



HAL
open science

Les normes dans la philosophie économique.

Emmanuel Picavet

► **To cite this version:**

Emmanuel Picavet. Les normes dans la philosophie économique.. J-S. Gharbi et G. Campagnolo. Philosophie économique: un état des lieux, Editions Matériologiques., 2017. <hal-03899379>

HAL Id: hal-03899379

<https://hal.science/hal-03899379v1>

Submitted on 14 Dec 2022

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.



HAL Authorization

Les normes et la philosophie économique

Résumé

La philosophie économique examine la nature et la valeur des normes telles qu'elles sont produites, défendues et mises en œuvre dans les domaines qui sont traversés par les problématiques économiques. Autour de la question des normes se nouent certaines des dimensions essentielles de toute option consistante en philosophie économique. C'est le cas pour l'articulation entre la compréhension des actions à encadrer par des normes et l'analyse des institutions, pour le rapport entre la justification des normes et l'explication des mécanismes sociaux, comme pour l'union de la prescription en économie et des normes de rationalité, d'efficacité et de justice.

Mots-clés action, institutions, justification, normes, valeurs.

Summary

Economic philosophy examines the nature and value of norms as they are produced, vindicated and implemented in economic settings. Several essential dimensions of any consistent position in economic philosophy have the question of norms at their centerpiece. Such is the case when it comes to bridging the gap between the understanding of norm-regulated actions and the analysis of institutions. The same holds for the connection between the explanation of social mechanisms and the justification of norms. In addition, economic prescription is deeply associated with norms of rationality, efficiency and justice.

Keywords action, institutions, justification, norms, values.

Notice biographique

A l'issue de ses études en philosophie et en économie, après un doctorat de philosophie sous la

direction du pr. B. Saint-Sernin (université Paris 4 Sorbonne), Emmanuel Picavet a développé ses recherches dans le champ des principes de la rationalité collective, des droits et du dialogue. Il a occupé plusieurs postes universitaires, en langue française (Edimbourg), épistémologie (Paris), philosophie politique (Paris), philosophie pratique (Besançon) et il est aujourd'hui professeur des universités en Ethique appliquée à l'université Paris 1 Panthéon-Sorbonne. Membre du Bureau de direction de la *Société française de Philosophie*, il dirige la filière de master *Philosophie et Société* à la Sorbonne et le pôle de recherche « Normes, Sociétés, Philosophie » (NoSoPhi, une composante du Centre de Philosophie Contemporaine de la Sorbonne au sein de l'Institut des Sciences Juridique et Philosophique de la Sorbonne, UMR 8103). Conjointement avec Gilles Campagnolo, il dirige la *Revue de Philosophie Economique / Review of Economic Philosophy*.

Biographical note

Upon graduation in philosophy and in economics, with a PhD in philosophy from Paris 4 University at the Sorbonne under the supervision of prof. B. Saint-Sernin, Emmanuel Picavet has specialized in studies about the principles of collective rationality, rights and dialogue. He held successive academic positions in French language (Edinburgh), epistemology (Paris), political philosophy (Paris), practical philosophy (Besançon) and is now Professor of Applied ethics at *Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne*. A member of the steering Bureau of *Société française de Philosophie*, he heads the Sorbonne master program *Philosophie et Société* and the research group on Norms, Societies and Philosophy (NoSoPhi, a component of the Sorbonne Center for Contemporary Philosophy within UMR 8103, *Institut des Sciences Philosophique et Juridique de la Sorbonne*). He acts, jointly with Gilles Campagnolo, as chief editor-in-chief for the *Revue de Philosophie Economique / Review of Economic Philosophy*.

1. Introduction

La référence aux normes (sociales et économiques, juridiques, politiques, morales) importe à plus d'un titre pour les études qui relèvent de ce que l'on appelle aujourd'hui la philosophie économique. Ainsi, l'épistémologie économique possède une dimension prescriptive qui s'appuie sur des normes d'établissement des faits, de bonne administration de la preuve, de cohérence des raisonnements et des démarches scientifiques. Toutefois, ces normes ressortissent à la théorie de la connaissance et s'appliquent au champ économique comme à d'autres ; elles ne sont pas en elles-mêmes reliées aux enjeux spécifiquement économiques. Les normes juridiques intéressent quant à elles indéniablement l'activité économique qu'elles encadrent ; le rapport à ces normes mobilise la philosophie économique pour autant que celle-ci comprenne (comme on l'admettra) les enjeux éthiques et

politiques, et tout d'abord ontologiques, de l'inscription de l'activité économique dans les institutions. Il est évident que ces normes conditionnent la sûreté des échanges, la valeur de la propriété, les arbitrages de droit privé et bien d'autres caractéristiques cruciales de la vie économique et l'économie est au cœur de ce que l'on analyse aujourd'hui comme les « sujets constitutionnels transnationaux »¹.

Ce qui est spécifique la mise en validité juridique ne s'inscrit cependant pas vraiment dans le champ de la philosophie économique et relève plutôt de la théorie générale du droit. Les normes juridiques intéressent la philosophie économique principalement en raison de leur insertion dans des structures de comportement et dans l'organisation institutionnelle, par là bien sûr aussi dans l'état des sociétés et dans leur vie économique. Ce qui est en jeu est alors l'interaction des normes juridiques avec d'autres normes présentes dans la vie sociale davantage que la normativité juridique en tant que telle.

L'attention se portera ici sur les normes qui, présentes au cœur de la vie sociale et participant de son évolution, encadrant et structurant les comportements et les choix, forment une partie de l'objet de l'enquête des sciences économiques et de la philosophie sociale. Ces normes peuvent être des principes de jugement ou d'orientation de la conduite, ou encore des références dans les transactions institutionnelles. Elles ont souvent une signification qui renvoie plus particulièrement à un ordre de préoccupations plutôt qu'aux autres: la morale, le droit, l'organisation politique, la rationalité et l'objectivité face à l'incertitude ou aux défis de l'organisation collective, l'efficacité et l'équité économiques, la performance managériale, la qualité dans la production ou les services, l'adéquation des délibérations, la prise de responsabilité sociale ou environnementale, l'ouverture de la décision à la participation, etc.

Les normes auxquelles nous ferons référence peuvent avoir des bases épistémologiques ou juridiques, mais il est méthodologiquement approprié pour la philosophie économique, compte tenu de la répartition usuelle des tâches entre les spécialités, de choisir de considérer la normativité sociale sous la forme des normes qui, d'une manière générale, exercent une emprise sur les comportements et les choix.

Le premier moment de notre examen consistera à situer la référence aux normes en philosophie économique (sec.2), ce qui conduira à souligner les perplexités qui tiennent au croisement des intérêts et des valeurs. Dans un second moment, il s'agira d'appréhender plus précisément la façon dont les normes se relient aux intérêts et aux valeurs dans la délibération (sec.3). Ces liaisons sont incarnées dans la vie sociale d'une manière qui, en elle-même, mérite attention parce qu'elle révèle l'insertion des normes dans les contextes des interactions sociales, dans les attentes qui se forment et dans les occasions de compromis. De la justification, il faut passer à la mise en pratique, ce qui

1 Günther Teubner, *Verfassungsfragmente*, Francfort-sur-le-Main, 2012 ; tr. fr. I. Aubert, *Fragments constitutionnels*, Paris, Classiques Garnier, 2016.

motivera l'examen d'un dernier volet : les normes dans le jeu institutionnel de l'encadrement de la vie économique (sec. 4).

2. Situer la référence aux normes en philosophie économique

L'idée de norme et le discours de l'économie

Il existe une pluralité de positions possibles à propos de l'articulation de la philosophie économiques aux sciences économiques dans leurs branches spécialisées. Même si l'on établit ce rapport en donnant une grande importance aux voies de progrès dans l'analyse économique, l'étude des normes, telle qu'elle intervient en philosophie économique, ne peut jamais se laisser ramener à la systématisation d'un regard économique sur les normes, sur la base d'un certain état des sciences économiques à un moment donné. Si l'entreprise se rattache bien à la philosophie, on ne peut se dispenser d'une perspective critique et d'un examen ouvert des manières appropriées d'aborder la normativité de la vie économique (ses composantes, sa structure, ses finalités, etc.). La philosophie économique des normes apparaît dès lors comme l'un des volets de l'entreprise plus générale d'une critique rationnelle de la société et de la connaissance que nous en avons ; elle se concentre sur les domaines qui sont traversés par une problématique économique (en particulier la production et l'échange, l'allocation des ressources et ses mécanismes, la protection des intérêts privés, l'organisation collective pour le bien-être et le rapport aux biens publics).

Dans les programmes de recherche explicatifs ou à visée prédictive en économie, il est sans doute inévitable qu'un noyau stable d'éléments des descriptions et des théories soit soustrait à la critique. La philosophie économique, de son côté, prend en charge d'une manière continue, sans attendre les moments de « crise » dans la science empirique, l'examen critique des conceptions alternatives du monde social, l'enquête sur la portée des postulats qu'elles recouvrent et l'exploration des virtualités d'organisation qu'elles rendent possibles et souhaitables. L'élément de la rationalité, du doute et de la critique est alors ce qui éloigne la référence à la « norme », en philosophie économique, de la duplication ou systématisation des tendances enregistrées dans les pratiques sociales existantes (avec les descriptions et analyses qu'elles présupposent ou expriment). Il ne s'agit pas non plus d'accompagner le processus de mise en œuvre de conseils venus des sciences économiques pour les transformer en éléments de normativité sociale : cette opération même appelle une analyse adossée à une conception large de la fonction des normes en société, du pluralisme dans les jugements de valeurs, des exigences démocratiques, des fondements du pouvoir et de la vie commune dans une société. Pour autant, bien sûr, le discours économique pose bien des problèmes liés à une idée générale de performativité du discours dès lors que ses catégories et ses inférences deviennent des pierres de calage pour l'action publique ou privée et, dès lors aussi, des éléments véritablement

constituants de la réalité sociale sur laquelle porte ce même discours. Cette configuration est difficile plus que paradoxale ; on peut y voir une caractéristique importante de l'objet qu'étudient les sciences sociales. La philosophie économique doit en tenir compte, en particulier pour avertir des capacités de transformation du discours, quand bien même il aurait une vocation descriptive, statistique ou purement explicative.

