

DÉPARTEMENT DE PHILOSOPHIE
Faculté des lettres et sciences humaines
Université de Sherbrooke

*Enquête sur l'approche des défaillances du marché
en éthique des affaires*

Par
HUGO LEMAY

Mémoire présenté pour l'obtention du grade de Maître en philosophie
Sous la direction de FRANÇOIS CLAVEAU

Membres du Jury :
FRANÇOIS CLAVEAU
ANDRÉ LACROIX
ALLISON MARCHILDON

Sherbrooke
Septembre 2021

Résumé :

Ce mémoire fait l'interprétation et l'évaluation d'une théorie éthique développée dans les deux dernières décennies par Joseph Heath nommée l'approche des défaillances du marché en éthique des affaires (ADM). L'ADM s'ancre dans le modèle économique de Pareto et propose une liste de 10 impératifs que chaque dirigeant d'entreprise devrait suivre pour assurer l'efficacité globale de l'économie. Cette approche, relativement nouvelle en éthique des affaires, ne fait pas l'unanimité chez les éthiciens des affaires. Le corps du mémoire consiste alors à soulever les critiques importantes en lien avec l'ADM pour les interpréter, chercher à les solutionner, afin de déterminer si la théorie est adéquate pour le monde des affaires. À la fin, le mémoire culmine avec une interprétation de la théorie de Heath qui prend la forme d'un projet heuristique. Cette proposition a le potentiel d'émanciper l'ADM des enjeux majeurs qui la touche et de la rendre plus adéquate pour le monde des affaires.

Abstract :

This thesis evaluates an ethical theory developed by Joseph Heath during the last two decades called the Market Failure Approach in Business Ethics (MFA). MFA is anchored in the Pareto economic model and offers a list of 10 imperatives that every business manager should follow to ensure the overall efficiency of the economy. This relatively new approach to business ethics has attracted objections among business ethicists. The core of the thesis is then to raise the important criticisms related to the MFA, to interpret them, to seek to solve them, and to determine if the theory is adequate for the business world. In the end, the thesis culminates in an interpretation of Heath's theory which takes the form of a heuristic project. This proposition has the potential to allow the MFA to emancipate itself from the major issues that affect it and to make it more suitable for the business world.

Table des matières

| | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Introduction | 7 |
| L'éthique des affaires | 8 |
| Quatre cadres normatifs populaires | 10 |
| Mon mémoire | 13 |
| Méthodologie à deux volets | 13 |
| Le volet exégèse et correction | 13 |
| Le volet matrice d'évaluation | 15 |
| Ma matrice d'évaluation d'une théorie éthique | 15 |
| L'équilibre réflexif | 16 |
| Détour vers Rawls pour justifier l'équilibre réflexif | 16 |
| Les critères d'adéquation pour l'ADM | 18 |
| Chapitre 1 : L'approche des défaillances du marché en éthique des affaires (ADM) | 25 |
| 1.1 La version intuitive de l'ADM : l'analogie du bon esprit sportif | 25 |
| 1.2 La version formelle de l'ADM : le modèle économique | 28 |
| L'efficacité de Pareto | 28 |
| La concurrence parfaite | 30 |
| Les défaillances du marché | 33 |
| 1.3 Le code éthique de l'ADM | 34 |
| 1.4 Liste des dix impératifs de l'ADM | 36 |

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Conclusion de chapitre | 39 |
| Chapitre 2 : Le manque de cohésion du cœur de l'ADM | 41 |
| 2.1 En quoi est-ce un problème de cohésion? | 42 |
| 2.2 Le concept de défaillances rend-il vraiment l'ADM plus cohésive? | 43 |
| L'ambiguïté du concept de défaillances du gouvernement | 44 |
| L'approche bouc émissaire | 45 |
| La pertinence du concept de défaillance du gouvernement pour l'ADM | 46 |
| 2.3 Vers une approche parétienne du marché | 46 |
| Conclusion de chapitre | 48 |
| Chapitre 3 : L'efficacité de Pareto et l'intuition morale | 49 |
| 3.1 Le rôle de l'intuition morale dans l'élaboration de jugements moraux | 49 |
| La psychologie morale | 50 |
| L'intuitionnisme social pour le critère d'assimilabilité | 53 |
| 3.2 Les dissonances entre l'intuition morale et la restriction de l'efficacité de Pareto | 54 |
| La critique de la hiérarchisation interpersonnelle de la satisfaction des individus | 55 |
| La critique de la croissance économique soutenue | 57 |
| La critique de l'accroissement des inégalités sociales | 60 |
| La pauvreté | 60 |
| L'inégalité | 63 |
| Retour sur les trois critiques | 65 |
| Conclusion de chapitre | 66 |

| | |
|--------------------------------------------------------------|-----------|
| Chapitre 4 : L'efficacité Kaldor-Hicks | 68 |
| 4.1 L'option Kaldor-Hicks | 69 |
| 4.2 L'évaluation de l'efficacité Kaldor-Hicks | 70 |
| La planification centrale | 71 |
| La valeur de la nuisance infligée | 72 |
| La compensation non réalisée | 74 |
| Conclusion de chapitre | 75 |
| Chapitre 5 : l'applicabilité de l'APM | 76 |
| 5.1 Le domaine d'application de l'APM | 76 |
| 5.2 Le modèle newtonien de l'économie | 78 |
| 5.3 Le théorème du deuxième meilleur | 79 |
| 5.4 La perspective du gardien de ressources | 80 |
| 5.5 Les critiques de la perspective du gardien de ressources | 82 |
| Conclusion de chapitre | 91 |
| Chapitre 6 : Le projet heuristique de l'APM | 93 |
| 6.1 Sur les traces d'une heuristique de l'APM | 93 |
| 6.2 Qu'est-ce qu'une heuristique? | 94 |
| La logique | 95 |
| La probabilité | 95 |
| L'heuristique | 96 |

| | |
|---------------------------------------------------------------------------|------------|
| La traitabilité et la robustesse | 97 |
| La boîte à outils adaptative | 98 |
| 6.3 Lequel des trois modèles de cognition est le plus adéquat pour l'APM? | 98 |
| Le logicien intuitif | 98 |
| Le statisticien intuitif | 99 |
| Vers une heuristique de l'APM | 100 |
| 6.4 La traitabilité et de la robustesse des impératifs de l'APM | 100 |
| Conclusion de chapitre | 102 |
| Conclusion | 104 |
| Retour sur les chapitres | 104 |
| L'apport méthodologique | 106 |
| Bibliographie | 109 |

Introduction

En 2013, la multinationale canadienne de l'aéronautique et du transport ferroviaire Bombardier rayonne autour du globe pour ses différents engagements en matière d'éthique. Que ce soit au niveau de l'amélioration des conditions de travail de ses employés, de son impact environnemental ou de ses engagements communautaires, Bombardier s'annonce comme une entreprise éthique qui vise un futur juste et durable. Cette même année, l'entreprise développe un Fonds Vert à l'intérieur de sa communauté d'employés pour financer des idées en matière d'efficacité énergétique et de réduction des émissions de gaz à effet de serre. Elle met aussi en branle un projet de parrainage de la jeunesse qui finance des activités sportives diverses, projette d'atteindre la carboneutralité de sa filière ferroviaire en 2020 et remporte un prix international d'innovation pour une technologie qui améliore la sécurité et accroît la productivité des ouvriers de voie ferrée.

