HAL
open science

Comportement intéressé et évaluation normative chez A. Sen

Caroline Guibet Lafaye

To cite this version:

Caroline Guibet Lafaye. Comportement intéressé et évaluation normative chez A. Sen. Contrastes, 2005, X, p. 21-38. hal-00371471

HAL Id: hal-00371471

https://hal.science/hal-00371471

Submitted on 27 Mar 2009

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.

« COMPORTEMENT INTÉRESSÉ ET ÉVALUATION NORMATIVE CHEZ A. SEN »[1]

Dans un article de 1989, intitulé « La communauté libérale », R. Dworkin établit que la valeur réfléchie d'une vie est diminuée par le fait de ne pas agir selon ce qu'exige la justice, mais qu'elle l'est également en ignorant l'injustice dans sa propre communauté politique. Dès lors se pose la question de savoir dans quelle mesure, un individu peut avoir un intérêt personnel à promouvoir, pour lui-même et pour autrui, au plan personnel et institutionnel, la justice dans sa communauté. Or la réflexion d'A. Sen permet de comprendre comment les fins et les intérêts d'autrui peuvent être intégrés dans ceux que se propose un individu, à partir de la considération, immanente au choix et à l'agir individuels, de ce à quoi un agent accorde de la valeur, qu'il s'agisse de la liberté ou d'autres droits. En effet, chaque individu agit conformément à une conception du bien particulière mais son intérêt ne consiste pas seulement à maximiser ce qu'il considère comme bien, car il peut également vouloir en vérifier la valeur.

L'affirmation de R. Dworkin présuppose que chacun d'entre nous nourrit deux idéaux éthiques. Relativement à notre vie privée, nous croyons que nous avons des responsabilités particulières envers ceux avec qui nous avons des relations spéciales : nous-mêmes, notre famille, nos amis et collègues. Nous dépensons plus de temps et de ressources pour eux que pour n'importe qui d'autre, et nous pensons que cela est juste et qu'une personne qui montrerait une sollicitude égale pour tous les membres de sa communauté politique, y compris dans sa vie privée, serait anormal. Néanmoins cette tendance se conjugue à un second idéal, dominant notre vie politique. Ce dernier, qui est celui du citoyen juste, traduit l'attachement et l'attention à l'égalité de sollicitude envers tous, c'est-à-dire à un traitement de tous les citoyens comme des égaux. Or le citoyen juste, dans sa vie politique, vote et œuvre en faveur de politiques, qui lui semblent traiter tous les citoyens comme égaux. Dans ce cadre, il ne montre pas plus de sollicitude pour lui-même et sa propre famille que pour les autres membres de sa communauté.

---

[1] Article paru dans *Contrastes* (Revue Internationale de Philosophie), Malaga (Espagne), volume X, 2005.

Autrement formulé, le dilemme ici esquissé exprime le fait que chacun de nous s'attache, avant tout et d'un point de vue personnel, à ses intérêts, à ses projets et à ses engagements, mais cet attachement se trouve restreint par le point de vue impersonnel. Celui-ci s'exprime, en premier lieu, dans la reconnaissance que nous manifestons de l'égale importance objective du sort de tous et, en second lieu, dans la reconnaissance de l'importance particulière accordée, par chaque personne, à son propre point de vue et au caractère raisonnable d'une certaine partialité naturelle. Dans ce cadre, l'impartialité produit des raisons qui, par essence, sont neutres par rapport à l'agent. Elle motive des raisons de souhaiter quelque chose, indépendamment du point de vue que l'on occupe. Néanmoins ces raisons entrent en concurrence avec une pluralité de raisons relatives à l'agent, allant de l'intérêt égoïste jusqu'aux adhésions et engagements personnels. Dans cette mesure, il apparaît que nous sommes simultanément partiaux à l'égard de nous-mêmes, impartiaux entre tous et respectueux de la partialité de tous[1].

On pourrait donc considérer, comme l'a fait Francis Edgeworth, qu'un conflit de principe, entre « l'égoïsme » et « l'utilitarisme », est au fondement de la détermination du comportement individuel. Pourtant les analyses d'A. Sen permettent de sortir de cette opposition, en nuançant l'alternative : égoïsme – altruisme[2]. Cette problématique, relativement au dilemme formulé par R. Dworkin, est centrale, car une possible conciliation de la poursuite de l'intérêt personnel, élargi à la sphère de nos proches, et de l'idéal d'égale sollicitude suppose d'envisager le caractère intrinsèquement égoïste ou non de la nature humaine.

Rationalité du comportement individuel.

Dans le cas où la nature humaine serait fondamentalement et seulement égoïste, le dilemme éthique, que nous nous proposons d'examiner, pourrait se résoudre si, par exemple, en poursuivant son intérêt, l'homme pouvait réaliser le bonheur général. La question serait alors de déterminer dans quel sens et à quel point un comportement égoïste permet de réaliser le bien général. Ainsi Herbert Spencer analyse, dans *The Data of Ethics*, la relation entre

[1] Voir T. Nagel, *Egalité et partialité*. Paris : PUF, 1991, p. 40.

[2] A. Sen montre, comme nous le verrons, que le comportement réel des individus ne se réduit pas aux trois traits distinctifs par lesquels les théories économiques ont qualifié le comportement intéressé – c'est-à-dire la partialité individuelle – que sont le bien-être égocentrique, le bien-être égocentrique en tant que but et le choix dicté par le but personnel.

égoïsme et altruisme, et conclut que « le bonheur général résultera avant tout de la recherche appropriée de son propre bonheur par chaque individu ; et réciproquement, le bonheur des différents individus sera atteint en partie par leur recherche du bonheur général »[1]. De la même façon, certains modèles économiques, dont celui de Edgeworth, sont fondés sur le comportement égoïste et représentent généralement l'homme comme un égoïste intéressé. Dès lors, les intérêts d'une personne peuvent être définis, de telle sorte que, quoi qu'elle fasse, on puisse considérer qu'elle poursuit ses propres intérêts, dans chaque acte de choix isolé. Cette analyse, connue depuis au moins deux siècles et demi[2], a été récemment formalisée, dans le contexte de la théorie des préférences révélées. Pourtant l'analyse, menée par A. Sen de cette théorie, à partir du choix rationnel, récuse l'identification du comportement humain à l'égoïsme.

