de santé – il n'y aura plus de fumeurs, mais il y aura alors d'autres exemples montrant la diversité des comportements et des choix de ce type) C'est la raison fondamentale pour laquelle la notion substantielle de l'utilité défendue par Jeremy Bentham a été largement abandonnée par les économistes.

L'intuition centrale de celui-ci avait essentiellement, à mon sens, quatre dimensions que j'essaie de reconstituer en les interprétant :

(1) Il s'agit de considérer d'abord qu'il y a une finalité naturelle de l'action associée à la recherche de l'augmentation du plaisir.

Cette idée n'était pas neuve puisqu'elle se trouve chez Hume et chez d'autres auteurs de l'époque, mais Bentham en fait le socle explicite de toute sa théorisation.

Nature has placed mankind under the governance of two sovereign masters, pains and pleasure. It is for them alone to point out what we ought to do, as well as to determine what we shall do. (...)

They govern us in all we do, in all we say, in all we think: every effort we can make to throw off our subjection, will serve to demonstrate and confirm it ([1781], 1988: 1)

(2) cette recherche du plaisir se traduit par des finalités qui sont en gros les mêmes d'un individu à l'autre, du fait de leur naturalité.

Certes, Bentham admettait la difficulté de ce principe, et la variabilité effective des tempéraments, soumis à des influences diverses qui introduisaient de la

différence dans les orientations individuelles comme en témoigne le passage suivant :

But in the same mind such and such causes of pain or pleasure will produce more pain or pleasure than such or such other causes of pain or pleasure : and this proportion will in different minds be different. The disposition which any one has to have the proportion in which he is affected by two such causes, different from that in which another man is affected by the same two causes, may be termed the quality or *bias* of his sensibility. One man, for instance, may be most affected by the pleasures of the taste ; another by those of the ear. So also, if there be a difference in the nature or proportion of two pains or pleasures which they respectively experience from the same cause ; a case not so frequent as the former. From the same injury, one man may feel the same quantity of grief and resentment together as another man : but one of them shall feel a greater share of grief than of resentment : the other, a greater share of resentment than of grief.

(...)

Now the quantity of pleasure, or of pain, which a man is liable to experience upon the application of an exciting cause, since they will not depend altogether upon that cause, will depend in some measure upon some other circumstance or circumstances : these circumstances, whatsoever they be, may be termed *circumstances influencing sensibility*. ([1781], 1988 : 43-44)

La diversité des choix apparaissait donc à Bentham comme un phénomène second par rapport à une identité naturelle fondamentale, à partir de laquelle on pouvait dériver des divergences accidentelles. Si l'on poursuit la comparaison avec Hume, on a ici également une certaine continuité. Chez Hume, la distinction entre les « passions » responsables des motivations humaines, et les moyens mis au service de celles-ci, qui font l'objet d'une connaissance factuelle, ouvrirait la voie en principe à une différenciation des préférences, non soumises à un critère de rationalité : c'est ce qui a été admis dans la tradition du commentaire de cet auteur, ouvrant la voie à l'idée d'une indétermination des préférences. Pourtant, en même temps, si l'on y regarde de plus près, Hume est un théoricien de la nature humaine, et de ses appréciations convergentes typiques face à certaines situations, en particulier dans le domaine moral, comme le sera Adam Smith. Hume pense bien qu'il y a des attitudes typiques et naturelles face à certaines situations. En ce sens, Bentham est fidèle à cette inspiration insistant sur l'unité plutôt que sur la diversité d'une nature humaine, même s'il introduit des principes de diversification.

(3) La notion de plaisir permet d'établir alors un lien entre dimension positive et une dimension normative.

Of an action that is conformable to the principle of utility one may always say that it is one that ought to be done, or at least that it is not one that ought not to be done. One may say also, that it is right it should be done, at least that it is not wrong it should be done : that it is a right action ; at least that it is not a wrong action. When thus interpreted, the words ought, and right and wrong, and others of that stamp, have a meaning : when otherwise they have none.. ([1781], 1988 : 4)

Même si là aussi on peut trouver des antécédents dans la théorie même de Hume (une dimension expressiviste qui sera théorisée par la philosophie contemporaine, chez Gibbard par exemple, [1990]1996), et dans celle de Smith, il y a là une originalité profonde dans la tentative de dépassement de la distinction entre le

fait et la valeur par l'intermédiaire de la notion de plaisir et d'utilité, qui sera reprise par Mill: l'idée étant que la recherche de l'utilité – qui peut être décrite comme un fait constitutif de la nature humaine –, est le seul élément solide sur lequel puisse reposer une justification de la conduite dans une relation interpersonnelle. C'est ainsi que Bentham justifiera par exemple la pratique de l'homosexualité, dans la mesure où celle-ci représente un avantage pour certains – ils aiment s'adonner à ces pratiques – sans nuire à personne, c'est ce qu'essaie de démontrer Bentham ([1785] 2004). On a donc un lien entre la recherche de l'utilité individuelle et la justification de certains comportements dans le cadre d'une interaction, par un biais négatif: doit être encouragée (ou en tout cas acceptée) une action qui est à l'avantage de certains et qui ne nuit pas aux autres, puisque, par exemple, dans le cas de l'homosexualité, il ne s'agit pas de généraliser cette pratique (ce qui aurait des effets négatifs en termes de population) mais d'autoriser simplement ceux qui le souhaitent à s'y livrer.

(4) Enfin, pour Bentham, sur la base de l'identité fondamentale de ces préférences associées à la notion de plaisir, il revenait au législateur de maximiser l'utilité collective de la société. On a ici une extension audacieuse de l'argument précédent, qui est cependant plus difficile à admettre car il introduit un principe supplémentaire, celui de la maximisation d'une utilité collective qui puisse se faire éventuellement au détriment d'une utilité individuelle.

Sum up all the values of all the *pleasures* on the one side, and those of all the pains on the other. The balance, if it be on the side of pleasure, will give the *good* tendency of the act upon the whole, with respect to the interests of that *individual* person; if on the side of pain, the *bad* tendency of it upon the whole.

Take an account of the *number* of persons whose interests appear to be concerned; and repeat the above process with respect to each. *Sum up* the numbers expressive of the degrees of *good* tendency, which the act has, with respect to each individual, in regard to whom the tendency of it is *good* upon the whole: do this again with respect to each individual, in regard to whom the tendency of it is *bad* upon the whole. Take the *balance*; which, if on the side of *pleasure*, will give the general *good* tendency of the act, with respect to the total number or community of individuals concerned; if on the side of pain, the general *evil* tendency with respect to the same community. ([1781], 1988: 31)

A première vue on est tenté de soupçonner cet argument, à partir de notre souci moderne d'égalité et de notre crainte des violences à l'égard des victimes potentielles des sacrifices maximisateurs de l'utilité collective. L'importance de ce type de justification dans la vie économique et sociale contemporaine est néanmoins considérable. Ceci pose en tout cas le problème du passage de l'utilité individuelle quelle qu'elle soit, à l'utilité collective, quelle qu'elle soit, également. C'est certainement tout le problème des politiques économiques: quel est leur but? Ce n'est donc pas seulement un problème théorique, c'est un problème auquel sont fréquemment confrontés les partenaires d'une vie sociale. Dans la détermination des règles qui régissent leur interaction, ces règles sont souvent référées à des questions d'utilité et posent donc le problème de la définition de celle-ci.

