

DOCUMENT DE TRAVAIL

LA RÉVÉLATION DES PRÉFÉRENCES
ÉTHIQUES POUR LA REDISTRIBUTION :
COMPARAISON DE LA PORTÉE
DE DIFFÉRENTES MÉTHODES EMPIRIQUES

CHRISTINE LE CLAINCHE

N° 52

décembre 2005

CENTRE
D'**E**TUDES
DE L'**E**MPLROI

«LE DESCARTES I»
29, PROMENADE MICHEL SIMON
93166 NOISY-LE-GRAND CEDEX
TÉL. 01 45 92 68 00 FAX 01 49 31 02 44
MÉL. cee@cee.enpc.fr
<http://www.cee-recherche.fr>

La révélation des préférences éthiques pour la redistribution : comparaison de la portée de différentes méthodes empiriques

CHRISTINE LE CLAINCHE

Christine.Leclainche@mail.enpc.fr

Ecole normale supérieure de Cachan et Centre d'études de l'emploi

DOCUMENT DE TRAVAIL

N° 52

décembre 2005

ISSN 1776-3096
ISBN 2-11-095785-9

LA RÉVÉLATION DES PRÉFÉRENCES ÉTHIQUES POUR LA REDISTRIBUTION : COMPARAISON DE LA PORTÉE DE DIFFÉRENTES MÉTHODES EMPIRIQUES

Christine Le Clainche

RESUME

L'exercice d'identification de la nature précise des préférences en matière de redistribution n'est pas facile. Ce dernier exercice est pourtant crucial ne serait-ce que pour évaluer la faisabilité d'une politique économique dont les objectifs visent la redistribution.

Dans cet article, nous nous intéressons à la question de la révélation des préférences éthiques concernant la redistribution, à partir de l'étude de travaux utilisant différentes méthodes. Après avoir proposé une définition analytique des préférences éthiques dans le cadre usuel d'analyse des préférences sociales, nous examinons la portée et les limites des sondages d'opinions, des procédures expérimentales en laboratoire et des sondages expérimentaux. Nous insistons en particulier sur les avantages de ces derniers qui pourraient être utilisés plus fréquemment en complément des sondages classiques.

Mots-clefs : éthique et économie normative, éthique et économie expérimentales, redistribution, psychologie cognitive, psycho-sociologie.

Codes JEL : A13, B49, D63, D64, H30, I3.

***Eliciting Ethical Preferences for Redistribution: An Examination
of what to Learn from Various Empirical Methods***

Abstract

The determination of the very nature of the preferences for redistribution is not an easy task. However such exercise is crucial. It is particularly the case when the goal we have is to better understand the feasibility and social acceptance of a redistribution policy.

In this article, I compare what different methods for the revelation of ethical preferences permit us to learn about the social acceptance of redistribution. The methods I examine are constituted of surveys polls, experimental economics procedures and games and the so-called “experimental surveys”. I try to show that the latter could be more often used in addition with the former to better understand ethical determinants of redistribution.

Keywords: *Ethics, Normative Economics, Ethical and Experimental Economics, Redistribution, Cognitive Psychology, Psycho Sociology.*

INTRODUCTION¹

La remise du Prix Nobel 2002 à Daniel Kahneman et Vernon Smith invite à s'attarder sur la relation entre psychologie et prise de décision économique. Ces deux auteurs ont en effet contribué avec Amos Tversky, aujourd'hui décédé, à mieux comprendre les déterminants de la prise de décision notamment en univers aléatoire. La *Prospect Theory* dont Tversky est l'auteur avec Kahneman (1979) propose en effet une modélisation alternative des comportements économiques à celle supposée dans le cadre usuel de la théorie de l'utilité espérée. Dans les faits, comme le soulignent les deux auteurs, les individus sont plus sensibles notamment aux variations qu'à la valeur finale de la richesse ; par ailleurs, le signe de la variation a aussi une importance comme en atteste le fait que les individus réagissent différemment aux pertes qu'aux gains. Or, la théorie traditionnelle ne peut rendre compte d'aucun de ces deux aspects.

Depuis ces travaux pionniers, l'économie expérimentale se développe autour de diverses problématiques dont celle de l'identification des motivations à la « coopération » entre agents. Beaucoup de travaux montrent en effet que les préférences des individus se démarquent de l'intérêt personnel sans cependant que la nature de celles-ci puisse être identifiée d'une façon qui soit dénuée d'ambiguïté (Fehr et Schmid, 2000).

La mise en évidence de telles préférences non intéressées ne date pas d'hier : les économistes philosophes du XVIII^e siècle à l'instar de Smith soulignent l'importance de la gamme des « sentiments moraux » des individus pour expliquer l'attitude ambiguë vis-à-vis de la richesse ou de la pauvreté tandis qu'au XIX^e siècle, Comte (1852) introduit le terme d'altruisme pour rendre compte de la loi de solidarité qui unit tous les éléments de la société, notion qui sera intégrée bien plus tard à la théorie économique par Kolm (1966) et Hochman et Rodgers (1969) d'une façon plus restrictive : il prend alors en compte le fait qu'une variation positive du bien-être d'un individu « i » est liée à l'augmentation de celui d'un individu « j ». Le terme de préférences sociales est actuellement utilisé dans la littérature pour signifier des préférences individuelles qui se démarquent de l'intérêt personnel dans un contexte de distribution ou redistribution des ressources. Les préférences sociales des individus peuvent avoir des fondements altruistes, au sens strict de la théorie économique, mais également intégrer des effets de normes sociales relatives à la coopération, à la réciprocité ou à des codes communautaires par exemple (Binmore, 1998 ; Corneo et Grüner, 2002 ; Fehr *et al.*, 1993).

Un caractère maintenant reconnu avec Rabin (1994 ; 1998) ; Bowles (1998) est que les préférences sociales peuvent se modifier du fait de leur caractère endogène : au gré du contexte socioculturel par exemple, un individu peut avoir des préférences altruistes ; tandis que dans d'autres situations distributives, il peut avoir des préférences « réciproques » ou « malveillantes » en réaction à certains comportements de tiers avec lesquels l'individu est en interaction.

Les préférences éthiques, au sein des préférences sociales, sont caractérisées par des traits plus stables car elles font référence à des valeurs solidement ancrées chez les individus. Elles

¹ Remerciements pour leurs remarques et commentaires sur des versions antérieures de ce texte à Romina Boarini, Geert Demuijnck, Olivier Godechot et Jérôme Wittwer.

portent sur des principes de distribution ou redistribution et peuvent également se modifier au regard du contexte éthique à évaluer (c'est-à-dire au regard de l'information disponible inhérente au contexte) mais ce changement est plus limité dans la mesure où ces préférences ont été modelées tout au long de la vie de l'individu, dès l'enfance, par les valeurs de solidarité ou d'équité inculquées dans la famille ou dans les institutions de socialisation. Elles comportent ainsi, selon certains psycho-sociologues (Kluegel et Smith, 1986 par exemple), une cohérence interne à l'histoire personnelle des individus, qu'il est possible de repérer. Elles sont qualifiées d'éthiques au sens où l'impartialité est inhérente à leur nature même : raisonnées, ces préférences sont en principe neutres vis-à-vis de l'intérêt personnel de l'individu dont elles sont l'attribut. Le terme de « préférences impersonnelles » est également parfois utilisé par analogie à celui utilisé par Harsanyi (1955 ; 1977) ; chez ce dernier les préférences impersonnelles sont celles du décideur adoptant le point de vue de l'observateur impartial.

Malgré tout, les économistes ont, pour la plupart, sinon une conviction ferme, du moins une forte propension à croire que seuls les comportements sont en mesure de révéler les véritables préférences des agents, qu'elles soient intéressées ou éthiques, du fait de leur foi en l'axiome des préférences révélées. Même si on observe un intérêt croissant des économistes pour les travaux de psychologues cognitivistes, ils sont encore nombreux à douter que la psychologie ou la sociologie ait quelque enseignement à leur fournir².

Si néanmoins comme le font certains économistes, on accepte l'idée que les préférences des agents économiques sont également le reflet de sentiments³ (voir par exemple pour des travaux récents, Becker, 1996⁴ ; Rabin 1994 ; 1998 ; 2002⁵) ou de valeurs (voir notamment

² Wittwer (2001) constate également ce fait et met en évidence : 1/ le danger d'un usage normatif des préférences « sans contrôle de leur signification subjective » ; 2/ « la difficulté de fonder des critères (de redistribution) égalitaristes sur la base des préférences révélées » (p. 11). Concernant ce dernier point, retenons toutefois qu'il existe des travaux réalisés par des économistes (voir par exemple Fleurbaey *et al.* 1999 et Gajdos et L'hommeau 2000) qui analysent l'équité ou les attitudes à l'égard des inégalités à partir de l'étude des préférences ou des opinions « révélées » par le système fiscal social de prélèvements et de transferts. L'usage qu'ils font de cette notion peut prêter à confusion au regard de l'analyse que nous menons, aussi convient-il de nous arrêter sur la perspective qui est la leur pour marquer la différence avec la nôtre. La compréhension du terme « révélé » qu'ils adoptent est en effet dérivée de l'approche axiomatique des préférences révélées. Gajdos et L'hommeau étudient ainsi les attitudes de Français à l'égard des inégalités à partir des données de micro-simulation du modèle Ines de la Division des politiques sociales de l'Insee qui leur servent de support pour l'évaluation de l'indice subjectif d'inégalités construit par Gajdos (1998). Cet indice est subjectif au sens où contrairement aux indices d'inégalités usuels (par exemple, celui d'Atkinson 1970), les poids attribués aux individus dans la fonction d'évaluation des distributions des revenus sont d'autant plus faibles que le sacrifice qui leur est imposé par le système fiscal social est grand (en application du principe de sacrifice fiscal absolu égal). Ce sont ces poids qui « caractérisent l'opinion de la société en matière de justice distributive ». Lorsque Gajdos et L'hommeau parlent d'indice subjectif « qui reflète les opinions de la société en matière de justice sociale », ils considèrent en fait que cet indice est le reflet des décisions adoptées par le décideur public. Ils n'utilisent donc pas de données subjectives relatives aux préférences individuelles.

³ L'étude par les économistes des sentiments moraux est ancienne comme nous l'avons souligné. Une partie du débat actuel concerne le lien entre rationalité et sentiments moraux : l'existence de sentiments moraux implique-t-elle l'altération de la rationalité économique ? Frank (1988), dans un essai influent tend à répondre de façon négative : les émotions ou sentiments moraux peuvent être des moyens sélectionnés rationnellement pour parvenir à des fins. Cette perspective est celle des « jeux évolutionnaires » qui se développent depuis les années 1990. D'une façon sans doute simplificatrice on peut faire une distinction entre ceux qui revendiquent une prise en compte de la réalité psychologique dans un cadre économique qui ne peut être celui traditionnel du choix rationnel, le *mainstream*, (Kahneman, Tversky, Thaler, Camerer ou Loewenstein, notamment) et ceux qui pensent que celui-ci peut intégrer de manière innovante certaines réalités psychologiques (Akerlof, notamment). Voir sur ce thème Rabin (2002).

⁴ Becker s'intéresse particulièrement à la culpabilité et en fait un moteur des transferts intergénérationnels au sein des familles. Il montre aussi l'impact que ce sentiment joue sur les dons : « ma rencontre avec un mendiant peut générer de la culpabilité- je n'ai pas d'argent sur moi et je préfère traverser la rue plutôt que de lui faire face- mais la culpabilité

Harsanyi, 1997 ; Kahneman et Tversky, 2000) alors la recherche empirique sur l'identification des préférences des agents paraît un domaine à investir. Harsanyi (1997), par exemple, insiste sur la nécessité de connaître les « véritables préférences » des agents. Il tend à considérer que certaines préférences peuvent être plus stables que les comportements en distinguant entre les préférences réelles (*actual preferences*) et les préférences informées ou vraies préférences (*informed or true preferences*). Les préférences réelles peuvent en effet, selon lui, correspondre à des choix impulsifs qui ne sont pas toujours en accord avec nos vraies préférences ou valeurs.

Cet article propose d'évaluer différentes méthodes empiriques de révélation des préférences sociales des agents, et plus particulièrement des préférences éthiques à partir de certains travaux représentatifs de ces méthodes. Ceci nous semble crucial pour diverses raisons parmi lesquelles figure notamment la contrainte de faisabilité économique d'une politique ou d'une réforme. L'interprétation précise des préférences des agents peut en effet modifier les orientations d'une politique économique. Mettre en évidence la vraie nature des préférences peut permettre aux décideurs politiques de mener à bien les réformes qu'ils souhaitent mener ou bien, éventuellement, d'ajourner celles qui rencontrent trop d'hostilité. Cet argument de la faisabilité politique a en effet des implications normatives : le recours au concept « d'équilibre réfléchi » (*reflexive equilibrium*) proposé initialement par Rawls (1971)⁶ est alors utile pour les évaluer. En fait c'est Daniels (1979 ; 1980 ; 1989) qui prétend le premier qu'une argumentation normative doit prendre en compte les contraintes de faisabilité. Si Rawls (1971) en effet limitait le champ de l'examen de faisabilité aux seules contraintes de la psychologie morale, les développements ultérieurs (Van Parijs, 1991 ; Rawls, 1992 ; Miller, 1992 ; 1999 ; Swift, 1999, par exemple) considèrent également de telles contraintes politiques : dans un système démocratique, une politique économique et sociale juste doit nécessairement s'appuyer sur une approbation large. La connaissance des jugements de justice peut ainsi être utilisée dans la mise en œuvre d'une telle politique. En outre, ces jugements peuvent varier au regard de différences culturelles ; une analyse précise de ces préférences ou jugements permet alors de comprendre pourquoi une politique peut être perçue comme légitime dans un pays et non dans un autre. L'argument n'est pas seulement univoque car si la connaissance des préférences éthiques permet au décideur de connaître les contraintes de faisabilité d'une réforme économique, elle lui permet également de desserrer cette contrainte en la rendant publique : la légitimité d'une réforme qui comporte des bases éthiques largement partagées et reconnues comme telles est nécessairement assurée.

Par l'étude des méthodes de révélation des préférences éthiques, nous tentons ici de mettre en évidence les conditions d'obtention d'une discrimination entre les différentes préférences sociales des individus et de souligner les difficultés associées.

peut elle-même générer un comportement coûteux : face à un mendiant je préfère donner de l'argent afin d'alléger ma culpabilité – il y a alors égalisation de l'utilité marginale liée à l'allègement de la culpabilité et de l'utilité marginale liée aux autres buts qui me motivent –. Elster (1998 ; 1999) mentionne que d'autres émotions telles que l'envie et le regret peuvent être modélisées dans une telle perspective coût/bénéfice.

⁵ Rabin notamment (1994) à la suite d'autres économistes tels que Akerlof et Dickens (1982) reprend à son compte la théorie de la dissonance cognitive élaborée par les psychologues cognitivistes : une caractéristique fondamentale des êtres humains est qu'ils ont cette image d'eux-mêmes selon laquelle ils agissent pour une raison ou des raisons précises. Ils rationalisent donc chacun des résultats auxquels ils parviennent et justifient leurs comportements.

⁶ À partir de cet équilibre, Rawls élabore une méthodologie de l'éthique qui consiste à rechercher une cohérence entre les « jugements bien pesés » des agents et les principes moraux sous-jacents à ces jugements.

Ces méthodes sont principalement constituées des sondages d'opinion, des expérimentations économiques relatives aux problèmes de négociation et des sondages expérimentaux, c'est-à-dire des modalités de révélation des préférences qui empruntent à la fois aux sondages classiques et à l'expérimentation. Les sondages d'opinion peuvent prétendre à la révélation des préférences éthiques de façon directe ou indirecte : de façon directe lorsque les questions sont formulées explicitement pour recueillir des jugements d'équité ; de façon intermédiaire, lorsque les questions ne sont pas formulées en des termes clairement normatifs mais que des traitements économétriques appropriés permettent d'identifier la régularité de certaines réponses à des questions qui peuvent être interprétées dans le sens de jugements d'équité. Les expérimentations de type « *bargaining games* » tendent à révéler de façon indirecte les préférences éthiques : c'est parce que la prédiction théorique liée à l'hypothèse de préférences intéressées n'est pas atteinte que l'on peut faire l'hypothèse de préférences éthiques ; il convient alors de mettre au point un protocole expérimental à même de les révéler. Enfin les sondages expérimentaux prétendent révéler directement les préférences éthiques en identifiant un contexte informationnel tel que le jugement recueilli est explicitement recueilli en termes éthiques et tel qu'une modification marginale de l'information, toutes choses étant égales par ailleurs, est susceptible de révéler le point de basculement d'une préférence éthique vers une autre.