Toutefois, depuis 2013, le rayonnement à l'international de Bombardier s'est vu graduellement affaiblir par l'accumulation de scandales. D'abord, un examen commandé par Exportation et développement Canada (EDC)¹ a soulevé des accusations de corruption entourant un contrat de matériel ferroviaire de 340 millions \$US en Azerbaïdjan. D'autres allégations de malversations en Afrique du Sud ont identifié Bombardier comme l'un des principaux participants à un détournement de fonds estimé à 5 milliards \$US. De plus, Bombardier met à pied en 2016 des milliers de travailleurs malgré un recours à de l'aide gouvernementale fédérale et provinciale qui s'élèverait à 372 millions de dollars. En parallèle, un petit groupe de hauts

¹ Source : La Presse, 29 avril 2021, <https://www.lapresse.ca/affaires/entreprises/2020-02-14/conformite-bombardier-peut-faire-mieux-dit-edc>

dirigeants recevaient des primes de plus de 30 millions de dollars, ce qui équivaut à une augmentation de 50% par rapport à l'année précédente. Suite à la pression médiatique, certains dirigeants ont dû renoncer à leur prime.

Le futur ne s'est donc pas avéré comme l'avait anticipé Bombardier. En 2021, le géant de l'industrie du transport annonce qu'il se départit de sa filière ferroviaire en la vendant à des plus gros joueurs. L'entreprise souhaite alors se concentrer uniquement sur l'aviation d'affaires. Cette restructuration est en grande partie causée par la crise économique de 2020, qui a généré des pertes financières irrécupérables pour l'entreprise.

Aujourd'hui, le discours de Bombardier est considérablement différent d'il y a 8 ans. L'entreprise ne mise plus sur l'image de durabilité et de justice comme auparavant, mais plutôt sur l'excellence et la performance. Son site internet affiche clairement que son mandat consiste à « offrir une valeur exceptionnelle à ses clients et des résultats financiers prévisibles à ses actionnaires »². L'entreprise semble avoir compris qu'il est préférable de ne pas prétendre être quelque chose qu'elle n'est pas.

L'éthique des affaires

Du point de vue de l'éthique des affaires, les promesses non respectées de Bombardier suivies de sa métamorphose soulèvent des questions importantes. Qu'est-ce qu'une entreprise éthique? La nouvelle version de Bombardier peut-elle être définie comme telle, même si ses valeurs ne sont plus autant orientées vers l'économie durable qu'autrefois? La quête de performance mène-t-elle inévitablement à l'exploitation de failles dans le système des marchés,

² Source : Bombardier, 29 avril 2021, <https://bombardier.com/fr/qui-nous-sommes/notre-code-dethique>

comme l'ont soulevé les différents scandales de Bombardier ? Faut-il limiter les entreprises dans cette quête? Est-il possible pour une entreprise d'être éthique et profitable?

L'éthique des affaires, comme champ de réflexion, tente de répondre à ce genre de questions. Les éthiciens des affaires cherchent à comprendre les enjeux éthiques reliés au monde des affaires et à élaborer des principes d'action appropriée pour l'activité des entreprises. Évidemment, il n'est pas rare de voir des éthiciens des affaires en désaccord sur les fondements philosophiques à partir desquels il faut évaluer le caractère éthique d'une entreprise. Leurs conclusions dépendent directement de la méthode sur laquelle ils s'appuient. Ainsi, l'évaluation du caractère éthique d'une entreprise est en grande partie assujettie au cadre normatif auquel on recourt.

Pour le mémoire, je m'intéresse à une théorie particulière en éthique des affaires appelée l'approche des défaillances du marché (ADM). Il est important de préciser que la conversation autour de cette approche se limite pour l'instant strictement à une littérature anglo-saxonne, ce qui implique qu'on retrouve peu de traces de l'ADM dans la littérature francophone. Conséquemment, il faut se familiariser avec les caractéristiques propres au corpus anglophone de l'éthique des affaires afin de comprendre le contexte d'émergence de l'ADM. C'est pourquoi, avant d'aller vers les détails de l'ADM, un survol des grandes traditions éthiques de son champ s'impose.

Ceci dit, dans la littérature anglophone, la question du bon cadre normatif soulève des réponses divergentes (Moriarty, 2017; Hoover, 2015 ; Fukukawa, 2003). Étant donné que chaque cadre possède ses caractéristiques et ses limites propres, les éthiciens des affaires vont proposer différents programmes pour orienter les entreprises dans leur prise de décision éthique.

Forcément, il se peut que certaines de ces propositions soient incompatibles les unes avec les autres.

Sans être exhaustif, j'ai sélectionné quatre principales traditions à partir desquelles, dans la littérature anglo-saxonne, la réflexion éthique en affaires s'appuie généralement. Je fais référence ici à l'approche déontologique kantienne, l'approche de l'éthique de la vertu, l'approche de la théorie de la justice et l'approche des défaillances du marché (Moriarty, 2017).³

Quatre cadres normatifs populaires

La première approche s'ancre dans la théorie morale kantienne, selon laquelle l'humanité doit toujours être traitée comme une fin et jamais comme un moyen (Arnold & Bowie 2003; Bowie 1999). En s'appuyant sur cette affirmation, les éthiciens des affaires analysent les interactions humaines au cœur des transactions commerciales et proposent des cadres déontologiques à suivre. Lorsque des agents économiques cherchent à tromper le système de marché ou à manipuler d'autres agents pour gagner un avantage, leurs actions sont alors perçues comme des violations de la dignité humaine et sont à prohiber.