En effet, l'analyse économique standard a été amenée à adopter des positions contraires à celles de Bentham sur trois des quatre points mentionnés ci-dessus, les deux premiers et le quatrième:

(1) d'abord, il n'y a pas, pour l'observateur, d'accessibilité immédiate à la notion de bien être ou de plaisir ; celle-ci ne peut être connue qu'à travers les choix des acteurs. Ce n'est donc pas la nature qui révèle l'utilité, mais les choix des individus qui permettent de la déterminer. Il convient d'ajouter que même si les choix effectués sont exactement identiques, cela ne signifie pas nécessairement que les plaisirs sous-jacents soient pour leur part identiques, puisqu'ils ne sont pas observables (Sen, 2000). Certes, la littérature contemporaine en psychologie révèle les centres neuronaux du plaisir et le fonctionnement de celui-ci : mais cela ne permet pas de prédire ce qui sera considéré comme produisant du plaisir dans une circonstance donnée – fumer ou ne pas fumer, rester marié ou divorcer –, même si l'on peut envisager de parvenir ultérieurement à une meilleure compréhension de ces phénomènes. Dans tous les cas, il y a clairement une dimension sociale des plaisirs, caractéristique de groupes donnés. Les préférences vestimentaires, culinaires, etc, en témoignent.

(2) il y a donc une différenciation forte des plaisirs et des peines, puisque les choix sont différents : par exemple, fumer ou ne pas fumer. Ceci conduit à des problèmes de comparaison interpersonnelle ; l'utilité ne sera pas une quantité homogène qui donne lieu aisément à des comparaisons interpersonnelles. Jevons écrivait ainsi :

The reader will find again, that there is never, in any single instance, an attempt to compare the amount of feeling in one mind with that in another. I see no means by which such comparison can be accomplished. The susceptibility of one mind may, for what we know, be a thousand times greater than that of another. But provided that the susceptibility was different in a like ratio in all directions, we should never be able to discover the difference. Every mind is thus inscrutable to every other mind, and no common denominator of feelings seems to be possible... the motive in one mind is weighed only against other motives in the same mind, never against the motives in other minds (Jevons [1871] 1970 ; cité par Hammond 1991:205)

(4) Passons directement au quatrième des points précédents : la conséquence des deux arguments qui viennent d'être développés est qu'il n'y a pas de norme évidente de maximisation de l'utilité collective s'il n'y a pas d'utilité commune. Faut-il par exemple privilégier les fumeurs ou les non fumeurs dans une interaction, si les premiers nuisent aux seconds ?

En réalité, deux points différents sont ici en jeu : a-t-on les moyens de mesurer en termes d'utilité les sentiments de plaisir des uns et des autres, de les rapporter à une échelle commune ? La réponse de Jevons (et, à sa suite, des économistes, en particulier, après Pareto, Robbins (1932) dans un ouvrage célèbre) est négative. Néanmoins la mise en place du concept de mise en ordre des préférences pourra parvenir à établir un étalon commun sur la base de préférences diverses. Mais on ne dispose pas toujours d'une telle mise en ordre dont les prémisses soient acceptées par les acteurs.

La deuxième question est de savoir s'il faut entreprendre de maximiser l'utilité collective. La réponse de Jevons serait ici également négative, non pour des raisons morales, mais précisément parce que c'est impossible puisqu'on ne dispose pas d'un critère commun de maximisation de l'utilité. Bentham pensait que c'était possible, comme le pensent également certains théoriciens contemporains et

comme cela se pratique souvent dans la vie sociale, sur la base d'une conception particulière de l'utilité supposée être communément acceptée et partagée. Il convient néanmoins de préciser que si c'était possible, la question de la «souhaitabilité» de cette maximisation de l'utilité collective, au détriment éventuel d'utilités particulières, ne cesserait pas de se poser. On sait que la réponse de Rawls est ici négative, mais ce type de sacrifices se pratique beaucoup dans la vie sociale; on songe par exemple aux licenciements.

(3) en revanche, le troisième point, celui d'une promotion de l'utilité de certains, si elle ne diminue pas celle des autres, a été au cœur de l'analyse de la normativité économique, sous le nom d'optimum de Pareto.

LA NOTION D'OPHÉLIMITÉ CHEZ PARETO

J'ai déjà largement anticipé sur les développements de la position standard des économistes sur la question de l'utilité et des coûts et avantages, position qui s'est constituée en une histoire à plusieurs dimensions. Dans la littérature économique et sociologique, la place de Pareto est néanmoins particulière au regard de la question de la normativité de l'analyse économique. Elle articule une position épistémologique positiviste à la prise en compte des conditions générales de l'analyse économique. Sur cette base, Pareto a le plus clairement énoncé les difficultés de cette notion d'utilité, et a conduit à leur résolution sur une base extraordinairement influente, qui n'a cependant pas surmonté tous les problèmes posés par la notion et celles qui lui sont apparentées, bien au contraire. C'est en tout cas la thèse que je développe ici.

L'idée forte de Pareto est qu'il convient de remplacer la notion d'utilité par celle d'ophélimité, qui exprime les préférences des individus, le but de l'analyse économique étant de s'appuyer sur ce que l'on appellera ensuite, avec Samuelson, les préférences révélées. Il s'agit non plus de poser a priori le postulat de l'utilité naturelle, mais de dériver une formalisation de l'utilité à partir de la révélation des goûts de l'individu:

L'individu peut disparaître, pourvu qu'il nous laisse cette photographie de ses goûts. ([1906] 1981:107)

A l'opposé de ce que faisait Bentham, Pareto introduit, d'une manière générale et en amont de son analyse économique, la *diversité* comportementale dans sa théorisation anthropologique: il parle de lions et de renards, oppose la masse et les élites, distingue les rentiers et les spéculateurs etc. Pour rendre compte de cette diversité de comportement, il cartographie les types de «résidus», inégalement répartis dans la population, et responsables de ces différentes attitudes et des représentations visant à les justifier. Pareto est un théoricien de la différence des comportements, et il essaie d'en établir la logique afin de regrouper les grandes classes à l'œuvre dans la manifestation de cette diversité. La théorisation de Pareto est cependant essentiellement naturaliste: il s'intéresse à la diversité des tempéraments humains pouvant être rassemblés en quelques grands groupes à partir d'une distribution aléatoire de traits particuliers, et n'attribue pas un très

grand rôle à la diversité sociale en tant que telle, c'est-à-dire à la constitution de traits communs caractéristiques de certains groupes placés dans des conditions particulières.