Dans un premier temps, nous nous attachons à distinguer analytiquement les préférences sociales des préférences éthiques (*deuxième section*). Nous étudions ensuite les intérêts et limites des sondages d'opinion et des procédures engagées dans le cadre de l'économie expérimentale en ce qui concerne la révélation des préférences éthiques (*troisième section*). Nous montrons enfin l'intérêt particulier qu'ont les sondages expérimentaux pour la révélation des préférences éthiques ; ceux-ci gagneraient à être utilisés en complément des sondages classiques (*quatrième section*).

1. UNE DISTINCTION ANALYTIQUE DES PRÉFÉRENCES SOCIALES : PRÉFÉRENCES ALTRUISTES ET PRÉFÉRENCES ÉTHIQUES

Les préférences sociales sont souvent définies par les économistes principalement à travers l'hypothèse de l'altruisme au sens classique du terme⁷. Cette terminologie est actuellement très utilisée en économie expérimentale et dans ce cadre, les préférences sociales sont des préférences qui se démarquent de l'intérêt personnel⁸. Elles peuvent donc inclure l'altruisme au sens classique, l'équité, la réciprocité mais aussi la rivalité, la jalousie, ou plus généralement la malveillance. Nous nommons ici « préférences sociales » les préférences qui incluent l'altruisme, les préférences éthiques (équité, réciprocité), les préférences malveillantes (rivalité, jalousie, envie...). Nous cherchons en particulier à isoler les caractéristiques des préférences éthiques au sein des préférences sociales.

⁷ Une variation positive du bien-être d'un individu « i » est liée à l'augmentation de celui d'un individu « j ».

⁸ Les arguments des préférences sociales comprennent des éléments de la situation d'autrui qui peuvent avoir un impact sur le bien-être de l'individu doté de telles préférences.

1.1. Préférences sociales et préférences éthiques

L'altruisme est avéré lorsqu'il est acquis que les individus affectent une valeur positive au bien-être des autres individus, lequel a un impact sur leur propre bien-être. Cependant il est parfois difficile de savoir si les motivations de cet altruisme (au sens strictement économique) sont réellement altruistes (au sens moral du terme) : l'exemple du mendiant considéré par Becker est ainsi tout à fait parlant. Le don fait au mendiant sera analysé comme de l'altruisme par l'économiste dans la mesure où l'effet marginal sur le bien-être de l'individu qui donne est positif.

La relation entre préférences éthiques et préférences altruistes peut ainsi être clarifiée : l'individu doté de préférences éthiques sera conduit à « préférer » le sacrifice de sa propre richesse en vertu d'une règle d'allocation qu'il considère comme juste et impartiale, son bien-être n'est pas affecté par le « sacrifice » en lui-même mais potentiellement par la règle d'allocation associée⁹.

Outre l'altruisme, des effets de norme sociale peuvent caractériser les préférences sociales : les comportements d'autrui ou de groupes de personnes auront ainsi un impact sur la façon dont l'individu sera prêt à distribuer ou à redistribuer. On trouve de telles normes sociales dans des modèles d'économie politique avec électeur médian notamment (par exemple Lindbeck *et al.*, 1999 ; Corneo et Grüner, 2002) ont introduit un effet particulier, celui de la rivalité sociale qui rend compte des comparaisons auxquels procèdent un individu (ou groupe d'individus) entre ses (ou leurs) attributs et ceux d'autres individus appartenant la plupart du temps à un groupe différent de leur groupe de référence¹⁰. Supposons que la société soit divisée en deux classes d'individus, les individus de type « i » et les individus de type j . Ainsi si \bar{x}_j est une synthèse d'attributs d'individus appartenant à un groupe de référence de type « j », le bien-être de l'individu « i » – et des individus appartenant à son groupe de référence – sera affecté positivement ou négativement selon l'écart entre sa consommation ou son allocation et celles des individus des autres groupes de référence.

Ainsi les préférences sociales peuvent comprendre des préférences altruistes des préférences éthiques (et également des préférences malveillantes). Etudions maintenant ce qui caractérise plus précisément les préférences éthiques.

⁹ La vision de Rabin (1998) est plus tranchée : si on l'interrogeait sur ses préférences en matière de redistribution, « l'altruiste répondrait de verser une somme de monnaie à celui qui la valorise au mieux en dehors de lui, l'individu « équitable » (ou « éthique ») suggérerait de la verser au plus pauvre ». Les préférences éthiques peuvent dès lors être altruistes : ainsi l'individu pauvre dans l'exemple de Rabin est celui qui, du point de vue de l'individu doté de telles préférences, valoriserait le mieux la somme de monnaie.

¹⁰ De nombreux travaux d'économie expérimentale testent également ce genre de préférences selon une méthodologie spécifique, voir par exemple Fehr et Schmid (2000). Dans une perspective d'économie du travail, Akerlof (1980) a notamment introduit un modèle de normes sociales où l'obéissance (ou la désobéissance) vis-à-vis du code de la communauté d'appartenance et la croyance en ce code sont des arguments de la fonction d'utilité des agents. Récemment, Clark (2000) reprend ce modèle en l'étendant pour étudier l'impact du chômage sur le bien-être dans différents groupes d'individus qui tient compte de la norme d'emploi associée à chaque groupe de référence.

1.2. Une définition analytique des préférences éthiques : l'impartialité sur les règles d'allocation

Nous avons mentionné à propos des préférences éthiques, l'impartialité des attitudes d'un individu à l'égard d'un autre. Sans nous reporter à l'abondante littérature relative à l'impartialité, tentons de préciser ce que ce terme recouvre traditionnellement avant d'étudier ce que le processus impartial de révélation des préférences éthiques implique d'un point de vue plus empirique. Nous pouvons en première analyse nous référer à Harsanyi (1953) qui considère que les jugements impersonnels des individus relatifs au bien-être social doivent être réalisés dans une ignorance complète de leur propre situation. Harsanyi (1955) évoque par ailleurs le terme de préférences éthiques pour désigner ce qu'un « *individu préfère seulement dans ces rares moments où il s'oblige à adopter une attitude spéciale impartiale et impersonnelle* » (p. 315). Cette option débouche, dans son analyse, sur l'utilitarisme dans un cadre à la Von Neumann Morgenstern. L'équiprobabilité du risque d'occuper une position particulière dans la distribution du bien-être équivaut alors à l'exigence d'impartialité¹¹.

En ce qui concerne l'objectif d'une révélation impartiale des préférences éthiques émanant des individus, retenons pour commencer l'idée de Harsanyi au sujet de l'ignorance des individus quant à la situation à juger. Comme l'ignorance complète de « sa propre situation » est impossible dans le réel – le voile d'ignorance proposé par Harsanyi ou Rawls (1971) est une abstraction analytique qui ne peut être reproduite dans toutes les expériences – l'impersonnalité des jugements peut-être obtenue empiriquement de la façon suivante:

- afin de reproduire l'idée d'ignorance, il suffit en effet d'exclure les jugements d'un individu sur une politique étatique de transfert dont les implications pourraient conduire à ce qu'il cherche malgré tout à maximiser son intérêt personnel. Ainsi par exemple, si l'on souhaite recueillir les jugements des individus sur l'équité d'une réforme de retraites, il convient d'exclure de l'échantillon les retraités ou les individus trop proches de l'âge de la retraite (voir Schokkaert *et al.*, 2000, Caillot *et al.*, 2002) ;
- *A contrario* une certaine complétude de l'information relativement au contexte à évaluer au plan éthique nous paraît également une façon de pallier l'impossibilité d'obtention de l'ignorance complète vis-à-vis de sa propre situation. Ceci peut s'appréhender à travers l'exemple d'une politique de transferts à l'égard des pauvres : si l'information leur est donnée qu'un individu pauvre ne fournit pas d'effort pour trouver un emploi, il est fort probable qu'en toute équité, les individus interrogés seront moins disposés à redistribuer envers cette personne qu'envers cette autre pour laquelle il est suggéré que le manque d'effort est altéré par un handicap physique par exemple (Demuijnck et Le Clainche, 2004). On retrouve ici la notion de préférences informées proposée par Harsanyi dans une perspective plus large. Les jugements d'équité nécessitent une information appropriée sur le contexte.

L'exigence d'impartialité liée aux préférences éthiques suggère également que le choix de la règle d'allocation ne porte pas sur la liberté individuelle pour tout un chacun de choisir tel ou tel mode de consommation ou de vie pour peu que celui-ci ne génère pas des externalités

¹¹ c'est l'axiome de symétrie se rapportant à une fonction d'utilité quasi linéaire qui traduit l'impartialité.

négatives pour l'ensemble de la collectivité¹². Le bien-être individuel n'est pas affecté directement par l'allocation attribuée à un individu ou bien par la consommation d'un individu mais par les principes appliqués pour attribuer ces allocations. Dans cette optique, l'information pertinente impose une sélection du domaine d'information susceptible d'être porté à la connaissance des individus dont on souhaite recueillir les jugements éthiques.

On retient donc que :

D'une part, l'exigence d'impartialité consiste à s'assurer que les individus n'auront pas à évaluer des situations trop proches de la leur. On peut désigner cet aspect de l'impartialité comme « l'absence d'implication directe ».

D'autre part, l'impartialité inhérente aux préférences éthiques exige une information appropriée sur le domaine des allocations réalisables ou des politiques de transfert à évaluer. On peut nommer cet aspect de l'impartialité, « la pertinence du contexte informationnel ».

Les préférences éthiques portent donc de façon cruciale sur des règles d'allocation. Différentes règles d'allocation sont possibles qui correspondent à des jugements éthiques spécifiques au regard de principes ayant une large portée. Dans la littérature sur les critères de justice recueillant l'adhésion des individus, on trouve principalement cinq principes d'allocation qui peuvent être appliqués, selon les contextes, comme principes uniques ou de façon conjointe, éventuellement pondérés selon un ordre de priorité jugé éthiquement pertinent (cf. Walzer, 1983 ; Deutsch, 1985 ; Elster, 1992 ; Miller, 1992, 1999 ; Konow, 1996, 2001) :

- 1/ l'égalité stricte,
- 2/ le mérite décliné sous différentes perspectives
(effort, rapport « rétribution/contribution »...),
- 3/ la responsabilité,
- 4/ l'efficacité ou l'efficience,
- 5/ la satisfaction du besoin,

La littérature philosophique a produit une exploration approfondie et des critiques affinées relatives aux modes de jugements de justice des individus concernant l'application de ces critères dans des environnements économiques (voir Miller, 1999, pour une revue de celles-ci). Au plan des jugements éthiques des personnes, en environnement économique, le critère du mérite reçoit un large assentiment et paraît être un critère universel particulièrement approprié aux contextes impersonnels ; tandis que le critère du besoin paraît s'appliquer plutôt à des contextes où les relations interpersonnelles sont cruciales et être approprié à des situations où peu de personnes sont impliquées. Le critère de l'efficience est un critère qui est souvent associé à la satisfaction du besoin (on cherche à satisfaire les besoins fondamentaux modulo l'efficience)¹³ ou bien au mérite et il se traduit alors par la logique des incitations : la

¹² Alors que les préférences sociales de Paul peuvent avoir pour cible la façon dont les individus qui l'entourent s'habillent, ses préférences éthiques ne peuvent cibler la façon dont les autres s'habillent. Cependant, il est vrai également que si l'impartialité exige de ne pas discriminer a priori entre les modes de vie des individus, il reste exact que certains modes de vie privée des individus ont un impact sur la collectivité. L'individu qui se drogue, qui boit et qui fume a une probabilité plus forte qu'un autre individu n'adoptant pas ce mode de vie de développer des maladies coûteuses pour la collectivité. Un individu peut au travers de ses préférences éthiques juger qu'il est de la responsabilité du malade d'assumer une partie des charges de la maladie sans faillir au principe d'impartialité.

¹³ Il est assez proche des critères de type maximin proposé par les économistes à travers le choix de fonctions de bien-être social. Le principe de différence de Rawls (1971) est ainsi souvent considéré comme traduisant l'idée d'une satisfaction

recherche de la rétribution à l'effort ou à la productivité s'accompagne d'une recherche d'efficacité et est plutôt de nature prospective (Elster, 1992; Sen, 2000)¹⁴. Le principe de la responsabilité – en un sens pragmatique – est plus récemment apparu comme cible de jugements éthiques à évaluer ; il s'agit en le sélectionnant de nuancer la portée de l'application du critère de mérite en tenant compte des circonstances dans lesquelles les personnes susceptibles d'être des bénéficiaires de la distribution ou de la redistribution ont évolué¹⁵. Le critère de l'égalité (stricte) est quant à lui, la plupart du temps, choisi lorsqu'il est difficile pour les individus de trancher de manière impartiale et/ou entre les autres critères¹⁶.

D'un point de vue normatif, il est cependant intéressant de s'arrêter plus avant sur les critères du mérite et de la responsabilité dans la mesure où le premier est régulièrement invoqué en environnement économique, qu'il s'agisse de l'évaluation des salaires ou de la redistribution légitime, mais que le second semble avoir supplanté le premier dans les débats théoriques contemporains tant en philosophie politique et morale qu'en économie normative. S'agissant de l'évaluation des jugements éthiques des personnes, peu de questionnaires tentent jusqu'à présent de discriminer entre les jugements méritocratiques et les jugements de responsabilité émis par les individus (à l'exception de Konow, 2001 ; 2003), pour une revue de littérature ou Schokkaert et Devoogt (2003), notamment) de sorte que le critère du mérite semble recueillir une large approbation dans l'opinion publique alors même que celle-ci paraît, dans le même temps, très sensible aux arguments développés en termes d'égalité des chances notamment en Europe¹⁷. Il est ainsi possible que si les questionnaires, visant à recueillir les

des besoins fondamentaux modulo l'efficacité ou parfois même d'une certaine forme d'égalité puisqu'il revient à égaliser des biens premiers fondamentaux tout en donnant un poids plus élevé aux plus défavorisés (le critère chez Rawls est d'ailleurs le leximin plutôt que le maximin puisque le premier défavorisé est d'abord traité avant le deuxième puis le troisième etc.) ; de même le principe d'égalité, sous forme de maximin, des fonctionings fondamentaux issu de l'analyse du niveau de vie de Sen (1985) s'interprète dans une perspective semblable, relative à la combinaison de la satisfaction des besoins fondamentaux et de l'efficacité.

¹⁴ Sen (2000) note d'ailleurs que pour Marx (1875) le critère du mérite qu'il considérait comme valide de façon transitoire, durant la période du socialisme, n'était qu'instrumental ; son application étant légitimée par des considérations d'efficacité et d'incitations. On retrouve une telle approche du mérite chez Rawls (1971), par exemple.

¹⁵ On retrouve l'idée du principe d'égalité des chances tel que proposé par Roemer (1996) dans une perspective normative. Konow (2001) dans une optique positive propose un critère de responsabilité ainsi très proche de celui inhérent à la théorie de l'égalité des chances de Roemer ; il insiste en outre sur le contenu informationnel du contexte soumis aux jugements des individus. Nous y revenons au cours de la section 4. Nous utilisons le terme de « responsabilité en un sens pragmatique » pour signifier son caractère dérivé de la théorie de l'égalité des chances de Roemer qu'il qualifie lui-même de pragmatique. Nous y revenons à la sous-section suivante.