La deuxième approche provient des travaux de MacIntyre (1984) qui s'appuie sur l'éthique de la vertu. Celle-ci réveille l'idée aristotélicienne d'une téléologie éthique qui associe la question centrale de l'éthique à la façon de vivre une bonne vie. Le but de l'éthique de la vertu est d'amener l'agent moral à développer des jugements moraux raffinés pour qu'il se construise un caractère « bon » à travers l'habitude et la connaissance. Ce n'est donc pas seulement en suivant des règles formelles, mais plutôt par expérience, en découvrant soi-même la bonne manière de se conduire, que se développe le caractère éthique. En affaires, cela implique qu'il y

³ On pourrait aussi ajouter à cette liste l'approche du Care et l'approche utilitariste (voir Hoover, 2015, pp. 3-4), sauf que celles-ci sont moins prédominantes que les quatre autres dans la littérature anglophone.

ait des mauvaises pratiques et des bonnes pratiques que l'on peut sans cesse raffiner. Les bonnes pratiques sont reconnues comme des vertus commerciales à cultiver et représentent des biens pour les entreprises ; les entreprises qui les possèdent ont une plus grande valeur que celles qui ne les possèdent pas, toutes choses étant égales par ailleurs (Alzola, 2012 ; Sison & Fontrodona, 2012 ; Beadle & Moore, 2006). De plus, tout comme chez Aristote, l'approche de l'éthique de la vertu en affaires conçoit que la bonne vie se réalise en communauté. L'enjeu des « bonnes pratiques » concerne donc aussi la structure interne des entreprises et l'épanouissement de ses membres (Hartman, 2015). Enfin, en mettant l'accent sur la pratique, l'éthique de la vertu en affaires est à distinguer de l'éthique déontologique qui se concentre uniquement sur les obligations morales. L'approche de l'éthique de la vertu considère que certaines situations éthiques sont difficiles à analyser formellement et qu'il est préférable de s'en tenir à l'intention plutôt qu'au résultat. En ce sens, elle est aussi à distinguer de l'éthique utilitariste qui met uniquement l'accent sur les conséquences d'actes particuliers.

La troisième approche en éthique des affaires s'ancre dans la Théorie de la justice de Rawls (1971). Cette tradition se concentre sur les lois et réglementations qui structurent les marchés et les entreprises (Moriarty, 2005 ; Phillips & Margolis, 1999). Si la Théorie de la justice offre des suggestions pour les marchés et les entreprises, elle n'articule toutefois pas de conclusion spécifique ou d'arguments détaillés à ce sujet. C'est aux éthiciens des affaires que revient la tâche d'intégrer plus rigoureusement l'idée d'équité dans les échanges commerciaux. Parmi les enjeux majeurs que traite cette approche, il y a notamment les inégalités de pouvoir et d'autorité au sein des entreprises (Arnold, 2012), la notion de travail significatif de la main-d'oeuvre (Hasan, 2015), les différents modèles de gouvernance des entreprises (Norman,

2015 ; Singer, 2015) et la conception de la propriété des entreprises (O'Neil & Williamson, 2012).

Enfin, la quatrième tradition est l'approche des défaillances du marché (ADM), originellement proposée par McMahon (1981). Celle-ci a gagné en popularité au cours de la dernière décennie avec l'apport de Heath (2014) qui développe une version plus détaillée du cadre normatif. Selon cette approche, la raison pour laquelle on fait recours à une économie de marché au lieu d'une économie centralisée est que les marchés sont tout simplement plus efficaces. Cependant, la réalité montre que les marchés ne sont jamais sans failles. Dans les contextes où ils échouent, c'est en grande partie au rôle de l'État de corriger ces défaillances par l'entremise de différentes réglementations. Il y a toutefois des situations où le gouvernement ne peut remédier à une défaillance du marché, soit en raison de son impuissance ou parce que ce ne serait pas préférable pour l'économie. C'est à ce niveau que l'éthique des affaires trouve son importance. Selon l'approche des défaillances du marché (ADM), il y a des situations bien précises où les agents économiques doivent s'abstenir d'exploiter les défaillances du marché, même si la loi n'est pas tout à fait stricte à ce sujet.

Mon mémoire

Cette dernière approche, qui est la plus récente, fait encore l'objet de nombreuses critiques importantes (Jaworski, 2017 ; Moriarty, 2019 ; Steinberg, 2019). Au-delà de ces critiques qui touchent des aspects spécifiques de l'ADM, la théorie n'a toutefois pas été soumise à une évaluation générale qui cherche à intégrer l'ensemble des enjeux qui lui font face : il n'est pas encore clair si l'ADM tient bien la route. Dès lors, c'est peut-être prématuré de placer l'approche des défaillances du marché parmi les grandes traditions du corpus anglophone de l'éthique des affaires comme le fait Moriarty. Mais alors, l'ADM comme la présente Heath est-elle une théorie adéquate pour le monde des affaires? Mon but pour ce mémoire est d'évaluer cette théorie éthique des affaires et de trancher sur cette question.

Méthodologie à deux volets

Afin d'atteindre mon objectif, j'ai développé une méthodologie à deux volets. Le premier volet consiste à soulever plusieurs interprétations de la théorie de Heath et d'éliminer les interprétations qui débouchent sur des enjeux majeurs. Le deuxième volet consiste à sélectionner et appliquer des critères d'évaluation pour évaluer la théorie de Heath dans le contexte de l'éthique des affaires.

Le volet interprétatif

La première étape de ma méthodologie est de procéder à une analyse de textes sur la conversation autour de l'ADM. Le corpus étant assez limité, j'ai rapidement pu soulever les critiques principales qui concernent la théorie de Heath. Cette limitation soulève toutefois des difficultés importantes pour l'évaluation de l'ADM : étant donné que peu d'auteurs ont traité de cette approche, il est difficile de trouver une variété de sources qui supporte les différentes

critiques ; il n'est pas rare de voir une critique être mise de l'avant sans qu'aucun auteur n'y réponde.

Par le fait même, mon travail consiste d'une part à rassembler les différents discours actuels qui concernent l'ADM et voir s'ils peuvent concorder. D'autre part, mon travail consiste à alimenter la conversation avec des sources externes au corpus de l'ADM en allant puiser dans des champs connexes à l'éthique des affaires tels que l'économie et les sciences cognitives. Cette deuxième particularité de ma méthodologie est nécessaire pour évaluer certains arguments en lien avec l'ADM qui ne semblent pas pouvoir être traités convenablement par les outils conceptuels du domaine actuel. Les critiques actuelles de l'ADM soulèvent des contradictions spécifiques au sein de la théorie, mais il se peut qu'en explorant davantage ces problèmes, je sois en mesure d'intégrer de nouvelles notions à la structure théorique de Heath et résoudre ces enjeux.

Ainsi, le corps de mon mémoire doit être perçu comme une exploration des enjeux qui concernent la théorie éthique de Heath avec l'usage d'outils conceptuels variés et parfois nouveaux (qui ne sont pas intégrés à la conversation d'origine autour de l'ADM). Mon travail peut donc se comprendre comme une exégèse, puisque je cherche à interpréter un contenu philosophique assez obscur en m'appuyant sur différents outils. En outre, je propose au fil du mémoire certaines corrections à apporter à la théorie de Heath pour la rendre plus adéquate au monde des affaires.