Au sens dans lequel on la saisit généralement en philosophie économique, l'idée de norme n'est assurément pas destinée à opérer la transcription, dans le vocabulaire prescriptif de la normativité sociale, du type de comportement qui est considéré comme prévisible ou inévitable selon les modèles dominants dans les sciences économiques (fût-il qualifié dans ce cadre de « rationnel », « efficace » ou « adapté »). Une telle transcription s'opère quelquefois, et alimente le conseil ou les choix sociaux et politiques (on parle alors pour de bon de *performativité* des modèles venus de la théorie²) mais, d'un point de vue philosophique, son caractère approprié ou non demeure un enjeu pour la critique et pour l'analyse normative.

C'est aussi la raison pour laquelle, au-delà de la question des tâches de la philosophie, l'économie elle-même, dans les secteurs qui la constituent comme « économie normative » (l'analyse des droits, de l'efficacité, de la liberté, de l'équité en particulier), se soucie d'un regard critique sur les valeurs sociales et l'aspect souhaitable ou non, en contexte, des transformations qu'induirait la prise en compte de telle ou telle prescription issue de l'analyse économique. C'est ce qui la conduit souvent aux confins de la philosophie sociale, et l'on trouve ici une partie importante des enjeux qui justifient que l'on constitue la « philosophie économique » comme un domaine d'étude interdisciplinaire.

Envisagée dans le cadre étroit de modèles codifiant ce qui est « correct » d'après leurs propres standards, la conformité (ou non-conformité) de tel ou tel aspect de la vie sociale à ce que prévoient les modèles est un fait d'expérience plutôt qu'un devoir-être (du genre de celui qui intéresse la morale, le bon gouvernement, le progrès social ou la destination de l'homme). L'état de fait correspondant reste toujours, en principe, soumis à la critique rationnelle (tout comme la légitimité de l'adaptation des individus et des groupes à une réalité sociale conforme aux modèles qui ont été proposés).

Les normes, entre attentes et conséquences

Le comportement économique est caractérisé tantôt par sa forme (une optimisation sous contrainte en fonction de fins données), tantôt par la nature de ses finalités (l'intérêt, le bon usage des

2 V. à ce propos : Nicolas Brisset, « La construction de la finance contemporaine », *Cités*, N°64, déc. 2015 ; Grégory Vanel, « Les autorités épistémiques de la normalisation financière », chap. 7 in Christian Walter, dir., *Nouvelles normes financières*, Paris, Springer, 2010, p. 137-159.

ressources ou la satisfaction des préférences) en y ajoutant en général une référence à la manière de poursuivre ces finalités (au moins un minimum de cohérence pragmatique, de réflexion sur le contexte et sur la structure de l'interaction sociale, et d'usage sensé des ressources disponibles – ce qui renvoie de toute façon à un certain formalisme de la prise de décision, même s'il ne s'agit pas toujours d'une optimisation sous contrainte). Dans les deux cas, il apparaît « normé » au sens où il fait l'objet d'attentes fondées sur une forme de compréhension, et qui attirent inévitablement l'attention sur les « écarts » par rapport à ces attentes. Il ne s'agit toutefois pas nécessairement d'une normativité sociale au sens plein et entier de la « norme », comportant l'idée d'une rectification ou réorientation souhaitable et l'idée d'une sanction. Ce qui est compréhensible et prévisible peut évidemment apparaître en même temps suffisamment mauvais pour que le comportement opposé soit au contraire souhaitable ou recommandable. Ce qui fait correspondre une action aux canons de la science économique tient aux propriétés de l'action elle-même et ne correspond pas forcément à ce qui souhaitable ou sensé collectivement.

Si par exemple les gouvernants d'un Etat totalitaire à l'idéologie insensée se comportent d'une manière optimisatrice dans l'usage des ressources et dans les choix d'investissement, la normativité qui est à l'œuvre relève d'une orientation stabilisée des prévisions (on « doit » prévoir qu'ils vont se comporter de telle ou telle façon) mais non pas de la rationalité pleine et entière et, si l'on tient à parler de « rationalité économique » dans un cas de ce genre, il doit être clair que c'est dans la perspective d'un usage particulièrement affaibli de la notion de rationalité, qui ne correspond pas à une normativité sociale défendable dans la discussion ou la délibération éclairée. L'action économique est en réalité toujours susceptible d'une évaluation normative fondée sur ce qui est droit ou correct (approche déontologique de la morale) ou sur les manières de faire à tirer de la référence à des conséquences heureuses (approche téléologique du conséquentialisme social ou politique). Cette dualité dans les codes d'évaluation est elle-même une source de difficultés sans doute, mais elle doit être considérée frontalement puisque l'économie est précisément à la croisée des chemins de la morale sociale et de la rationalité politique.

Au sens plein de la normativité, l'association entre norme et action ne se distingue pas par une nature de l'action qui serait particulière, mais plutôt par un mode d'insertion de l'action dans la société et la délibération (à la fois individuelle et collective). Ce qui nous intéresse ici dans « la société » prend plusieurs formes : attentes généralement identifiées comme légitimes dans la vie ordinaire (donnant lieu à critique, avertissement ou sanction en cas de déception), mécanismes de contrôle et de sanction, mécanismes d'approbation liés à la réputation, reconnaissance verbale ou doctrinale de l'autorité et des obligations. Pour cette raison, plutôt que d'actions intrinsèquement « normatives », il peut apparaître préférable, en philosophie au moins, de parler d'actions adossées à des normes, ou témoignant de l'emprise de normes dans un contexte donné. De fait, l'idée de norme

renvoie à un environnement de l'action à la fois social et culturel, dont l'effet se fait sentir dans la régie de l'action, dans le concours de volontés et de comportements qu'elle enveloppe, et dans les conséquences qu'on peut lui rattacher³.

Dans l'environnement social des choix pratiques dévolus à des agents économiques, la normativité concerne par un certain côté *les attentes* qui se forment à propos de la sélection de l'action, en particulier lorsque l'intérêt particulier étroitement conçu, et mobilisé au cas par cas, apparaît insuffisant⁴. De telles attentes s'étendent habituellement aux manières de faire dans l'action ou au processus suivi pour délibérer en vue de l'action (les « procédures » sociales). Par un autre côté, la normativité concerne *les conséquences* de l'action, lorsqu'il s'agit de porter des jugements sur les états de fait, sur des situations économiques et sociales. Les conséquences transitent par divers mécanismes sociaux plus ou moins bien compris des chercheurs et des agents eux-mêmes selon les cas et, d'une manière générale, l'approche économique de l'action met en relief l'incertitude qui entoure les rapports entre initiatives et conséquences, même lorsque l'action est bien conforme à l'intention et peut être dite volontaire en premier lieu. La réflexion sur l'économie, depuis les contributions de Mandeville et de Smith au moins, a eu un rôle décisif pour aide à comprendre les aspects systématiques de la genèse des effets non intentionnels de l'action intentionnelle⁵.

On a toutes les raisons d'admettre que les deux aspects qui viennent d'être décrits (les attentes normatives relatives au choix des actions et relatives aux conséquences), bien qu'étagés dans le temps, sont étroitement liés l'un à l'autre. Les attentes normatives visent certaines conséquences et ces dernières sont évaluées à l'aune des attentes. La description même des conséquences a toute raison de se concentrer sur les aspects qui permettent de les évaluer à l'aune des attentes qui ont été formées. De plus, les attentes concernant l'action elle-même concernent notamment la manière d'anticiper les résultats possibles des actions et les événements extérieurs dont ces résultats dépendent. La manière de se préparer à l'avenir, dans la décision économique, fait pleinement partie des facteurs expliquant les comportements et joue donc aussi un rôle dans les références partagées à des prévisions que l'on « doit » former en société sur ce qui est à attendre des différents acteurs.

3 Sur la théorie de l'emprise des normes en rapport avec la régie de l'action et les structures d'interaction sociales, et pour l'essai d'une approche d'esprit naturaliste, voir en tout premier lieu l'ouvrage majeur d'Allan Gibbard, *Wise Choices, Apt Feelings. A Theory of Normative Judgment*, tr. fr. S. Laugier, *Sagesse des choix, justesse des sentiments*, Paris, Presses Universitaires de France, 1999.

4 Sur cette insuffisance, v. notamment l'analyse du « dogme » de l'intérêt personnel bien compris, chez Carl Menger, *Untersuchungen über die Methode der Sozialwissenschaften und der Politischen Ökonomie insbesondere*, Leipzig, Dunkler & Humblot, livre I, chap. 7, tr. fr. Gilles Campagnolo, *Recherches sur la méthode dans les sciences sociales et en économie politique en particulier*, Paris, Editions de l'EHESS, 2011.

5 Voir en particulier : Raymond Boudon, *Effets pervers et ordre social*, Paris, Presses Universitaires de France, 1977 ; Mohammed Cherkaoui, *Le Paradoxe des conséquences : Essai sur une théorie wébérienne des effets inattendus et non voulus des actions*. Genève, Droz, 2006 ; Jacques Coenen-Huther, « Purposive actions and their unintended consequences », chap. 7 in *Theories of Social Mechanisms. Essays in Honor of Mohammed Cherkaoui*, vol.I, Oxford, The Bardwell Press, 2015.