Du point de vue des « goûts » qui sont à la base de la définition de l'ophélimité, on a un sentiment ambivalent à la lecture de Pareto. Certes, il souligne l'importance des goûts individuels et de leur potentielle différenciation. Cela le conduit même, de manière surprenante, à rompre formellement avec le principe d'un égoïsme nécessaire des comportements économiques puisque les choix pourraient relever en principe de n'importe quel ordre, comme il l'indique explicitement dans un passage remarquable. Il y défend déjà très clairement une position, en apparence paradoxale, qui sera ultérieurement récurrente dans la théorie économie des préférences : on n'a pas à stipuler que les choix sont nécessairement égoïstes, car cela n'est pas intrinsèquement lié à la théorie des préférences

Il y a deux grandes classes de théories. La première a pour objet de comparer les sensations d'un homme placé dans des conditions différentes, et à déterminer laquelle de ces conditions sera choisie par cet homme. L'économie politique s'occupe principalement de cette classe de théories ; et comme on a l'habitude de supposer que l'homme sera guidé dans son choix exclusivement par la considération de son avantage particulier, de son intérêt personnel, on dit que cette classe est constituée par les théories de l'égoïsme. Mais elle pourrait être constituée par les théories de l'altruisme (si on pouvait définir d'une façon rigoureuse ce que ce terme signifie), et en général par des théories qui reposent sur une règle quelconque que l'homme suit dans la comparaison de ses sensations. Ce n'est pas un caractère essentiel de cette classe de théories que l'homme, ayant à choisir entre deux sensations, choisisse la plus agréable ; il pourrait en choisir une autre, d'après une règle qu'on pourrait fixer arbitrairement. Ce qui constitue le caractère essentiel de cette classe de théories, c'est qu'on compare les différentes sensations d'un homme, et non pas celles de différents hommes.

La seconde classe de théories compare les sensations d'un homme avec celles d'un autre homme, et détermine les conditions dans lesquelles les hommes doivent être placés les uns par rapport aux autres, si l'on veut atteindre certaines fins. Cette étude est parmi les plus imparfaites de la science sociale. ([1906], 1981 : 148-149)

Ceci dit, l'introduction de la diversité dans les préférences constitutives de l'ophélimité, à la base d'un comportement économique, n'est pas complète, puisque Pareto nuance cette diversité de plusieurs manières. J'évoque ici ces questions, non pour faire l'exégèse de la pensée de cet auteur, mais pour montrer les problèmes typiques et récurrents que rencontre une théorisation de l'utilité :

- il y a d'abord l'idée que le consommateur fait des choix qui peuvent en principe être différents d'un individu à l'autre.
- en même temps, il y a une forme générale du choix, qui relève de la diminution de l'utilité marginale : plus l'on dispose de quantité d'un bien, moins celui-ci est « intéressant » pour l'individu..
- mais ce critère n'est pas systématique ; il connaît des exceptions, comme l'indique par exemple Pareto :

C'est un fait très général que plus nous avons d'une chose, moins précieuse nous est chacune des unités de chaque chose. Il y a des exceptions. Par exemple, si on fait une collection, on s'y attache davantage à mesure que cette collection est plus complète ; c'est un fait bien connu que certains paysans propriétaires deviennent d'autant plus désireux

d'étendre leur propriété à mesure que celle-ci augmente; enfin tout le monde sait que l'avare désire d'autant plus augmenter son patrimoine à mesure que celui-ci augmente. ([1906],1981: 266)

- ensuite, et c'est bien entendu un point déterminant qui ne sera pas traité ici, il y a une caractérisation de l'action économique en termes d'action logique: mais celle-ci ne dit rien, véritablement, sur la nature des goûts.
- toutefois, à propos de comportements économiques, Pareto parle de finalités d'un genre particulier qu'il oppose à d'autres finalités. Il écrit par exemple:

Si l'homme réel n'était qu'un *homo oeconomicus* l'apparence du phénomène différerait beaucoup moins de la réalité; et tous ceux qui de propos délibéré visent une certaine fin, pourraient souvent confesser nettement qu'ils agissent de telle ou telle manière parce qu'ils y trouvent avantage; mais l'homme réel est aussi un *homo ethicus*, et tout intérêt particulier cherche à se cacher sous la forme d'un intérêt général. ([1906],1981: 475)

Dans ce passage, Pareto laisse entendre que la poursuite de l'intérêt général – notion dénuée de sens pour lui – si elle était réelle, n'aurait pas de caractère économique, alors même qu'il stipule par ailleurs que les goûts à la base de la satisfaction économique pourraient être altruistes. Il écrit donc qu'un *homo oeconomicus* poursuit des «intérêts particuliers» et non l'intérêt général, bien qu'il thématise d'autre part le fait que l'utilité n'étant définie que par les préférences, elle pourrait relever de la recherche de l'altruisme (éventuellement de l'intérêt général). C'est qu'en réalité pour lui toute dimension altruiste, tout engagement moral, tout choix de valeur, ne serait qu'une dimension particulière du comportement, sans aucune validité interpersonnelle.

LA DUALITÉ DES POSITIONS ÉCONOMIQUES CONTEMPORAINES AU REGARD DE L'UTILITÉ

Du fait de cette histoire théorique compliquée, la situation contemporaine de l'analyse économique est partagée entre ces deux dimensions opposées.

Il y a d'un côté ce que l'on pourrait appeler la doctrine officielle, d'inspiration positiviste, qui considère que si les préférences sont données, elles sont en droit de n'importe quel ordre, incluant éventuellement une dimension altruiste. C'est le sens de la remarque de Sen que j'ai très souvent citée et que je reproduis encore, et qui ne fait que répéter (mais pour en montrer le caractère problématique) sous une forme plus moderne la position de Pareto:

La réduction de l'homme à un animal préoccupé par ses seuls intérêts dépend, dans cette analyse, d'une définition précise. Si l'on observe que vous choisissez *x* en rejetant *y*, on déclare que vous avez une préférence «révélée» pour *x* au détriment de *y*. Votre utilité personnelle est alors définie simplement comme une représentation numérique de cette «préférence», une utilité plus élevée étant affectée à l'option «préférée». Avec cet ensemble de définitions, il est difficile d'échapper à la maximisation de sa propre utilité, à moins de se montrer incohérent (...). Mais si vous êtes cohérent, que vous soyez un égoïste obstiné, un altruiste fou ou un militant doté d'une conscience de classe, vous paraîtrez, dans ce monde enchanté des définitions, maximiser votre propre utilité. Sen (1993: 93-94)

Cette position officielle de la science économique lui permet de se protéger contre toute critique qui présenterait l'*homo oeconomicus* comme un être étroit et borné par rapport à la complexité de la vie sociale et des motivations individuelles: la seule contrainte qui lui est imposée étant celle de cohérence, dont chacun acceptera plus aisément qu'elle soit un critère normatif important. Mais le coût de cette position, en termes explicatifs, est très élevé, car elle conduit à vider la théorie d'une capacité d'éclaircissement des choix. A la limite, on est confronté à une tautologie: tout choix relève de l'utilité.. Ceci avait été indiqué par Albert Hirschman, qui renvoie à une intéressante citation de Macauley posant déjà ce même problème dès le début du XIX^e siècle, antérieurement pourtant à la définition d'une fonction d'utilité comme ordre de préférences.