¹⁶ Bien que certains philosophes arguent de la force du critère de l'égalité (stricte) en raison de sa valeur intrinsèque, beaucoup à l'instar de Miller (1999) mais également de Pojman (1999) considèrent que le choix de l'égalité n'a souvent que peu à voir avec la justice. Une autre possibilité expliquant le choix de l'égalité concerne en effet la réduction des inégalités dans la société indépendamment de considérations de justice : les individus peuvent souhaiter voir s'opérer une réduction des inégalités dans la société du fait d'une culpabilité ressentie eu égard à leur position dans l'échelle des revenus relativement à celle obtenue par d'autres. C'est notamment l'argument donné par Miller (1999, p. 48). Toutefois, la distinction de Miller peut ne pas paraître pertinente pour tous car les préférences éthiques se forment principalement dans l'enfance par le biais de l'éducation. Ainsi, le sentiment de culpabilité, en atteste notamment la théorie psychanalytique, est au fondement des valeurs morales. Dès lors, si le jugement en faveur du critère de l'égalité est de nature morale, il a sans doute quelque chose à voir avec le sentiment de culpabilité.

¹⁷ Il semble qu'il y ait toutefois, à travers les études psychosociologiques du type de celles de Kluegel et Smith (1986) et les études économiques récentes fondées sur des enquêtes sur échantillons représentatifs, une distinction qui soit faite entre jugements méritocratiques (en fait la rémunération ou la redistribution en fonction de l'effort) et jugements en termes de malchance ou de chance. Voir par exemple Alesina et Angeletos (2003), Alesina et La Ferrara (2001), Bénabou et Tirole (2002).

jugements éthiques des personnes, étaient plus affinés et proposaient une discrimination nette entre les deux critères, pour peu que les contextes la rende possible, la responsabilité serait davantage approuvée que le mérite (Le Clainche, 2003).

1.3. Portée du mérite et de la responsabilité en tant que principes normatifs de justice

Dans l'ouvrage-somme qu'ils ont édité, Mac Leod et Pojman (1999) s'attachent, à l'aide des contributions qu'ils ont rassemblées, à circonscrire la mesure selon laquelle la notion de mérite comme norme de justice s'est maintenue dans les différentes sociétés sécularisées. L'avènement du rationalisme critique et le déclin des religions a ensuite amoindri la portée normative de ce critère qui est demeuré néanmoins dans les consciences. Très récemment, il a été fermement disqualifié par des philosophes tels que Michaël Young (1958), dans un essai spécifique et critique sur "la montée de la méritocratie", puis par John Rawls (1971) par exemple et les tenants de l'égalitarisme des chances (*luck egalitarianism*) qui lui préfèrent la notion de responsabilité (en un sens pragmatique)¹⁸. Cependant, Pojman considère que le mérite peut être un critère pertinent d'organisation sociale en arguant que, dans une perspective évolutionnaire, on peut considérer qu'il a été sélectionné au détriment de l'égalité : il aurait ainsi contribué à la pérennisation des sociétés¹⁹. Cette sélection du mérite, note-t-il, continue d'émerger notamment à travers les jugements éthiques émis par les individus. C'est en particulier le cas lorsque ces derniers sont amenés à s'exprimer sur la hiérarchie des critères éthiques dans les contextes productifs.

Le rappel des différentes définitions du mérite nous permet de saisir malgré tout la confusion sémantique que cette notion peut entretenir, dont la signification, comme le note Godechot (2004), est le fruit "d'opérations de délimitation et d'extension incessantes". Le mérite est en effet défini, dans le langage populaire par le biais de l'effort, de la productivité ou du résultat produit par l'individu. Il est parfois défini à l'aide d'une combinaison de ces trois éléments et l'on considère alors usuellement que la rétribution au mérite est relative à la combinaison entre l'effort d'une part et la productivité ou le talent produit, d'autre part. Toutefois, la combinaison entre effort et talent ou productivité revient très rapidement à confondre la personne (ses qualités, ici son talent ou sa productivité) et ses actes (son effort ou ses efforts) de sorte qu'une dérive moralisante de la notion de mérite est souvent observée (cf. le vocabulaire parfois utilisé des bénéficiaires de l'État providence « méritants » ou « non-méritants »). Une telle définition extensive et suscitant la confusion peut être gênante lorsque le critère prétend donner notamment aux politiques redistributives l'aune à laquelle chaque bénéficiaire potentiel pourra espérer percevoir « ce qui lui est dû ». En effet, dès lors que la notion est instable, il paraît difficile d'en faire un usage pertinent en tant que critère éthique sur lequel fonder les rétributions (ou le rapport rétributions/contributions) de chacun. Nous

¹⁸ La liste des philosophes contemporains (issus de la philosophie politique et morale analytique) qui rejettent l'application du mérite est en réalité longue puisqu'on peut inclure outre Young et Rawls, Dworkin, Nagel, Barry, Goodin, Scanlon, ou Parfit par exemple, tous étant des contributeurs majeurs aux réflexions sur la justice sociale et distributive. La plupart du temps ils soulignent la confusion faite entre les personnes et les actes ou bien les conséquences qu'ont les caractéristiques des personnes sur leurs accès aux positions sociales : ainsi, selon une telle vision, « personne ne « mérite » les effets négatifs du fait d'être issue de l'immigration, handicapé ou femme. »

¹⁹ Voir Pojman (2001) version inspirée d'un article de 1997 paru dans « Philosophy » et paru également dans l'ouvrage édité avec MacLeod. Dans cette version, Pojman donne une explication évolutionnaire de la sélection du mérite comme support de comportements réciproques qui auraient permis la survie des groupes adoptant de tels comportements.

allons particulièrement nous attacher à définir la portée et les limites que l'application du mérite dans des contextes productif (la rémunération des salaires) et redistributif (les transferts légitimes) peut avoir.

D'un point de vue logique, le mérite est un terme qui établit une relation entre trois éléments : il y a le sujet du mérite (S), la chose méritée (C) et le fondement du mérite (F)²⁰.

Ainsi, énonce-t-on que :

“S mérite C en vertu de F”.

La difficulté repose surtout sur l'évaluation de F. Qu'inclut F ? Sur quoi fonder ce mérite de la personne ?

Le mérite dans le langage populaire confond en fait deux notions pourtant différentes et que l'anglais permet de distinguer avec les concepts de *desert* et de *merit* et qui traduisent le contenu de F²¹. Ainsi un individu méritera – au sens de *desert* – les récompenses, les transferts etc, – en fonction de ce qu'il aura fait ou réalisé tandis qu'il méritera – au sens de *merit* – les honneurs, les positions sociales etc. en fonction de ce qu'il est – ou de qui il est, c'est-à-dire des qualités et des talents qu'il possède²². Pour certains auteurs, bien qu'ils distinguent très clairement les deux faces du concept, le mérite au sens de *desert* est un cas spécifique du mérite au sens de *merit* dans la mesure où ce qu'une personne accomplit est le fruit de ce qu'elle est, des qualités qu'elle possède²³. Toutefois d'autres contestent cette idée dans la mesure où rien n'assure qu'une personne de qualité accomplisse systématiquement des actes de qualité²⁴. Certains ont alors cherché à préciser la formule en lui adjoignant une condition supplémentaire :

S mérite (*deserves*) C en vertu de F si et seulement si S est responsable moralement de F.

Il convient alors à partir de cette nouvelle formule de préciser le contexte du jugement à produire de façon à recenser si possible ce que contient F. Ainsi, pour Lamont (1999), qui s'intéresse au mérite eu égard à l'évaluation du salaire, il faut s'attacher à répondre à la question suivante : Est-ce que les mérites du travailleur dépendent de l'effort exercé ou bien de sa productivité (indépendamment de l'effort) ?

Si la question est claire, la réponse ne peut l'être que si l'opération d'application du principe de mérite repose sur une distinction précise entre la part de salaire attribuée en fonction de l'effort et entre celle attribuée en fonction de la productivité (ou du talent de la personne).

²⁰ Cette formulation est retenue initialement par Feinberg (1956 ; 1970) et adoptée- même amendée- ensuite par la plupart des philosophes amenés à critiquer cette notion.

²¹ Cette confusion est compréhensible dans la mesure où ces deux faces du mérite s'imbriquent ou se combinent la plupart du temps.

²² Pour Miller (1999) par exemple, « le mérite (*merit*) se réfère aux qualités personnelles qu'un homme possède et le mérite (*desert*) aux actions qu'il a effectuées » (p. 137).

²³ La position de M. Walzer (1983) n'est pas très éloignée lorsqu'il considère que le mérite s'applique dans des situations très circonscrites par exemple celle de l'attribution d'un prix par un jury : le prix est attribué à une personne a priori qu'il convient de révéler par l'évaluation des actions de l'ensemble des personnes qui prétendent à ce prix. C'est le rôle du jury que de procéder à cette révélation.

²⁴ La distinction qui est faite est alors celle relative au « mérite à première vue » (*prima facie desert*) et « au mérite toutes choses considérées » (*all in desert*). Cette distinction entre la justesse morale à première vue (*prima facie moral rightness*) et la justesse morale toutes choses considérées (*moral rightness all considered*) provient de la théorie éthique relative au bien. Une théorie classique des devoirs *prima facie* a notamment été élaborée par Ross (1930). Mac Leod (1999) la reprend au sujet du mérite. Quant à l'adage selon lequel « on ne mérite pas son mérite », il revient ainsi à refuser le fait que du mérite (*merit*) découle le mérite (*desert*).

Cette distinction improbable en général entre l'effort (en tant que *deserve basis*) et la productivité (en tant que *merit basis*) rend impossible l'application de la formule renouvelée du mérite – auquel donc est associé un critère de responsabilité morale – à l'évaluation du salaire légitime ou juste. S'il semble que le salaire puisse être effectivement formulé analytiquement comme combinaison non linéaire du talent (ou de la productivité) et de l'effort, celle-ci 1/ ne peut fournir une mesure de la responsabilité morale associée 2/ n'est certainement pas appliquée de façon uniforme dans les différents contextes salariaux et 3/ les employeurs n'ont sans doute pas intérêt à la clarifier ; l'opacité rendant sans doute plus gérable les relations sociales dans l'entreprise ou l'institution de travail²⁵.

Dans un contexte de redistribution, le critère du mérite combiné à celui de la responsabilité morale tels qu'énoncés dans la formule précédente, paraissent moins exigeants au plan social car l'objectif d'efficacité sous-jacente est moins prégnant que dans un contexte purement productif : les bénéficiaires des transferts sont supposés être moralement responsables des efforts qu'ils produisent plutôt que de leur productivité dans la mesure, sans doute, où le résultat attendu de leurs efforts s'évalue d'abord en termes de l'insertion sociale qu'ils obtiendront.

Pour certains auteurs (notamment G. Strawson, 1999) cependant, cette combinaison du mérite et de la responsabilité morale aboutit à l'inutilité du mérite dans toute théorie éthique car "toutes les actions que nous réussissons et les attributs que nous possédons (les fondements du mérite, symbolisés par F en quelque sorte) sont déterminés par des facteurs dont nous ne sommes pas moralement responsables, tels que notre patrimoine génétique, l'éducation reçue dans les premières années de l'enfance..."²⁶. Cette position est reprise par les tenants de l'égalitarisme des chances (*luck egalitarianism*) et précisée ; le concept de responsabilité est en particulier utilisé en un sens plus pragmatique que moral (Roemer, 1996)²⁷. Nul n'est besoin alors d'invoquer le mérite car la responsabilité en ce sens suffit et correspond à la prise en compte outre de la combinaison entre talents et efforts également des circonstances qui ont permis à cette combinaison de s'exercer en vue d'un résultat, celui qui est évalué à des fins redistributives. Ainsi, il semble qu'on puisse distinguer aisément le mérite de la responsabilité (pragmatique) :

Alors que le mérite met l'accent sur la combinaison effort/talent de l'individu quel que soit le contexte ayant permis ou permettant la production de l'effort et / ou l'activation des talents, la responsabilité, bien que tenant compte de la combinaison talents/efforts de façon cruciale, en nuance la portée en la pondérant par les circonstances à partir desquelles cette combinaison s'est exercée.

²⁵ En conséquence, même s'il en est ainsi, la mise en évidence des jugements des individus quant à la pertinence éthique de l'évaluation du salaire au mérite demeure intéressante. Elle doit alors inclure la distinction, autant que faire se peut, de ce que les individus imputent à l'effort et de ce qu'ils imputent à la productivité (ou aux talents).

²⁶ L'argument est que même si l'on peut admettre la thèse dite « compatibiliste », selon laquelle le déterminisme et le libre arbitre sont compatibles, les « compatibilistes » ne peuvent défendre le principe de responsabilité morale dans la mesure où celle-ci suppose que pour « être moralement responsable de nos actions, nous devons être, en un sens significatif, la cause de nous-mêmes (*causa sui*) ; or ceci n'est pas le cas » (cf. G.Strawson, 1999, p. 123).

²⁷ Ce sens pragmatique de la responsabilité a en fait deux significations liées : d'une part, la chaîne causale entre ce qui est de l'ordre du libre arbitre et du déterminisme dans l'obtention d'un certain résultat pour l'individu, est non fixée a priori ; d'autre part, il appartient au débat public de déterminer pour différents domaines où l'on doit fixer le curseur sur la chaîne causale.

Aussi, si dans une optique analytique, le mérite n'est qu'un cas particulier de la responsabilité – le cas où les variables de circonstances pour lequel l'individu ne peut être tenu responsable sont neutralisées – d'un point de vue éthique, la différence entre les deux notions est prépondérante. Une préférence pour le mérite signifie alors que l'individu choisit délibérément en énonçant son jugement de ne pas prendre en compte les circonstances expliquant une part du résultat, de l'individu, qu'il évalue. Quand ce résultat est obéré par des circonstances malheureuses peu importe finalement, doit être pris en compte uniquement soit la combinaison effort/talents soit le résultat de l'individu (ou éventuellement les deux). Un jugement éthique énoncé en termes de responsabilité (au sens pragmatique du terme) signifie en revanche que l'information sur les circonstances sera prise en compte ; ce qui mènera à un jugement en termes de compensation ou de transfert qui sera différent du précédent établi en termes de mérite (cf. Konow, 2001). Il convient donc dans l'exercice de recueil ou de révélation des jugements éthiques d'énoncer des questions permettant de distinguer nettement entre jugements méritocratiques et jugements de responsabilité.

Au terme de cette étude des règles d'allocation sur lesquelles portent les préférences éthiques, nous pouvons maintenant éclaircir le problème de la révélation des préférences éthiques sur les allocations, en examinant les méthodes que sont les sondages d'opinions, les expérimentations de type *bargaining games* et les sondages expérimentaux, notamment à l'aune ce que nous avons nommé « l'absence d'implication directe et la pertinence du contexte informationnel ».

2. INTÉRÊTS ET LIMITES DES SONDAGES D'OPINION ET DE L'ÉCONOMIE EXPÉRIMENTALE

2.1. Les sondages d'opinion

Les sondages d'opinion sont certainement les méthodes les plus développées pour connaître l'état de l'opinion ou des préférences sur divers types de questions sociales. L'intérêt premier de telles méthodes est connu : donner une photographie de l'opinion à un moment donné, utile pour le décideur public. Toutefois de tels sondages d'opinions recèlent d'autres attraits au plan heuristique. Investis surtout par les politologues ou les psychologues sociaux, elles intéressent de plus en plus souvent les économistes notamment pour valider des modèles relatifs à la mobilité sociale et à l'égalité des chances. Dans de tels modèles économiques, les auteurs tentent d'expliquer les préférences sociales pour la redistribution outre par les préférences intéressées également par les croyances sur le rôle de l'effort et de la chance dans la réussite ainsi que par les jugements éthiques sur la redistribution²⁸.