En effet la réduction de l'homme à un animal, préoccupé par ses seuls intérêts dépend, dans la théorie des préférences révélées, de la définition suivante : si l'on observe qu'un individu choisit *x* en rejetant *y*, on déclare qu'il a une préférence « révélée » pour *x au détriment* de *y*[3]. Son utilité personnelle est alors définie simplement comme une représentation numérique de cette préférence, une utilité *plus élevée* étant affectée à l'option « préférée ». L'individu ne peut alors échapper à la maximisation de sa propre utilité, à moins de se montrer *incohérent*. Pourtant il arrive souvent qu'en situation réelle, les individus ne suivent pas la stratégie égoïste. En effet même dans des conditions expérimentales, les individus placés devant le dilemme du prisonnier adoptent souvent la stratégie non égoïste[4].

Comme le souligne A. Sen, la perspective de l'« égoïsme par définition », autrement appelée choix rationnel, suppose la *cohérence interne*[5]. En effet la théorie économique classique caractérise le comportement rationnel conformément à deux représentations principales de la rationalité : soit la rationalité est conçue comme la cohérence interne des choix, soit elle l'est comme la maximalisation des intérêts personnels. L'interprétation de la rationalité, fondée sur l'intérêt personnel, constitue ainsi l'une des principales caractéristiques des théories économiques classiques depuis plusieurs siècles. Dans la littérature économique

---

[1] H. Spencer, *The Data of Ethics*. Londres, 1879, version complétée en 1887, p. 238.

[2] Joseph Butler s'y opposait déjà dans ses sermons, voir J. Butler, *Fifteen Sermons Preached at the Rolls Chapel*, 1726 ; voir aussi T. Nagel, *The Possibility of Altruism*. Oxford : Clarendon Press, 1970, p. 81.

[3] Voir A. Sen, « Des idiots rationnels », in *Ethique et économie*, Paris, PUF, (1993), p. 93.

[4] Voir par exemple L.B. Lave, « An empirical approach to the prisoner's dilemma game », *Quarterly Journal of Economics*, 76, (1962) ; A. Rapoport et A. M. Chammah, *Prisoner's Dilemma : A Study in Conflict and Cooperation*, Ann Arbor, University of Michigan Press, (1965).

[5] A. Sen, « Des idiots rationnels », in *Ethique et économie*, p. 94.

ordinaire, on considère que la personne maximise sa fonction d'utilité, laquelle ne dépend que de sa propre consommation et détermine tous ses choix. Ceux-ci sont alors considérés comme rationnels, si et seulement si les choix réels peuvent être explicités comme le résultat d'une maximalisation au regard d'une relation binaire donnée quelconque. Les choix d'une personne s'expliquent alors tous en fonction d'une relation de préférence, cohérente avec la définition des préférences révélées, de telle sorte que tous ses choix représentent le choix des solutions, les plus préférées, étant donnée une certaine relation de préférence[1]. La seule façon de comprendre les préférences réelles d'une personne serait alors d'examiner ses choix réels – sachant qu'il n'existe aucun indice indépendant du choix. Ceux-ci permettent de saisir l'attitude d'une personne face à différentes solutions possibles. Le choix rationnel doit alors, au minimum, présenter quelque correspondance entre ce que l'individu cherche à obtenir et la façon dont il s'y prend.

Pourtant, comme le montre A. Sen, d'une part, le choix n'est pas la *seule* source d'information sur les préférences et le bien-être. D'autre part, le choix peut refléter un *compromis* entre diverses considérations, parmi lesquelles le bien-être personnel n'est *qu'une* considération parmi d'autres[2]. En ce sens, une conception purement instrumentale de la rationalité semble tout à fait insuffisante, la cohérence ne pouvant suffire à définir un comportement rationnel. Ainsi la « rationalité de correspondance », c'est-à-dire la correspondance entre les choix et les objectifs, en particulier, doit être complétée par des critères de rationalité, éclairant le type de réflexion relatif à que l'on devrait souhaiter estimer ou rechercher. Ainsi la « rationalité de réflexion » complète la « rationalité de correspondance »[3]. Celle-ci se présente alors seulement comme une condition nécessaire de la rationalité globale. De plus, l'idée même de cohérence *purement interne* est insuffisante, car ce que l'on considère comme cohérent, dans un ensemble de choix observés, dépend nécessairement de *l'interprétation* de ces choix et de certains traits *externes* au choix, tels que la nature des préférences, des objectifs, des valeurs et des motivations.

De la même façon, la conception de la rationalité, comme maximisation de l'intérêt personnel, ne suffit pas à décrire adéquatement et exhaustivement le comportement individuel

---

[1] Voir M. K. Richter, « Rational Choice », in Chipman, Richter, Hurwicz and Sonnenschein, *Preference, Utility and Demand*, New York, Harcourt, 1971.

[2] A. Sen, « Behaviour and the concept of preference », *Economica*, 40, (1973). Voir aussi S. Körner, *Expérience and Conduct*, Cambridge, 1971.

[3] A. Sen, « Rationality and uncertainty », *Theory and Decision*, 18, (1985).

réel[1]. Cette détermination de la rationalité exige une correspondance externe entre les choix que réalise une personne et ses propres intérêts[2]. Or une telle conception de la rationalité, fondée sur l'intérêt personnel, induit une mise à l'écart et un rejet de la vision éthique de la motivation. Pourtant s'efforcer d'accomplir ce qu'on aimerait réaliser constitue également une composante de la rationalité, puisque celle-ci comprend la promotion d'objectifs auxquels on accorde de la *valeur* et que l'on souhaite atteindre. Considérer que la motivation ne repose que sur la maximisation de l'intérêt personnel tend à disqualifier le rôle de l'éthique, dans la prise de décision réelle[3]. Tenir l'égoïsme pour universel est une erreur, car le comportement réel ne tend pas seulement, ni nécessairement, à maximiser l'intérêt personnel[4], comme le montre l'analyse des situations de conflit entre l'intérêt personnel et des valeurs éthiques largement partagées[5].

Néanmoins récuser que les êtres humains adoptent *toujours* une attitude exclusivement intéressée ne revient pas à soutenir qu'ils agissent *toujours* de façon désintéressée[1]. Il s'agit seulement de montrer qu'il existe, au principe de l'agir humain, une pluralité de motivations, autrement dit que l'intérêt personnel n'est pas le *seul* motif qui guide les êtres humains. Par conséquent et relativement au dilemme éthique qui nous occupe, l'opposition ne passe pas nécessairement entre l'intérêt personnel, d'une part, et une sorte de sollicitude générale pour autrui, d'autre part. En d'autres termes, la mise en évidence des limites du modèle de

---

[1] Alors même que l'hypothèse d'un comportement purement intéressé demeure la norme en économie, et constitue le fondement comportemental de la théorie économique et de l'analyse politique classiques.