Macauley se saisit de cette difficulté pour monter sa fameuse attaque contre Mill [James¹] dans la *Edinburgh Review* (1829). Il fit remarquer que la théorie de Mill était vide de sens: suivre son intérêt, notait-il, « veut dire uniquement que les hommes, s'ils le peuvent, feront à leur guise [...]. Il est oiseux d'attribuer quelque importance à une proposition qui, une fois interprétée, énonce seulement qu'un homme préfère faire ce qu'il préfère faire » (*that a man had rather do what he had rather do*) (Lively et Ress, p. 125)

Le reproche fait à la doctrine d'être essentiellement tautologique acquit de plus en plus de force à mesure que d'autres groupes tentaient de profiter de la bonne fortune du concept pour essayer de l'infléchir à leurs propres fins. (Hirschman, 1986: 21)

Evidemment, les économistes ne s'en tiennent généralement pas à une telle position, et introduisent des hypothèses supplémentaires de comportement, en particulier la supposition de l'*identité* des fonction d'utilité (Arrow, 1987). Mais, ce faisant, ils se heurtent à deux difficultés:

- la première ne sera pas traitée ici: il s'agit de savoir quel est le lien de ces nouvelles hypothèses avec le principe de rationalité, puisque l'on dépasse alors le registre de la simple transitivité des préférences qui fonde, a minima, l'imputation de rationalité. Les nouvelles hypothèses de comportement relèvent de considérations plus complexes et moins faciles à ranger, normativement, sous l'étiquette de rationalité. Il s'agit de savoir pourquoi, au nom de quoi, suivant quelle légitimité normative, on juge tel ou tel comportement « rationnel »
- la deuxième difficulté, tient à nouveau à l'articulation des préférences retenues pour confronter l'utilité à l'ensemble plus large des autres préférences d'un acteur si elles s'écartent de ces comportements « économiques ». A partir du moment où l'on n'intègre plus dans la fonction d'utilité l'ensemble des préférences d'un acteur, dépendant éventuellement de normes sociales, mais que l'on spécifie certaines d'entre elles, pour parvenir à une modélisation des conséquences de ces choix, la question se pose de savoir pourquoi ce sont telles préférences plutôt que telles autres qui sont retenues dans telles circonstances, alors qu'un autre choix aurait été possible. On est toujours face à la même question: certes, la modélisation permet de considérer les conséquences prévisibles de certains choix, dans leur stabilité, mais elle ne permet pas d'ar-

¹ Introduit par moi.

ticuler ces choix aux autres possibles, qui peuvent être assumés par l'acteur en d'autres circonstances.

IDENTITÉ, DIFFÉRENCE DES PRÉFÉRENCES ET COMPORTEMENT ÉCONOMIQUE

Du coup, on peut renouveler la question, et se demander ce qu'il en est des préférences en général, et de la possibilité d'y repérer un « comportement économique » spécifique, plus ou moins partagé ou répandu, interprétable en termes de coûts et d'avantages. Qu'est ce finalement qu'un comportement économique, et celui-ci est-il communément adopté ou non, dans quelles circonstances ? Peut-on se référer à une notion évidente de « coûts » et d'« avantages » pour caractériser le comportement des individus ? Cette question peut être posée à travers le prisme de la considération de l'identité ou de la différence des préférences. D'un point de vue simplement descriptif il y a fondamentalement trois possibilités :

(1) les acteurs n'ont pas du tout les mêmes préférences, les uns choisissent par exemple de fumer, tandis que les autres ne fument pas. On parlera de préférences *hétérogènes* qui peuvent être à la limite opposées s'il y a, face à une situation donnée, deux choix possibles pouvant être considérés comme antithétiques. Par exemple, dans certains cas, les acteurs ont le choix entre respecter une règle ou tricher, tandis que dans d'autres cas ils doivent choisir entre manger des pommes ou des poires, ce qui ne relève pas d'une opposition stricte des préférences.

(2) les acteurs ont fondamentalement les mêmes préférences : par exemple ils ne souhaitent pas rester en prison et cherchent à y réduire leur temps de séjour (c'est l'hypothèse de base retenue dans la situation paradigmatique du dilemme du prisonnier, qui repose sur cette supposition de l'identité des préférences). On parlera alors de préférences *identiques*. Il va de soi qu'il y a d'autres acteurs qui préféreraient pour leur part, quelles que soient leurs raisons, de confort ou d'engagement politique, demeurer en prison : mais ce n'est pas l'hypothèse retenue dans le cas du dilemme du prisonnier.

(3) enfin, les acteurs ont le même type de préférences mais ne leur accordent pas la même intensité, ou le même rang en termes d'importance : l'ordre de classement varie d'un individu à l'autre, sur la base de préférences similaires. Les préférences étant globalement les mêmes, leur classement est différent. On parlera de préférences *homogènes* (mais donc non identiques). Par exemple, deux individus aiment la viande et le poisson, mais l'un tendra le plus souvent à préférer la viande, tandis que l'autre tendra le plus souvent à préférer le poisson.

Ces différents scénarios peuvent tous être interprétés en termes de coûts et d'avantages, à partir du moment où les préférences opposent des éléments désirables (par exemple le nombre de personnes de la même origine ethnique que l'on est prêt à accepter dans le voisinage, pour reprendre le fameux exemple de Schelling) à des éléments indésirables. Les coûts et les avantages peuvent donc être semblables ou différents pour une catégorie d'individus. Des personnes d'un

certain âge peuvent aimer prendre leur retraite, et cesser ainsi de travailler. D'autres au contraire, si elles en ont la possibilité, préféreront poursuivre leur activité.

Au regard de ces différentes possibilités, comment localiser un comportement *économique*? Est-il du côté de l'unité des préférences, ou au contraire du côté de la diversité de celles-ci? Si les deux dimensions sont présentes, comment convient-il de les articuler précisément? Du point de vue de la littérature économique, comme d'ailleurs pour la question de l'utilité, répétons-le, les choses ne sont pas claires. D'un côté les comportements économiques sont renvoyés à des fonctions d'utilité pouvant éventuellement intégrer des préférences hétérogènes, de surcroît normées, y compris par exemple l'altruisme. De l'autre, il doit bien exister quelque chose comme une dimension «économique» qui est en jeu – et qui devrait rapprocher jusqu'à un certain point les attitudes –, mais il s'agit de la préciser. Comme cette attitude économique est entièrement caractérisée à travers la construction formelle des fonctions d'utilité, il semble intéressant d'essayer de la décrire dans le cadre plus direct des interactions ordinaires. Les fonctions d'utilité permettent de penser une maximisation, mais elles ne règlent pas le problème de l'analyse des similitudes et des différences entre les choix des acteurs. Une perspective sociologique n'a pas lieu de se situer d'emblée au niveau d'une formalisation: elle doit décrire au préalable les comportements sur lesquels reposent ces tentatives de formalisation, et qui sont éventuellement occultés par elles, du fait de leurs contraintes spécifiques. A partir de là, on essaiera de décrire ce qu'impliquent les fonctions d'utilité. On voit bien que celles-ci, par leur constitution sur la base d'une mise en ordre, permettent d'intégrer les trois types de situations (si l'on compare les individus dotés chacun d'une fonction d'utilité), sans toutefois souligner leurs significations diverses.