De nombreuses enquêtes sont pratiquées aux États-Unis en particulier, renouvelées périodiquement et qui constituent des bases de données susceptibles d'être exploitées de

²⁸ Voir le survey de Sénik (2002) ; voir également les travaux de nombreux économistes sur la mobilité sociale, parmi lesquels l'article de Piketty (1995) constitue une référence théorique fondamentale. Parmi les travaux récents, on peut voir notamment Alesina et Angeletos (2003), Alesina et La Ferrara (2001), Bénabou et Tirole (2002), Bénabou et Ok (2001), Fong (2001), Cornéo et Grüner (2002), Boarini et le Clainche (2004). Un des résultats de ces travaux est notamment celui qui ressort de la comparaison interculturelle : les Américains sont ainsi beaucoup plus sensibles, de façon générale, à l'intérêt personnel que les Européens. Alesina et Angeletos notent par ailleurs que « que les Américains croient davantage que les Européens que la pauvreté est causée par un manque d'effort les Européens tendent davantage à imputer la pauvreté à un "manque de chances" ».

façon systématique ; certaines d'entre elles étant construites comme panels (cf. par exemple *The International Social Survey Panel-ISSP*) d'autres sont des enquêtes en coupe sur échantillon représentatif renouvelées périodiquement (*General Social Survey – GSS – ou l'European Social Survey (ESS)* par exemple). L'exploitation de ces enquêtes fournit un certain nombre d'enseignements sur ce que pensent les gens de l'équité de la distribution ou de la redistribution par exemple.

Au plan méthodologique, ces enseignements sont principalement de deux types en ce qui concerne les jugements d'équité obtenus : soit les questions posées font une référence directe à l'équité ou l'inéquité de la distribution (Major et Deaux, 1982 ; Deutsch, 1985 ; Kluegel et Smith, 1986 ; Elliot et Meaker, 1986 ; Roller, 1994) soit indirecte du fait qu'elles ciblent plutôt les causes de la pauvreté et des inégalités et la légitimité de la redistribution étatique ; parfois encore, elles combinent les deux aspects (voir par exemple Kluegel et Smith 1986 et les travaux recensés par exemple par Sénik, 2002). Des traitements économétriques appropriés permettent alors d'analyser les profils de réponses afin d'identifier les jugements éthiques implicites qu'ils recèlent²⁹.

Cependant, les précautions à prendre dans ce type d'enquêtes sont nombreuses pour que l'on puisse réellement traduire à travers elles les préférences éthiques des individus. Une partie des écueils est connue des statisticiens. En laissant de côté les questions d'échantillonnage et la manière dont les entretiens sont effectués (face à face ou enquêtes par téléphone) et traités, ils peuvent néanmoins être nombreux :

- les questions exclusives – parce que trop tranchées – n'apprennent pas toujours beaucoup sur l'opinion ;
- les choix multiples diluent les opinions et risquent d'être peu informatifs ; un nombre limité d'items et/ou appartenant à un même registre peut permettre d'éviter ce risque ;
- des biais de réponse liés à la facilité peuvent survenir (les réponses moyennes sont toujours plus faciles que les extrêmes, c'est pourquoi un nombre d'items pair est préférable)³⁰ ;
- l'ordre des réponses possibles liées à une question peut induire telle ou telle réponse, il convient de le vérifier par des tests préliminaires ;
- les non-réponses, parfois nombreuses, posent des problèmes quant au sens des résultats, une analyse du profil des non-réponses est utile afin d'interpréter leur signification.

D'une manière générale, lorsque l'on souhaite approcher des comportements, il convient de combiner deux questions similaires, mais dont les termes impliquent des conséquences différentes pour l'individu, posées à distance pour éviter un conditionnement mutuel des

²⁹ Ainsi, par exemple, on peut considérer que le revenu de l'individu est un *proxy* de l'intérêt personnel et que les croyances sur le rôle de l'effort ou de la chance dans la réussite où l'échec peuvent faire intervenir des jugements d'équité. Dès lors qu'on constate l'absence de corrélation entre revenus et croyances (ou l'indépendance des réponses des individus interrogés sur ces deux variables), il convient d'étudier les coefficients de ces variables (valeur et significativité) lorsqu'elles sont intégrées dans des estimations où la variable à expliquer est une mesure du soutien à la redistribution et où ces variables de croyance figurent comme des variables explicatives. L'interprétation économétrique conduit dès lors également à une interprétation des fondements du soutien à la redistribution, parmi lesquels des arguments en termes d'équité peuvent être considérés.

³⁰ Sauf lorsque les questions ne sont pas à strictement parler des questions d'opinion mais qu'elles sont d'ordre plus objectif, telles celles relatives à la place que les individus estiment tenir en termes de revenus au sein de la distribution des revenus dans la société ou bien encore relatives à leur comportement de vote. En effet, la catégorie moyenne des revenus existe bien, de même le vote centriste est un vote observé. Dans ces cas, une échelle avec nombre impair d'items est adaptée.

réponses ; il est en outre souvent judicieux d'utiliser des questionnaires qui intègrent une question avec item unique et la possibilité d'une réponse graduée sur une échelle de jugements dont l'intensité varie du négatif au positif (encadré 1).

Encadré 1

Boarini et Le Clainche, (2003) constatent ainsi dans leur étude sur le baromètre Drees – « opinions sur la protection sociale » – que la disposition à redistribuer pourrait s'évaluer selon cette perspective. Cette approche des questionnaires est particulièrement pertinente chaque fois qu'un écart important peut être trouvé entre « préférences et comportements », notamment lorsque des implications financières directes sont évidentes pour les individus ; cela rejoint typiquement le phénomène de « free riding » s'agissant du financement des biens publics. Elles proposent ainsi d'évaluer la propension à soutenir la redistribution par l'intégration des deux questions suivantes qui sont par ailleurs courantes dans les enquêtes américaines (ISSP ou GSS):

I/ Supposons que les revenus deviennent plus égaux qu'ils ne le sont actuellement en France du fait d'une politique sociale/ redistributive. De ce fait certaines personnes auraient des revenus plus élevés qu'actuellement car elles bénéficieraient de cette politique et d'autres plus faibles car ils contribueraient à financer cette politique. Vous personnellement, pensez-vous que votre revenu :

- 1) Augmenterait substantiellement
- 2) Augmenterait probablement
- 3) Resterait inchangé
- 4) Diminuerait probablement
- 5) Diminuerait substantiellement

II/ Supposons que le gouvernement puisse réaliser une politique publique pour que les revenus deviennent plus égaux qu'ils ne le sont actuellement en France. De ce fait certaines personnes auraient des revenus plus élevés qu'actuellement car elles bénéficieraient de cette politique et d'autres plus faibles car ils contribueraient à financer cette politique. Seriez-vous :

- 1) Tout à fait d'accord avec cette politique
- 2) Modérément d'accord
- 3) Indifférent
- 4) Plutôt pas d'accord
- 5) Pas du tout d'accord
- 6) Ne sait pas

La distanciation de ces deux questions dans l'enquête pourrait faire en sorte que les réponses données ne se conditionnent pas mutuellement et en même temps apporterait une information sur les « réticences éventuelles à payer » pour la redistribution.

À travers ces exemples, il apparaît également que la façon de formuler les questions importe et influence potentiellement les résultats et la possibilité de tirer de réels enseignements de ces enquêtes.

Un des aspects qui suscitent de larges commentaires est ce qu'on nomme les biais de cadrage (*framing effects*), voir Kahneman et Tversky (1986) pour l'article séminal, cf. aussi Burgoyne *et al.* (1993), par exemple. Ils sont communs à toutes les formes de révélation des opinions ou des préférences. Ces biais de cadrage concernent la façon dont vont être présentées aux individus les situations à juger : ceux-ci peuvent en effet être influencés dans leurs jugements par ces formulations et le même problème posé en des termes différents pourra induire un choix de principes différents par un même individu ; ce qui fait dire à

certaines que la cohérence des jugements éthiques dans ce type d'enquêtes est mise à mal. On observe typiquement de tels effets quand une même question est formulée en des termes négatifs ou en des termes positifs : les résultats peuvent différer alors même que la cohérence exigerait qu'ils soient identiques. Mais en dehors des *framing effects* proprement dits, les jugements peuvent parfois sembler incohérents. Kluegel et Smith (1986), dans une vaste étude sur les opinions des Américains quant aux inégalités et aux politiques de lutte contre celles-ci aux États-Unis, identifient ainsi divers processus psychologiques expliquant les raisons pour lesquelles les jugements des individus peuvent sembler incohérents dans les sondages d'opinion. Leur connaissance est ainsi utile pour l'interprétation des résultats :

1/ Les inégalités sociales et économiques constituent un trait saillant de la plupart des sociétés contemporaines et elles sont susceptibles de fournir un grand intérêt pour les expériences que font les individus dans leur vie. Le principe de « maîtrise cognitive » suggère que les individus vont tenter de comprendre le système des inégalités sociales (trouver des explications à ce qui les produit) et leur position au sein de celui-ci. En premier corollaire de ce principe, on voit se développer la croyance des individus selon laquelle une situation peut être influencée par ses propres actions. En second corollaire, on constate également la croyance individuelle en l'existence d'un « monde juste » (Lerner et Miller 1978) ; ceci signifie que chacun pense qu'*in fine*, en reprenant un adage populaire « on finit toujours par avoir ce qu'on mérite ». La perception d'une action possible sur l'environnement fait que la réussite ou l'échec personnels tendent à être imputés à la responsabilité morale de la personne.

2/ Lorsque les individus doivent procéder à un jugement face à une situation, ils ne recherchent pas l'exhaustivité des faits pertinents, ils rappellent seulement les faits saillants. En corollaire de ceci, on trouve le constat que les personnes sont vues comme les causes de leurs comportements. Cette idée prend, dans la littérature, le nom « d'erreur d'attribution causale » (Ross, 1977 ; voir aussi Goldie, 2000).

3/ Le principe de plaisir est évidemment à prendre en compte : l'individu cherche à avoir une bonne image de lui-même, il requiert l'approbation et la reconnaissance sociale de diverses manières, de sorte qu'il aura tendance afin de maintenir son estime de soi à imputer ses réussites à sa responsabilité personnelle et ses échecs à l'environnement extérieur.

4/ Les croyances se mêlent aux affects lors du processus de jugements.

5/ Les individus ont également une identité sociale qui les poussent à s'identifier à différents groupes d'individus, selon les circonstances en même temps qu'ils sont des individus singuliers.

Il est ainsi pertinent de chercher à connaître la source de telles incohérences pour essayer de les traiter ou, à tout le moins, d'évaluer la portée précise des résultats obtenus.

L'analyse des préférences éthiques à travers les sondages d'opinion s'avère donc difficile, mais apparaît aussi l'idée qu'une connaissance des différents processus expliquant les jugements potentiellement contradictoires des individus, permettrait sans doute, par des traitements adéquats de clarifier les enseignements qu'on peut tirer de telles enquêtes.

Il y a, à tout le moins, un aspect de ces enquêtes sur lequel il est possible d'agir c'est la formulation des questions posées et le contenu informationnel qu'elles recèlent.

En effet, la formulation doit être telle que les individus ne puissent s'identifier en tant que cible directe de l'objet visé – par exemple une forme particulière de redistribution – par le

questionnaire d'enquête afin qu'émergent leurs préférences éthiques de façon impartiale³¹. Si ce n'est pas le cas, on peut restreindre l'échantillon à un sous-échantillon éliminant les individus trop proches de la cible de la politique redistributive soumise à évaluation. Par ailleurs, le contexte de la situation à juger doit apparaître suffisamment exhaustif pour que les individus puissent prendre en compte toutes les informations utiles à la formation de leur jugement. Cette dernière suggestion apparaît contredite néanmoins dans le cadre des expérimentations produites en laboratoire du fait d'un objectif poursuivi en principe différent.

2.2. Les expérimentations de type « bargaining games »

Le deuxième mode de révélation des préférences éthiques que nous souhaitons étudier ici concerne en effet les expérimentations en économie. Elles se sont développées à partir du début des années 80 ; et plutôt qu'à révéler des préférences éthiques, elles cherchaient initialement à tester la validité du modèle de rationalité et dans une perspective d'évaluation de l'attitude face au risque, divers tests de validité de la fonction d'utilité de Von Neumann ont été proposés.

Elles portaient donc sur les comportements plutôt que sur les préférences plus directement. Une abondante littérature sur les jeux de marchandage (*bargaining*) s'est développée qui prétend pourtant révéler des préférences équitables. Dans ce type d'expérimentations, des sujets réels en interaction prennent des décisions qui ont des conséquences réelles en termes monétaires : ils peuvent gagner ou perdre les sommes mises en jeu. Dans la plupart des expériences de laboratoires, les sujets interagissent de façon anonyme les uns avec les autres, ce qui est un des principes des procédures de laboratoire contrôlées.

En particulier, l'expérimentateur ou l'instructeur, peuvent mettre en œuvre des interactions à un coup entre les sujets de sorte que l'intérêt à long terme de chacun puisse être écarté en tant qu'explication des résultats qu'on observe ; ou bien ils mettent en œuvre des jeux répétés afin d'observer, par exemple, les processus d'apprentissage à la coopération des joueurs ; en outre pour renforcer l'anonymat de la procédure, l'expérimentateur peut ne pas être en mesure d'observer les choix des individus. Dans certaines expérimentations, les enjeux monétaires sont non négligeables allant jusqu'à quelques centaines de milliers d'euros³².

Certains de ces jeux peuvent se référer à une fonction de bien-être social aux propriétés compatibles avec l'équité ou l'altruisme et supposent par exemple que les préférences des individus, via une fonction d'utilité intègre outre, le gain monétaire qu'ils peuvent obtenir à ce jeu, également le principe redistribution inhérent à cette fonction de bien-être³³. Il s'agit alors de tester la capacité de ces types de préférences à décrire les résultats observés dans beaucoup de jeux simples. Enfin, la logique du jeu peut être de partir d'une relation générale

³¹ C'est ce qui correspond à ce que nous avons nommé « absence d'implication directe ». En outre, par des traitements économétriques appropriés, on peut tenter de voir dans quelles mesures certaines réponses sont influencées par la situation des individus.

³² La plupart du temps cependant, les sommes en jeu sont de faibles montants.

³³ Cf par exemple Charness et Rabin (2000) qui considèrent une forme d'altruisme qu'ils nomment « quasi maximin preferences ». Elle repose sur une fonction de bien-être social qui est une combinaison convexe d'un critère de maximin et d'un critère utilitariste $W(x_1, \dots, x_n) = \delta \min \{x_1, \dots, x_n\} + (1-\delta) (x_1 + \dots + x_n)$ avec $\delta \in (0, 1)$. La fonction d'utilité d'un joueur « i » quelconque est alors $U_i(x_1, \dots, x_n) = (1-\gamma) x_i + \gamma W(x_1, \dots, x_n)$.

de préférence et de rechercher les axiomes qui devraient être satisfaits pour que les fonctions d'utilité générées aient certaines bonnes propriétés.

Une importante littérature, parfois contradictoire, existe également sur l'interprétation de ces résultats. Le premier jeu de ce type à avoir été expérimenté est le jeu de l'ultimatum (Güth *et al.*, 1982). Il révélait que les individus se démarquaient de l'intérêt personnel pour faire valoir des préférences dites « équitables ».

De nombreuses variantes de ce jeu ont été proposées, selon en particulier que les jeux sont des jeux à un coup ou plusieurs coups, qui mènent à d'autres hypothèses sur la nature des préférences : l'apprentissage, l'envie ou la réciprocité (Fehr et Schmid, 2000).

Dans le jeu de l'ultimatum (UG) deux individus doivent se mettre d'accord sur la division d'une somme d'argent fixe. La personne A, le « proposant » peut proposer une façon de diviser la somme en jeu. La personne B, le « répondant », peut accepter ou rejeter la division proposée. Dans le cas du rejet, aucun des deux ne reçoit quoi que ce soit. Dans le cas de l'acceptation, la proposition est mise en œuvre, sous les hypothèses que :

- (i) à la fois, le « proposant » et le « répondant » sont rationnels et se soucient seulement du montant d'argent qu'ils auront et
- (ii) le « proposant » sache que le « répondant » est rationnel et égoïste.

L'équilibre parfait en sous-jeu prescrit alors un résultat plutôt extrême : le répondant accepte tout montant positif et donc le proposant offre au répondant la plus petite unité monétaire ϵ et garde le reste pour lui (Rubinstein, 1982).