[2] Pour comprendre ces derniers, il convient en effet de tenir compte des exceptions à l'exigence de « rationalité », définie par l'égoïsme rationnel.

[3] Exception faite des variantes de la conception de l'« égoïsme moral ». Pour un examen critique des différentes versions de l'« égoïsme moral », voir B. A. O. Williams, *Ethics and the Limits of Philosophy*, London, Fontana, 1985, p. 11-15.

[4] A. Sen évoque le cas du Japon, où de nombreuses données empiriques suggèrent que le renoncement systématique à un comportement intéressé, en faveur du devoir, de la loyauté et de la bonne volonté, joue un rôle considérable dans la réussite industrielle du pays. Or cette prévalence du respect des règles au Japon s'observe non seulement en matière économique, mais aussi dans d'autres sphères de la vie sociale.

[5] George Stigler a cherché à prédire le résultat d'une mise à l'épreuve, systématique et exhaustive, du comportement, dans des situations de conflit entre l'intérêt personnel et des valeurs éthiques largement partagées. Il veut montrer que, le plus souvent, la théorie de l'intérêt personnel l'emporte. Toutefois cette tentative, comme le souligne A. Sen, s'avère insatisfaisante, car Stigler ne révèle pas les fondements de sa prédiction. Il indique simplement que ce résultat « est celui que les économistes constatent le plus souvent, non seulement dans toutes sortes de phénomènes économiques, mais aussi lorsqu'ils étudient le comportement dans les domaines du couple, des enfants, de la criminalité, de la religion et d'autres aspects de la société » (« Economics or ethics ? », in S. McMurrin (éd.), *Tanner Lectures on Human Values*, vol. II, Cambridge, University Press, 1981, p. 176). Pourtant les vérifications empiriques de ces thèses ont été, jusqu'à maintenant, très rares, que ce soit en matière économique ou dans les domaines de la vie conjugale ou du comportement religieux (voir cependant G. S. Becker, *The Economic Approach to Human Behaviour*, Chicago, University Press, 1976 ; G. S. Becker, *A Treatise of the Family*, Cambridge, Mass., Harvard, University Press, 1981). Les auteurs qui affirment que la théorie de l'intérêt personnel l'emporte se fondent moins sur des vérifications empiriques ou des preuves concrètes que sur une théorie qui leur est propre.

l'individu comme égoïste intéressé ne signifie pas ni ne conduit à l'affirmation d'une noblesse de la nature humaine. Elle vise seulement à montrer que le comportement humain ne répond pas nécessairement à la dichotomie traditionnelle, opposant l'égoïsme aux systèmes moraux universalistes, tels que l'utilitarisme, par exemple. Le rejet de l'utilitarisme, en tant que théorie descriptive du comportement, n'impose pas l'égoïsme comme seule solution de rechange.

Ainsi les actions prenant pour objet des groupes intermédiaires, entre soi-même et tous les autres, tels que la classe sociale et la communauté, le quartier et la catégorie professionnelle, convoquent des formes caractéristiques d'engagement. Le rejet de l'égoïsme, en tant que description de la motivation, n'implique donc pas qu'une moralité universelle fonde le comportement réel. La dichotomie traditionnelle entre égoïsme et utilitarisme est trompeuse[2], en particulier parce qu'elle omet le fait que les groupes intermédiaires entre nous et le reste du monde constituent un point d'application de notre agir, lequel témoigne alors d'un comportement engagé. Bien que les membres de chaque groupe puissent avoir des intérêts en partie congruents et en partie conflictuels, il apparaît que les actions fondées sur la loyauté au groupe peuvent motiver le sacrifice d'intérêts purement personnels, de même qu'elles peuvent procurer, à d'autres égards, une plus grande satisfaction de certains intérêts personnels[3]. La loyauté au groupe révèle donc une association de comportements égoïstes et désintéressés[4]. Cet exemple requiert, par conséquent, d'interroger et de mettre en doute la dite omniprésence du comportement intéressé et son efficacité supposée.

Engagement et compassion.

---

[1] *A contrario* si l'intérêt personnel ne jouait pas un rôle majeur dans une multitude de décisions, en particulier dans le domaine économique, les transactions économiques normales, notamment, s'effondreraient.

[2] Voir H. Sidgwick, *The Methods of Ethics*, London, Macmillan, 1874 ; F. Edgeworth, *Mathematical Psychics: An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences*, London, Kegan Paul, 1881.

[3] L'équilibre entre ces deux tendances peut varier. Les éléments congruents peuvent être plus déterminants, par exemple lorsqu'un groupe de pression milite collectivement pour obtenir des concessions, qui sont dans l'intérêt de tous ses membres, même si de nombreux militants sont aussi disposés à sacrifier certains avantages personnels pour la cause du groupe. Voir par exemple G. S. Becker, « A theory of competition among pressure groups for political influence », *Quaterly Journal of Economics*, 98, (1983). Voir aussi B. S. Frey, *Democratic Economic Policy*, Oxford, Martin Robertson, 1983. Néanmoins l'identification de l'individu à une morale de groupe suppose que l'intérêt constitue une motivation centrale.

[4] On observe ce mélange dans différents types de groupements, des relations familiales et de voisinage aux syndicats et aux groupes de pression économique. L'« ethos » japonais (M. Morishima, *Why Has Japan « Succeeded » ? Western Technology Japanese Ethos*, Cambridge, University Press, 1982), par exemple, traduit un cas particulier de la loyauté de groupe, que l'on observe à un degré plus ou moins grand, dans de nombreuses activités économiques, faisant appel au travail d'équipe.