Si l'on prend le cas du troc, la transaction qui y advient peut correspondre à un échange entre deux préférences soit hétérogènes, soit homogènes, par complémentarité, soit même identiques. En effet, si des quantités sont inégalement réparties entre deux individus, et qu'ils ont tous deux une préférence identique pour une répartition équivalente, cela peut les amener à un échange qui les conduise vers cette identité. Dans un tel échange, on peut être tenté à première vue de considérer que le caractère économique consiste alors à réduire la «rareté» à laquelle est confronté chacun des deux partenaires, et sans laquelle la volonté de transaction n'aurait pas de sens: chacun voudrait obtenir *plus* du bien qu'il cherche à acquérir, et céder *moins* du bien qu'il envisage de donner en échange. Ce serait donc là le cœur du comportement économique: il s'agirait de *diminuer la rareté* à laquelle on est confronté. Ceci peut se faire, dans un échange, soit en cédant moins, soit en obtenant plus d'un bien. La notion d'action économique est intrinsèquement liée à celle de rareté. Elle peut mêler ainsi à la fois des préférences distinctes et une attitude commune, dans la mesure où la rareté peut concerner des objets différenciés, diversement appréciés par les individus.

Pourtant cette caractérisation est ambiguë, car elle repose sur l'idée implicite d'une volonté systématique de dépassement de la rareté à laquelle un individu serait confronté dans ses désirs. Or rien n'indique que cette volonté doive être systématiquement poursuivie, du point de vue même d'une intuition économique:

en effet, elle peut avoir elle même un « coût » pour l'acteur, c'est-à-dire imposer des contraintes qui soient contraires à la réalisation de certaines de ses préférences. On ne peut pas supposer que l'acteur cherche systématiquement à maximiser la quantité de chacun des biens qu'il désire car cela pourrait le conduire à une situation non souhaitable en termes de moyens affectés à cette recherche. Cela pourrait avoir un coût supérieur au bénéfice du dépassement de la rareté. Tout dépend donc de l'appréciation relative des coûts et des avantages impliqués, c'est-à-dire des préférences.

En réalité la notion minimale et plus précise d'attitude économique n'est pas unilatéralement liée à celle d'un dépassement direct de la rareté, qui est problématique, puisque l'individu peut ne pas avoir envie de s'engager dans les efforts le conduisant à surmonter autant que possible une rareté à laquelle il est confronté. Il s'agit plutôt d'une attitude *comparative*: si un même résultat peut être atteint par différents chemins inégalement coûteux aux yeux de l'acteur, celui-ci choisira celui qui est le moins coûteux, toutes choses égales par ailleurs. Symétriquement, si, à partir d'un même coût, différents résultats plus ou moins avantageux peuvent être atteints pour l'acteur, il choisira celui qui fournit l'avantage le plus grand pour un coût donné. C'est donc cette dimension directement *comparative* qui permet de réaliser une attitude économique: pour un avantage donné, choisir le coût le moins élevé; pour un coût donné, choisir l'avantage le plus grand, toutes choses égales par ailleurs. Autrement, dit, l'attitude économique présuppose l'existence d'un niveau d'acceptabilité de coûts et d'avantages pour l'individu, et donc la définition de ces coûts et de ces avantages: à partir de ceux-ci, avoir une attitude économique consiste à ne pas avoir de coûts supplémentaires pour un but donné, lorsque des coûts inférieurs sont possibles, ou d'obtenir, pour un coût égal, les avantages les plus élevés.

Il ne s'agit donc pas dans l'absolu, de maximiser un avantage, ou de minimiser un coût: car les avantages et les coûts étant liés, l'acteur doit arbitrer, sur une base qui relève de sa préférence, et non pas d'une attitude économique en tant que telle, portant sur les types d'avantages liés aux types de coût qu'il veut assumer: par exemple quelle quantité de travail il est prêt à consentir pour quelle quantité de revenu il souhaite obtenir. Cela n'est pas réductible à une volonté dans l'absolu de maximiser son revenu, ou de minimiser son temps de travail, si l'une et l'autre de ces dimensions sont associées à un « avantage » et à un « coût » pour un acteur donné. De surcroît, si l'acteur parle de coût et d'avantage à propos du travail et du revenu, il s'agit de réalités hétérogènes qui ne sont pas directement commensurables pour lui. Par contre, si l'acteur veut, comme avantage, obtenir un revenu, et que le travail lui est un coût, l'attitude économique consistera à choisir la quantité de travail la plus faible pour obtenir le niveau de revenu souhaité, ou au contraire, à essayer de tirer d'une quantité de travail donné le revenu le plus élevé. Ceci repose sur la commensurabilité de différents scénarios, sur la base d'une définition retenue des coûts d'un côté, ou des avantages de l'autre, sans que l'on ait par contre une commensurabilité directe des coûts et des avantages entre eux.

Dire qu'un individu devrait simplement maximiser son revenu, ou minimiser son temps de travail, associés par hypothèse à un avantage ou à un coût, n'a pas de sens directement économique: il s'agit en effet d'une préférence *en amont* de la détermination économique du rapport entre coûts et avantages et qui précède le calcul économique. L'attitude économique ne concerne pas le niveau de coût

qu'un individu est prêt à consentir pour l'obtention d'un avantage, ou le niveau d'avantage qu'il cherche à obtenir compte tenu des coûts qui leur sont associés : il serait absurde par exemple de considérer qu'une attitude économique soit de travailler plus pour gagner plus, ou au contraire, de travailler moins, en gagnant moins. Cela dépend des préférences constitutives des coûts et avantages, éventuellement dépendantes de normes sociales. En revanche, sur la base de l'acceptation ou de la désirabilité de ces coûts et de ces avantages, l'attitude économique consiste à repérer et à adopter les combinaisons « économiques », qui minimisent les coûts subis pour l'obtention d'un avantage désiré, ou qui maximisent l'avantage obtenu pour un coût consenti, toutes choses égales par ailleurs.

On ne peut même pas dire que l'attitude économique consiste à choisir pour une définition donnée des coûts et des avantages, la combinaison qui articulerait le coût le plus faible à l'avantage le plus élevé : car cette solution, si elle existe, pourrait correspondre soit à un coût trop élevé pour l'acteur, soit à un avantage insuffisant, compte tenu de ses préférences.