La présence de ces dimensions dans les décisions économiques contribue à la formation et à la stabilisation de « croyances normatives » prenant place au cœur de l'activité économique et, plus précisément au cœur de la prise de décision individuelle ou collective dans la vie économique. Par ailleurs, au-delà des actions proprement dites, la dimension normative de l'économie concerne les interactions sociales et leurs résultats. Les attentes et l'appréciation des résultats peuvent alors concerner, au-delà des conséquences spécifiques de telle ou telle action, la configuration d'ensemble de la société et la dimension procédurale des choix collectifs. Tel est le lieu privilégié du déploiement de l'économie normative, qui entretient des rapports étroits avec l'économie du « bien-être ». Ainsi, la recherche économique met en rapport les problèmes que rencontre la coordination décentralisée des agents sociaux (manquement à l'efficacité par exemple), d'une part, et d'autre part les règles, normes et institutions qui transmettent de l'information aux agents (une information potentiellement utile pour surmonter les problèmes rencontrés), selon un schéma qui relève d'une sorte de « décentralisation assistée par des institutions »⁶ dans le cas où des solutions praticables peuvent être trouvées pour éviter d'être collectivement en défaut par rapport aux critères d'évaluation de l'interaction sociale.

Comme on le voit dans ce registre particulier, les règles de l'interaction sociale peuvent elles-mêmes faire l'objet d'une visée normative. Elles constituent des supports pour l'appréciation normative des conduites (correctes ou incorrectes, justes ou injustes, etc.) mais elles peuvent aussi être mises en débat elles-mêmes et, le cas échéant, rejetées d'une manière motivée, avec l'aide éventuelle de la philosophie sociale appliquée ou des sciences économiques normatives. Cela vaut à la fois pour le rapport aux aspects régulateurs (pour un champ d'activités existant de toute façon) et aux aspects constitutifs (donnant consistance à des statuts, rôles et événements) des règles ou normes⁷. On peut y chercher le socle d'une éthique procédurale pour la vie sociale. Il est en effet possible, notamment en tenant compte de considérations économiques (comme chez Buchanan et Tullock⁸) de se prononcer sur un mode normatif (faisant référence à un devoir-être), qui prend souvent une coloration éthique, à propos de la teneur des règles. Un échelon plus bas, ces règles jouent elles-mêmes un rôle dans les aspects évaluatifs ou prescriptifs de la vie des sociétés considérées.

Le rapport de la normativité à l'attente n'est pas seulement subjectif. En l'absence de tout discours intérieur articulé, il peut se donner à voir dans l'existence de dispositifs ou attitudes qui entourent

6 Andrew Schotter, *The Economic theory of social institutions*. Cambridge, Cambridge University Press, 1981 ; p. 118.

7 Voir en particulier : Pierre Livet, *Les Normes*, Paris, Armand Colin, 2006. Pour une application de la dualité du constitutif et du régulateur, voir : Nicolas Brisset, « La construction de la finance contemporaine », *Cités*, 64 (2015), pp. 39-51.

8 James Buchanan et Gordon Tullock, *The Calculus of Consent*, Ann Arbor, The University of Michigan Press, 1962. Nouvelle éd., *Collected Works* de J.M. Buchanan, vol. 3, Indianapolis, Liberty Fund, 1999.

l'action ou l'interaction. C'est en particulier le cas pour les dispositifs ou attitudes qui entrent en jeu lorsque les conséquences ou réalisations ne sont pas conformes aux attentes. De cette manière, la normativité économique et sociale entre en communication avec la nature des normes en un sens très large. Il y va en dernier ressort de l'aptitude du milieu environnant à rétablir dans la mesure du possible, un régime des choses qui se trouve avoir été perturbé par le choix incorrect de l'action. Des choix alternatifs sont évidemment possibles : par exemple, dans ses *Méditations sur l'économie politique*, Pietro Verri distinguait la mise en œuvre des idées économiques « par le biais de lois directes », mobilisant la force et l'autorité, d'une autre sorte de mise en œuvre, consistant à « inciter », à « guider »⁹.

Deux rôles pour les normes

Il y a certainement une dualité importante à considérer, qui concerne deux rôles distincts des normes. D'une part, elles fournissent les éléments d'une mise en ordre des comportements ou conduites ; c'est un aspect qui est particulièrement important lorsqu'il s'agit de concevoir et d'appliquer des normes juridiques, ou encore des normes d'organisation pour des collectifs (entreprises, administrations, etc.). Au-delà de cette « conception » des normes, relevant si l'on veut de l'architecture ou de la conception institutionnelle, la compréhension ou l'explication des normes existantes et de leur dynamique est un enjeu scientifique. Autour de cet enjeu commun à plusieurs disciplines, la philosophie économique prend en charge notamment la méthodologie de l'explication de la dynamique des normes (intentionnellement fixées ou non), la phénoménologie et l'éthique du rapport individuel aux normes collectives (compréhension et interprétation, implication dans la structuration du rapport à autrui), l'analyse des propriétés génériques de l'interaction entre différents types d'ensembles normatifs, la théorie des rapports entre normes effectives, principes reconnus en commun et valeurs personnelles (ou de groupe), l'étude ontologique, morale et politique des modalités d'expression (ou de concrétisation) des principes dans des normes, ainsi que l'analyse des rapports entre normes, institutions et décision.

D'autre part, les normes sont aussi habituellement des repères pour le jugement : elles sont mobilisées pour apprécier la nature des situations et des changements avérés ou possibles. Telle est leur fonction dans la composante des sciences économiques, particulièrement liée à la philosophie politique et morale, que constitue l'économie normative. Dans ce registre, au sein même de la vie économique ordinaire, c'est tout d'abord en permettant la qualification des situations dans leurs propres termes (par exemple en permettant d'identifier des « vols » donnant lieu à l'application de diverses mesures de répression du vol) que les normes interviennent dans des opérations cognitives

⁹ Pietro Verri, *Meditazioni sulla economia politica*, 1771, tr. A. Machet, M. Vitali-Volant et F. Manche, éd. Bilingue A. Tiran, *Méditations sur l'économie politique*, Paris, Classiques Garnier, 2015, p.387.

de détermination ou de rectification du jugement, puis dans les opérations de verbalisation, prise parole, intervention, etc. qui s'appuient sur le jugement.

Dans le regard détaché de l'économie normative ou de l'éthique sociale, la conformité à des critères du jugement est une clé de la justification ou de la critique des normes qui sont en opération dans la société. Inévitablement, cela fait ressortir les critères utilisés comme des normes de second niveau, les normes de premier niveau étant celles qui pèsent directement sur les conduites. De la sorte, la philosophie économique des normes est davantage qu'un domaine commun à la philosophie et à l'économie ; elle est aussi le lieu d'une rencontre de plusieurs faisceaux de justification des normes sociales ou institutionnelles. A ce titre, elle peut jouer un rôle dans la vie publique. Certains de ces faisceaux de justifications (qui peuvent constituer de véritables doctrines à l'instar du libre-échangeisme ou du planisme) viennent de la tradition économique et font usage des notions qui sont de fait les plus importantes en économie, d'autres de considérations philosophiques, dans les champs de l'éthique et de la politique particulièrement (le personnalisme ou le socialisme par exemple¹⁰). Dans tous les cas, une étude des relations mutuelles entre les normes est possible et, si l'on peut pratiquer le « jeu de rôles » consistant à défendre des points de doctrine pour aller le plus loin possible dans leur défense, elle peut aussi être menée dans l'esprit d'une recherche de considérations objectives plutôt que dans la défense directe et personnelle de certaines thèses au détriment des autres^{11,12}.

Information et normes du jugement

La prise en compte des faits dans les exercices dits « normatifs » (visant à spécifier ou à étudier un devoir-être pouvant avoir valeur de norme) n'est pas elle-même déterminée par les faits observables ou par les sciences empiriques qui traitent de faits observables à des fins descriptives et explicatives. Il faut aussi que l'on décide de prendre en compte certains faits, ou une certaine catégorie de faits (et de quelle manière). Par exemple, si l'on s'intéresse à des normes qui concernent le bien-être des personnes ou leur « utilité » au sens économique, les conventions touchant à la mesure et au degré de comparabilité interpersonnelle de ces caractéristiques doivent faire l'objet d'un choix. Une fois ce choix effectué, des conséquences contraignantes en résultent et,

10 V. notamment : Alain Leroux, *Une société à vivre. Refonder le personnalisme*, Paris, Presses Universitaires de France, 1999.

11 Voir, pour des exemples classiques empruntant les voies de la formalisation mathématique : A.K. Sen, *Collective Choice and Social Welfare*, Amsterdam, North Holland et Edimbourg, Oliver and Boyd, 1970 ; S.-C. Kolm, *Justice et équité*, Paris, Editions du CNRS, 1972. La possibilité de décrire objectivement les relations mutuelles entre les normes donne quelquefois lieu à un diagnostic de primauté du descriptif dans les domaines réputés normatifs : v. en ce sens J.-F. Laslier, « L'homo oeconomicus et l'analyse politique », *Cités*, 19(3), 2004, et du même auteur : *Le Vote et la règle majoritaire*, Paris, CNRS Editions, 2004.

12 V. notamment : Marc Fleurbaey, *Théories économiques de la justice*, Paris, Economica, 1996.

en vérité, le spectre des possibilités normatives se trouve drastiquement amenuisé¹³. De ce fait, l'économie normative et l'éthique sociale sont au cœur de la réflexion philosophique contemporaine sur les rapports entre jugements de fait et jugements de valeur¹⁴. Faisons ici observer que la constitution depuis l'immédiat après-guerre d'une théorie systématique du mesurage a permis de mieux comprendre comment les conventions impliquées impactent le discours sur ce qui doit-être. On peut d'ailleurs considérer que les questions d'information, en particulier les questions relatives au type d'information qu'il y a lieu de prendre en compte, constituent un véritable fil d'Ariane pour explorer les questions d'éthique¹⁵.