L'étude de la compassion et de l'engagement offre en effet à A. Sen l'occasion d'une récusation de la théorie de l'égoïsme rationnel, et permet ainsi d'envisager la possibilité d'un agir, qui ne soit pas motivé par l'intérêt. Compassion et engagement appartiennent à ces comportements, qui divergent de « l'isolement indifférent, abstraitement pris pour hypothèse en économie » (Edgeworth), notamment. En effet, un individu fait preuve de compassion, lorsque le souci d'autrui influe *directement* sur son propre bien-être. Si l'existence de la torture le rend malade, ce comportement témoigne d'un cas de compassion. En revanche, s'il ne s'estime pas *personnellement* atteint par la torture mais qu'il pense qu'il s'agit d'un acte condamnable et qu'il est *prêt à faire quelque chose* pour l'empêcher, ce comportement révèle un cas d'engagement. La distinction opérée par J. Harsanyi entre deux types de préférences est ici utile. Il est en effet possible de séparer, au sein des préférences individuelles, des préférences éthiques, exprimant ce que l'individu préfère – ou, plutôt, préférerait – en fonction des seules considérations sociales ou impersonnelles, d'une part, et des préférences subjectives, d'autre part, exprimant ce que l'individu préfère *en réalité*, que ce soit en fonction de ses intérêts personnels ou de tout autre critère[1]. De la sorte, on peut dissocier, d'une part, ce qu'une personne considère comme bon, du point de vue social, et, d'autre part, ce qu'elle juge bon de son point de vue personnel. La compassion relève alors des préférences dites subjectives.

En ce sens, un comportement fondé sur la compassion est égoïste, puisqu'on est soi-même heureux du plaisir d'autrui et peiné par la douleur d'autrui. La poursuite de sa propre utilité, par l'individu, peut alors être favorisée par une action obéissant à la compassion. Ce n'est donc pas dans le champ de la compassion qu'une action dénuée d'égoïsme peut être trouvée[2]. En effet, il y a compassion, lorsque le sens du bien-être que possède une personne dépend psychologiquement du bien-être d'une autre personne. Toutes choses égales par ailleurs, lorsque la personne prend conscience de l'amélioration du bien-être d'autrui, son bien-être en est directement amélioré[1]. Ainsi la compassion met en relation des termes homogènes – le bien-être de différentes personnes –, alors que l'engagement établit un rapport entre le choix et les degrés de bien-être escomptés.

---

[1] J. C. Harsanyi, « Cardinal welfare, individualistic ethics, and interpersonal comparisons of utility », *Journal of Political Economy*, 63, (1955), p. 315.

[2] Toutefois l'existence de la compassion n'implique pas qu'une action utile pour autrui doive être fondée sur la compassion, au sens où l'action n'aurait pas lieu, si l'on ne tirait pas de réconfort du bien-être d'autrui.

On parle d'engagement, lorsqu'une personne choisit une action qui, pense-t-elle, lui apportera un degré de bien-être personnel *inférieur* à celui que lui procurerait une autre action qu'elle pourrait également mener. La comparaison de degrés de bien-être *escomptés*, sous-jacente à l'engagement exclut des actes *contraires* à l'intérêt personnel, qui résulteraient simplement du fait que la personne n'a pas su en prévoir les conséquences. La question s'avère, en revanche, plus délicate, lorsque le choix de la personne coïncide avec la maximisation du bien-être personnel qu'elle escompte mais que cette maximisation n'est pas la *raison* de son choix[2]. La définition de l'engagement peut également être élargie, pour inclure les cas où le choix effectué par la personne, tout en maximisant son bien-être personnel escompté, resterait *identique* dans un cas hypothétique, au moins, où l'acte choisi ne maximiserait pas son bien-être personnel.

Si l'on tient compte de l'incertitude concernant le bien-être escompté[3], l'engagement se conçoit alors comme le choix d'une action, produisant un degré de bien-être escompté inférieur à celui qu'offrirait une autre action possible. Dans ce cas, l'engagement suppose un choix *contraire* aux préférences. L'hypothèse fondamentale selon laquelle une option choisie doit être meilleure – ou du moins aussi bonne – que les autres, pour la personne qui la choisit, s'effondre. Une dissociation entre choix personnel et bien-être personnel se dessine alors même qu'une grande partie de la théorie économique traditionnelle repose sur l'identité de ces deux termes[4]. Ainsi l'engagement, considéré comme l'un des ingrédients du choix, dissout le lien fondamental entre le comportement vis-à-vis du choix et le bien-être accompli, que l'on trouve au fondement des modèles traditionnels de l'économie, par exemple.

Comme on le sait, la théorie économique de l'utilité associe à chaque agent un unique classement de ses préférences, supposé refléter, à la fois, ses intérêts, représenter son bien-être, résumer son opinion sur ce qu'il convient de faire. Par là, sont également décrits ses

---

[1] A cette occasion, A. Sen remarque que lorsque cette influence est négative, la relation devrait s'appeler « antipathie ». Le terme de « compassion » peut néanmoins être conservé, en indiquant si la relation est positive ou négative.

[2] Ainsi une action, dictée par un *souci du devoir* qui, s'il était violé, causerait du remords, est choisie, en réalité, par *sens du devoir*, plutôt que pour éviter simplement la *mauvaise conscience*, causée par le *remords* que l'on aurait, si l'on agissait autrement.

[3] Cette réflexion pouvant alors être reformulée, en remplaçant le « bien-être personnel » par le « bien-être personnel *escompté* ».

[4] L'identité entre choix personnel et bien-être personnel est parfois obscurcie par l'ambiguïté du terme « préférence », puisque l'emploi courant de ce terme permet d'assimiler la préférence à l'idée d'*amélioration de la situation personnelle*, et que, dans le même temps, il n'est pas insensé de comprendre par « préféré » « choisi ».

choix et son comportement effectifs[1]. Or la notion de *préférence* est intrinsèquement problématique. Elle peut s'entendre soit au sens de choix soit en tant que conception du bien-être. Dans la distinction, formulée par Harsanyi, par exemple, entre préférences éthiques et préférences subjectives, les premières ont pour rôle d'exprimer « ce que la personne préfère seulement dans ces moments éventuellement rares où elle s'efforce d'adopter une attitude spécialement impartiale et impersonnelle »[2].

Pourtant la distinction entre préférences éthiques et préférences subjectives ne suffit pas à rendre raison du cas où l'individu *renonce* à maximiser son bien-être personnel, non par souci impartial d'autrui en général, mais par engagement vis-à-vis d'un groupe particulier, qu'il s'agisse de son quartier ou de la classe sociale à laquelle il appartient[3]. Par conséquent, la distinction conceptuelle proposée par Harsanyi est insuffisante. Il est donc nécessaire de revenir sur l'identification, produite à partir de la justification des actes de l'individu, de la rationalité à partir l'intérêt personnel.