L'ambiguïté conceptuelle et la difficulté de la caractérisation de l'attitude économique tient à ce que la définition générale des avantages qu'un individu veut obtenir, et des coûts qu'il est prêt à encourir, relève bien, dans son ensemble, d'une attitude maximisatrice d'avantages et minimisatrice de coûts : en ce sens, par définition, il s'agirait bien aussi d'une attitude économique. Mais elle relève ici simplement du choix des acteurs, de la mise en évidence de leurs préférences qui définissent quels sont leurs avantages, quels sont leurs coûts et quels sont les niveaux acceptables de coûts et souhaitables d'avantages, compte tenu des possibilités auxquelles ils sont confrontés. Il s'agit là d'un choix que, par commodité, on appellera « subjectif ». Sur la base de ce choix « subjectif », il y a alors une dimension économique plus précise qui intervient, et qui consiste à maximiser l'avantage pour un coût donné, ou au contraire à minimiser les coûts pour un avantage visé. Il y a là une dimension « objective » qui dépend de la commensurabilité de différents scénarios d'action en termes de coûts et d'avantages, sur la base d'une définition préalable de ceux-ci et de leur niveau acceptable pour l'individu.

Son effectivité est que pour deux catégories de coûts et d'avantages donnés au préalable, si l'on peut parler de coût et d'avantage, pour signifier que pour l'individu une dimension correspond à quelque chose de désirable, tandis que l'autre correspond à quelque chose de pénible, on n'a pas nécessairement une mesure homogène simultanée des coûts et des avantages : si pour un individu travailler est pénible, tandis que recevoir de l'argent est agréable, on n'a pas une mesure quantitative qui permette d'homogénéiser l'avantage du revenu et le coût de travail, même pour un individu particulier. On n'a que ses choix, dépendant donc éventuellement de normes sociales. Par contre, la définition de coûts et d'avantages permet des comparaisons relatives d'ordre quantitatif, permettant de minimiser un coût pour un avantage donné ou de maximiser un avantage pour un coût donné.

On voit ainsi qu'un Robinson pourrait, par un usage adapté des moyens à sa disposition, et compte tenu de ses objectifs hiérarchisés éventuels, diminuer de manière économique les coûts auxquels il est confronté, par rapport aux avantages poursuivis, si du moins il a au préalable une claire conscience des usages alternatifs pouvant être faits de ses ressources ainsi que de l'inégale importance de ses

objectifs. Inversement, compte tenu des coûts inévitablement liés à la poursuite de certains objectifs, et de ceux qu'il est prêt à assumer, il pourra déterminer les objectifs qu'il souhaite poursuivre.

L'existence d'échanges généralisés et la fixation de prix sur un marché ont vraisemblablement une signification supra-individuelle. On reviendra plus loin sur cet aspect essentiel. Ces éléments conduisent néanmoins à une plus grande facilitation, pour un individu singulier, de la hiérarchisation de ses choix, de l'aménagement des moyens à sa disposition, et de la possibilité consécutive de maximiser relativement son avantage: toutefois, en droit, on peut imaginer une claire conscience de tels objectifs et une aptitude au calcul maximisateur indépendamment de toute unification par des prix, aussi bien pour la minimisation des coûts compte tenu d'objectifs poursuivis, que pour la maximisation de l'avantage, compte tenu de coûts donnés.

L'échange entre deux personnes introduit une nouveauté considérable, qui est – dans les conditions décrites – le rapport entre deux volontés « maximisatrices » qui cherchent à tomber d'accord sur le montant de l'échange. Ce rapport porte en lui, intrinsèquement, un conflit. En effet, cette relation d'échange oppose les deux volontés maximisatrices dans des directions contraires. L'attitude économique devient ici en même temps une relation interpersonnelle, et pose les problèmes afférant à tout rapport interpersonnel. L'attitude économique relève ici de la volonté d'avoir le coût le plus faible pour l'avantage visé, ou l'avantage le plus élevé pour le coût consenti. Le scénario de l'échange introduit directement cette dimension comparative mais l'échange peut être décrit simultanément comme le lieu d'une complémentarité, et comme celui d'un conflit: chacun essaie de maximiser son avantage au détriment du partenaire. La question de la relation à autrui se superpose alors à la simple question individuelle des coûts et des avantages puisque, bien entendu, la nature de la relation à autrui peut elle-même être interprétée en termes de coûts et d'avantages. Par exemple, l'accord peut représenter un bénéfice psychologique, tandis que le conflit peut être assimilé à un coût.

Sans développer ici ce point de manière systématique, on comprend mieux le rôle possible de normes au cœur de ce type de situation:

(1) le scénario même de l'échange suppose une situation institutionnelle, implicite ou explicite, d'un certain type. Celle-ci répartit les capacités d'action en fonction de normes: outre la propriété des biens échangés, il y a l'absence de contrainte sur autrui (sinon ce ne serait pas un échange), et sans doute l'absence de tromperie sur les biens échangés. Évidemment, ces normes et institutions sont l'objet d'une attention spécifique et de développements particuliers.

(2) à partir du moment où il y a un échange, il peut y avoir une norme sur le montant admissible des termes de l'échange, ou au contraire l'acceptation du simple rapport entre deux volontés maximisatrices qui apparaîtrait ainsi comme la norme devant être adoptée dans une relation interpersonnelle: c'est ici un point fondamental. La question est ainsi de savoir si cet échange est uniquement déterminé par la volonté d'avoir davantage ou de céder moins, ou si d'autres éléments doivent intervenir, qui modifient l'issue de la situation en introduisant par

exemple des concepts de justice ou d'acceptabilité sur les montants de l'échange. A la limite, pourquoi pas, on pourrait imaginer que les individus préfèrent *donner plus* en fonction de considérations normatives relatives à la situation d'autrui.

(3) par ailleurs, le contenu des préférences à la base de l'échange dépend fréquemment de normes collectives : typiquement, par exemple, la mode n'est pas une invention individuelle, mais quelque chose qui, à un moment donné, s'impose dans une situation interaction, aux gens qui suivent la mode, mais qui pourraient ne pas la suivre. Le sociologue doit analyser ces normes de consommation, qui relèvent des normes plus générales de la vie sociale et qui définissent dans une large mesure les coûts et les avantages : est-il par exemple avantageux ou coûteux de consommer des drogues, ou de bâtir des tours modernes en bord de mer, ou de développer l'énergie nucléaire, ou de favoriser la création artistique contemporaine etc ?