L'analyse de corrélation développée par A.K. Sen à propos des principes moraux et du traitement de l'information s'est révélée particulièrement précieuse dans le domaine de l'éthique distributive. C'est le développement de cette perspective qui devait conduire, sur le plan des techniques d'analyse, à l'invention de cet outil précieux qu'a été la « fonctionnelle de choix social », mettant en relation des profils d'utilités individuelles et l'utilité collective. Cela a permis à la théorie abstraite des choix collectifs de progresser dans la typologie des règles d'éthique distributive, en rapportant certaines des grandes règles classiques (l'utilitarisme, le « principe de différence » rawlsien ou la « justice pratique » kolmienne notamment) à des cadres informationnels précis. On a pu montrer comment l'on se trouve contraint d'aller dans la direction de tel ou tel critère normatif de par l'adoption de l'un ou l'autre des principaux « cadres informationnels » envisageables pour fixer la sélection des énoncés auxquels nous reconnaissons un sens (par exemple un cadre dans lequel l'information sur l'utilité est cardinale, les comparaisons interpersonnelles de différences d'utilité étant par ailleurs traitées comme pourvues de sens).

De cette manière, on a pu démontrer, dans une région limitée de l'éthique (l'évaluation conséquentialiste des choix collectifs par agrégation des échelles de valeur individuelles), une dépendance essentielle de nos jugements éthiques par rapport à ce qui, en fait d'information, est considéré comme pourvu de sens et traitable collectivement d'une manière significative. Cela revient à spécifier ce qui est exprimable sous la forme d'énoncés considérés collectivement comme possédant un sens. De tels efforts analytiques, favorisés par des problématiques venues des sciences économiques, sont de grande portée éthique et politique. Ils montrent que nous sommes parfois très sévèrement contraints dans notre orientation éthique par notre manière de donner sens ou non à des énoncés concernant des faits empiriques, ce qui ne pas vraiment dans le sens d'un statut absolument

13 V. en particulier : A.K. Sen, *Choice, Welfare and Measurement*, Oxford, Blackwell, 1982 ; Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1997.

14 H. Putnam, *The Collapse of the Fact-Value Dichotomy and Other Essays*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 2002 ; tr. fr. J.-P. Cometti et M. Caveribère, *Fait-valeur. La fin d'un dogme, Paris et Tel-Aviv*, Editions de l'Eclat, 2003; E. Picavet, « Politics, Economics and the Putnam-Sen Dialogue no Facts and Values », in : *Raymond Boudon, A Life in Sociology*, dir. M. Cherkaoui et P. Hamilton, Oxford, The Bardwell Press, 2009, vol.4, 4ème partie.

15 A.K. Sen, « Informational Analysis of Moral Principles », in R. Harrison, dir., *Rationality in Action*, Cambridge, Cambridge University Press, .

libre pour la création des valeurs par les individus.

3 L'imbrication des valeurs, des intérêts et des normes dans la délibération

La légitimité des intérêts

Les intérêts légitimes poussent à approuver ou à désapprouver des évolutions socio-économiques. Toutefois, les intérêts sont en eux-mêmes des données factuelles qui relèvent à première vue davantage des jugements empiriques que des jugements de valeur. Ainsi, la longévité et l'ampleur du patrimoine financier d'une personne semblent constituer des intérêts qui se prêtent à une description essentiellement factuelle. La satisfaction des goûts semble être, elle aussi, une affaire empirique, quoi qu'il en soit des difficultés d'accès à des témoignages empiriques à la fois pertinents et fiables en la matière.

Il en va autrement lorsque les éléments de la réalité auxquels on s'intéresse sont d'emblée constitués par des jugements de valeur – par exemple si l'on s'intéresse aux vertus cognitives des régulateurs dans le champ financier.¹⁶ On ne parle de « vertu », même à des fins descriptives, que sous l'hypothèse d'un devoir-être apprécié positivement (être vertueux est ce qui doit être recherché, ce qui est approuvé) et en lien avec des engagements, dont le rapport avec la rationalité mérite d'attirer l'attention¹⁷. Les intérêts, eux, « sont ce qu'ils sont » dans la mesure où ils semblent échapper largement aux variations dans l'idée que l'on s'en fait, davantage sans doute que les vertus par exemple (la manière de valoriser le courage et la fermeté dans la maîtrise des déficits budgétaires peut varier considérablement d'une société à l'autre, d'un parti politique à un autre, etc.).

Les intérêts ont une teneur qui appelle la description, et c'est alors, d'une manière ou d'une autre, la description de ce à quoi les individus accordent de l'intérêt, parmi les choses qui les concernent en propre. Il est toutefois notoirement d'identifier d'une manière générale et précise ce qui concerne en propre chaque individu, ce qui rend l'idée libérale d'une « sphère privée » ou d'un domaine réservé aux personnes assez difficile à manier¹⁸. Les intérêts des personnes, en effet, font souvent intervenir le sort des autres (préférences altruistes ou malveillants) ou des considérations générales sur le genre de société dans lequel on souhaite vivre. De ce fait, la délimitation d'intérêts personnels ou privés (entreprise, famille...) devant peser sur les choix collectifs est une opération qui expriment des normes. Ce sont les normes de la prise en compte adéquate de certains aspects de la vie personnelle dans les choix collectifs. C'est lorsqu'ils sont reconnus comme devant peser dans la

16 Boudewijn de Bruin, *Ethics and the Global Financial Crisis*, Cambridge, Cambridge University Press, 2015.

17 Voir : Fabienne Peter et Hans-Bernhard Schmid, dir., *Rationality and Commitment*, Oxford, Oxford University Press, 2007.

18 Voir : Henry Sidgwick, *The Methods of Ethics*, VI, Londres, MacMillan, 1874, 7e éd. 1907, reprise chez Hackett Publishing Company (Indianapolis et Cambridge).

délibération collective que les intérêts ont une portée normative dans la société, en indiquant des directions à confronter aux directions qu'indiquent d'autres intérêts. En l'absence de cette reconnaissance, ils sont simplement satisfaits ou frustrés et l'on ne peut y voir qu'un fait empirique.

Par ailleurs, tous les intérêts ne sont pas également susceptibles de cette reconnaissance. Dans la théorie des choix collectifs, on a pu vouloir « nettoyer » les préférences, par exemple, pour qu'elles témoignent d'intérêts véritablement à même d'être pris en considération sérieusement dans les délibérations collectives¹⁹. A quoi doit-on la primauté reconnue à des intérêts légitimes dans l'éthique sociale et l'économie normative conséquentialistes ? Ce qui est décisif ici, c'est très probablement la référence à la vie collective et l'effort pour identifier un point de vue collectif aux fins de l'évaluation. Tout ce qui m'intéresse en tant qu'individu n'a pas, de soi et automatiquement, un statut de ressource pour l'évaluation collective. Les préférences erratiques, les tendances sadiques ou homicides, les souhaits manifestés dans des épisodes de dédoublement de la personnalité témoignent bien de l'intérêt pris à quelque chose mais ne constituent pas des bases appropriées pour élaborer des références collectives du jugement et de l'action. Surtout, la prise en compte de certains de mes intérêts dépend de l'idée que l'on peut s'en faire, mais aussi des possibilités de les accorder avec ceux des autres.

Les considérations normatives (par exemple le tri des bons et des mauvais intérêts) interviennent ici conjointement avec les efforts de description (de ce à quoi les individus prennent intérêt) et avec des considérations sur les rapports entre les intérêts et les formes de la vie en société (par exemple pour exclure les intérêts dont la promotion est incompatible avec le maintien d'une société bien ordonnée). Ce sont bien des normes qui structurent la description factuelle de ce qui s'impose à l'attention dans un contexte collectif et en vue de l'action. Cette dépendance des faits pertinents par rapport aux normes sociales (qui peuvent être étayées par des raisonnements moraux) est parfois problématique, par exemple parce que la délimitation des intérêts des foyers ou familles se fait en convoquant explicitement ou tacitement, et d'une manière qui peut être controversée, des normes de ce qu'est la famille, de ce qui est commun dans une famille donnée, de ce qui fait l'homogénéité d'un intérêt propre à la famille (par delà les choix collectifs et les éventuelles structures de pouvoir au sein de la famille²⁰). Elle caractérise encore la prise en compte d'intérêts qui paraissent

19 Robert Goodin, « Laundering Preferences », in J.Elster, dir., *Foundations of Social Choice Theory*, Cambridge, Cambridge University Press et Paris, Editions de la Maison des Sciences de l'Homme, 1986 ; v. aussi la théorie de la modification des préférences développée par Herrade Igersheim, *Liberté et choix social. Contribution à l'analyse de la liberté en économie normative*, thèse de doctorat, université Louis Pasteur (Strasbourg), 2004. Depuis lors, le renouveau des perspectives paternalistes a donné une ampleur nouvelle aux recherches ; v. notamment : Ivan Collombet, *Politique et qualité des choix : le traitement des choix individuels dans les théories libérales*, thèse de doctorat, université Paris 1 Panthéon-Sorbonne, 2014.

20 Voir : Susan Moller Okin, *Justice, Gender and the Family*, New York, Basic Books, 1989, tr. fr. *Justice, Genre et famille*, Paris, Flammarion, 2008; Stein Ringen, *Citizens, Families and Reform*, 2ème éd., Piscataway, NJ, Transaction Publishers, 2005 .

suffisamment objectifs pour que l'on parle de « besoins »²¹.