La tradition conséquentialiste défend l'idée que lorsqu'une personne choisit l'acte *x* et rejette l'acte *y*, ses intérêts personnels sont mieux servis. Les actes de l'individu sont alors uniquement évalués en fonction de ses conséquences, mais seules sont prises en compte dans l'évaluation des actes, les conséquences qui ont une influence sur les propres intérêts de la personne, le reste ayant une importance secondaire[4]. Ce faisant, ce sont les *actes* plutôt que les *règles* qui sont évaluées. Or l'engagement se rapporte parfois à un sens de l'obligation, qui dépasse les conséquences de l'action considérée. En effet, il arrive qu'on accepte que des actes particuliers n'entraînent aucun gain personnel mais soient justifiés par le respect de certaines *règles de comportement*. Le cas de l'engagement exige donc de reconsidérer l'identification de la rationalité à une évaluation conséquentialiste des actions conduites et motivées par le seul intérêt personnel. En effet, l'engagement, comme composante possible du comportement individuel, récuse que l'individu poursuive systématiquement son intérêt personnel, dans chacun de ses actes. L'engagement oblige la personne à mieux comprendre et à mieux évaluer, en fonction de ses valeurs et de ses instincts, les conséquences de ses actes

---

[1] Sans qu'il soit certain qu'un seul classement des préférences puisse remplir tous ces rôles.

[2] J. C. Harsanyi, « Cardinal welfare, individualistic ethics, and interpersonal comparisons of utility »,(1955), p. 315-316.

[3] Notons que, pour J. Harsanyi, « les préférences d'un individu satisfont ce critère d'impersonnalité lorsqu'elles indiquent la situation sociale qu'il choisirait s'il ignorait quelle serait sa position générale dans la nouvelle situation choisie (et dans les autres situations possibles), et qu'il avait une chance égale d'obtenir n'importe laquelle des positions sociales existant dans cette situation, de la plus élevée à la plus basse » (Harsanyi, « Cardinal Welfare, Individualistic Ethics, and Interpersonal Comparisons of Utility », p. 316).

[4] Sur le conséquentialisme et ses limites, voir B. Williams (1973), « A Critique of Utilitarianism ».

pour les autres. Dès lors une analyse renouvelée du raisonnement, de l'évaluation raisonnée de l'engagement, et des jugements qui sous-tendent ce comportement est possible.

L'évaluation normative.

L'analyse du comportement réel met également en évidence, au cœur de la théorie économique du bien-être, des déviations par rapport à la maximisation de l'intérêt personnel. Dans son essai concernant les « Jugements sur l'économie et la philosophie morale »[1], A. Sen procède à l'étude des exceptions à la théorie du bien-être, permettant de souligner les limites d'une interprétation du comportement comme exclusivement intéressé. Sen montre que la conception utilitariste présente trois limites, dont la principale a trait à ce qu'il nomme l'aspect « action » de la personne[2]. La distinction, qu'il suggère, entre l'aspect « action » de la personne et l'aspect « bien-être » permet de comprendre que l'individu a des raisons de poursuivre d'autres buts que son bien-être ou son intérêt personnels. Sen établit ainsi que le comportement intéressé n'est pas un critère suffisant, dans le cas où l'action a une valeur intrinsèque, c'est-à-dire est importante en elle-même.

L'aspect ou la dimension « bien-être » de la personne désigne ce qu'une personne accomplit et les possibilités qui s'offrent à elle, dans le contexte de son avantage personnel. L'aspect « action », en revanche, tient compte, dans l'examen des accomplissements et des opportunités de la personne, d'autres objectifs et valeurs, qui peuvent outrepasser largement la poursuite du bien-être personnel[3]. Ainsi l'aspect « action » accorde notamment de la valeur aux divers événements que la personne *souhaite* voir se produire, ainsi qu'à la capacité de concevoir de tels objectifs et de les atteindre[4]. Or une évaluation normative nécessite également la prise en compte de ces aspects. L'aspect « action », pour sa part, envisage la personne de façon plus complète que ne le fait la considération du seul bien-être[5]. Celui-ci ne

---

[1] Que l'on trouve traduit dans A. Sen (1993), *Ethique et économie*. Paris : PUF, 1993.

[2] Voir A. Sen, « Liberté et conséquences », in *Ethique et économie*, p. 56.

[3] La problématique de l'accomplissement personnel n'est pas sans rapport avec ce que R. Dworkin nomme le bien-être réfléchi. A. Sen montre, à ce propos dans l'essai « Jugements sur l'économie et la philosophie morale », que la conception utilitariste de la personne exerce une forte influence sur la conceptualisation de cet accomplissement, ainsi que sur celle de l'avantage en économie du bien-être.

[4] A. Sen, « Well-being, agency and freedom : the Dewey Lectures », *Journal of Philosophy*, 82, (1984), p. 185-187, p. 203-208.

[5] Car la personne est alors appréhendée comme un « acteur ». Toutefois et alors même que l'action d'une personne et son bien-être ne sont pas identiques, ni si étroitement liés que l'un puisse être considéré comme une simple transformation de l'autre, cette distinction ne suppose pas qu'ils soient indépendants. En réalité, le

peut, en effet, se réduire à l'utilité, qu'elle soit bonheur ou satisfaction des désirs. Incontestablement le bonheur est un accomplissement individuel primordial mais il n'est pas le seul résultat, qui compte pour le bien-être de la personne[1]. De même, le désir est un bon indicateur, quant à l'importance de ce qui est désiré, mais il ne peut, à lui seul, constituer une unité de mesure adéquate de la valeur, voire de ce que la personne elle-même considère comme effectivement important, sans parler de ce qu'elle jugerait valable après une réflexion sérieuse, courageuse et exempte des restrictions imposées par des circonstances défavorables.

Ainsi l'individu accorde de la valeur, non seulement à ce qu'il accomplit, mais également à sa liberté. L'évaluation normative n'a donc pas pour seul objet ce que l'individu accomplit ou finit par obtenir. Elle porte tout aussi bien sur les options et les chances dont il bénéficie ou peut bénéficier. La liberté, par exemple, est jugée précieuse, parce qu'elle permet d'accomplir telles et telles choses, mais aussi de par son importance intrinsèque, au-delà de la valeur de l'état d'existence qu'elle permet d'atteindre effectivement[2]. Ainsi l'acceptation morale de certains droits – en particulier les droits auxquels on tient et que l'on défend, c'est-à-dire qu'on ne se contente pas de respecter sous la forme de contraintes – peut entraîner une déviation systématique par rapport au comportement intéressé. La conduite réelle alors induite, y compris lorsqu'elle est partielle et limitée, remet en cause les fondements même de la théorie de la rationalité, fondée sur le comportement égoïste, dans la mesure où elle rend manifeste la pertinence des considérations éthiques, dans la détermination du comportement réel[3].