(4) toute préférence a enfin le côté évaluatif d'une option parmi d'autres ; elle a ainsi un caractère « normatif » en ce sens général. Cela signifie que les individus ont toujours à se prononcer d'une manière ou d'une autre sur l'enjeu de leur transaction : ils vont, par exemple, acheter un vêtement de marque ou ne pas l'acheter. On imagine mal des consommations qui seraient entièrement « automatiques » et ne donneraient aucune marge de manœuvre à un espace de choix, eu égard à l'espace des possibles plus ou moins large dans lequel se trouvent les consommateurs. Ceci ne revient pas à dire que des individus ou des groupes d'individus ont – ce qui est évident – des habitudes de consommation relevant de normes culturelles. Cette évaluation concerne *in fine* la définition par un individu de ses coûts et de ses avantages : fumera-t-il ou non, sur la base du plaisir éprouvé, du coût monétaire des cigarettes, de considérations de santé ou de la pression sociale favorisant ou défavorisant la consommation de tabac, par exemple au sein d'une bande de jeunes ou parmi des collègues de travail faisant leur pause.

Ces quatre domaines normatifs sont essentiels, mais hétérogènes, même s'ils peuvent exercer une influence les uns sur les autres. Ils interviennent tous les quatre dans la définition des coûts et des avantages.

LES NORMES LIÉES À LA PRÉSENCE DE L'ARGENT

Lorsque l'échange est monétaire, les préférences peuvent également être les mêmes ou être différentes. Ce qui modifie toutefois l'échange monétaire par rapport au troc est l'introduction d'une norme supplémentaire, qui est associée à l'existence même de l'argent, à la fois bien d'échange et mesure de l'échange. Quelle est son incidence sur le choix des individus ? Cette incidence est double.

Elle introduit d'une part une certaine commensurabilité des biens qui permet de référer les coûts et les avantages à une mesure commune effectivement accessible sur un marché et qui n'est pas nécessairement disponible pour un individu singulier ; elle produit d'autre part des prix de référence pour les biens, sur un marché donné.

Comme l'avait magnifiquement indiqué Simmel, l'argent fonctionne ainsi lui-même comme une source de *normes* puisqu'il va introduire plus clairement que dans une situation de troc l'idée qu'un bien « vaut » une certaine somme, c'est-à-dire qu'il *doit* valoir une certaine somme pour les protagonistes de l'échange, au moins à un certain moment et dans un certain contexte. Cette valeur normative attachée aux biens présuppose leur mesurabilité en un quantum homogène, l'argent.

De fait, les échanges contemporains se situent en général autour d'une valeur de référence qui fonctionne de manière « supra-individuelle » : les protagonistes d'un échange n'inventent pas *ex nihilo* la valeur des biens qu'ils envisagent de céder ou d'acquérir. En réalité il y a deux situations courantes : la plupart des prix sont aujourd'hui déjà fixés pour le consommateur. Il ne les négocie pas ; c'est l'étiquette qui lui indique ce qu'ils sont, qu'il accepte ou non d'acquérir. S'il souhaite les acquérir, il *doit* donc les acheter à tel prix. Mais même lorsqu'il y a une négociation (comme dans le cas de l'achat d'un appartement), ou qu'il y a enchères, il est invraisemblable que les prix soient fixés de manière purement aléatoire : les prix sont toujours situés dans le voisinage de ce qui se pratique de manière ordinaire. Certes, cela permet des évolutions plus ou moins brutales : mais il y a toujours une valeur de référence préalable. Il arrive quelquefois que la valeur d'un bien soit déterminée à peu près *ex nihilo* : par exemple lorsque les Etats ont cédé des droits sur l'exploitation de la téléphonie mobile, les prix de base à partir desquels les enchères avaient été fixées l'avaient été sans précédent, en fonction néanmoins de ce qui était estimé être le prix maximum que pouvaient retirer l'Etat de cette vente aux opérateurs.

Simmel indique que ce processus d'unification de la valeur a d'abord correspondu au fait que les échanges étaient normés socialement, mais qu'il y a ensuite eu une évolution vers une sorte de spontanéité de la reconnaissance, à travers l'échange, d'une valeur supra individuelle, suivant le processus suivant :

En échangeant et en payant, on se soumet à une norme objective devant laquelle une personnalité forte et autonome est obligée de s'incliner, alors qu'elle le plus souvent elle n'en a guère envie. (Simmel Georg [1900] 1987 : 78)

C'est pourquoi nous rencontrons partout, et jusqu'en plein Moyen Âge, non seulement la publicité dans les affaires d'échange, mais surtout des normes précises concernant les *quanta* de marchandises courantes à échanger, auxquelles aucun couple de contractants ne pouvait se soustraire par des ententes privées. Certes il s'agit là d'une objectivité mécanique et extérieure, s'appuyant sur des motifs et sur des pouvoirs qui se situent en dehors de l'acte d'échange particulier. L'objectivité ajustée à la réalité effective se dispense de telles fixations a priori et englobe dans son calcul l'ensemble des circonstances particulières qui ont été violentées dans la forme précédente. Mais l'intention et le principe sont les mêmes, c'est la fixation supra-subjective de la valeur, dans l'échange. (Simmel Georg [1900] 1987 : 79)

Ces analyses de Simmel mettent en évidence le fait que l'on passe insensiblement, dans l'échange, d'une préférence individuelle à une norme supra-individuelle qui peut en retour façonner les préférences individuelles : en principe, ce sont les choix individuels dans leur diversité et leur singularité – même s'ils dépendent par ailleurs de normes sociales – qui sont à la base de la constitution de la valeur d'échange. Et pourtant, tend manifestement à s'imposer à travers l'échange une valeur « objective » pour reprendre les termes de Simmel qui va

précéder les évaluations individuelles et en quelque sorte les constituer ou les orienter.

Ce qui caractérise de manière décisive l'objectivité de la valeur économique, objectivité qui délimite le domaine de l'économie comme domaine autonome, c'est le fait que, fondamentalement, la validité de la valeur s'exerce au-delà de l'individu. Le fait que, pour obtenir l'objet, il me faut en abandonner un autre prouve que cet objet est précieux non seulement pour moi, mais aussi en soi, c'est-à-dire pour une autre personne. (Simmel Georg [1900]1987: 52)

Simmel ne décrit cependant pas de manière précise le « mécanisme » qui est à l'œuvre dans cette unification tendancielle, ainsi que la portée exacte de cette unification.. Il faut bien parler d'unification, car, sinon, la chose serait triviale : si, à la base, tout le monde avait les mêmes préférences, il n'y aurait pas lieu de s'interroger sur le processus conduisant les acteurs à adopter les mêmes évaluations des objets. En même temps, comme cela a été indiqué précédemment, le fait même qu'il y ait échange provient de ce qu'il y a souvent une différence d'évaluation ou de répartition des biens entre les protagonistes. Il s'agit donc de contraster une situation où les préférences sont tendanciellement différentes et une situation où elles s'orientent vers une unification de l'évaluation.

Ce qui importe ici est qu'il y a une unité sous-jacente des attitudes, accompagnant simultanément les préférences différentes. Comme, par hypothèse, les vendeurs cherchent à vendre le plus cher possible et les acheteurs à acheter le moins cher possible, il se forme un prix d'équilibre tendanciellement unique sur un marché, toutes choses égales par ailleurs, eu égard aux conditions initiales. Cette unicité n'advient tendanciellement que parce que les attitudes économiques ne sont pas parfaitement disjointes et aléatoires. La différence n'est pas complète, puisque, symétriquement, les acheteurs et les vendeurs cherchent en général à maximiser leurs bénéfices.