C'est inévitablement en référence à des normes que l'on s'estime moralement obligé de se concentrer sur certains besoins humains primordiaux, qu'il faut donc décrire - comme on l'a tenté à des fins morales, depuis *L'Enracinement* de Simone Weil jusqu'à l'éthique et à l'économie du développement chez Amartya Sen et Martha Nussbaum, en passant par l'ouvrage fondamental d'éthique normative de James Griffin sur le bien-être, *Well-Being*²². Toutefois, comme le montre bien cet exemple, il est assez clair qu'au-delà des références morales et sociales intrinsèquement normatives (comme la vie réussie ou digne), des considérations à la fois cognitives et pragmatiques interviennent aussi : en particulier, la disponibilité de l'information au sujet des composantes des besoins, avec les moyens de rendre cette information disponible, comparable et traitable, ainsi que la manière de traiter la verbalisation et les choix dans l'expression ou la formulation des besoins. Ce sont là des considérations dont on ne peut s'abstraire lorsqu'il s'agit de définir ou de spécifier les besoins, pour autant que la nature pratique de la démarche oblige à s'intéresser à la mise en œuvre de recommandations. S'y ajoute parfois aussi la nécessité de se concentrer sur ce que l'on estime à même de fonder une action aisément explicable ou une politique claire, simple et aisément compréhensible par tous à des fins de justification. Les soucis d'image et de communication sont aussi porteurs de normes. Ce dernier point peut être illustré par la discussion classique de l'équité dans l'impôt dans les *Principes d'économie politique* de John Stuart Mill : la simplicité des règles importe en elle-même et cela impose une limite à la subtilité des raisonnements sur l'équité dont on peut s'inspirer au moment de fixer des règles fiscales²³.

Reconnaissance des normes et validation des intérêts

En somme, dans la vie réelle, les intérêts interviennent rarement seuls, dans une pure logique de confrontation : les intérêts pertinents ou importants doivent être identifiés et reconnus, ce que permet seule la transition par des normes. C'est en particulier le cas pour les intérêts qui sont pris en compte dans des délibérations collectives capables d'incorporer les aspects économiques de la vie sociale. L'économie du bien-être est pour cela inévitablement normative.

Les normes, de leur côté, ont une validité qui est suspendue à des opérations de reconnaissance commune²⁴. L'intervention des intérêts économiques dans la vie sociale est largement suspendue à cette reconnaissance des normes qui est aussi très souvent, de manière indirecte, une reconnaissance

21 Voir le diptyque de Caroline Guibet Lafaye, *La Justice comme composante de la vie bonne et Justice sociale et éthique individuelle*, Québec, Les Presses de l'université Laval, 2006.

22 Simone Weil, *L'Enracinement. Prélude à une déclaration des devoirs envers l'être humain* (1943), Paris, Gallimard, 1949 ; Martha Nussbaum et Amartya Sen, *The Quality of Life*, Oxford, Clarendon Press, 1993 ; James Griffin, *Well-being*, Oxford, Clarendon Press, 1986.

23 J.S. Mill, *Principles of Political Economy*, II, Londres, John W. Parker, 1848 (7ème éd. 1871).

24 H.L.A. Hart, *The Concept of Law*, Oxford, Clarendon Press, 1961, tr. fr. M. van de Kerchove, *Le Concept de droit*, Bruxelles, Editions des Facultés universitaires Saint-Louis, 2006.

du sérieux, du bien-fondé ou de la légitimité des intérêts dont il est fait mention dans les normes (ou des intérêts sous-jacents qui donnent aux normes leur sens ou leur portée sans être expressément évoqués). Ces normes sont toutefois porteuses d'aspirations - des « valeurs » diverses – qui vont potentiellement au-delà des intérêts assignables aux uns et aux autres. Ces valeurs peuvent intervenir dans la détermination des objectifs poursuivis par les agents sociaux et elles peuvent alors se comporter, dans la vie sociale, d'une manière peu distincte du jeu des intérêts. Pour certains problèmes au moins, il y a de fait une certaine équivalence observationnelle (étudiée par Demeulenaere) entre les intérêts et les valeurs : si les individus choisissent des valeurs qui s'opposent (au moins en partie), leur comportement dans la défense de ces valeurs peut se laisser comprendre, voire modéliser, comme la défense d'intérêts²⁵. Certaines de ces valeurs au moins peuvent entrer dans des logiques de négociation ou d'échange. C'est là une convergence partielle entre valeurs et intérêts, envisagés du point de vue de la motivation de l'action. Cela donne un argument pour incorporer franchement le rapport aux normes dans la définition des objectifs qui guident les agents, d'une façon très voisine de la manière de procéder traditionnelle pour les intérêts en économie (la définition d'une fonction d'utilité ou d'une fonction de profit).

Encore faut-il, bien sûr, que ce rapport aux normes consiste en une emprise réelle sur le comportement. Cette emprise a été approchée de différentes manières : dans la tradition de l'individualisme méthodologique, elle se traduit par l'établissement de préférences qui servent de base à des choix rationnels ; dans une approche « holiste », on a pu traiter les normes sociales comme des cadres partagés de la vie sociale, appelant des réponses déterminées de la part des agents sociaux, sans qu'il ait toujours été tenu pour nécessaire d'ouvrir la « boîte noire » des raisons d'agir consciemment considérées par ces agents. Par ailleurs, dans une approche relevant davantage du naturalisme philosophique ou biologique, l'emprise des normes peut être mise en corrélation avec la sélection évolutionniste de certains systèmes de détermination de la conduite plutôt que d'autres, même s'il est difficile de démêler ce qui relève de l'évolution sociale et ce qui relève de la génétique ou, plus largement, des configurations biologiques, incluant par exemple l'adaptation des hommes à leur environnement (Allan Gibbard, *Wises Choices, apt feelings*). Quelle que soit l'approche retenue, il est important, dès lors que l'on s'intéresse aux sociétés réelles, de faire la part de l'emprise sur la conduite qui est imputable à l'insertion des systèmes d'action dans des structures institutionnelles. Ces structures jouent un rôle capital par le contrôle et la sanction, mais aussi, tout d'abord, par leur aptitude à orienter les habitudes et les priorités dans la décision, les attentes, les revendications et les procédés d'argumentation des uns et des autres dans des directions définies et coordonnées entre elles.

Lorsqu'on s'intéresse à des intérêts et à des conflits (ou rivalités) qui portent directement sur le

²⁵ Pierre Demeulenaere, *Les Normes sociales. Entre accords et désaccords*, Paris, Presses universitaires de France, 2003, chap. 1 (p.22).

sens des repères partagés et qui mettent donc apparemment en jeu des « normes » sociales ou comportementales (et parfois juridiques), il peut être important méthodologiquement de s'interroger sur la profondeur de la structuration des actions et interactions par ces enjeux. Dans les études appliquées, il y a lieu de se demander si ces intérêts et conflits ne sont pas, en dernier ressort, le reflet d'oppositions sous-jacentes plus concrètes entre des intérêts matériels bien tangibles, auxquels s'articulent réellement les préférences des agents. On peut toujours se demander (et parfois il le faut) si les engagements normatifs (le fait de vouloir suivre des normes ou s'en inspirer) et les conflits autour des normes ne recouvrent pas des réalités motivationnelles et comportementales plus profondes, i.e., dont ces engagements et conflits dépendent (alors que l'inverse n'est pas vrai). C'est là un enjeu notamment pour comprendre les changements d'environnement et les adaptations des comportements qui provoquent des évolutions dans les systèmes de normes, même lorsque les normes sont respectées grâce à la mise en œuvre de « métanormes » garantissant des sanctions en cas de violation des normes de premier niveau, et d'une manière qui est souvent malaisée à prendre en compte dans les approches de la normativité ou des institutions en termes d'équilibre social²⁶.

Cette question méthodologique importe pour les sciences économiques à cause de leur concentration traditionnelle sur des intérêts concrets (jouissance de biens de consommation, accumulation de richesse et de pouvoir, temps de loisir), malgré la généralisation, dans le sillage de Vilfredo Pareto, d'une conception formaliste de l'utilité traduite dans les choix, indifférente aux expériences et aux raisons sous-jacentes aux choix²⁷. J.S. Mill, par exemple, faisait observer dans son *System of Logic* (livre VI : Logic of the Moral Sciences) que les comportements économiques les plus ordinaires semblent très souvent empreints de l'influence de normes diverses, au-delà de la poursuite des intérêts économiques typiques, dans le cas même où il s'agit d'interactions marchandes qui semblent directement finalisées par la recherche de profit (ou de richesse, ou de niveau de vie aussi élevé que possible). Dans l'illustration choisie par Mill : quelle que soit la variante retenue, on ne peut pas expliquer seulement par ce type de finalité le comportement de commerçants italiens dont le souci de l'apparence peut sembler étranger à la rationalité économique dans une version étroite. Mill raisonnait alors à propos de tendances générales, et pour des cas habituels ou fréquents (en évoquant « la masse des hommes »...), lorsqu'il s'agissait de justifier méthodologiquement la concentration du travail des économistes sur un petit nombre de motifs ayant entre eux des liens systématiques. C'était l'exemple d'une approche non réductionniste, largement ouverte sur la prise en compte des normes sociales, mais capable de soutenir une méthodologie centrée (au moins pour l'étude de certains phénomènes) sur des intérêts concrets et tangibles, énumérés de manière fermée.

26 Voir : Chrysostomos Mantzavinos, *Individus, marchés et institutions*, Paris, Presses Universitaires de France, 2008, chap. 7.

27 Voir le cadre théorique général proposé par Philippe. Mongin : « Le principe de rationalité et l'unité des sciences sociales », *Revue économique*, 53 (2002), pp. 301-323.