Le comportement réel des individus est donc irréductible aux trois traits distinctifs (bien-être égocentrique, bien-être égocentrique en tant que but, choix dicté par le but personnel), par

---

traitement utilitariste de la personne est déficient, parce qu'il néglige cette distinction et tente de justifier l'évaluation normative, en se fondant uniquement sur l'aspect « bien-être ».

[1] Voir J. Rawls, *Theory of Justice*. Cambridge (Massachusetts): Belknap Press of Harvard University Press, 1971 ; trad. fr., *Théorie de la justice*. Paris: Seuil, 1987.

[2] Si par exemple toutes les possibilités autres que la solution effectivement choisie se trouvaient éliminées, cela ne modifierait pas nécessairement le résultat accompli (puisque l'option retenue pourrait encore être choisie). La personne aurait à l'évidence *moins de liberté*, or ceci peut être considéré comme une perte importante, c'est-à-dire une diminution de son bien-être réfléchi. Le cas échéant, on considère que la liberté n'a qu'une valeur *instrumentale* de sorte que, en dernière analyse, seul compte le résultat accompli. Cette thèse, qui est celle de la théorie classique du bien-être, suppose que l'action de chaque individu est exclusivement guidée par la défense de son intérêt personnel. Or A. Sen dégage, dans l'essai « Jugements sur l'économie et philosophie morale », les raisons pour lesquelles cette structure d'information, arbitrairement limitée, est inadéquate.

[3] Voir A. Sen (1980) « Equality of What ? », (1980), in A. Sen, *Choice, Welfare and Measurement*, Oxford, Blackwell, 1982 ; A. Sen (1984) « Rights as goals », Austin Lecture, in S. Guest et A. Milne (éd.), *Equality and Discrimination : Essays in Freedom and Justice*, Stuttgart, Franz Steiner. Voir aussi J. Rawls (1971), *Théorie de*

lesquels les théories économiques ont qualifié le comportement intéressé, c'est-à-dire la partialité individuelle[1]. Le bien-être égocentrique, tout d'abord, suppose que le bien-être d'une personne ne dépend que de sa propre consommation, et par conséquent ne suppose aucune sympathie ou antipathie à l'égard d'autrui. Lorsque l'on fait référence, deuxièmement, au bien-être égocentrique en tant que but, on établit que le but de l'individu est de maximiser son propre bien-être, de telle sorte qu'il n'attache aucune importance directe au bien-être d'autrui. Enfin le choix dicté par le but personnel signifie que, dans *tout* acte de choix, l'individu est *immédiatement* guidé par la poursuite de ses propres buts. En d'autres termes, le choix n'est pas restreint ni modifié par la reconnaissance d'une interdépendance mutuelle des succès respectifs, étant donné la poursuite par les autres personnes de leurs propres buts[2]. Pourtant, et à l'encontre de la thèse du bien-être égocentrique, des considérations éthiques peuvent inciter l'individu à maximiser un autre objectif que son propre bien-être. De même, il est certes possible que le bien-être d'une personne dépende entièrement de sa consommation, mais ses buts peuvent néanmoins inclure d'autres objectifs que la maximisation de son propre bien-être. Dans ce cas, le bien-être personnel repose sur une base plus large que sa propre consommation[3]. Ainsi une étude systématique, à partir des caractéristiques du comportement intéressé, des conséquences des considérations éthiques, qu'il s'agisse de la bonhomie et de la sympathie à l'égard des autres ou d'un engagement vis-à-vis de diverses causes, pourrait être menée.

En revanche le troisième cas pose une difficulté spécifique, car le choix dicté par le but personnel semble être strictement égoïste. Toutefois certaines études expérimentales sur le comportement, dans la théorie des jeux en particulier[4], de même que des expériences réelles, relatives à des questions économiques et sociales, révèlent des exceptions. On constate en effet que des personnes adoptent des *règles de comportement*, qui vont à l'encontre des buts qu'elles se reconnaissent et qu'elles souhaitent maximiser, et ce même si elles n'attachent pas une importance intrinsèque au respect de ces règles. Il se peut, certes, qu'elles suivent ces

---

la justice ; R. Dworkin (1978), *Prendre les droits au sérieux*. Paris: PUF, 1995 ; Gauthier D. (1986), *Morals by Agreement*, Oxford: Clarendon Press.

[1] A ces considérations éthiques peut s'ajouter le cas où une personne peut être déterminée à respecter des schémas de comportement particuliers, considérant leur violation comme intrinsèquement mauvaise.

[2] Voir A. Sen, « Goals, commitment and identity », *Journal of Laws*, *Economics and Organization*, 1, (1985). Sur l'idée d'interdépendance mutuelle des succès respectifs, voir aussi J. Rawls (1971), *Théorie de la justice.*

[3] On peut, de la sorte, imaginer diverses exceptions au comportement intéressé, qui se manifestent par la non-réalisation de l'une ou de plusieurs de ces trois conditions distinctes (voir A. Sen (1985), « Goals, commitment and identity »).

[4] Voir par exemple L. B. Lave (1962), « An empirical approach to the prisoner's dilemma game » ; Rapoport et Chammah (1965), *Prisoner's Dilemma : A Study in Conflict and Cooperation*, p. 78. R. Axelrod, *The Evolution of Cooperation*. New York : Academic Press, 1984.

règles pour des raisons instrumentales, pour le bénéfice de l'ensemble du groupe, dans la mesure où, par exemple, les buts de chaque membre seront mieux servis, alors même que chaque personne aurait pu promouvoir davantage ses propres buts en suivant une stratégie différente, étant donnée la stratégie choisie par les autres[1]. Il se pourrait évidemment que les buts réels d'une personne ne soient pas ceux qu'elle pense tenter de maximiser. Toutefois il est aussi possible que les personnes, comprenant clairement leurs buts, souhaitent les maximiser, mais *tiennent* néanmoins *compte des buts des autres*, parce qu'elles reconnaissent la nature de l'interdépendance mutuelle des résultats, accomplis par différentes personnes dans ces situations[2].