Ma méthode interprétative demande un effort de concentration de mes lectrices et lecteurs, qui doivent me suivre dans l'exploration des ramifications de la théorie de Heath. J'espère que les découvertes que nous ferons en chemin compenseront l'effort investi. Au cours des chapitres, j'ouvre de nombreuses portes et cherche à tisser de nouveaux chemins pour

réfléchir à l'ADM. C'est le prix à payer, selon moi, pour pallier au manque de profondeur du domaine actuel de l'ADM.

Le volet évaluatif

Deuxièmement, il me faut une matrice d'évaluation pour juger de l'adéquation de l'ADM comme théorie éthique en affaires. La conversation actuelle n'offre que peu d'outils pour développer une telle matrice, ce qui me pousse à aller puiser ailleurs. Les critiques de l'ADM soulèvent des points de tensions importants, mais ne semblent pas être exhaustives par rapport à l'ensemble des critères qui permettent de juger de la satisfaction d'une théorie éthique. Celles-ci parlent de contradictions logiques ou d'incohérences conceptuelles, mais n'explorent pas le rapport entre la théorie éthique et l'intuition morale ou les différents sens d'application que peuvent prendre la théorie. Il me faut alors, en premier lieu, sortir de la conversation entourant l'ADM et réfléchir à ce que seraient ces critères qui permettent de déterminer qu'une théorie éthique est adéquate ou non. Une fois ces critères établis, je serai en mesure de plonger au cœur des enjeux qui concernent l'ADM et d'en faire l'évaluation.

Ma matrice d'évaluation d'une théorie éthique

C'est ce qui m'amène à présenter en détail ma matrice d'évaluation d'une théorie éthique. Afin de soulever des critères, j'ai employé la stratégie de l'équilibre réflexif qui est explicitée dans la *Théorie de justice* de John Rawls (1971). Ce qui est pertinent avec l'équilibre réflexif est qu'il permet d'élucider des principes cohérent pour une théorie : plutôt que de s'en tenir à des fondements absolus, Rawls défend une vision cohérentiste d'une théorie, comme quoi l'établissement de ses principes, axiomes ou critères doit provenir d'une réflexion étendue, qui suit des étapes spécifiques (Rawls, 1971, p. 18). Je propose de

m'inspirer de cette méthode pour sélectionner les critères qui me permettent d'évaluer la théorie de Heath.

L'équilibre réflexif

Avant de présenter mes critères, il est important de creuser cette notion rawlsienne. L'équilibre réflexif est issu d'un processus délibératif selon lequel on cherche à établir une cohérence entre différentes croyances, morales ou non. Plus précisément, l'objectif est d'arriver à harmoniser les convictions que l'on peut avoir sur des situations particulières avec un éventail plus large de questions. Le processus délibératif sous-jacent de cette méthode consiste à faire des aller-retour entre les jugements spontanés à propos de cas concrets et les principes qui justifient ces jugements, pour arriver à un point final : l'équilibre réflexif.

L'équilibre réflexif désigne une cohérence acceptable entre les différentes croyances d'un système. Par opposition aux approches fondationnalistes inductives ou déductives, cette méthode conçoit que les croyances trouvent leur validité dans leurs relations avec les autres croyances. C'est en les soumettant à différentes critiques qu'on leur accorde une valeur relative : plus les liens avec le réseau de croyances sont forts, plus elles sont justifiées et à privilégier. Ainsi, toute conception de croyances fixes, c'est-à-dire non révisables, est à rejeter. L'idée clé derrière la méthode de l'équilibre réflexif est qu'une croyance n'a de sens qu'à travers son contexte d'instanciation, soit son réseau de croyances.

Détour vers Rawls pour justifier l'équilibre réflexif

Rawls n'utilise pas l'équilibre réflexif directement pour traiter de questions éthiques, mais plutôt de questions de philosophie politique. Dans *Theory of Justice* (1971), son but est

d'établir une théorie de la justice qui présente les conditions d'une coopération pour des agents moraux libres et égaux. Il y présente d'abord l'expérience de pensée du voile de l'ignorance qui propose de se placer en dehors du monde, dans une position originale, et d'imaginer ce que seraient les conditions d'une société dans laquelle toute personne accepterait d'exister. Le processus demande à la personne qui se prête au jeu d'ignorer toutes ses caractéristiques propres (capacités naturelles ou position dans la société) et d'envisager l'ensemble des points de vue concurrents par rapport à ce que serait une société juste. Ce qui en résulte est un contrat social hypothétique.

Pour Rawls, cet exercice permet d'extraire les principes de justice qui conviendraient à tout agent libre et rationnel. Son affirmation principale est que la justice doit être comprise à travers la notion d'équité (*fairness*). En termes de principe, cela signifie l'égalité des libertés fondamentales, l'égalité des chances entre les individus et l'autorisation des inégalités seulement si les personnes les plus défavorisées voient leur sort s'améliorer.

Suite à l'expérience du voile de l'ignorance, la réflexion passe à une étape supplémentaire. Il se peut que les principes de justice ne correspondent pas aux intuitions de justice d'une personne. Afin de démêler le tout, Rawls ajoute la méthode de l'équilibre réflexif. Dans ce contexte, cette méthode consiste à faire correspondre les croyances d'une personne sur la justice avec les principes issus du contrat social hypothétique. C'est un processus délibératif qui révisé les fondements des croyances pour arriver éventuellement à un point d'équilibre où les principes hypothétiques et les intuitions de justice s'harmonisent. L'équilibre réflexif est une étape nécessaire, puisque personne ne suivra des principes de justice s'il n'y adhère pas intuitivement. En somme, si l'étape du contrat social hypothétique aide à déterminer quels principes sont à choisir rationnellement à partir de points de vue concurrents, l'étape de

l'équilibre réflexif permet d'harmoniser ces principes avec les diverses croyances qu'un individu peut avoir.

Les critères d'adéquation pour l'ADM

Pour définir les critères de ma matrice d'évaluation, il est question d'emprunter la méthode de Rawls et de l'appliquer à la théorie éthique plutôt qu'à la théorie de la justice. Ainsi, au lieu de me poser la question « quelles sont les conditions d'une coopération (pour des agents moraux libres et égaux ?) », je me demande plutôt « quels sont les critères d'adéquation d'une théorie éthique ? ». Par le fait même, je substitue le terme de « conditions » par celui de « critères d'adéquation » et le terme « coopération » par celui de « théorie éthique ». Autrement dit, s'il est possible de déterminer des principes de justice à partir d'un point d'origine impartial et d'être persuadé que le choix est justifiable pour soi-même et pour les autres, comme le fait Rawls en philosophie politique, il semble plausible d'évaluer la structure d'une théorie éthique en considérant des points de vue concurrents et d'en abstraire des critères d'adéquation. Bien que la théorie politique et la théorie éthique traitent de questions de nature différentes, au final, ce qui importe est la manière de justifier les principes ou critères de chaque théorie, soit la cohérence de l'équilibre réflexif.