A l'autre extrémité du spectre, on a pu assister à la généralisation en économie d'une approche subjectiviste du bien-être (à la suite de Pareto surtout), centrée sur les préférences et ne se prononçant pas (à l'échelon de la théorie en tout cas) sur les sources ou les justifications de ces préférences²⁸. Cela va a priori dans le sens d'un éloignement par rapport aux intérêts bien tangibles, L'influence de normes sociales très éloignées de l'intérêt individuel au sens étroit, ou encore l'influence de normes morales générales (très éloignées du service de l'intérêt particulier à l'acteur) pourrait très bien être prédominante dans la détermination des préférences individuelles. Ce sont alors les propriétés imposées aux représentations abstraites des « préférences » qui permettent souvent de privilégier indirectement telle ou telle catégorie de motifs sous-jacents.

A l'échelon de la concrétisation dans l'action ou la réforme sociale, lorsqu'il s'agit de mise en pratique collective comportant une adaptation contextuelle, la reconnaissance des intérêts est malaisément dissociable du fonctionnement des institutions. Si l'étude de l'expression (ou de la concrétisation) des principes ou des valeurs dans des normes mises en vigueur est une tâche importante qui attend la philosophie économique, cette dernière ne peut alors ignorer les conflits entre les valeurs ou les principes de référence, tels qu'il sont abordés par les institutions en charge de la décision.

4. Les normes et l'encadrement institutionnel

L'interprétation des normes dans le jeu institutionnel

Il y a par ailleurs une intervention notable du langage dans la formulation d'accords fixant la reconnaissance des normes dans un environnement institutionnel donné. Il en résulte tout à la fois une marge d'incertitude à propos de la nature des engagements normatifs, une marge d'incertitude à propos des contrôles ou sanctions qui auront lieu (ou qui pourraient avoir lieu), et aussi des opportunités de création de précédent (la manière de s'entendre peut être vue comme une manière de résoudre le problème tel qu'il a été posé dans le langage, donc comme une forme de résolution susceptible de servir encore plus tard. Ce type de mécanisme fait intervenir une mémoire sociale, une culture d'organisation ou des mécanismes institutionnels d'arbitrage²⁹.

Accepter en commun (avec les autres acteurs) certains repères (valeurs, normes, principes) en anticipant que les autres ne vont pas solliciter ces repères pour accréditer des demandes dans des directions arbitraires en exerçant des pressions ou en brandissant des menaces, cela comporte un risque et ne se conçoit guère sans un minimum de coordination linguistique ou culturelle (et parfois

28 V. Pareto, *Manuel d'économie politique*, Paris, V. Giard et E. Brière, 1909 (traduction fr. A. Bonnet revue par l'auteur). V. aussi l'inflexion comportementaliste donnée à cette approche par P. A. Samuelson dans : *Foundations of Economic Analysis*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1947 (éd. Revue 1983).

29 Voir, pour un essai de modélisation : Randall Calvert et James Johnson, « Interpretation and Coordination in Constitutional Politics », in *Lessons in Democracy*, dir. E. Hauser et J. Wasilewski, Jagiellonian University Press et University of Rochester Press, 1999.

théorique comme on le voit dans le champ financier ou dans le secteur des politiques économiques) entre les agents. Il faut qu'il y ait, donc, des conventions - explicites ou tacites - au sujet des bornes à reconnaître au sujet des significations possibles à donner aux repères partagés. Il faut que certaines variations interprétatives soient exclues.

De fait, les repères partagés à propos du sens des normes sont une source de légitimité, lorsque l'on considère des rapports institutionnalisés, pour lesquels il y a des référents, témoins ou arbitres au moins possibles, extérieurs au groupe d'agents que l'on considère et capables de lui imposer le respect de normes comprises de telle ou telle manière définie. Un aspect typique et important de l'institutionnalisation des normes est en effet le fait que les acteurs peuvent prendre appui, pour faire progresser ce à quoi ils prennent intérêt, sur une tierce partie (au moins un acteur institutionnel extérieur). Cela comporte un risque de manipulation stratégique, ce qui rend d'ailleurs sensible la conjonction indispensable entre l'analyse institutionnelle et l'analyse des comportements³⁰.

Il peut de fait être utile, dans une négociation ou dans la délibération publique, de progresser vers une délimitation partagée des interprétations possibles pour les valeurs ou principes de référence. On peut y voir un aspect de la structuration des décisions en vue de la délimitation des enjeux de la délibération collective³¹. Par exemple, il peut s'agir de progresser vers une compréhension raisonnable de ce qu'est l'effort de maintien du pouvoir d'achat, et de ce qu'est l'harmonisation européenne imposée par l'euro, etc. C'est aujourd'hui un enjeu pour la philosophie économique que de chercher à théoriser la progression vers un ensemble limité et stable d'interprétations pour une valeur ou un principe de référence. Il peut sembler utile, pour aborder la dynamique de la mise en œuvre de principes ou valeurs, ou normes, de considérer chacune de ces entités (valeurs ou principes, normes générales) comme un ensemble d'interprétations possibles et non pas comme une référence unique³².

De fait, l'analyse sociale révèle souvent des divergences concrètes qui provoquent des oppositions dans les interprétations des références normatives à partager dans les institutions et qui doivent être mises en œuvre, avec des conséquences économiques à la clé. Par exemple, dans les épisodes qui ont témoigné d'une opposition herméneutique entre Gouvernement français et Commission européenne autour du sens des normes de concurrence du Traité, le Gouvernement défendait certaines interprétations plutôt que d'autres et, en dernier ressort, cette défense reflétait la volonté

30 V. Les contributions méthodologiques de Jack Knight, notamment : « Models, Interpretations, and Theories : Constructing Explanations of Institutional Emergence and Change, in J. Knight et I. Sened, dir., *Explaining Social Institutions*, Ann Harbor, University of Michigan Press, 1995.

31 V. le répertoire de méthodes conçues à cette fin dans : Jonathan Rosenhead et John Mingers, *Rational Analysis for a Problematic World Revisited*, Chichester, John Wiley and Sons, 2001.

32 E. Picavet et Dawidson Razafimahatolotra, « Sur la formalisation de la pluralité des interprétations en matière normative », Actes (internet) du congrès de Genève, Société de Philosophie des sciences, 2008 (site internet de la Société).

d'aider certaines entreprises, certains secteurs industriels ou certaines zones d'activité³³. Il y avait bien des intérêts tangibles à l'arrière-plan et la défense résolue de ces intérêts s'affirmait, dans la politique économique et sociale, comme une valeur à défendre face à d'autres valeurs ; ainsi, défendre l'industrie et le commerce dans certaines zones de peuplement se laissait décrire comme une défense de la solidarité.

Il importe pour l'établissement ou le maintien de la confiance dans les transactions économiques que le cadre normatif des transactions économiques ne puisse pas être sollicité (interprété) de manière arbitraire. En effet, dans la mesure où l'on considère des interactions institutionnelles et normées, les acteurs savent que les uns et les autres peuvent essayer de faire évoluer les choses dans le sens qu'ils veulent, en s'appuyant sur le «cadre», sur les références partagées (par ex. auprès d'un arbitre, en faisant valoir que l'on n'a pas été traité comme il le fallait ou selon les règles). Dans cette perspective, il peut être souhaitable de renforcer, au-delà des questions de déroulement des négociations ou discussions, des limites substantielles et explicites sur les interprétations possibles des repères normatifs³⁴.

Certains dispositifs vont dans ce sens ; par exemple, les recommandations de la Commission européenne, qui permettent d'avoir des repères concernant l'interprétation souhaitable des textes européens; ou encore les "guides de bonne pratique" (ou d'orientation) publiés par les institutions, qui ont souvent pour effet de privilégier certaines interprétations des normes de référence par rapport à d'autres et de signaler des cas de mise en œuvre inacceptables ou très peu défendables. Dans les procédures internes des organisations, on distingue classiquement les statuts (qui constituent une référence partagée) et les règlements internes qui précisent la manière de mettre en œuvre les statuts. Au moyen d'exemples, de recommandations connues de tous et supposées acceptées, de délimitations précises des actions autorisées, etc. plusieurs opérations s'effectuent. On facilite la mise en application des statuts ; on donne des inflexions interprétatives. De plus, on favorise l'adaptabilité aux circonstances parce que ces inflexions restent en principe évolutives. Par ailleurs, on propose des « points fixes » qui bornent les interprétations possibles, en excluant, d'une manière connue de tous, certaines interprétations théoriquement envisageables (par exemple en donnant des illustrations pour montrer que certaines choses ne sont pas admissibles). Il en résulte un partage du négociable (les inflexions interprétatives dans un certain espace de variation) et du non négociable.

Cela pose la question des cas d'incompétence dans l'interprétation des repères normatifs partagés : ils peuvent être liés au manque de réflexion, aux limites de la rationalité (par exemple une tendance

33 E. Picavet, « L'institutionnalisation de l'attribution des pouvoirs politico-économiques : normalité et exception », *Revue Canadienne Droit et Société/ Canadian Journal of Law and Society*, 21 (1), 2006, pp.39-62.

34 C. Guibet Lafaye et E. Picavet, « Réponse à la nouveauté et création des valeurs sociales », in *La Création : définitions et défis contemporains*, dir. S. Dallet, G. Chapouthier et E. Noël, Paris, L'Harmattan, 2009, pp. 107-121.