Rapporté au dilemme éthique qui nous occupe, on peut considérer, en premier lieu, que l'individu est susceptible d'accorder à l'idéal communautaire, à l'idéal d'égale sollicitude, un rôle instrumental, au sens où une société juste offre, par exemple, de meilleures conditions, pour réaliser sa propre conception du bien. Le comportement se présente alors comme une question sociale, et le fait de se demander ce que « nous » devrions faire ou quelle devrait être « notre » stratégie, peut traduire un sens d'identité, qui admet à la fois les buts d'autrui et les interdépendances mutuelles qu'ils supposent. Même si l'on n'intègre pas les buts d'autrui dans ses propres buts, la reconnaissance de l'interdépendance peut suggérer le respect de certaines règles de comportement qui, si elles n'ont pas nécessairement une valeur intrinsèque, ont au moins une importance *instrumentale* non négligeable, dans la promotion des buts respectifs des membres du groupe[3]. On est alors face à des cas de comportements que l'on tient à respecter, non pas en raison de leur valeur intrinsèque, mais en raison de leur importance instrumentale au plan individuel ou pour le groupe. Néanmoins une ambiguïté apparaît, lorsque l'on accepte la valeur instrumentale de certaines règles sociales, quant à la poursuite générale de buts individuels. Si l'on considère que la réciprocité n'est pas, intrinsèquement importante, mais instrumentalement utile, et si cette évaluation est exprimée

---

[1] On peut ainsi analyser, à partir de la théorie des jeux, le comportement coopératif, dans des dilemmes du prisonnier répétés de façon finie. Par là, une voie de résolution du dilemme éthique formulé par R. Dworkin s'ouvre. Les exceptions ou « défauts » à la théorie de la rationalité, comme maximisation de l'intérêt personnel, suggèrent que le comportement coopératif pourrait bien avoir une explication propre, différente. On observe en effet souvent cette coopération, y compris dans des jeux non répétés, dans des situations réelles à occurrence unique, le problème de la coopération, dans le dilemme du prisonnier non répété, reproduisant les conditions de nombreuses situations réelles.

[2] Voir A. Sen (1973), « Behaviour and the concept of preference » ; J. Watkins, « Comment: self-interest and morality », in S. Körner (éd.), *Practical Reason*. Oxford: Blackwell, 1974 ; J. Watkins, « Second thoughts on self-interest and morality », in R. Campbell et L. Sowden, *Paradoxes of Rationality and Cooperation*. Vancouver: UBC Press, (1985) ; D. Parfit, *Reasons and Persons*. Oxford : Clarendon Press, 1984.

[3] Le langage de la théorie des jeux et de la théorie économique rend difficile l'examen des comportements de ce type, car il incite à penser que tout ce qu'une personne semble maximiser doit être, d'après une interprétation simple, son propre but.

dans le comportement réciproque effectif, en vue de mieux atteindre les buts particuliers de chaque individu, il est alors difficile d'affirmer que le but *réel* de la personne est de suivre la réciprocité plutôt que ses buts effectifs.

La conception de l'instrumentalité sociale comporte des ambiguïtés mais cette voie reste plausible. Si la personne envisage ses actions en termes de stratégie sociale, en tenant compte des buts respectifs des autres agents eux-mêmes, placés face à un dilemme du prisonnier, la poursuite d'une stratégie coopérative est alors assez appropriée, puisqu'elle sert mieux les buts respectifs de tous. Si, en revanche, chaque personne ne détermine ses choix qu'en fonction de ses buts propres et admet que lorsqu'elle choisit une stratégie, les actions des autres ne sont que des données (indépendamment de ses propres actions), il est alors très attrayant d'adopter, pour stratégie dominante, un comportement non coopératif, conformément à l'idée que : « Cela vaut mieux pour chacun de nous, étant donné ce que font les autres ». Or ces deux types de comportement possibles sont très réfléchis et fondés tous deux sur d'excellentes raisons.

Que l'on traite ce dilemme comme un problème qui doit être entièrement résolu d'une façon ou d'une autre (conformément à un « classement complet et pondéré »), ou comme un cas d'incomplétude (au sens où « il n'existe pas de raison impérieuse de choisir une voie plutôt que l'autre »), ou encore comme une illustration de la surcomplétude (en ce sens qu'« il existe des raisons impérieuses de choisir chacune des deux possibilités, mais [qu']elles sont contradictoires »), il est essentiel de reconnaître qu'on se trouve ici en présence d'une réelle ambiguïté, quant à ce que dicte la raison. L'argument en faveur de l'acceptation du rôle instrumental du comportement social, s'opposant à la stratégie dominante de chaque personne, n'est donc pas facile à rejeter. Adam Smith, lui-même, soulignait déjà l'importance instrumentale des règles de conduite[1]. Par conséquent, il est nécessaire d'admettre que de telles considérations de rationalité de groupe sont à même d'influencer le comportement réel des individus.

Le détour par la théorie économique classique et les limites de la conception utilitariste permet de comprendre que notre comportement et nos choix ne sont pas seulement commandés par notre partialité à l'égard de nous-mêmes, établissant, par là, la condition de possibilité d'une intégration de la perspective d'autrui et, à terme, du souci de la justice, à titre

de composante au sein de notre conception particulière du bien. L'examen de la théorie du comportement rationnel a, en effet, montré que la nature humaine n'est pas exclusivement égoïste. Le souci d'autrui, en particulier le souci de la justice, peut trouver une place dans la détermination des choix et des actes que se propose un individu, celui-ci pouvant, notamment, avoir un intérêt personnel à promouvoir, pour lui-même et pour autrui, la justice dans sa communauté. Or cette conciliation de l'intérêt personnel, de la partialité et de l'égale sollicitude pour tous ou de l'impartialité n'implique pas une invalidation de la poursuite, par l'individu, de ses buts personnels. Dans cette mesure, les fins et les intérêts d'autrui peuvent être intégrés dans ceux que se propose un individu, sans qu'il ne s'agisse nécessairement d'un cas d'engagement, mais plutôt de la prise en compte, dans le choix et l'agir, de ce à quoi l'individu accorde de la valeur.

Caroline Guibet Lafaye

[1] Sachant que cette morale sociale fait appel à une éthique instrumentale complexe (voir A. Smith (1790), *Théorie des sentiments moraux*. Paris : PUF, 1999, p. 160).

Bibliographie

APEL K.-O., *Der Denkweg von Ch. S. Peirce*. Francfort-sur-le-Main, 1976, in « Sprachliche Bedeutung, Wahrheit und normative Gültigkeit », in *Arch. di Filosofia*, LV, 1987.

APEL K-O., *Diskurs und Verantwortung*. Francfort-sur-le-Main, 1988.