En retour, la fixation de ce prix d'équilibre oriente les décisions ultérieures qui vont être réglées et en quelque sorte dépendantes de ces prix de référence déjà institués par un usage antérieur.

Si un vendeur et un acheteur tombent d'accord sur le prix de vente d'un appartement, qui sera très proche de ce qu'aurait été au même moment le prix de la transaction d'un autre appartement similaire engageant des personnes différentes, il y aura deux possibilités :

- soit les deux personnes ont fondamentalement la même estimation du bien ;
- soit elles ont potentiellement une estimation très différente, mais le processus du marché les conduit à s'ajuster autour du prix d'équilibre, du fait de leur volonté maximisatrice commune. Un tel appartement vaut tant, sur le marché, quelles que soient les préférences individuelles des acteurs, qui vont modifier le prix à la marge seulement

Vraisemblablement, on peut considérer que les deux phénomènes coexistent, se renforcent mutuellement et que donc le mouvement vers l'équilibre, forcément évolutif, correspond à un ajustement susceptible de créer, indépendamment de tendances à la divergence, des appréciations, des normes communes de référence. Celles-ci peuvent conduire de surcroît à la *croyance* que les biens ont une valeur

objective: puisque tout le monde a la même représentation de la valeur des biens, les gens tendront fréquemment à croire que celle-ci exprime leur valeur objective. Cette croyance en l'existence d'une valeur objective peut même encore se traduire en une croyance en l'existence d'une valeur « juste » des biens.

La représentation d'une valeur « juste » des biens peut donc être associée à cette valeur d'équilibre car elle fonctionne comme une norme supra-individuelle; cette valeur d'équilibre peut être acceptée, soit simplement en vertu de son existence, soit de manière normativement plus ambitieuse, en fonction de l'acceptation des conditions générales qui conduisent à un tel prix (concurrence, liberté des échanges, efficacité etc.) Elle peut néanmoins être associée *au contraire* à une valeur distincte de cette valeur d'équilibre du marché, et en conflit donc avec elle (par exemple pour ce qui est d'un salaire minimum acceptable), notamment parce que les conditions de la formation de ces prix sont jugées inéquitables.

Cette norme supra-individuelle n'a cependant jamais une dimension absolument universaliste: en effet, si une valeur de référence existe pour certains biens sur un marché, tous les individus ne se reconnaissent évidemment pas dans la valeur d'échange de ce bien, soit parce que le bien ne les intéresse pas, soit parce qu'ils y sont franchement hostiles. Le fait que le tabac ait une valeur d'échange sur un marché a ainsi d'un côté une valeur normative qui permet de définir ce que « vaut » un paquet de tabac dans un échange singulier; cette valeur de référence s'impose même aux non fumeurs qui en reconnaissent l'existence, et qui savent quelle est la valeur marchande d'un paquet de tabac; mais cela ne signifie évidemment pas qu'il seraient prêts à acheter ce paquet de tabac pour la valeur concernée, puisque précisément, ils ne fument pas; on ajoutera même que le fait que les autres fument leur est un coût: le bénéfice des uns est clairement un coût pour les autres, non pas au niveau de l'attitude économique de minimisation des coûts ou de maximisation des avantages, mais au niveau même de la définition des coûts et des avantages; ce qui est un avantage pour les uns (fumer) est un coût pour les autres. L'unification que représente l'argent sur un marché ne signifie donc pas une unification complète des notions de coût et d'avantage.

Ces notions ne sauraient donc représenter un socle explicatif homogène qui permettrait directement, soit de rendre compte de certains comportements, soit de contraster d'un côté des comportements économiques et de l'autre des comportements orientés par des normes et des valeurs. En effet, lorsque l'on parle de coûts et d'avantages, il faut préciser le contenu de ceux-ci, leur degré d'homogénéité pour un groupe de personnes données; lorsque l'on est face à une hétérogénéité, ce qui est souvent le cas, il faut alors prendre la mesure de celle-ci et indiquer la manière dont différentes normes peuvent éventuellement intervenir dans la définition même des coûts et des avantages. Dans cet article, je me suis seulement intéressé au problème de la similitude ou de la différence des préférences sous-jacentes aux notions de coût et avantage. Evidemment, une étape supplémentaire serait d'essayer de comprendre l'origine de la diversité des préférences, ce qui n'a pas été tenté ici. Il conviendrait en particulier d'essayer de préciser dans quelle mesure il y a bien quelque chose de résistant, relevant d'évaluations communes typiques et tendanciellement constantes, permettant de définir des coûts et des avantages partagés par tous. Ceci permettrait alors de savoir plus précisément quel type de normes peut émerger à partir de la considération de ces coûts et avantages

stables et communs à un grand nombre d'acteurs, par opposition aux définitions des coûts et avantages qui intègrent directement des normes et ne sauraient donc servir de base à l'explication de celles-ci.

Centre d'Etudes Sociologiques
Université de Paris IV-Sorbonne

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Arrow Kenneth (1987) « The hypothesis of rationality », in Eatwell J., Milgate M., Newman P. (ed) *The World of Economics* New York and London, W.W. Norton.
- Bentham Jeremy [1781] (1988) *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*, Buffalo, NY, Prometheus Books.
- Bentham Jeremy [1785] (2004) *Défense de la liberté sexuelle*, Paris, Mille et une Nuits.
- Coleman James (1990) *Foundations of Social Theory*, Cambridge et Londres, The Belknap Press of Harvard University Press.
- Gibbard Allan [1990] (1996) *Sagesse des choix, justesse des sentiments*, Paris, P.U.F. Traduction de *Wise Choices, Apt Feelings*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- Hammond Peter (1991) « Interpersonal Comparisons of Utility » in Jon Elster and John E. Roemer, *Interpersonal Comparisons of Well-Being*, Cambridge, Mass., Cambridge University Press.
- Jevons Walter S [1871] (1970) *The Theory of Political Economy*, London, MacMillan; Harmondsworth, Penguin Books.
- Pareto Vilfredo [1906] (1981) *Manuel d'économie politique* Genève, Droz.
- Robbins Lionel [1932] (1947) *Essai sur la nature et la signification de la science économique*, Paris, Librairie de Medecis. Traduction de *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, London, Mac Millan.
- Sen Amartya. [1987] (1993) *Ethique et Economie*, Paris, P.U.F. Traduction de *On Ethics and Economics*, Oxford, Basil Blackwell.
- Sen Amartya. [1999] (2000) *Un nouveau développement économique. Développement, justice, liberté*, Paris, Odile Jacob. Traduction de *Development as Freedom*, New York, Anchor Books.
- Simmel Georg [1900] (1987) *Philosophie de l'argent*, Paris P.U.F. Traduction de *Philosophie des Geldes*, Berlin, Duncker & Humblot.