à l'illogisme ou à la généralisation abusive à partir des leçons tirées d'expériences particulières ou de cas traités comme paradigmatiques), à l'incompréhension des mots, à la méconnaissance des repères culturels qui gouvernent le rapport aux normes pour les autres parties, etc. Ces problèmes peuvent trouver un remède au moins partiel dans des règlements internes ou manuels de procédure qui constituent dès lors un support d'expertise. Si A conseille B, le principe jacent est alors : "A permet de redresser le jugement de B dans l'application de la norme N" ; A donne alors à B un surcroît de compétence ou une « expertise » selon un modèle que l'on peut dire cognitiviste: les compétences à acquérir sont de l'ordre du discernement du jugement correct et il ne s'agit pas de conditionnement plus ou moins mécanique des attitudes ou des réactions (comme dans la programmation neurolinguistique par exemple).

S'agissant des désaccords normatifs qu'étudie la philosophie économique, il y a en principe une distinction à faire entre l'incompétence (résultant du manque de compréhension des enjeux) et la divergence (qui subsiste même lorsque tout le monde a la même compréhension). En pratique, ce partage est souvent difficile à effectuer, en particulier parce que certains acteurs institutionnels présentent comme un « défaut de compréhension », en attente d'« explication », une attitude qui pourrait être défendue comme une attitude interprétative concevable ; c'est d'ailleurs un lieu commun dans la rhétorique politique et économique. Pour autant, ce peut être le rôle de la théorie que de rappeler la diversité des interprétations concevables et donc la part de la convention dans les choix qui sont faits

Cela permet aussi de caractériser les occasions de compromis qui, souvent, s'imposent à l'attention lorsqu'il s'agit de mettre en œuvre des normes. Ainsi, l'application des normes n'est pas seulement une ressource pour imposer des compromis : elle est aussi bien souvent le cadre dans lequel les compromis possibles sont caractérisés, lorsque les normes de référence restent suffisamment générales. Il apparaît ici important de supposer que les acteurs institutionnels sont capables de se mettre d'accord sur des bornes interprétatives (fixant en quelque sorte les possibilités herméneutiques) d'une manière qui permette d'éliminer le soupçon d'incompétence (grâce à l'accord réalisé), ou d'arbitraire (par quoi nous entendons une manipulation opportuniste des normes). Dans ces conditions, les acteurs socio-économiques peuvent respecter leurs propres désaccords mutuels comme des désaccords légitimes dans la mise en œuvre des normes, et rechercher de véritables compromis raisonnés qui, même si des normes sont impliquées, peuvent résulter d'un processus de négociation³⁵.

Cela suppose un travail concret en commun pour mettre de côté des interprétations inadéquates, par l'élimination collective de ce qui est à considérer conventionnellement comme incorrect. C'est

35 V. par exemple l'étude d'une négociation au sujet des droits des travailleurs, dans : Richard Bellamy, Justus Schönlaue, « The Normality of Constitutional Politics – An Analysis of the Drafting of the EU Charter of Fundamental Rights », *Constellations*, 11(3), 2004, pp. 412-433.

un aspect de l'instauration de la confiance et il est important d'apercevoir qu'il n'exclut en rien le désaccord persistant au sujet des normes précises qu'il serait approprié de mettre en validité. Lorsque l'accord sur des repères partagés concerne des normes qui tolèrent des variations interprétatives, chacun fait confiance à l'autre au sens où tout se passe comme s'il lui donnait mandat pour interpréter lui-même ces normes et tirer parti (par ses demandes, prétentions, etc.) de son interprétation (dans l'interaction ordinaire ou bien en sollicitant une tierce partie pour obtenir un arbitrage). La philosophie politique libérale a souvent dévalorisé le compromis au profit de la figure du consensus, mais la réalité des transactions politiques et économiques dans les institutions oblige à penser le compromis également, notamment pour se faire une idée réaliste des conditions d'établissement ou de maintien de la confiance dans la vie sociale.

Lorsqu'on se met d'accord –par convention- avec d'autres pour que l'interaction soit soumise à certaines normes, et lorsque ces normes restent sous-déterminées (ce qui est le cas dès lors que leur formulation comporte une certaine ambiguïté), il y a de toute nécessité, dans l'interaction résultante, une forme de pari, et donc une mobilisation de la confiance : chacun doit pouvoir se fonder sur certaines anticipations concernant la manière dont les autres vont s'appuyer sur ces normes. S'il s'agit au rebours de « principes creux », de grandes déclarations qui ne semblent pas impliquer grand-chose concrètement (des normes sans portée réelle), les agents sont dans la quasi impossibilité de former des anticipations raisonnables au sujet de la sollicitation de ces normes par les autres. C'est alors une source de défiance, ou de frein à la coopération, si certaines sollicitations possibles et probables du sens des repères communs sont possibles et confluent avec des intérêts en présence.

En présence de variations interprétatives, des arrangements détaillés peuvent devenir possibles, qui n'auraient pas été possibles si l'on n'avait pas fixé certaines bornes à ces variations. La limitation de l'arbitraire dans la sollicitation des normes partagées permet de se faire confiance dans la conclusion d'accords détaillés et joue par là un rôle dans la production normative; en effet, cette limitation évite de craindre une sollicitation inadéquate des termes de l'accord pour obtenir des avantages de manière déraisonnable, par exemple par l'entremise d'un juge ou d'une autre tierce partie. Supposons par exemple qu'un accord entre un régulateur de la finance et une institution financière comporte des sanctions en cas d'insuffisance des contrôles internes à l'établissement dans le cas d'une prise de risque excessive. La mise en œuvre de l'accord peut être bloquée (même si elle est utile à tous) si l'institution financière craint que le régulateur n'ait (ou n'évolue vers) une conception trop large de ce qu'est un contrôle insuffisant ou une prise de risque excessive. Le fait d'exclure certaines possibilités interprétatives peut alors jouer un rôle dans la mise en œuvre de l'accord lui-même (et pas seulement dans un débat herméneutique désintéressé sur sa signification exacte).

L'établissement d'une normativité dans la coordination ou la coopération

Les normes ont une dimension conventionnelle; elles apparaissent avant tout comme des supports d'engagement (des textes ou repères produits en commun, avec des termes ou des formulations acceptés, reflétant des convictions qui sont acceptées à défaut d'être toujours l'objet de croyances); ces supports d'engagement permettent à diverses formes d'action collective de prendre corps et, en fin de compte, de faire évoluer la société. Il y a des éléments de rapprochement à reconnaître entre les conventions socio-économiques consacrées par la normativité juridiques (lois, décrets...) et les mécanismes de coopération ou de coordination qui se sont puissamment développés au cours des dernières décennies sans prendre toujours la forme de normes juridiques (Responsabilité sociétale et environnementale [RSE], Commerce équitable, chartes déontologiques, Investissement socialement responsable, Finance durable...). A propos des premières, l'approche économique, en particulier dans le courant de "l'économie des conventions", met en valeur ce que les normes juridiques doivent tout d'abord au dialogue social, à l'endossement de convictions au sujet de la société et à l'établissement graduel de conventions sociales qui, finalement, sont consacrées dans la forme juridique. Par exemple, la « convention fordienne » consistant à lier le salaire à une productivité anticipée a émergé dans les années 1930 sur une base microéconomique et s'est généralisée dans l'après-guerre pour devenir un régime macroéconomique³⁶. C'est seulement dans les années 1950 que le droit positif a clairement relayé, de manière détaillée, les engagements privés.

S'agissant des normes RSE et autres, on constate qu'ici aussi, l'émergence spontanée de standards de l'interaction précède la formalisation juridique éventuelle, qui reste de toute façon partielle (RSE et « commerce équitable », par exemple, sont des mouvements progressifs, qui ouvrent sans cesse de nouvelles pistes à partir de considérations morales portées au cœur des transactions économiques). Les développements initiaux en matière de RSE, sous l'égide de l'Organisation Internationale du Travail et de l'Organisation (OIT) pour la Coopération et le Développement Economique (OCDE) ont fourni un cadre qui, pour n'être pas contraignant, a cependant permis aux entreprises –en commençant par les multinationales – de disposer d'un ensemble de mécanismes institutionnels ayant bien une existence juridique et pouvant éventuellement intervenir dans les raisonnements des juges au sujet d'anticipations raisonnables ou d'usages professionnels reconnus. Il n'y a donc pas de dichotomie stricte entre la normativité juridique et celle qui ne l'est pas, puisque la première prend le relais de la seconde pour instituer tel ou tel régime stabilisé de l'économie.

36 Robert Boyer et André Orléan, *La convention salariale fordienne*, Paris, CEPREMAP, 1990. Sur les rapports entre modes de régulation et économie des conventions, et un lien avec la thématique philosophique des normes, voir : Bénédicte Reynaud, *Operating Rules in Organizations*, Basingstoke, Palgrave-Macmillan, 2002.

S'agissant des formes nouvelles de coordination ou de coopération, on constate le rôle prédominant de libres ententes – par exemple parmi les membres d'un club de jeunes entrepreneurs – ou d'engagements prenant une forme déclarative, sans contrainte d'arrière-plan (« Nous adoptons la charte... »). L'endossement volontaire des normes dans l'activité économique occupe ici le premier plan, ce qui va au-delà du rôle constitutif et statutaire reconnu à des déclarations ayant un contenu éthique et politique fortement affirmé, dans les secteurs traditionnels et reconnus de l'Economie Sociale et Solidaire³⁷. Cependant, ici encore, le rapport avec la normativité juridique est étroit. La dichotomie entre normativité juridique et normativité non juridique n'est donc pas absolue³⁸. Ce qui se déploie relève à maints égards d'une dialectique dans laquelle l'évolution des normes juridiques prend appui (dans ses motivations mais aussi quant au contenu) sur des initiatives éthiques, certaines de ces initiatives éthiques ayant pour horizon au moins possible un passage à la normativité juridique.