AXELROD R., *The Evolution of Cooperation*. New York: Academic Press, 1984.

BECKER G. S., *The Economic Approach to Human Behaviour*. Chicago: University Press, 1976.

BECKER G. S., *A Treatise of the Family*. Cambridge (Mass.): Harvard University Press, 1981.

BECKER G. S., « A theory of competition among pressure groups for political influence », *Quaterly Journal of Economics*, 98, 1983.

BUBNER R., « Rationalität, Lebensform und Geschichte », in H. Schnädelbach (éd.), *Rationalität*. Francfort-sur-le-Main, 1984.

DWORKIN R., « Liberal Community », *California Law Review*, 22/1, 1989.

DWORKIN R., « Foundations of Liberal Equality », *The Tanner Lectures on Human Values XI*, 1990.

DWORKIN R., *Prendre les droits au sérieux*. Paris: PUF, 1995.

DWORKIN R., « La communauté libérale », in *Libéraux et communautariens*. Paris: PUF, 1997.

EDGEWORTH F., *Mathematical Psychics: An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences*. London: Kegan Paul, 1881.

FREY B. S., *Democratic Economic Policy*. Oxford: Martin Robertson, 1983.

GAUTHIER D., *Morals by Agreement*, Oxford: Clarendon Press, 1986.

HABERMAS J., *De l'éthique de la discussion*, Paris: Cerf, 1992.

HABERMAS J., *Raison et légitimité*, trad. Jean Coste, Paris: Payot, 1978.

HABERMAS J., *Théorie de l'agir communicationnel*. trad. Jean-Marc Ferry (vol. I) et Jean-Louis Schlegel (vol. II), Paris: Fayard, 1987.

HARSANYI J. C., « Cardinal welfare, individualistic ethics, and interpersonal comparisons of utility », *Journal of Political Economy*, 63, 1955.

HUME D., *Enquête sur les principes de la morale*. Paris: Garnier-Flammarion, 1991.

ILTING K. H., « Der Geltungsgrund moralischer Normen », in W. Kuhlmann, D. Böhler (éd.), *Kommunikation und Reflexion*. Francfort-sur-le-Main, 1982.

JOAS H., *Praktische Intersubjektivität*. Francfort-sur-le-Main, 1980.

KOHLBERG, *L'Esprit, le Soi et la Société*. trad. Jean Cazeneuve, Eugène Kaelin et Georges Thibault, Paris: PUF, 1963.

KÖRNER S., *Expérience and Conduct*. Cambridge, 1971.

LAVE L. B., « An empirical approach to the prisoner's dilemma game », *Quarterly Journal of Economics*, 76, 1962.

MISAK C. J., *Truth and the End of Inquiry*. Oxford, 1991.

NAGEL T., *The Possibility of Altruism*. Oxford: Clarendon Press, 1970.

NAGEL T., *The View from Nowhere*. Oxford: Clarendon Press, 1986.

NAGEL T., *Egalité et partialité*. Paris: PUF, 1991.

NEAL P., « Une théorie libérale du bien ? », in *Libéraux et communautariens*. Paris: PUF, 1997.

PARFIT D., *Reasons and Persons*. Oxford: Clarendon Press, 1984.

PATZIG G., *Tatsachen, Normen, Sätze*. Stuttgart, 1980.

RAPOPORT A. et CHAMMAH A. M., *Prisoner's Dilemma: A Study in Conflict and Cooperation*. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1965.

RAWLS J., *Theory of Justice*. Cambridge (Massachusetts): Belknap Press of Harvard University Press, 1971 ; trad. fr., *Théorie de la justice*, Paris, Seuil, 1987.

RICHTER M. K., « Rational Choice », in Chipman, Richter, Hurwicz and Sonnenschein, *Preference, Utility and Demand*. New York: Harcourt, 1971.

ROCHLITZ R., « Philosophie politique et sociologie chez Haberrnas », in *Habermas. L'usage public de la raison*. Paris: PUF, 2002.

SCANLON T. M., « Contractualism and Utilitarianism », in A. Sen et B. Williams, *Utilitarianism and Beyond*. Cambridge: Cambridge University Press, 1982.

SEN A., « Rationality and uncertainty », *Theory and Decision*, 18, 1985.

SEN A., « Des idiots rationnels », in *Ethique et économie*. Paris: PUF, 1993.

SEN A., « Equality of What ? » (1980), in A. Sen, *Choice, Welfare and Measurement*. Oxford, Blackwell, 1982.

SEN A., « Rights as goals », *Austin Lecture*, 1984, in S. Guest et A. Milne (éd.), *Equality and Discrimination: Essays in Freedom and Justice*. Stuttgart: Franz Steiner.

SEN A., « Liberté et conséquences », in *Ethique et économie*. Paris: PUF, 1993.

SEN A., « Well-being, Agency and Freedom », *Dewey Lectures*, 1984, *Journal of Philosophy*, 82.

SEN A., « Behaviour and the concept of preference », *Economica*, 40, 1973.

SEN A., « Goals, Commitment and Identity », *Journal of Laws*, *Economics and Organization*, 1, 1985.

SIDGWICK H., *The Methods of Ethics*. London: Macmillan, 1874.

SMITH A., *Théorie des sentiments moraux* (1790), Paris: PUF, 1999.

STIGLER G., « Economics or Ethics ? », in S. McMurrin (éd.), *Tanner Lectures on Human Values*. vol. II, Cambridge: Cambridge University Press, 1981.

TAYLOR C., *La liberté des Modernes*. Paris: PUF, 1997.

VAN PARIJS P., *Qu'est-ce qu'une société juste ?*. Paris: Seuil, 1991.

VOLLARTH E., *Die Rekonstruktion der politischen Urteilskraft*. Stuttgart, 1977.

WATKINS J., « Comment: Self-interest and Morality », in S. Körner (éd.), *Practical Reason*. Oxford: Blackwell, 1974.

WATKINS J., « Second Thoughts on Self-interest and Morality », in R. Campbell et L. Sowden, *Paradoxes of Rationality and Cooperation*. Vancouver: UBC Press, 1985.

WIGGINS D., *Needs, Values, Truth*. Oxford: Basil Blackwell, 1987.

WILLIAMS B. A. O., « A Critique of Utilitarianism », in *Utilitarianism: For and Against*. Cambridge: University Press, 1973.

WILLIAMS B. A. O., *Ethics and the Limits of Philosophy*. London: Fontana, 1985.