Un résultat robuste dans les jeux de l'ultimatum est qu'à travers des centaines d'expérimentations, les propositions faites aux répondants aboutissant à moins de 20 % du surplus disponible sont rejetées avec une probabilité de 0.4 à 0.6. De plus la probabilité de rejet décroît avec la taille de l'offre (Güth *et al.*, 1982 ; Camerer et Thaler 1995, et le *survey* de Roth, 1995). Ainsi, apparemment, les « répondants » ne se comportent pas de façon conforme à l'hypothèse de maximisation de l'intérêt personnel.

En général, la motivation indiquée, dans les séances de *debriefing* à l'issue du jeu, pour le rejet d'offres positives mais basses est l'inéquité des offres. Roth et Erev, (1995) ou Binmore *et al.*, (1995) considèrent que les résultats issus par exemple de ces jeux dits de l'ultimatum reflètent plutôt des phénomènes d'apprentissage liés à la rationalité limitée mais toujours compatibles avec l'intérêt. Ils fondent leurs modèles sur l'idée que le rejet de basses offres n'est pas vraiment coûteux pour le « répondant » et donc que le « répondant » apprend seulement très peu du fait de ne pas rejeter l'offre. Le rejet de l'offre apparaît en revanche plus coûteux pour le « proposant ». Les « proposants » apprennent donc plus rapidement que les faibles offres ne sont pas « payantes ». En outre, puisque les « proposants » apprennent rapidement à faire des offres équitables, la pression faite sur les répondants pour apprendre à accepter les offres faibles est grandement réduite. Cela donne lieu à une très lente convergence vers l'équilibre parfait en sous-jeux, si jamais il y a convergence. Les simulations des auteurs cités montrent qu'il faut parfois jusqu'à des milliers d'itérations pour que le jeu s'approche de la prédiction standard. Une autre explication fournie est que le comportement suivi dans ces jeux est dû à une norme sociale (Binmore, 1998).

Récemment Huck et Oechssler, (1999) remettent en cause les interprétations en termes d'équité ou d'altruisme relatives au jeu de l'ultimatum pour expliquer le rejet des offres faibles : ils suggèrent que « les joueurs se comportent de façon rationnelle pour des préférences données mais que leurs préférences changent au cours d'un processus évolutionnaire ». Cette « approche évolutionnaire indirecte », selon la terminologie de Güth

et Yaari, (1992) permet, selon les deux auteurs, par un protocole expérimental adéquat, de constater que la préférence pour la punition des offres faibles est une option évolutionnaire pertinente si les joueurs interagissent au sein de petits groupes. Cela les conduit à partager les sommes de façon égale mais « un tel partage n'est nullement dû, selon eux à des préférences équitables ni altruistes mais uniquement à la peur (justifiée) que les offres inéquitables soient rejetées³⁴ ».

On constate donc que la nature des préférences observées demeure largement incertaine, et ceci même pour les praticiens de telles méthodes. Utilisés à l'origine pour tester la rationalité, beaucoup de travaux prétendent malgré tout identifier la « véritable » nature des préférences des individus. Les arguments utilisés pour étayer cette « prétention » sont multiples. Ils résident en particulier dans l'existence d'un recours à une procédure contrôlée en laboratoire qui limite au minimum l'information sur le contexte du jeu envers les participants, dans l'usage d'incitations financières pour que ceux-ci révèlent le plus fidèlement possible leurs préférences et dans l'instauration de séances de *debriefing*, permettant de vérifier les hypothèses quant à la nature des préférences révélées.

Dans les jeux expérimentaux, l'argument de la décontextualisation est utilisé de façon négative : seule une procédure « pure » est susceptible de révéler la nature des préférences. Donc, si les individus ne se comportent pas de façon intéressée en dépit d'un univers réduit « à sa plus simple expression », c'est qu'ils ont d'autres motivations et c'est au protocole expérimental qu'il revient de les révéler précisément, d'où les différents jeux et leurs variantes supposées traduire une motivation plus particulière.

Un autre argument en faveur de la décontextualisation des expérimentations consiste en la limitation, de cette manière, des biais de cadrage ou de formulation (*framing effects*). La présentation du contexte est susceptible en effet d'influencer les préférences des individus d'une manière qui les éloignerait de leur véritable nature.

La difficulté de ces jeux pour révéler des préférences éthiques ou équitables réside, nous semble-t-il, justement dans cette décontextualisation. On peut évidemment faire valoir qu'en révélant des comportements plutôt que des préférences, cette méthode est plus aboutie, mais en matière d'éthique, il n'est pas évident que cet argument soit décisif : les préférences « valent » parfois davantage que les actes (cf. les actes impulsifs sous le coup de la colère ; voir par exemple Harsanyi, 1997) s'il existe une (des) procédure(s) telle(s) que les préférences sont susceptibles d'être mises en acte³⁵.

Autre remarque que l'on peut formuler à l'égard de telles expérimentations : les partisans de la décontextualisation semblent confondre impartialité et limitation de l'information sur le contexte. Ils considèrent qu'impartialité signifie contrôle du contexte, voire assez souvent décontextualisation. Il nous semble que ce point de vue doive être nuancé : lorsque l'ignorance de sa propre situation ainsi que celle des autres, sur lesquels les jugements ou les choix éthiques doivent porter, ne peut être obtenue, la contextualisation, c'est-à-dire la fourniture d'une information appropriée sur le contexte à évaluer, favoriserait plutôt

³⁴ Pour une critique affinée de cette étude, voir Demuijnck (2002).

³⁵ En outre, le jeu a tendance à induire des comportements typiquement stratégiques, au-delà sans doute de ce qui peut se produire dans la réalité par un pur phénomène de contagion ; le fait que des incitations monétaires soient proposées renforce sans doute ce phénomène alors même que le montant importe finalement peu. De nombreux débats internes aux praticiens de l'expérimentation existent sur l'importance des incitations financières. Dans certains jeux, les montants proposés sont faibles alors que dans d'autres les montants sont plus élevés. Cela ne semble pas affecter outre mesure les résultats comparés des expériences à protocole identique par ailleurs ; voir Bolle, (1990).

l'émergence des préférences éthiques. C'est alors, en effet, en connaissance de cause que les individus sont amenés à énoncer des jugements impartiaux, c'est ce que nous avons nommé la « pertinence du contexte informationnel ».

En outre, la contextualisation, dans une optique normative, selon de nombreux auteurs, est considérée comme étant un élément nécessaire à la définition de la justice. Rawls, (1971), Van Parijs, (1991), par exemple en se référant à Hume, (1738, ed. 1978), suppose trois conditions pour qu'émerge un problème de justice : la rareté modérée des biens et des choses à distribuer, la présence chez les individus outre de préférences intéressées également de préférences sociales (altruisme, équité) et l'existence d'un pluralisme entendu de telle sorte que la manière dont chacun entend son intérêt propre ou celui des autres n'est pas parfaitement homogène. L'analyse des « circonstances de justice » passe donc par un exposé des biens et charge à partager, des préférences des individus et des institutions susceptibles d'opérer la distribution ou redistribution. Une telle évaluation des charges à distribuer implique la connaissance des caractéristiques socio-économiques des individus.

Mais poursuivons dans la logique de cet argumentaire en nous référant à l'analyse de Roemer (1986). Il considère, pour sa part, que la justice distributive et les jeux de marchandage ne réalisent qu'un « mariage contre-nature » du fait de la pauvreté informationnelle sur laquelle reposent ces derniers³⁶. Il suggère que pour traiter des questions de justice il faut au minimum définir des *environnements économiques* qui supposent que soient connues outre, les ressources à partager, la fonction de production, les fonctions d'utilité des agents et leurs caractéristiques de contribution à la production (*grosso modo* leurs capacités). Il faudrait même aller au-delà, nous dit-il, en définissant des « *environnements éthiques* » : « *les individus considèrent, dans leurs jugements, nous dit Roemer, non seulement les quantités de biens et les fonctions d'utilité mais aussi les « noms » de ces biens et le « nom » de ce que la fonction d'utilité mesure. On pourrait définir des « environnements éthiques » comme étant une liste de noms de biens, de ce que la fonction d'utilité mesure en sus des quantités de biens et des arguments de cette fonction d'utilité. Ainsi, il serait aisé, poursuit-il de voir que deux environnements éthiques différents peuvent donner lieu au même environnement économique*³⁷.

À la marge des jeux expérimentaux et des sondages d'opinions – en termes de quantités de recherches menées – figurent les sondages expérimentaux élaborés dans le cadre de l'éthique expérimentale : ils portent une attention directe à la formulation de l'environnement ou du contexte sur lequel doivent porter les jugements éthiques, d'une façon telle que l'argument précédent de Roemer semble conforté. C'est ce que nous allons montrer ci-après.

³⁶ Ils reposent en effet sur un ensemble de possibilités d'utilité et un point de menace spécifié dans la même unité.

³⁷ Un environnement économique est ainsi défini par :

$\xi = \{z, x1, x2, x3 ; u, v\}$ lequel correspond à plusieurs environnements éthiques possibles. Ainsi par exemple, dans le premier environnement éthique, z représente la règle d'allocation, x1, x2, x3 respectivement du Scotch, du Champagne et de la Bière et où u et v formalisent les goûts pour l'alcool ; et dans le second environnement éthique, ces variables représentent respectivement la règle d'allocation, la nourriture, l'éducation, les soins et l'efficacité par laquelle les individus procèdent pour transformer ces biens en probabilité de réaliser leurs plans de vie.

3. LES AVANTAGES DES SONDAGES EXPÉRIMENTAUX LIÉS À L'ÉTHIQUE EXPÉRIMENTALE

Dans de tels sondages relevant donc de l'éthique expérimentale, on procède de la façon suivante : dans le cas d'échantillons restreints souvent composé d'étudiants ou de groupes d'individus homogènes (*subjects pool*)³⁸, des scénarios de répartition précis sont proposés à des individus qui ne sont pas insérés au problème de distribution mais qui doivent décider des principes de justice qui devraient s'appliquer (« absence d'implication directe »).

Ces scénarios peuvent être construits pour tester des axiomatiques et/ou des principes de justice. Schokkaert et Devoogt (1998) et Serra (2000) constatent que dans ce second cas, le « test principal des principes de justice est un test indirect. On soumet aux sujets des problèmes de distribution numérique. On leur indique les implications numériques de l'application des principes dans un contexte particulier. Leur opinion quant au caractère juste ou non des implications des principes va alors conditionner les choix en question. Cette manière de procéder est souvent enrichie : on peut par exemple faire une allusion directe au caractère juste de l'opinion que l'on cherche à obtenir. Parfois on rajoute un test direct : on explicite les principes de justice, et dans certains cas, les sujets ont même la possibilité de réviser leur opinion première, une fois compris le contenu éthique des principes en question »³⁹ (p. 158).

Le travail pionnier de Yaari et Bar-Hillel (1984) est emblématique de ce type d'approches ; Schokkaert a également mené de nombreux travaux de ce type⁴⁰ et on peut encore

³⁸ Le fait de choisir des groupes de personnes homogènes pour tester les théories de l'équité est une caractéristique de ce type d'approches : les jugements obtenus le sont étant donné les principales caractéristiques socio-démographiques (diplôme ou niveau d'études et âge) des personnes qui répondent. Le but n'est pas de recueillir des opinions, qui sont souvent versatiles, mais de réelles préférences éthiques, réfléchies ; il peut être également de tester l'acceptabilité de certains axiomes d'équité obtenus dans le cadre de l'économie normative. Lorsqu'il s'agit de tester la dépendance du contexte, les exigences en termes de taille de l'échantillon et de contrôle de la procédure sont moindres : en effet il s'agit simplement de repérer les évolutions de réponses par rapport à la modification à la marge d'une question, aussi les questionnaires sont-ils plus courts et adressés à des populations au hasard (voir les travaux de Konow à partir d'enquêtes téléphoniques). Toutefois, les pionniers de ce type d'approches ont cherché à vérifier ce qu'impliquent les différences de taille d'échantillon sur les préférences éthiques : autrement dit, existe-t-il de fortes différences entre des groupes d'individus hétérogènes, dans une culture donnée ? Schokkaert a multiplié les études en comparant les résultats issus d'échantillon restreints avec ceux issus d'échantillons représentatifs. Il note ainsi que très peu de variance est enregistré sur ce type de questionnaires. Schokkaert et Overlaet (1988) considèrent que « si les réponses aux scénarios sont réellement inspirées par des considérations éthiques, on ne devrait pas s'attendre effectivement à ce que les variables socio-économiques aient tant de pouvoir d'explication ». Ce genre de résultats est corroboré par Konow (2003) dans sa revue de littérature. Toutefois, les comparaisons entre échantillons restreints peuvent avoir de l'intérêt notamment lorsqu'il s'agit de savoir si les différences culturelles expliquent des différences dans les préférences éthiques à caractéristiques socio-démographiques données entre les groupes. En effet les traits culturels sont une des bases stables à partir desquelles se forment, eu égard également à l'éducation reçue dès l'enfance dans la famille, les préférences éthiques.

³⁹ La terminologie « test indirect » signifie ici que les principes de justice ne sont pas explicitement mentionnés par les concepteurs du questionnaire. Cependant, le mode de révélation des préférences éthiques demeure direct dans la mesure où les scénarios sont formulés de manière à intégrer très précisément des principes de justice distributive qui vont être choisis par les personnes interrogées.

⁴⁰ Voir par exemple Schokkaert et Lagrou (1983), Schokkaert et Overlaet (1988), Schokkaert et Capeau (1991), Schokkaert et Devoogt (1998 ;2003), par exemple.

mentionner l'étude récente de Clément et Serra (1997 ; 2001)⁴¹. Quant à Konow (1996 ; 2001) il ne cherche pas à tester la conformité des intuitions individuelles aux axiomes fondant des principes de justice puisque son approche est positive, mais directement à révéler les principes et à faire émerger le contexte où certains de ceux-ci peuvent être en rivalité, suivant en cela les premiers travaux conduits par Kahneman, Knetsch et Thaler (1986).

Ce type de méthodes prend de plus en plus d'ampleur car les deux procédures générales liées à la révélation des préférences éthiques sont clairement identifiables : l'absence d'implication directe et la pertinence du contexte informationnel. En effet, dans de tels « scénarios » expérimentaux, les individus ne sont pas impliqués directement dans la distribution ou la redistribution en jeu, ou bien ce qui revient presque au même, dans les études réalisées « sous voile d'ignorance » par Frohlich et Oppenheimer (1992) et Clément et Serra (1997 ; 2001), les individus directement impliqués dans la distribution voient « leur information amputée des éléments relatifs à leur position personnelle ».

S'agissant de « la pertinence du contexte informationnel », dans ces scénarios, un contexte informationnel est délimité de façon précise, tel que l'information est présentée de manière à rendre possible une discrimination nette entre différents principes d'équité et à conduire à un choix entre ces principes, soit exclusif, soit hiérarchisé.

Nous allons donner quelques exemples de ces méthodes ; comme l'article séminal de Yaari Bar-Hillel (1984) a été bien recensé, nous préférons nous référer à d'autres travaux. De telles méthodes sont en général utilisées lorsqu'il s'agit :

- de révéler des principes de justice susceptibles d'être rivaux ou d'être hiérarchisés à partir de scénarios-cas-types (Konow, 2001) ;
- de tester des principes de justice fondés sur une axiomatique (Schokkaert et Devoogt (1998 ; 2003), Gaertner et Jungfeiles (2001), Demuijnck et Le Clainche (2004), ou de confronter la conformité des intuitions individuelles aux hypothèses critiques sur lesquelles les théories se fondent (Boarini, 2004) ;
- de tester la disposition à la justice à travers l'acceptabilité de réformes de politiques sociales ; ce type de sondage repose sur une méthodologie mixte dans la mesure où les échantillons sont de grande taille et où des questions directes habituelles dans les sondages d'opinion sont utilisées de façon concomitantes avec des questions-scénarios que l'on retrouve dans le premier type de sondages expérimentaux. Dans la mesure où ils ne comportent pas de nouveauté méthodologique fondamentale nous laisserons de côté ce dernier type d'usage ici (cf. Schokkaert *et al.*, 2000, par exemple) ;
- d'apprécier dans quelle mesure, il existe des priorités fondamentales dans l'attribution des droits et obligations et s'il existe un consensus sur les priorités à accorder à certaines catégories de personnes dans la mise en place de certaines politiques, par exemple en matière de santé (Boarini, 2004).