Dans cette dialectique, le non-juridique appelle le juridique et réciproquement. La dimension éthique n'est pas annulée ou rendue superflue par l'interaction avec l'élément juridique : une dynamique de création et d'endossement volontaire de normes se déploie, dont les ressorts ne sont pas d'emblée le contrôle et la sanction. Dans ce domaine aujourd'hui très important, la philosophie économique a pour tâche la mise en rapport de différents types de normativité, saisis dans leurs liens avec la vie économique. Elle s'intéresse aussi aux différentes formes de concertation qui structurent ce mouvement, et que met en relief la théorie des parties prenantes³⁹. Elle peut aussi chercher à clarifier la nature des « conventions » pertinentes et leur rapport à différentes sortes de raisonnements (moraux, économiques, politiques...), ce qui renvoie plus particulièrement à l'agenda contemporain de l'ontologie sociale et économique. On attend d'elle, par ailleurs, qu'elle propose, examine et justifie des critères substantiels et des mécanismes de coordination à mettre en œuvre dans ces dynamiques normatives.

Latéralement, la philosophie économique doit certainement aussi contribuer à mettre en communication la normativité sociale et les hypothèses des sciences économiques, dans la mesure où ces dernières jouent un rôle dans des opérations de contrôle et d'organisation. Ainsi, le postulat de la recherche du profit pour les entreprises a des conséquences multiformes dans les opérations de contrôle et de régulation de la vie industrielle et commerciale (on sait par exemple l'importance des modèles du « comportement d'investisseur avisé » dans le contrôle de la concurrence). Aux sources

37 Sur cette dualité, sur la coexistence des deux modèles et sur les éventuelles complémentarités, voir : Sophie Swaton, *Une entreprise peut-elle être sociale dans une économie de marché ?*, Charmey, Editions de l'Hèbe, 2011.

38 V. à ce sujet : François-Guy Trébulle et Odile Uzan, dir., *Responsabilité sociale des entreprises*, Paris, Economica, 2011.

39 Voir : Maria Bonnaïfous-Boucher et Jacob Dahl Rendtorff, *La Théorie des parties prenantes*, Paris, La Découverte, 2015.

historiques de la RSE, en particulier dans les Principes directeurs de l'OCDE pour les entreprises multinationales, ce qui prévaut très largement est un postulat d'harmonie globale entre l'endossement de responsabilités surrogatoires (ayant des fondements moraux) et la logique de l'économie de marché. L'un des arguments de base est la nécessaire insertion de l'entreprise, saisie sous l'angle de la pérennité de son développement, dans un environnement social et institutionnel large, d'une manière qui lui permette de bâtir des relations de confiance et de bon partenariat tout à fait utiles à son activité économique profitable. En outre, ces obligations additionnelles canalisent l'innovation et le développement dans des directions qui restent à explorer et dont rien ne permet de dire qu'elles sont moins profitables que d'autres d'un point de vue économique. Dans quelle mesure cependant l'endossement volontaire de normes plus contraignantes que ce que prévoit le droit est-il de nature à modifier la représentation sociale commune et les modèles juridiques des finalités et du comportement des entreprises, en particulier celles qui ne relèvent pas des secteurs traditionnels de l'Economie sociale et solidaire ? La question se pose d'un point de vue général mais aussi pour apprécier l'opportunité d'une diversification possible des types d'entreprises et des régimes de régulation économique associés.

Normes économiques et logiques de l'endossement

Plusieurs caractéristiques s'affirment pour les normes économiques qui donnent lieu à la constitution de systèmes d'engagement volontaire comme la RSE, la finance durable ou le commerce équitable. Ce sont en général des normes jugées importantes par les agents économiques pour structurer les interactions institutionnelles, la prise de décision dans des cadres institutionnels (comités de régulation, consultations publiques, auditions parlementaires, commissions gouvernementales, etc.) et la communication externe (avec des enjeux d'image publique, de réputation auprès des consommateurs, d'attractivité pour les salariés, de crédibilité vis-à-vis d'instances locales, etc.). Des caractéristiques plus formelles se dessinent aussi.

En premier lieu, on s'appuie sur des négociations qui ménagent une place centrale à l'argumentation, au dialogue, à la prise en compte de la pluralité des points de vue. On remarque aussi le caractère souvent souple ou révisable (au moins temporairement) des normes qui sont produites, en lien avec la reconnaissance d'une dynamique des croyances à partager. Tout n'étant pas clair d'emblée pour tout le monde et les convictions pouvant évoluer (en particulier celles qui restent peu fixées), l'endossement des normes doit conserver un caractère ouvert. C'est une justification possible pour des mécanismes de mise en œuvre prévoyant la révision et l'adaptation aux circonstances au fil du temps.

Par ailleurs, les sanctions en cas d'infraction aux normes peuvent n'être qu'informelles, au moins en partie. Dans le cas même où des accords signés ne sont guère relayés par des mécanismes efficaces de sanction, les acteurs peuvent toutefois se coordonner entre eux par des sanctions relevant de la réputation ou liées à la perte de confiance; ce sont alors typiquement des sanctions administrées de façon décentralisée (largement par les acteurs eux-mêmes dans leurs rapports réciproques). Cela éloigne du modèle le plus traditionnel de la régulation normative des conduites dans la société organisée juridiquement (avec les réserves qui résultent de la dialectique évoquée précédemment).

Par ailleurs, les mécanismes sur lesquels on s'appuie contribuent à structurer le dialogue entre parties prenantes (partenaires industriels et commerciaux, employés, populations locales dont le mode de vie est impacté par l'activité, autorités publiques...). La structuration tient notamment à des mécanismes de filtrage des arguments dans les concertations productrices de normes. Il s'agit, de la manière la plus évidente, du filtrage par des principes surplombants (par exemple les Droits de l'homme de la déclaration universelle de 1948, ou bien les principes directeurs de l'OCDE pour la RSE concernant les firmes multinationales, les ordonnances de 1945 et le Préambule constitutionnel de 1946 en France...). On peut évoquer aussi le filtrage par les engagements précédents, qui créent de la dépendance par rapport au chemin suivi (une sorte d'irréversibilité, comme dans la constitution cumulative d'une doctrine ou d'une jurisprudence). Cette seconde forme de filtrage peut se traduire par différents mécanismes : la fidélité à des règles procédurales ou à des interprétations dominantes jouissant d'une légitimité bien reconnue qui est de savoir commun, l'ethos ou l'image publique d'une continuité entre les choix du passé et ceux du présent.

5. Conclusion

La philosophie économique est inévitablement une philosophie des normes à plusieurs titres et en particulier dans les registres suivants: recherche d'orientations normatives dans le conseil, étude de l'insertion de l'activité économique dans la normativité sociale plus large, étude de la structure des normes internes à la structuration propre de l'activité économique. Nous avons pris le parti, ici, de ne pas traiter pour elles-mêmes des questions qui concernent les normes épistémologiques et les normes juridiques dans ce qu'elles ont de spécifique, même si ces normes peuvent éventuellement concerner l'économie. Dans le champ ainsi délimité, si la philosophie économique hérite des efforts d'une partie des sciences économiques pour théoriser une normativité limitée aux questions d'efficacité d'une part, à la description des possibles en matière d'alliance de souhaits normatifs

possibles d'autre part, cette approche est limitative et ne peut suffire.

En effet, la philosophie économique ne peut laisser de côté la recherche d'orientations qui font intervenir des considérations économiques mais qui ne se limitent pas à des questions d'efficacité. Elle ne peut pas ignorer non plus qu'au-delà de la description du champ des possibles dans l'alliance des critères d'évaluation, la question se pose toujours du caractère plus ou moins raisonnable de ces critères, de leur valeur dans des contextes donnés et de la rationalité ou de la justice dans les priorités que l'on introduit parmi eux. Les questions qui sont proposées à la philosophie économique sont dès lors largement transversales par rapport aux différents champs de la normativité dans la société.

Les tâches qui en résultent sont assez amples et l'on a toute raison de chercher à les ramener à des proportions traitables. Pour cela, on peut certainement miser sur la recherche d'une union étroite entre les données qui concernent les mécanismes sociaux ou les systèmes d'interaction, l'interprétation et la formulation des critères d'appréciation (recouvrant des priorités entre les normes reconnues), et la constitution de jugements à l'articulation des normes et des contextes. On peut penser que les progrès de l'ontologie sociale sont de nature à permettre à la philosophie économique des normes de s'appuyer sur des typologies raisonnées des classes d'objets dont elle traite, ce qui doit permettre de faire reculer la dépendance de ce domaine de recherche par rapport aux descriptions ordinaires, parfois confuses, des systèmes normatifs de référence et de leur rapport aux systèmes de choix ou d'actions. Comme le faisait observer Robert Nozick dans *The Nature of Rationality* 40, notre manière d'organiser notre description du monde nous conduit à réviser (en fonction de ce que nous aurons cru apercevoir) notre manière d'aborder l'action rationnelle dans le monde. Cela oriente l'acquisition de nouvelles connaissances et derechef (en une sorte de processus itératif) notre manière de structurer notre vision du contexte de l'action et l'action elle-même. Dans le contexte de notre discussion, les choses paraissent s'articuler de la manière suivante. Sur la base d'une certaine organisation de notre vision du monde, nous formons des jugements normatifs. Certains de ces jugements, à la réflexion, nous semblent suffisamment étayés par divers critères et finalement acceptables ou convaincants ; ils peuvent devenir nos jugements bien réfléchis. Mais ces jugements nous révèlent aussi l'importance distinctive de considérations nouvelles, qui obligent en retour à réaménager la description de la réalité. Ces considérations nouvelles ont souvent trait à la compréhension des mécanismes et des possibilités de la vie en société.

40 R. Nozick, *The Nature of Rationality*. Princeton, Princeton University Press, 1993; p. 134-35.