À la lumière de cette méthode, je propose quatre critères qui permettent d'évaluer une théorie éthique : la cohérence (1) , la cohésion (2) , l'assimilabilité (3) et l'applicabilité (4).

1. Le processus délibératif m'a d'abord fait remarquer qu'une théorie éthique doit respecter la règle logique de non-contradiction : elle ne peut dire à la fois quelque chose et son contraire. Un exemple simple pour illustrer cette règle est la relation

entre les énoncés « aucun humain n'est immortel » et « quelques humains sont immortels ». La vérité d'un des énoncés entraîne nécessairement la fausseté de l'autre. Dans le cas présent, si l'énoncé de forme universelle négative est vrai, il faut nécessairement que l'énoncé de forme particulière positive soit faux. Pour une théorie éthique, le même lien logique doit tenir entre les thèses et les principes qu'elle défend. Cette contrainte de non-contradiction peut se comprendre comme le critère de cohérence. Il est important de souligner que la cohérence prend ici un sens différent de l'idée d'une harmonie entre les parties d'une théorie. En fait, il est possible d'imaginer une théorie non contradictoire sans qu'il y ait pour autant un rapport clair entre ses thèses et ses principes. Autrement dit, l'harmonie d'une théorie implique sa cohérence, sauf que la cohérence d'une théorie n'implique pas son harmonie. Pour ce qui concerne l'harmonie, il faut alors distinguer un deuxième critère plus large.

2. Le deuxième critère issu de l'équilibre réflexif est la cohésion. Ce critère concerne la structure d'une théorie, la relation entre ses parties, la présence d'éléments superflus et le manque de justifications. Pour qu'une théorie soit cohésive, il faut que ses parties soient pertinentes et qu'on puisse tisser des liens logiques entre elles. L'idée derrière ce critère est qu'une théorie éthique sans cohésion semble intuitivement insatisfaisante. Une telle théorie ressemblerait à une liste d'interdictions et de permissions qui comportent des éléments disjoints. Si en alternative, il est possible de formuler une théorie dans laquelle ses éléments sont articulés conjointement, il semble qu'elle serait

intuitivement bien meilleure. L'être humain a clairement un appétit pour les théories éthiques cohésives. Il suffit de penser à la règle d'or du judaïsme et du christianisme, de l'impératif catégorique kantien ou des éthiques utilitaristes. Ultimement, la cohésion d'une théorie favorise le raisonnement pratique, ce qui la rend plus pertinente qu'une théorie non cohésive pour traiter de situations éthiques.

3. Troisièmement, l'équilibre réflexif m'a fait constater qu'une bonne théorie éthique doit être assimilable, dans le sens qu'un agent moral accepterait d'adhérer à ses thèses et principes. Ce critère d'assimilabilité est probablement le plus difficile à évaluer, puisqu'il concerne l'intuition morale, une notion épistémiquement ambiguë et porteuse d'une part de subjectivité.

L'ambiguïté épistémique avec l'intuition morale concerne les différentes connotations qu'elle peut avoir en fonction du contexte où elle est instanciée. Par exemple, l'approche intuitionniste en philosophie considère que les intuitions morales sont des croyances évidentes qui prennent la forme d'apparences intellectuelles (*self-evident intuitionism*), alors qu'en psychologie, on les considère généralement comme des jugements instantanés qui résultent d'un traitement automatique, non conscient et souvent affectif (*snap judgements*) (Clausen & Levy, 2015, p. 171).

Pour mon critère d'assimilabilité, je fais plutôt référence à une autre conception de l'intuition morale qui provient de la perspective cohérentiste. En ce sens, l'intuition morale est un jugement « considéré et équilibré avec d'autres

jugements et sentiments » (p. 178) ; elle est le fruit d'un processus d'équilibre réflexif. Cet équilibre réflexif permet de générer des intuitions morales issues d'un travail intellectuel qui ne se limite pas à un traitement automatique de l'inconscient. Je crois que l'assimilation d'une théorie éthique doit passer par une compréhension rationnelle de sa structure et de son fonctionnement. Une fois cette compréhension acquise, l'agent moral est en mesure de choisir s'il y adhère ou non.

Il faut préciser que cet équilibre réflexif est à distinguer de l'équilibre réflexif au sens « métaéthique » sur lequel s'appuie tout le volet évaluatif de ma méthodologie. Le niveau d'abstraction est différent : celui-ci représente l'aboutissement d'une réflexion morale sur l'accord des principes d'une théorie particulière avec l'intuition morale, alors que celui-là représente l'aboutissement d'une réflexion sur la structure des théories éthiques en général.

Une autre difficulté avec l'intuition morale concerne son caractère subjectif. Différents agents moraux possèdent différentes intuitions morales en fonction de leur expérience personnelle et de leur culture. J'approfondirai cette thèse davantage au chapitre 3 en introduisant l'intuitionnisme social (Haidt, 2001). Pour le moment, l'important est de montrer que l'évaluation du critère d'assimilabilité doit passer par une analyse des possibles positions morales divergentes à la théorie qu'un agent moral pourrait défendre. Quels genres de réticences peut-il y avoir face à une théorie? Quels jugements moraux sont responsables de ces réticences? Pour évaluer le critère d'assimilabilité, une sorte d'inventaire des problèmes potentiels relatif à l'intuition morale doit être mis de

l'avant. Il faut alors voir si, dans l'ensemble, on est capable de les surpasser ou non.

Enfin, il se peut qu'une théorie soit cohérente et cohésive, mais contraire à l'intuition morale, même après réflexion. Par exemple, on peut imaginer une théorie éthique qui propose tout un système complexe et cohérent d'impératifs, mais que chaque impératif soit associé à un numéro, de sorte que l'agent moral doive lancer un dé afin de savoir lequel suivre. La théorie serait alors complètement dépendante du hasard. Toutefois, il est difficile de réconcilier cette théorie qui laisse la décision au hasard avec l'intuition très forte qu'une décision moralement bonne est une décision dont on est responsable. En conséquence, je juge qu'elle ne peut être adéquate, même si elle est cohérente et cohésive. Il est primordial de prendre en considération que, dans le quotidien, les gens s'appuient très rarement sur des principes auxquels ils n'adhèrent pas intuitivement. Les gens ont de la difficulté à être motivés par une théorie si elle est contre-intuitive. Ainsi, parmi l'ensemble des théories cohérentes et cohésives, le critère de « est conforme aux intuitions » permet de faire un tri. Pourquoi choisir une théorie radicalement contre-intuitive s'il en existe une qui ne l'est pas ?