⁴¹ Pour une revue de littérature récente sur l'intérêt de ces approches en économie normative, voir d'ailleurs Schokkaert (1999) ; Konow (2003). On peut aussi se reporter aux travaux de Amiel et Cowell (1992 ; 1999) qui portent principalement sur les tests de mesure d'inégalités mais également sur l'évaluation de l'aversion au risque.

3.1. Révélation de différents principes de justice potentiellement en rivalité

Konow, (2001 ; 2003) teste l'adhésion au principe de satisfaction des besoins lorsque d'autres principes, tels que celui de responsabilité ou encore l'efficacité sont susceptibles également d'intervenir. Il obtient ses résultats à partir d'une base de données comprenant divers questionnaires d'enquêtes (le nombre moyen de répondants à chaque enquête se situe autour de 100 personnes)⁴².

Il propose ainsi un questionnaire du type suivant à différents échantillons d'individus ; les questions sont construites comme des scénarios-cas-type où une il existe une situation de référence à propos de laquelle les individus émettent un jugement puis il s'agit de faire varier une caractéristique à la fois afin d'évaluer l'impact de la modification d'un élément toutes choses étant égales par ailleurs⁴³.

Les scénarios décrits ici visent à tester l'adhésion au principe de mérite⁴⁴ mais ils révèlent également que l'adhésion est plus lâche lorsque la distribution devient plus inégale, ce qui laisse supposer que les individus deviennent sans doute plus sensibles à la satisfaction des besoins essentiels. D'autres variantes du questionnaire permettent d'introduire des informations sur l'existence d'inégalités dans les capacités des individus, toutes choses étant égales par ailleurs, et ainsi de révéler le moment où les préférences basculent d'un principe à un autre, par exemple du mérite à la responsabilité.

Ces exemples sont riches d'enseignements, la construction des scénarios est précise de sorte qu'ils permettent de discriminer entre différents principes : en effet, on modifie une caractéristique des cas-types, toutes choses étant égales par ailleurs ; ce qui permet d'isoler la variable « responsable » du changement d'opinion.

3.2. Tests de principes fondés sur une axiomatique

Une autre modalité d'exercice de la méthode d'éthique expérimentale consiste à proposer des scénarios traduisant typiquement une axiomatique dont on recherche une validation

⁴² Ses enquêtes sont, soit effectuées par téléphone auprès de résidents de Los Angeles, soit réalisées à partir de questionnaires écrits auprès d'étudiants du Maryland. Les enquêtes par téléphone ne durent en général pas plus de 5 minutes et comprennent au maximum 5 questions afin que les individus demeurent concentrés. Pour des raisons similaires, les questionnaires écrits ne prennent pas plus de 10 minutes et contiennent au maximum 8 questions, le nombre de celles-ci pouvant être inférieur selon la longueur ou la complexité du scénario décrit.

⁴³ Question 1 :

« Bob et John sont identiques en termes de capacités mentales et physiques. Ils échouent sur une île où la seule nourriture disponible est constituée de bananes. Ils peuvent collecter autant de bananes qu'ils veulent en les cueillant dans un arbre avant qu'elles ne tombent dans l'océan et les empilent en tas. De cette manière, Bob cueille 12 bananes par jour et John 8. Bob prend alors les 12 bananes qu'il cueille pour lui et laisse à John les 8 qu'il cueille. Cela est-il : Juste ? Injuste ? »

Une autre version est modifiée et la fin (en italique) remplacée par la possibilité suivante.

« 1B : de cette manière, Bob cueille 14 bananes par jour et John 6. Bob prend les 14 de la pile et laisse à John les 6 qu'il a cueillies. Cela est-il : Juste ? Injuste ? »

Une troisième version consiste à remplacer 14 par 16 et 6 par 4, avec *in fine* la même question. Les réponses trouvées (pas de non-réponse) montrent que dans le premier cas, 74 % des individus interrogés répondent oui à la justice de la situation ; ils sont 69 % dans le second cas mais seulement 58 % dans le dernier cas.

⁴⁴ On peut presque dire ici que mérite et responsabilité sont équivalents dans la mesure où l'information est telle que les individus sont identiques en termes de talents.

empirique. Amiel et Cowell (1992 ; 1999) sont des adeptes de cette technique pour tester l'axiomatique des mesures d'inégalité ou d'aversion au risque. Schokkaert et Devoogt (1998) ont également utilisé cette approche pour tester les axiomes de compensation proposés par Bossert et Fleurbaey (1996) et Fleurbaey (1995). Nous présentons un extrait de leur travail qui vise, par la construction d'un questionnaire relatif aux dépenses de santé, dont une partie implique des réponses numériques et l'autre des réponses verbales, à l'instar de celui de Amiel et Cowell (1992), un test à la fois direct et indirect des axiomes.

Les axiomes de compensation reformulés dans un contexte de dépenses de santé :

Bossaert et Fleurbaey distinguent, à l'instar de Roemer (1996) entre les caractéristiques pour lesquelles les individus peuvent être jugés responsables des résultats qu'ils obtiennent et les caractéristiques pour lesquelles les individus ne sont pas responsables⁴⁵. Ils proposent deux axiomes dont la satisfaction peut être considérée comme désirable du point de vue de la justice et montrent qu'en général on ne peut obtenir la satisfaction de ces deux axiomes simultanément sauf si la fonction comprenant comme arguments les deux types de caractéristiques est séparable.

Le premier axiome établit que deux individus qui ont des caractéristiques pour lesquelles ils peuvent être jugés responsables doivent pouvoir prétendre aux mêmes résultats (par exemple, les revenus) : **compensation totale**.

Le second dit que deux individus qui ont des caractéristiques identiques pour lesquelles ils ne sont pas responsables doivent être traités de la même façon par les mécanismes redistributifs : **compensation stricte**.

Schokkaert et Devoogt reformulent les axiomes dans un contexte de dépenses de santé. Comme dans Amiel et Cowell (1992), pour tester l'acceptabilité des deux axiomes, Schokkaert et Devoogt proposent un questionnaire composé de deux parties liées. La première partie est numérique : elle contient la description de différents cas pour lesquels, il est demandé aux individus interrogés de choisir dans une liste de possibilités de distribution ou de redistribution qu'ils considèrent comme justes. S'ils le souhaitent, les individus peuvent proposer une autre redistribution qu'ils préfèrent. Les distributions sont présentées sous forme de vecteurs sans référence monétaire ou de niveau de vie explicites. Parmi les réponses possibles sont présentées les mécanismes suggérés par les axiomes, d'autres réponses possibles consistent en des principes apparaissant habituels dans la littérature (l'égalitarisme, la proportionnalité ou la progressivité par exemple). Les axiomes sont testés de cette façon de manière indirecte.

La deuxième partie du questionnaire est verbale : ici, les répondants sont confrontés à des propositions générales concernant la (re)-distribution. Celles-ci tentent de formuler les attendus de chacun des deux axiomes. Les individus doivent simplement mentionner leur accord ou leur désaccord. Selon Schokkaert et Devoogt, il s'agit d'un test direct de l'acceptation possible de ces axiomes. Les réponses relatives à ces questions directes sont ainsi confrontées aux réponses de la première partie et les individus interrogés peuvent alors modifier les choix qu'ils ont effectués, s'ils considèrent qu'ils ont procédé à des choix incohérents.⁴⁶

⁴⁵ Le critère de responsabilité retenu est pragmatique (voir sous-sections 2.2 et 2.3).

⁴⁶ Nous renvoyons le lecteur à l'ensemble du protocole de l'étude en particulier en ce qui concerne la deuxième partie de questionnaire plus proche des sondages habituels avec cependant comme différence évidemment essentielle que les questions sont extrêmement précises et que les individus ont la possibilité de réviser leurs réponses de façon itérative.

Notons la formulation précise de chacun des axiomes :

Premier axiome : « Pensez-vous que le gouvernement doit attribuer une subvention égale à tous les individus ayant les mêmes caractéristiques, i.e. aux individus ayant les mêmes tendances innées à devenir malade ? »

Deuxième axiome : « Les dépenses médicales ne sont pas seulement causées par la maladie des individus mais également par leur style de vie que dans une certaine mesure ils peuvent eux-mêmes choisir. Pensez-vous que les individus qui prennent les mêmes décisions en termes de style de vie devraient supporter le même montant de dépenses médicales ? »

Nous présentons maintenant les scénarios de la première partie de questionnaire (encadré 2), nous commentons brièvement les résultats obtenus ; l'objet étant davantage ici la présentation des méthodes et de leurs avantages ou limites que les résultats eux-mêmes.

Encadré 2

Scénario 1 :

« Chris, John, Tim et Tom souffrent d'effets similaires de cancers. Le coût total d'une cure efficace est de 350 pour Chris, 200 pour John, 300 pour Tim et 150 pour Tom. Les coûts totaux sont décomposés de la façon suivante : pour aider Tim et Tom, le coût d'une cure de base est de 150 pour chacun ; pour aider Chris et John, le coût d'un traitement de base est de 200 chacun ; ceci est dû à leur plus faible résistance naturelle contre le cancer. Chris et John ont un défaut génétique et ont donc besoin d'un traitement additionnel. Cela n'est pas nécessaire pour Tim et Tom. Il y a également une seconde raison pour expliquer cette différence de coût. Tim et Chris ont choisi un médecin très coûteux qui exige de chacun d'eux 150 en supplément. Tom et John en revanche n'ont pas fait ce choix. On suppose que tous les traitements sont efficaces.

Le gouvernement doit répartir 500 pour les traitements envers les patients uniquement et veut dépenser entièrement cette somme. Qu'est ce que vous considérez comme étant une division juste de ce budget ? Vous pouvez également ajouter votre propre distribution du budget du gouvernement. »

Scénario 2 :

« Bart, Bert, Hans et Henk souffrent d'effets similaires de cancers. Le coût total d'une cure efficace est de 650 pour Bart, 400 pour Bert, 350 pour Hans et 200 pour Henk. Les coûts totaux sont décomposés de la façon suivante : pour aider Bart et Bert, le coût d'une cure de base est de 400 pour chacun du fait d'une résistance naturelle plus faible au cancer. Bart et Bert ont un défaut génétique et ont donc besoin d'un traitement additionnel. Cela n'est pas nécessaire pour Hans et Henk.

Pour aider Hans et Henk, le coût d'un traitement de base est de 200 chacun. Il y a également une seconde raison pour expliquer cette différence de coût. Bart et Hans ont un mode de vie très extravagant (vie nocturne, tabac, alcool, excès de table, drogue). Ce style de vie rend les soins moins efficaces et ce d'autant plus que la résistance naturelle au cancer est déjà faible. Pour cette raison, les soins de Bart ont un coût supplémentaire de 250 et ceux de Hans de 150. Bert et Henk n'ont pas un tel mode de vie. De ce fait, ils ne supportent pas de coût supplémentaire. On suppose que tous les traitements sont efficaces.

Le gouvernement doit répartir 500 pour les traitements envers les patients uniquement et veut dépenser entièrement cette somme. Qu'est ce que vous considérez comme étant une division juste de ce budget ? Vous pouvez également ajouter votre propre distribution du budget du gouvernement. »

Dans le cas du premier scénario, la majorité des réponses est en faveur d'un mode d'allocation satisfaisant les deux axiomes simultanément ; les réponses plus faciles (égalité, proportionnalité) ne sont choisies que de façon marginale. Dans le cas du second scénario, les deux axiomes ne pouvant être satisfaits simultanément, le second (stricte

compensation) est choisi par plus des deux tiers des répondants alors que le premier axiome (compensation pleine) n'est choisi que par une très faible minorité. En outre, les choix en faveur d'autres principes classiques sont également présents mais dispersés. En ce qui concerne la seconde partie du questionnaire (verbale), l'acceptation combinée des deux axiomes dans des questions explicites est élevée bien que plus faible que dans la première partie du questionnaire. Schokkaert et Devoogt notent que ces résultats bien que très probants doivent cependant être interprétés avec prudence : « les répondants ne sont pas toujours cohérents et les résultats référencés ne fournissent qu'une tendance de la structure des réponses » (p. 267).

Demuijnck et Le Clainche (2004) ont cherché, dans une étude sur les causes et les conséquences du handicap, à connaître la coupure que les individus de leurs échantillons faisaient entre les variables de responsabilité et de circonstances⁴⁷ lorsque des personnes devenaient handicapées consécutivement à un accident. De ce fait, ils testent également les axiomes de Bossert Fleurbaey dans un contexte précis : celui où le choix de la profession et/ou du loisir est soit du ressort de la responsabilité, soit de celui des circonstances. Dans le scénario proposé, quatre individus deviennent paraplégiques consécutivement à un accident : certains peuvent continuer à exercer leur profession et d'autres leur loisir, l'un d'eux seulement peut continuer à exercer à la fois sa profession et son loisir (encadré 3) ; Le problème se pose de savoir quelle compensation est légitime et pour qui. Des vecteurs de redistribution sont ainsi proposés qui permettent de tester notamment les axiomes de Bossert Fleurbaey.

Encadré 3

Le questionnaire comporte différentes questions ; l'une d'elle propose le scénario suivant aux individus interrogés et leur donne à choisir entre différents modes d'allocations possibles qui permettent de tester entre autres l'approbation des axiomes de Bossert-Fleurbaey :

« Matt et Mathieu sont gymnastes. Constantin et Charles sont comptables. Ils gagnent tous les quatre le même salaire (1200 euros). Matt et Charles sont mélomanes et passent une grande partie de leurs loisirs à cette passion qui leur donnent beaucoup de plaisir. Matthieu et Constantin sont des randonneurs passionnés et passent toutes leurs vacances en montagne.

Malheureusement, les quatre sont victimes d'un accident de la route qui les rend paraplégiques. Le système de sécurité sociale intervient et fait en sorte que les deux comptables puissent continuer à exercer leur profession. Évidemment, les deux gymnastes ne peuvent plus continuer à exercer leur profession.

L'effet du handicap sur les activités de loisir est le suivant : les mélomanes peuvent continuer leurs activités musicales tandis que les randonneurs ne peuvent plus pratiquer leur activité.

Le système de sécurité sociale a 3000 euros par mois à distribuer entre ces quatre personnes ; choisissez parmi les modes de transferts suivants, celui qui correspond selon vous au mode le plus juste. »

L'étude propose également une comparaison interculturelle puisque les échantillons sont composés de Français et de Camerounais : les résultats obtenus montrent que ceux de Schokkaert et Devoogt sont confirmés dans la mesure où l'on constate l'attractivité pour le

⁴⁷ ce qu'on nomme la coupure de Dworkin, en référence au débat issu de la publication par Dworkin en 1981 des premiers travaux sur la théorie normative de l'égalité des chances (*luck egalitarianism*).

principe de stricte compensation dès lors que le choix de la profession est considéré comme étant du ressort de la responsabilité ; en outre, il n'existe pas de différence culturelle significative. Cependant, dans ce contexte, il est impossible de séparer le thème de la distinction entre variables de circonstances et variables de responsabilité de l'approbation de l'axiome de compensation stricte.

3.3. L'examen des hypothèses critiques des théories normatives

Avec une démarche qui est quelque peu similaire à celle de Schokkaert et Devoogt, Boarini (2004) conçoit une étude expérimentale dans laquelle le clivage choix-circonstances (liée à la responsabilité) des théories égalitaristes⁴⁸ fait l'objet d'un examen dans le cadre des décisions prises dans l'incertain. Toutefois, l'objectif est ici de discuter la pertinence de la distinction entre malchance accidentelle et malchance provoquée ou intentionnelle, mises en avant par certains auteurs (Dworkin, 1981 et 2000, Arneson, 1989, Cohen, 1989).

Selon cette vision égalitariste, les résultats individuels obtenus en cas de choix risqués devraient être considérés comme injustes, seulement si ces résultats dérivent de la malchance accidentelle. La malchance accidentelle est définie comme un épisode fortuit, qui se produit au-delà et indépendamment de l'individu. Plus exactement, on ne considère pas l'individu responsable de son sort dans la mesure où deux conditions ne sont pas remplies. Ces deux conditions sont la prévisibilité et l'intentionnalité du résultat final du choix risqué. Ainsi il faut à la fois que l'individu soit capable de prévoir les conséquences néfastes de l'action (c'est-à-dire l'issue défavorable d'un événement incertain) et qu'il dispose de moyens pour les éviter (c'est-à-dire qu'il puisse adopter un comportement précautionneux, ce qui peut revenir soit à contracter une assurance soit à renoncer à la prise d'un risque). Ce type de théorie retient des hypothèses de prévisibilité et d'intentionnalité de l'acte qui sont assez fortes, et qui ont des implications correspondantes en termes de jugement du choix responsable et de l'évaluation des résultats individuels en cas de choix risqués.

Dans le questionnaire expérimental réalisé dans l'étude de Boarini (2004), il s'agit de voir si les jugements individuels portés sur le caractère juste ou injuste des inégalités dépendent des hypothèses faites quant à la prévisibilité et à l'intentionnalité de l'acte malchanceux, ou bien si les appréciations des inégalités finales sont neutres par rapport aux aspects qui définissent les opportunités de choix individuel (encadré 4).

⁴⁸ Voir la discussion précédente sur la notion de responsabilité et la distinction de cette notion par rapport au mérite. La notion de responsabilité implique de distinguer entre les choix ou l'effort et les circonstances ; cette notion est au cœur de la plupart des théories modernes de la justice, dans une perspective surtout normative mais également positive comme en attestent par exemple les travaux de Konow.

Encadré 4

Le questionnaire comporte différentes parties. Les questions sont formulées sous la forme de scénarios épurés, dans lesquels on présente d'abord la situation distributive et ensuite la situation finale dans laquelle deux personnes se retrouvent à l'issue de la décision risquée. On demande alors aux individus interrogés de se prononcer sur le caractère juste ou injuste des inégalités entre ces deux personnes.

Un exemple de question est le suivant :

« Considérez la situation suivante. Deux personnes travaillent dans la même société et achètent un plan d'épargne (de type assurantiel) pour avoir un niveau de vie convenable une fois à la retraite. Ils ont le choix parmi l'achat d'un plan d'épargne qui donne un paiement certain et l'achat d'un plan d'épargne risqué. Les deux plans garantissent une somme de 100. De plus, le premier plan offre 40 avec certitude, tandis que le deuxième plan offre 75 avec une chance sur deux et zéro avec une chance sur deux, en base à la performance des marchés boursiers. La première personne choisit le plan non risqué, tandis que la deuxième personne choisit le plan risqué et gagne 75. Les paiements finaux pour les deux individus seront respectivement de 140 et 175. Pensez-vous que cette inégalité est juste ou injuste ? »

Parmi les résultats principaux de l'étude, se dégagent les tendances suivantes : les opinions individuelles rendent compte de l'importance de l'existence d'alternatives raisonnablement bonnes (c'est-à-dire l'ensemble de choix sur lequel l'individu exerce son choix doit être suffisamment pertinent, indépendamment du résultat défavorable ou favorable de la chance). Deuxièmement, il émerge que lorsque les résultats sont très mauvais, même si l'individu peut être tenu responsable de ceux-ci, sa situation continue d'être considérée comme inacceptable. D'autre part, les informations (en nombre et en qualité) données aux personnes face à des choix risqués sont aussi un élément pertinent susceptible d'influencer les évaluations individuelles en termes d'inégalité finale. Plus précisément, si ces informations sont fausses ou réduites, la situation finale est considérée comme injuste, même s'il y avait intentionnalité de l'acte (c'est-à-dire même si l'individu était conscient de prendre un risque).

3.4. Traitements prioritaires

Dans une autre étude, Boarini (2004) traite de la question de la distribution équitable des soins médicaux, en utilisant l'approche de l'équité en tant que priorité (voir Young, 1994). À la différence des autres théories modernes de la justice, l'approche de l'équité en tant que priorité ne part pas de prémisses normatives autour du *distribuendum* pertinent. L'allocation des droits se fait sur la base de l'évaluation comparée des revendications légitimes que les demandeurs de soins pourraient avancer. Il s'agit alors de pondérer ces revendications et d'opérer un classement qui est censé représenter un tel arbitrage.

Dans l'étude réalisée, on observe comment les individus décident de l'attribution prioritaire de droits et quels sont les principes de justice qui régissent telle ou telle décision. L'enquête se compose de deux parties : dans la première partie, on demande d'établir un traitement prioritaire pour certaines catégories de destinataires potentiels de soins (en pratique, les personnes interrogées doivent indiquer le degré de priorité qu'elles veulent accorder à chaque catégorie de patients). Dans la deuxième partie, on demande aux interrogés de créer de véritables listes d'attente. Les alternatives sont formulées sur la base d'une taxonomie de principes de justice validée dans la littérature (besoin, mérite, efficacité, droit extérieur), afin

de pouvoir mettre en relation les classements individuels avec des normes *prima facie* qui guideraient les choix individuels. Parmi les résultats principaux, on trouve que le principe du besoin oriente de manière systématique les choix distributifs, qu'il soit évalué en relation à la gravité de la maladie individuelle ou à la gêne provoquée par celle-ci (optique de justice locale) ou bien par rapport à une condition plus générale de précarité économique (dans une optique de justice globale). La conduite individuelle et la responsabilité par rapport à son état de santé sont aussi des éléments qui viennent structurer les réponses individuelles. Toutefois, cette influence est plus difficile à cerner car elle ne se traduit pas systématiquement par une sanction (dans le cas du manque d'effort) ou une récompense (en cas de mérite).

Pour mettre en perspective les résultats, la stabilité du classement général des principes face au choix de la fonction d'agrégation des préférences individuelles fait l'objet d'analyse. Les conclusions de cet exercice sont que le besoin ressort toujours comme le principe le plus important et de manière plus générale que le classement général entre les principes est relativement invariant. Ceci a des implications intéressantes pour les pondérations à retenir en cas d'utilisation des règles d'attribution prioritaire dans le domaine de la santé. Selon les personnes interrogées, le critère du besoin devrait en effet recevoir un poids considérable.

CONCLUSION

À l'issue de cette étude, nous sommes parvenus à la conclusion que la révélation des préférences éthiques n'était pas aisée : elle nécessite une information importante sur le contexte et la garantie d'une neutralité procédurale parfois difficile à obtenir. Nous considérons ainsi que les méthodes relatives aux expérimentations de type « *bargaining games* » permettent de confirmer l'existence d'autres motivations à l'intérêt personnel sans pouvoir distinguer aisément la nature de ces motivations. Ces méthodes ont un grand intérêt dans la perspective de tester la rationalité dans un univers stratégique mais permettent plus difficilement, de notre point de vue, de révéler de façon suffisamment probante les préférences éthiques. La méthodologie inhérente aux sondages expérimentaux nous paraît pertinente pour tenter de préciser la nature des préférences sociales et révéler précisément les préférences éthiques. En effet, celle-ci intègre la définition d'un contexte informationnel précis et repose sur l'exclusion de l'enquête, ou sur leur neutralisation, des individus potentiellement cibles des situations ou réformes à évaluer. Pour résumer, les attraits des sondages expérimentaux sont les suivants :

Le contexte est clairement défini ; les individus sont extérieurs aux scénarios qu'ils doivent juger et ils sont précisément informés du sens de leurs jugements ; cette absence d'implication directe est susceptible de renforcer la possibilité d'obtention de réelles préférences éthiques.

Ces sondages expérimentaux, comme le montrent différentes études réalisées par Schokkaert et Overlaet (1988) et Schokkaert et Capéau (1991) peuvent être couplés avec des enquêtes d'opinions plus classiques. Dans ce cas, les réponses faites aux deux parties de l'étude – questionnaire classique et par scénario – peuvent être confrontées de façon à observer les plages éventuelles d'incohérence et sans doute de mieux repérer les biais de cadrage (*framing effects*). En tout état de cause, l'usage des sondages d'opinion issus d'échantillons représentatifs traditionnellement utilisé peut être utilement complété par des études fondées sur des sondages expérimentaux dont la structure vise à révéler plus directement des préférences éthiques. En outre de telles méthodes permettent potentiellement de révéler certaines différences culturelles s'agissant des jugements éthiques.

BIBLIOGRAPHIE

- ALESINA A., LA FERRARA E., 2001, "Preferences for Redistribution in the Land of Opportunities", *NBER Working paper Series*, May, n°8627.
- ALESINA A., ANGELETOS G. M., 2003, "Fairness and redistribution U.S. versus Europe", *NBER Working paper series*, February, n°9502.
- AKERLOF G., 1980, "A Theory of Social Custom, of Which Unemployment May Be One Consequence", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 94, p.749-775.
- AKERLOF G., DICKENS W., 1982, "The Economic Consequences of Cognitive Dissonance", *American Economic Review*, vol. 72, n° 3, June, p.307-319.
- AMIEL Y., COWELL F. A., 1992, "Measurement of Income Inequality : Experimental Test by Questionnaire", *Journal of Public Economics*, vol 47, p. 3-26.
- AMIEL Y., COWELL F. A., 1999, *Thinking about Inequality*, Cambridge University Press.
- ARNESON R., 1989, "Equality and Equal Opportunity for Welfare", *Philosophical Studies*, 56 : 77-93.
- ATKINSON A. B., 1970, "On the Measurement of Inequality", *Journal of Economic Theory*, vol.n°2, pp.244-263.
- BEAN C., PAPADAKIS E., 1998, "A Comparison of Mass Attitudes Towards the Welfare State in Different Institutional Regimes, 1985-1990", *International Journal of Public Opinion Research*, vol 10, pp.211-236.
- BECKER G., 1996, *Accounting for Tastes*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- BENABOU R., OK E., 2001, "Social Mobility and the Demand for Redistribution : the Poupou hypothesis", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 116, p. 447-487.
- BENABOU R., TIROLE J., 2002, "Belief in A Just World and Redistributive Politics", *mimeo*.
- BINMORE K., 1998, "Game Theory and The Social Contract : Just Playing", *MIT Press*, Cambridge.
- BINMORE K., GALE J., SAMUELSON L., 1995, "Learning to Be Imperfect : The Ultimatum Game", *Games and Economic Behavior*, vol. 8, p. 56-90.
- BOARINI R., 2004, *Justice distributive : Opinions, Jugements et Choix Individuels*, Thèse de Doctorat en Economie, Ecole Polytechnique, 20 avril.
- BOARINI R., LE CLAINCHE C., 2002, 2004, *Social Preferences and Public Intervention: an Empirical Investigation*, 36 pages, communication au Sésame, Greqam, Aix en Provence, septembre 2002 ; version révisée en 2004 pour communication au congrès de l'AFSE, Rennes, 18-19 mai, *mimeo*.
- BOARINI R., LE CLAINCHE C., 2003, « Note sur la formulation des questions d'opinions dans les enquêtes sur l'État-providence », *mimeo*.
- BOLLE F., 1990, "High Reward Experiments without High Expenditure for The Experimenter", *Journal of Economic Psychology*, vol. 11, p. 157-167.
- BOSSAERT W., FLEURBAEY M., 1996, "Redistribution and Compensation", *Social Choice and Welfare*, vol. 13, p. 343-356.
- BOUDON R., 1995, *Le juste et le vrai, Etudes sur l'objectivité des valeurs et de la connaissance*, Fayard.
- BOWLES S., 1998, "Endogeneous Preferences : The Cultural Consequences of Markets and Other Economic Institutions", *Journal of Economic Literature*, vol. 36, n°1, March, p.75-111.
- BOWLES S., GINTIS H., 2000, "Reciprocity, Self-Interest and the Welfare State", *The Nordic Journal of Political Economy*, vol. 26, jan, p.33-53.
- BURGOYNE C., MARSHALL D., SWIFT A., 1993, "Inconsistency in Beliefs about Distributive Justice : A Cautionary Note", *Journal of the Theory of Social Behaviour*, vol 23, n° 4, p.328-342.

- CAILLOT L., BOARINI R., LE CLAINCHE C., 2002, « Les opinions des Français en matière de retraites de 2000 à 2002 », *Etudes et Résultats*, n° 210, DREES, Ministère des Affaires sociales, du Travail et de la Solidarité, Ministère de la Santé, de la Famille et des Personnes handicapées, décembre, p. 1-8.
- CAMERER C., THALER R., 1995, “Ultimatums, Dictators and Manners”, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, p. 209-219.
- CHARNESS G., RABIN M., 2000, “Social Preferences: Some Simple Tests and a New Model”, *Mimeo*, University of California, Berkeley.
- CLARK A. E., 2000, “Unemployment As A Social Norm : Psychological Evidence From Panel Data”, *Mimeo*, CNRS and LEO, Université d’Orléans, September.
- CLEMENT V., SERRA D., SOL E., 1997, « Egalitarisme et responsabilité : un test expérimental d’une théorie récente de la justice », *Document de travail*, Lameta, DT n°97-02.
- CLEMENT V., SERRA D., 2001, « Egalitarisme et responsabilité, une investigation expérimentale », *Revue d’économie politique*, vol. 111, n° 1, pp. 173-193.
- COHEN J., 1989, “On the currency of Egalitarian Justice”, *Ethics*, 99 : 906-916.
- CORNEO G., GRUNER H. P., 2002, “Individual preferences for political redistribution”, *Journal of Public Economics*, vol. 83, Iss. 1, p.83-107.
- COMTE A., 1852, *Catéchisme positiviste ou sommaire exposition de la religion universelle en treize entretiens systématiques entre une femme et un prêtre de l’Humanité*, ed . Leroux.
- DAMASIO A., 1994, *Descartes Error*, New York Putman, 1994, (trad. fr. L’erreur de Descartes, Odile Jacob, 1998).
- DANIELS, N., 1979 “Wide Reflective Equilibrium and Theory Acceptance”, *Journal of Philosophy*, vol.76, p.256-82.
- DANIELS N., 1980, “Some Methods of Ethics and Linguistics” *Philosophical Studies*, vol. 37, p.21-36.
- DANIELS N., 1989, “An Argument about the Relativity of Justice”, *Revue internationale de philosophie*, vol. 3, p. 361-378.
- DAWES R., THALER R., 1988, “Cooperation”, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 2, 1988, p. 187-197.
- DEMUIJNCK G., 2002, *Can Distributive Justice be Made Scientific? The Contribution of The Social Sciences to The Ethics of Distribution*, Katholieke Universiteit Leuven, 376 pages.
- DEMUIJNCK G., LE CLAINCHE C., 2004, : An Exploration of our Widely Shared Intuitions about Responsibility and Circumstances Focused on Disability, Conference “Health, Insurance and Equity” (Marseille June 10-11), Greqam-Idep, et Workshop “Priority and Practice” University College, London School of Public Policy, septembre. Une version un peu différente de ce texte a également été présentée L’université de Pavie, 4th Conference on the Capability Approach, Pavie, 5-7 septembre.
- DEUTSCH M., 1985, *Distributive Justice. A Psychological Perspective*, Harvard University Press, Cambridge.
- DWORKIN R., 2000, *Sovereign Virtue, The Theory and Practice of Equality*, Harvard University Press, Cambridge.
- DWORKIN R., 1981, “What is Equality? Part 1: Equality of Welfare; Part 2: Equality of Resources”, *Philosophy and Public Affairs*, 10: 185-245, 283-345.
- ELLIOT G., MEAKER B., 1986, “Achieving Fairness in the Face of Competing Concerns”, *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 50, p.754-760.
- ELSTER J., 1992, *Local Justice*, Cambridge University Press, 1992.
- ELSTER J., 1998, “Emotions and Economic Theory”, *Journal of Economic Literature*, vol. 36, n°1, March, p. 47-74.
- ELSTER J., 1999, *Alchemies of the Mind. Rationality and Emotions*, Cambridge University Press.
- FEAGIN J.R., 1975, “Subordinating the Poor”, Englewood Cliffs, Prentice Hall.