4. Finalement, le dernier critère issu de mon équilibre réflexif est celui de l'applicabilité. Pour savoir si une théorie éthique est applicable ou non, il faut voir si elle propose un verdict clair sur la conduite morale à suivre dans des contextes spécifiques. Je crois que la recherche éthique est toujours en vue de fins pratiques, même si une grande partie du travail se trouve au niveau théorique. Les

philosophes ont tendance à proposer des cadres moraux difficiles à appliquer pour le commun des mortels. Encore une fois, il suffit de penser à l'utilitarisme de Bentham ou à l'impératif catégorique de Kant, deux systèmes qui séduisent l'intellect, mais qui deviennent compliqués lorsqu'on cherche à les appliquer aux conditions réelles du monde moral. Cela ne veut évidemment pas dire que toute structure idéologique morale est superflue, mais seulement qu'une part du travail en éthique consiste à évaluer s'il est possible d'appliquer la théorie ou non en fonction des paramètres du monde réel. La réponse n'a pas à être absolument nette, elle peut tout aussi bien prendre la forme de degré.

En outre, une théorie éthique n'a pas nécessairement à s'appliquer universellement. Elle peut proposer un domaine d'application délimité, sauf que la sphère morale doit être clairement définie. En ce sens, on peut dire que l'erreur de Kant et Bentham est d'avoir cherché à universaliser leur théorie éthique, un projet ambitieux, mais peu convaincant. Une théorie éthique adéquate spécifie explicitement son domaine d'application pour que les agents qui y adhèrent ne la mélangent pas avec d'autres contextes.

En somme, ces quatre critères représentent l'aboutissement de mon propre équilibre réflexif métaéthique. Je ne suis pas cependant contre l'option de retirer ou d'ajouter des critères si l'analyse de la théorie de Heath le requiert. La liste n'est donc pas nécessairement exhaustive, sauf qu'au terme de ma réflexion, ce sont les critères que je retiens pour évaluer l'adéquation de l'ADM.

Aussi, je suis sensible au fait que la performance de l'ADM par rapport à un critère peut être une question de degré. Par exemple, il se peut que l'ADM soit plus ou moins cohésive ou plus ou moins intuitive, sans qu'elle soit pour autant inadéquate. Le fait de moins bien performer sur un ou plusieurs critères soulève des faiblesses de la théorie, mais ne la discrédite pas nécessairement dans son ensemble. Ainsi, lorsque je parle de faire l'évaluation de chaque critère, je parle en vérité de faire l'évaluation du degré de performance par rapport à chaque critère (insatisfaisant, faible, satisfaisant, excellent). C'est seulement à la lumière des conclusions sur la performance de chacun des critères que je suis en mesure de me prononcer sur la performance générale de l'ADM comme théorie éthique.

Pour la suite, la grande partie du travail consiste à associer les différentes critiques de l'ADM à un ou plusieurs critères d'adéquation. Cela revient à comprendre les problèmes entourant la théorie de Heath comme des problèmes de cohérence, de cohésion, d'assimilabilité ou d'applicabilité. Dans cette optique, je vais examiner la pertinence de ces problèmes selon leur fondement et leur impact sur les critères d'adéquation. Il sera alors intéressant de voir si l'ADM survit aux critiques ou si elle est suffisamment ébranlée pour devoir être rejetée. Au cours de l'analyse, il y a certains moments où je propose une reformulation de l'ADM, des corrections, afin qu'elle réponde mieux à un critère d'adéquation envers lequel elle fait défaut.

Avant de plonger dans cette évaluation, il est toutefois prioritaire de présenter en détail la théorie éthique des affaires de Heath. Si le corpus autour de la théorie est parfois éclaté et obscur, je propose une manière originale de comprendre l'ADM qui consiste à la séparer en deux versions complémentaires : la version intuitive et la version formelle.

Chapitre 1 : L'approche des défaillances du marché en éthique des affaires (ADM)

1.1 La version intuitive de l'ADM : l'analogie du bon esprit sportif

L'ensemble de l'approche des défaillances du marché de Joseph Heath est présentée dans l'ouvrage *Morality, Competition and the Firm : The Market Failures Approach to Business Ethics* (2014). D'entrée de jeu, Heath utilise l'analogie du bon esprit sportif pour illustrer l'intuition de base de sa théorie. Il souligne qu'il y a un lien entre la mentalité d'un bon dirigeant d'entreprise et celle d'un bon sportif :

There is a close analogy, from this perspective, between “corporate social responsibility” and the concept of “good sportsmanship” in competitive team sports. In the case of sports, the goal is clearly to win—but not by any means available. Every sport has an official set of rules, which constrain the set of admissible strategies (Heath, 2014, p. 91).

Il faut comprendre de cette analogie que l'ADM considère le dirigeant d'entreprise comme ayant une obligation morale qui se calque sur l'obligation morale d'un athlète : concurrencer selon l'esprit du jeu (sport/marché) sans nécessairement laisser l'autre (équipe/entreprise) gagner. L'analogie du bon esprit sportif souligne l'importance d'une adversité balisée dans les marchés. Tout comme un athlète qui s'améliore en se confrontant à un adversaire compétent, le marché permet à une entreprise de croître en se confrontant aux obstacles qui lui viennent des autres entreprises (McNamee, 1998, p. 170 ; Heath, 2014, p. 91). En coopérant

d'abord avec les règles du jeu, les entreprises grandissent parallèlement par la compétition. Essentiellement, pour Heath, si un athlète est capable de suivre l'esprit du sport en se pliant aux règles artificielles de sa discipline qui ne sont pas toujours explicites, un dirigeant d'entreprise devrait être tout aussi capable de suivre un code de conduite éthique en affaires. L'intuition de cette analogie est que le rapport d'attitude d'un athlète ou d'un dirigeant avec l'institution dans laquelle il évolue est sensiblement le même.

Afin de caractériser le « bon esprit sportif », Heath se tourne vers l'article *Sportsmanship* (1988) de Randolph Feezell dans lequel sont détaillés quatre principes de la conduite éthique dans le sport.

Le premier principe est celui de « la compétition restreinte » qui conçoit que le bon sportif maintient avec zèle sa position d'adversaire dans le contexte désigné du jeu, mais l'abandonne aussitôt que le jeu est terminé pour adopter un comportement coopératif. Celui-ci évite d'être arrogant suite à une victoire et évite d'être maussade face à la défaite. Il est plutôt « courtois dans la victoire, gracieux dans la défaite » (Heath, 2014, p. 103-104).

Deuxièmement, le principe de « ne pas tricher » conçoit que le bon sportif s'abstient de profiter des brèches du jeu, même s'il a peu de chances de se faire prendre. Dans le cas où l'arbitre détourne le regard, il inhibe la tentation de tirer avantage de la situation en enfreignant les règles. Cette tentation de tricher est beaucoup plus courante dans les relations d'adversité que dans la coopération des activités quotidiennes et requiert une plus grande force de caractère (Heath, 2014, p. 104).

L'exemple de l'utilisation de stéroïdes anabolisants dans le sport montre la déroute que peut générer la tricherie. L'amélioration de la performance des athlètes par des drogues interdites

a pour effet d'augmenter l'effet de « course vers le haut »⁴ parmi les concurrents et de faciliter la performance des tricheurs. Le niveau de jeu devient alors trop élevé, jusqu'à devenir inaccessible pour les non-tricheurs. À ce stade, la seule façon pour les non-tricheurs d'atteindre le niveau de performance est d'enfreindre les règles de la compétition et se pervertir à leur tour (Werhane & Singer, 1999, p. 93). La tricherie amplifie donc l'écart entre les concurrents et altère la dynamique de la compétition saine.

Le troisième principe du bon esprit sportif consiste à « ne pas jongler avec les règles du jeu ». Cela revient à se restreindre d'employer des mesures qui ne sont pas techniquement interdites, mais qui ne sont pas pour autant des stratégies autorisées (Feezell, 1986, p. 8). Par exemple, tout sport contient des failles de règlements qui pourraient être exploitées avec un peu d'imagination par des joueurs de mauvaise foi. La raison d'existence de ces failles est, d'abord, que personne n'a vraiment pensé qu'elles pourraient être exploitées, mais surtout, que leur retrait abîmerait la structure du jeu (Heath, 2014, p. 104).

Le quatrième principe du bon esprit sportif consiste à « prendre la longue route »⁵. Celui-ci arrive en dernier, mais est le plus élémentaire : s'il n'est pas respecté, les autres ne deviennent tout simplement d'aucune utilité. Le bon sportif est celui qui comprend la valeur de l'esprit sportif de sorte à considérer ces principes comme plus importants que la victoire en soi. Mieux vaut perdre la compétition que de perdre sa dignité de sportif ! Il y a une notion d'honneur derrière ce principe qui sert de liant entre les trois autres.

⁴ Une course vers le haut est une situation dans laquelle il faut toujours de plus en plus de ressources pour rivaliser au niveau de son adversaire. Un exemple typique est la course à l'armement. Le phénomène inverse est la course vers le bas qui cherche à diminuer le plus possible le nombre de ressources entre adversaires dans la rivalité (Werhane & Singer, 1999, p. 237).

⁵ Traduction de « Taking the high road ».

1.2 La version formelle de l'ADM : le modèle économique

Si d'une part l'analogie du bon esprit sportif illustre la forme que doit prendre une compétition saine et suggère comment elle pourrait être intégrée au monde des affaires, en parallèle, la version formelle de l'ADM propose un modèle économique qui a pour objectif de justifier et d'amplifier cette intuition. Ce modèle offre une compréhension du marché qui repose sur deux concepts clés : l'efficacité de Pareto et la concurrence parfaite. L'ADM s'enracine dans l'idée que le marché est une compétition mise en scène pour promouvoir l'efficacité de Pareto (Heath, 2014). Heath s'inspire à ce niveau du premier théorème de l'économie du bien-être qui stipule qu'un équilibre général en concurrence parfaite est un optimum de Pareto (Arrow, 1951). Il est important à ce stade de clarifier ce qu'on entend par efficacité de Pareto et concurrence parfaite.

L'efficacité de Pareto

Le premier concept clé provient du modèle économique de l'italien Vilfredo Pareto (1848-1923). Celui-ci développe l'idée d'un bien-être social à partir de la notion d'utilité ordinale. L'utilité ordinale consiste à traiter la satisfaction des individus uniquement selon un ordre de préférence sans considérer l'intensité de ces préférences⁶ (Hausman & McPherson, 2006, p 48). Par exemple, lorsqu'on évalue les préférences d'un individu par rapport à deux états de choses X et Y, on s'en tient exclusivement à une relation d'ordre de grandeur telle que X est « plus grand que » Y ou X est « égal à » Y. On ne tient pas compte des relations de quantité telles que « combien de fois X est-il plus grand que Y? ».

⁶ La considération de l'intensité des préférences revient à une conception cardinale de l'utilité. La perspective utilitariste du bien-être social défend cette position qui est différente de celle de Pareto.

Selon Pareto, les individus connaissent leurs propres préférences et cherchent à faire ce qui leur convient le mieux lorsqu'ils sont contraints par des obstacles sociaux. En partant de ce postulat, il propose que la société atteindra éventuellement un point où personne ne pourra se trouver dans un meilleur état sans nuire à quelqu'un d'autre (Pareto, 1906). Cet état est connu sous le nom d'optimalité ou d'efficacité de Pareto. En termes économiques, un optimum de Pareto se définit comme un état de choses dans lequel il est impossible de redistribuer les allocations de la situation actuelle de quiconque sans aggraver la situation de quelqu'un d'autre (Hausman et McPherson, 2006, p. 65). L'avantage d'introduire l'efficacité de Pareto dans la planification économique est qu'elle évite de juger entre les intérêts conflictuels de différents individus.

Il est important de comprendre que cette conception du bien-être social n'implique pas nécessairement une égalité entre les parties touchées. On peut élucider cette caractéristique en comparant deux optima de Pareto qui offrent des résultats bien différents au niveau de l'égalité de la distribution. Dans la première situation, une tarte est séparée et distribuée entre trois individus A, B et C de manière égale de sorte qu'on ne puisse augmenter la part d'un individu sans diminuer la part d'un autre. Cet optimum de Pareto présente une égalité. Dans la deuxième situation, on modifie l'allocation initiale pour séparer la tarte en seulement deux parts égales et on les distribue à A et à B, alors que C ne reçoit rien. Dans ce nouvel optimum de Pareto, le sort de C n'est pas diminué, puisqu'il n'a pas moins de part de tarte qu'au départ (étant donné qu'il ne partait avec rien). Contrairement à la première situation, cet optimum de Pareto représente une inégalité entre les individus.

Enfin, lorsqu'on parle d'« amélioration de Pareto », on fait référence à un changement d'allocation qui ne nuit à personne et qui aide au moins une personne. C'est une réallocation des

ressources qui tend vers un optimum de Pareto. Par exemple, R est une amélioration de Pareto par rapport à S si personne ne préfère S à R et que quelqu'un préfère R à S. Dans ce cas, R est un optimum de Pareto si et seulement s'il n'y a pas d'amélioration de Pareto possible par rapport à R (Hausman et McPherson, 2006, p. 65). Tant qu'il y a possibilité d'amélioration, certaines ressources sont gaspillées sous le *statu quo* (Heath, 2014, p. 10). Il se peut que plusieurs améliorations de Pareto consécutives soient nécessaires avant d'obtenir un optimum de Pareto.