- FEINBERG J., 1956, 1970, "Justice and Personal Desert", in Feinberg J, *Doing and Deserving*, Princeton University Press.
- FEHR E., KIRSCHTEIGER G., RIEDL A., 1993, "Gift Exchange and Reciprocity in Competitive Experimental Markets", *European Economic Review*, vol. 42, p.1-34.
- FEHR E., SCHMIDT K., 1999, "A Theory of Fairness, Competition and Co-operation", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 114, p.817-868.
- FEHR E., SCHMID K., 2000, "Theories of Fairness and Reciprocity- Evidence and Economic Applications", *mimeo*, 8th World Congress of The Econometric Society in Seattle.
- FLEURBAEY M., 1995, "The Requisites of Equal Opportunity", in Barnett W., Moulin H., Schoffield N. (eds), *Social Choice, Welfare and Ethics*, Cambridge University Press.
- FLEURBAEY M., MARTINEZ M., HAGNERE C., TRANNOY A., 1999, « Les minima sociaux en France : entre compensation et responsabilité », *Economie et Prévision*, n° 138-139, pp. 1-23.
- FONG C., "Social Preferences, Self Interest and the Demand for Redistribution", *Journal of Public Economics*, vol. 82, n°2 pp. 225-246.
- FROHLICH N., OPPENHEIMER J., EAVEY C., 1987, "Laboratory Results on Rawls's Distributive Justice", *British Journal of Political Science*, vol. 17, pp. 1-21.
- FROHLICH N., OPPENHEIMER J., 1992, *Choosing Justice : An Experimental Approach to Ethical Theory*, University of California Press, Berkeley.
- FRANK R., 1988, *Passions within Reason : The Strategic Role of the Emotions*, New York, W W Norton.
- GAJDOS T., LHOMMEAU B., 2000, « L'attitude des Français à l'égard des inégalités à la lumière du système de prélèvements socio-fiscal », *Economie et Prévision*, vol. 142, pp. 47-65.
- GAERTNER W., JUNGEILGES J., 2002, « Evaluation via extended orderings: Empirical Findings from Western and Eastern Europe », *Social Choice and Welfare*, vol.19, p.29-55.
- GODECHOT O., « Juger les bonus », in *L'appropriation du profit. Politiques des bonus dans l'industrie financière*, thèse de doctorat de sociologie sous la direction de Michel LALLEMENT, CNAM, Paris, 650 pages.
- GOLDIE P., 2000, *The Emotions. A Philosophical Exploration*, Oxford, Clarendon Press.
- GUTH W., SCHMITTBERGER R., SCHWARZE B., 1982, "An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining", *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 3, p.367-388.
- GUTH W., YAARI M., 1992, "An Evolutionary Approach to Explain Reciprocal Behavior in A Simple Strategic Game in Explaining Process and Change-Approaches to Evolutionary Economics", U. Witt (ed) *Ann Arbor*, p. 23-34.
- HARSANYI J-C., 1997, "Utilities, Preferences and Substantive Goods", *Social Choice and Welfare*, vol. 14, p.129-145.
- HARSANYI J-C., 1977, "Morality and The Theory of Rational Behavior", *Social Research*, vol. 44, Iss. 4, p. 623-656.
- HARSANYI J-C., 1955, "Cardinal Welfare, Individualistic Ethics, and Interpersonal Comparisons of Utility", *Journal of Political Economy*, vol 63, Iss. 4, p.309-321.
- HARSANYI J-C., 1955, "Cardinal Utility in Welfare Economics and the Theory of Risk-Taking", *Journal of Political Economy*, vol 61, Iss. 5, p.434-453.
- HOCHMAN H. M., RODGERS J-D., 1969, "Pareto Optimal Redistribution", *American Economic Review*, vol. 59, p.997-1002.
- HUCK S., OESCHSSLER J., 1999, "The Indirect Evolutionary Approach To Explaining Fair Allocations", *Games and Economic Behavior*, vol. 28, p.13-24.
- HUME D., 1739, *A Treatise on Human Nature*, Harmondsworth, Penguin books, ed. 1978.

- IRWIN T-H., 1984, "The Metaphysical and Psychological Basis of Aristotle's Ethics", in A. Rorty, *Essays on Aristotle's Ethics*, University of California Press.
- KAHNEMAN D., TVERSKY A., 1979, "Prospect Theory : An Analysis of Decision Under Risk", *Econometrica*, vol. 47, n°2, March, p.263-291.
- KAHNEMAN D., TVERSKY A., 2000 (eds), *Choices, Values, and Frames*, Cambridge University Press.
- KAHNEMAN D., KNETSCH J., THALER R., 1986, «Fairness as a constraint on profit seeking: Entitlements in the market», *The American Economic Review*, vol.76, p.728-741.
- KIRBY K., HERRNSTEIN R., 1995, "Preference Reversal Due To Myopic Discounting of Delayed Reward", *Psychology Science*, Vol. 6, n° 2, March, p. 83-89.
- KLUEGEL J., SMITH E., 1986, *Beliefs about Inequality. Americans' Views of What is and What Ought to Be*, Aldine de Gruyter, New York.
- KOLM S. C., 1966, "The Optimal Production of Social Justice", IEA Conference, Biarritz, in Guitton H., Margolis J., (eds), 1968, *Economie Publique*, ed.CNRS.
- KONOW J., 1996, "A Positive Theory of Economic Fairness", *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 31, p.13-35.
- KONOW J., 2001, "Fair and Square: The Four Sides of Distributive Justice", *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 46, p.137-164.
- KONOW J., 2003, "Which Is the Fairest One of All? A Positive Analysis of Justice Theories", *Journal of Economic Literature*, vol. XLI, p.1 188-1 239.
- LAMONT J., 1999, « The Concept of Desert in Distributive Justice », in Mac Leod O., Pojman L. P. (eds), *What Do We Deserve ? A Reader on Justice and Desert*, Oxford University Press, pp. 101-113.
- LE CLAINCHE C., 2003, « Soutien à la redistribution et principes d'équité : mérite ou égalité des chances ? », in Guillemain H., Jorda H., Pouchol M. (eds), *La Démocratie et le marché. Economie et Démocratie*, vol. 2, L'Harmattan, pp. 81-97.
- LEDOUX J., 1996, *The Emotional Brain*, Simon and Schuster, New York.
- LIND E., TYLER T., 1988, *The Social Psychology of Procedural Justice*, Plenum Press, New York.
- LINDBECK A., NYBERG S., WEIBULL J., 1999, "Social Norms and Economic Incentives in the Welfare State", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 114, p.1-35.
- MACLEOD O., 1999, « Contemporary Interpretations of Desert », in Mac Leod O., Pojman L. P., 1999, *What Do We Deserve? A Reader on Justice and Desert*, Oxford University Press, p.61-69.
- MACLEOD O., POJMAN L. P., 1999, *What Do We Deserve? A Reader on Justice and Desert*, Oxford University Press.
- MAJOR B., DEAUX K., 1982, "Individual Differences in Justice Behavior", in Greenberg J., Cohen R., (eds), "Equity and Justice in Social Behavior", Academic Press, New York.
- MARX K., 1875, *Critique du Programme de Gotha*, (trad. Franc.), ed. Gallimard, coll. La Pléiade, 1979.
- MILLER D., 1992, "Distributive Justice : What the People Think?", *Ethics*, 102, April , p.555-593.
- MILLER D., 1999, *Principles of Social Justice*, Harvard University Press.
- MONGIN P., 2001, "The Impartial Observer Theorem of Social Ethics", *Cahier de recherche n°2001-004*, Laboratoire D'Econométrie, Ecole Polytechnique, 37p.
- PIKETTY T., 1995, "Social Mobility and Redistributive Politics", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 110, p.551-584.
- POJMAN L. P., 2001, *Justice as Desert*, Queensland University of Technology Law & Justice journal, p.88-109.
- POJMAN L. P., 1999, "Does Equality Trump Desert?", in Mac Leod O., Pojman L. P., 1999, *What Do We Deserve? A Reader on Justice and Desert*, Oxford University Press, p.283-297.

- RABIN M., 1994, "Cognitive Dissonance and Social Change", *Journal of Economic behavior and Organization*, vol. 23, n°2, March, p.177-194.
- RABIN M., 1998, "Psychology and Economics", *Journal of Economic Literature*, vol. 36, n°1, March, p.11-46.
- RABIN M., 2002, "A Perspective on Psychology and Economics", UC Berkeley Working Papers n° E02-313, February.
- RAWLS J., 1971, "A Theory of Justice", trad. Fr. « Théorie de la Justice », Le seuil, 1987.
- RAWLS J., 1993, "Political Liberalism", Columbia University Press, New York.
- ROBSON A., 2001, "The Biological Basis of Economic behaviour", *Journal of Economic Literature*, vol. 39, n°1, March, p.11-33.
- ROEMER J., 1986, "The Mismatch of Bargaining Theory and Distributive Justice", *Ethics*, vol. 97, p 88-110.
- ROEMER J., 1996, *Theories of Distributive Justice*, Harvard University Press.
- ROEMER J., 1998, "Equal Opportunity for Health : Paying the Cost of Smoking Induced Lung Cancer", in Laslier J. F., Fleurbaey M., Gravel N., Trannoy A. (eds), *Freedom in Economics. New Perspectives in Normative Analysis*, Routledge.
- ROLLER E., 1994, "Ideological Basis of the Market Economy : Attitudes Toward Distribution Principles and the Role of Government in Western and Eastern Germany", *European Sociological Review*, vol.10, p.105-117.
- ROSS D-W., 1930, *The Right and the Good*, Oxford University Press.
- ROSS L., 1977, "The intuitive Psychologist and his shortcomings: Distortions in the Attribution Process", in Berkowitz L. (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, Academic Press, New York.
- ROTH A., 1995, "Bargaining Experiments", in Kagel J., Roth A (eds), *Handbook of Experimental Economics*, Princeton, University Press.
- ROTH A., EREV I., 1995, "Learning in Extensive-Form Games : Experimental Data and Simple Dynamics Models in The Intermediate Term", *Games and Economic Behavior*, vol. 8, p.164-212.
- RUBINSTEIN A., 1982, *Perfect Equilibrium in A Bargaining Model*, *Econometrica*, vol. 52, pp.97-109.
- SCANLON T., 1988, "The Significance of Choice", in MacMurrin, Sterling ed., *the Tanner Lectures on Human values VIII*, Salt Lake City, University of Utah Press, p.149-216.
- SCHOKKAERT E., LAGROU L., 1983, "An Empirical Approach to Distributive Justice", *Journal of Public Economics*, vol. 21, p.33-52.
- SCHOKKAERT E., OVERLAET B., 1988, "Moral Intuitions and Economic Models of Distributive Justice", *Social Choice and Welfare*, vol. 6, p.19-31.
- SCHOKKAERT E., CAPEAU B., 1991, *Interindividual Differences in Opinions about Distributive Justice*, *Kyklos*, vol. 44, p.325-345.
- SCHOKKAERT E., 1999, M. « Tout-le-monde est "post-welfariste": opinions sur la justice redistributive », *Revue Economique*, vol. 50, juin, pp. 811-832.
- SCHOKKAERT E., DEVOOGT K., 2003, "Responsibility-sensitive Fair Compensation in Different Cultures", *Social Choice and Welfare*, vol. 21, p.207-242.
- SCHOKKAERT E., DEVOOGT K., 1998, "The Empirical Acceptance of Compensation Axioms", CES, Discussion Paper, *Public Economics Research Paper*, n°45, sept.
- SCHOKKAERT E., VERHUE M., PEPERMANS G., 2000, « Les Flamands et leur système de retraite », in Pestieau P., Gevers L., Ginsburg V., Schokkaert E., Cantillon B., (eds), *Réflexions sur l'avenir de nos retraites*, Louvain : Garant.

- SEN A. K., 2000, "Merit and Justice", in Arrow K., Bowles S., Durlauf S. (eds), *Meritocracy and Economic Inequality*, Princeton University Press, p.5-16.
- SEN A., 1985, "Commodities and Capabilities", North Holland.
- SENIK C., 2002, « Que nous apprennent les données subjectives ? Une application au lien entre revenu et bien-être », Ecole Normale Supérieure, Delta, *Working Paper* n° 2002-20.
- SERRA D., 2000, « L'éthique expérimentale ou comment tester empiriquement les préférences éthiques en matière de distribution », in Daniel C., Le Clainche C., *Définir les Inégalités, Des principes de justice à leur représentation sociale*, Drees, coll. Mire, Ministère de l'emploi et la solidarité.
- SMITH A., 1976, "The Theory of Moral Sentiments" (1759), Oxford University Press.
- SMITH E. 1984, "Model of Social Inference Processes", *Psychological Review*, vol. 91, p.392-413.
- STRAWSON G., 1999, "The Impossibility of Moral Responsibility", in Mac Leod O., Pojman L. P., *What Do we Deserve ? A Reader on Justice and Desert*, Oxford University Press, p.114-124.
- SWIFT A., 1999, "Public Opinion and Political Philosophy: The Relation between Social-Scientific and Philosophical Analyses of Distributive Justice", *Ethical Theory and Moral Practice*, vol.2, p.337-363.
- SWIFT A., MARSHALL D., BURGOYNE C., ROUTH D., 1995, « Distributive Justice : Doest it Matter What The People Think ? », in Kluegel J. et al. (eds), *Social Justice and Political Change : Public Opinion in Capitalist and Post-Communist Nations*, Aldine de Gruyter.
- THALER R., 1981, "Some Empirical Evidence of Dynamic Inconsistency", *Economic Letters*, n°81, p.201-207.
- TVERSKY A., KAHNEMAN D., 1986, "Rational Choice and The Framing of Decisions", *Journal of Business*, vol. 59, p.251-278.
- VAN PARIJS P., 1991, *Qu'est-ce qu'une société juste ?*, Le Seuil.
- WALZER M., 1983, *Spheres of Justice. A Defence of Pluralism and Equality*, Oxford Martin Robertson.
- WITTWER J., 2001, « Usage normatif des préférences en économie », *miméo*, LEO, Université d'Orléans.
- YAARI M., BAR-HILLEL M., 1984, "On Dividing Justly", *Social Choice and Welfare*, vol. 1, p.1-24.
- YOUNG M., 1958, *The Rise of Meritocracy*, London, Thownes and Hudson.
- YOUNG P., 1994, *Equity: in Theory and in Practice*, Princeton University Press, Princeton.

DERNIERS NUMEROS PARUS :

téléchargeables à partir du site

<http://www.cee-recherche.fr>

- N° 51** *La qualité de l'emploi en France : tendance et cycle*
FLORENT FREMIGACCI, YANNICK L'HORTY
novembre 2005
- N° 50** *Job Board Toolkits: Internet Matchmaking and the Transformation of Help-Wanted Ads*
EMMANUELLE MARCHAL, KEVIN MELLET, GERALDINE RIEUCAU
novembre 2005
- N° 49** *Economic Regionalization and Industrial Relations*
ISABEL DA COSTA
novembre 2005
- N° 48** *Pluralité des marchés du travail et qualité des intermédiaires*
MARIE-CHRISTINE BUREAU, EMMANUELLE MARCHAL
novembre 2005
- N° 47** *Le prix du marché. Enquêtes de rémunération et mise en forme du marché du travail dans l'industrie financière*
OLIVIER GODECHOT
septembre 2005
- N° 46** *Défauts de coopération et chômage : une théorie institutionnaliste*
FRANÇOIS EYMARD-DUVERNAY
septembre 2005
- N° 45** *Emploi des mères et politique familiale : doit-on s'inspirer du « modèle suédois » ?*
CELINE MARC, HELENE ZAJDELA
septembre 2005
- N° 44** *Hold-up en finance. Les conditions de possibilité des bonus élevés dans l'industrie financière*
OLIVIER GODECHOT
septembre 2005
- N° 43** *Les conditions du travail en équipe. Post-enquête « Conditions et organisation du travail dans les établissements de santé »*
MIHAÏ DINU GHEORGHIU, FREDERIC MOATTY
juillet 2005
- N° 42** *Ancienneté des salariés et pérennité des entreprises : quelle relation ?*
RICHARD DUHAUTOIS
juillet 2005
- N° 41** *Les PME de la filière textile habillement face à la mondialisation : entre restructurations et délocalisations*
BRUNO COURAULT
juin 2005