La concurrence parfaite

Le deuxième concept clé de l'ADM est celui de concurrence parfaite. Originellement développé par Adam Smith (1776) puis raffiné par les économistes néoclassiques⁷, on le retrouve dans la littérature économique sous plusieurs variations. Parmi l'ensemble des définitions, il est cependant possible de soulever quatre conditions générales de la concurrence parfaite.

D'abord, une concurrence parfaite implique l'indépendance des fonctions d'utilité des agents économiques (Hausman et McPherson, 2006, p. 66). Cette condition indique que la satisfaction d'un consommateur d'un bien ne dépend pas de la satisfaction d'un autre consommateur. Chaque agent économique juge lui-même de l'utilité des choses qu'il consomme, sans tenir compte de l'utilité que son prochain retire de cette même chose.

Deuxièmement, il doit y avoir un marché pour tous les biens et services. Cela a pour effet d'éliminer toute externalité. Une externalité est une conséquence ou un effet secondaire de l'activité et de l'échange commercial qui affecte d'autres parties « externes » à la production d'un bien sans se refléter dans le coût de ce bien (Baumol and Oates, 1975).

Un exemple d'externalité dans le règne animal est le processus de confection du miel qui implique la pollinisation d'un vaste ensemble de cultures environnantes par les abeilles. Dans ce

⁷ Notamment par Alfred Marshall (1890) et Frank H. Knight (1932)

cas-ci, cette externalité est perçue comme étant positive. En économie, le concept d'externalité est cependant plus souvent utilisé dans sa tangente négative, comme dans le cas typique d'une entreprise qui veut réduire ses coûts de production en se permettant de polluer. L'externalité en cause ici est la pollution supplémentaire que subit l'écosystème, les communautés environnantes ou les générations futures sans être dédommagés. Une concurrence parfaite implique que le prix réel de ce type d'externalité est endossé dans le processus de production de l'entreprise.

Troisièmement, une concurrence parfaite nécessite un libre accès à l'information (Hausman et McPherson, 2006, p. 254). Cette condition stipule que les acheteurs disposent de toutes les informations pertinentes pour prendre des décisions rationnelles concernant le produit acheté et vendu. Cela peut se comprendre comme une transparence de la dynamique des marchés selon laquelle il est possible de retracer la chaîne de production d'un produit et de justifier son prix. L'inverse d'un libre accès à l'information est une asymétrie d'information qui représente un déséquilibre d'information sur le produit échangé entre l'acheteur et le vendeur. Dans ce cas, il y a de fortes chances que l'un profite de l'ignorance de l'autre.

Enfin, la quatrième condition pour une concurrence parfaite est d'avoir suffisamment de vendeurs et d'acheteurs d'un produit dans le marché pour qu'aucun individu ne puisse influencer le prix. Selon les mots d'Alfred Marshall :

A perfect Market is a district... in which there are many buyers and many sellers all so keenly on the alert and so well acquainted with one another's affairs that the price of a commodity is always practically the same for the whole of the district (Marshall, 1890, p. 60).

Cette condition conçoit que chaque agent commercial est un preneur de prix (*Price Taker*), c'est-à-dire qu'il échange ses biens au prix du marché (Hausman et McPherson, 2006, p. 312). Les nouvelles entreprises capables de rivaliser avec le prix du marché peuvent y entrer à leur guise, alors que les entreprises déjà installées dans le marché, mais qui, pour des raisons variables, ne peuvent plus soutenir le prix se voient éjectées du marché.

La différence entre une concurrence parfaite et une concurrence brute est que la première génère des résultats de type gagnant-gagnant, alors que la seconde génère généralement des résultats de type gagnant-perdant⁸ (McNamee et al., 1998, p. 171). Une compétition brute est essentiellement un problème d'action collective dans lequel les participants sont affranchis des obligations morales de la coopération quotidienne (Heath, 2014, p. 11). Cela a pour implication d'encourager des stratégies comme le « passager clandestin »⁹ ou la formation de cartels¹⁰. Selon Heath, le marché doit aller à l'encontre de la concurrence brute ; ce n'est pas toutes les tactiques qui doivent être permises pour s'enrichir : « every [efficient] market is a failed cartel » (p. 9).

En somme, la concurrence parfaite est une situation idéalisée dans laquelle il y a indépendance des fonctions d'utilité des agents économiques, un marché pour tous les biens et services, des acheteurs et des vendeurs avec une information adéquate sur les produits et services et aucune entreprise qui puisse influencer à elle seule la valeur de ces biens.

⁸ La concurrence parfaite est une forme de compétition, mais ce ne sont pas toutes les compétitions qui reflètent une concurrence parfaite.

⁹ Le terme « passager clandestin » est employé pour traduire le terme anglais « free-rider » qui représente une défaillance du marché qui se produit lorsque ceux qui bénéficient d'une ressource ou d'un service de paient pas leur juste valeur.

¹⁰ Un cartel est une entente entre différents producteurs ou vendeurs d'une bien pour contrôler le marché selon leurs propres termes. C'est une forme d'oligopole.

Les défaillances du marché

Bien entendu, l'efficacité de Pareto et la concurrence parfaite sont des modèles idéalisés. Manifestement, le monde économique est loin d'être configuré de manière à ce que ces conditions nécessaires au premier théorème du bien-être soient toujours satisfaites. Il y a sans cesse de nombreuses défaillances qui émergent dans le marché, c'est-à-dire des situations dans lesquelles le marché échoue à produire un résultat Pareto efficient. Par exemple, il arrive fréquemment de voir dans une économie à la fois une hausse du taux de chômage et une pénurie de main-d'œuvre, ou bien, à la fois des logements non habités et des gens sans logements. Dans ces situations, ce n'est pas la quantité de ressource qui fait défaut, mais plutôt l'allocation de ces ressources.

Pierre-Yves Néron distingue trois sources de défaillances du marché bien connues : les externalités négatives, la production de biens publics et l'absence de concurrence parfaite¹¹ (Néron, 2018). La première source, l'externalité négative, a déjà été détaillée comme une situation où certains coûts sociaux ne sont pas médiatisés par les marchés.

La deuxième source est la production de biens publics qui sont des biens qui se caractérisent par leur non-rivalité et leur non-exclusivité : leur consommation par un individu n'empêche pas la consommation par un autre et il est possible d'en bénéficier sans assumer leurs coûts de production. Par exemple, la production et l'instauration de lampadaires dans les rues ne seraient pas profitables pour une entreprise privée, car celle-ci devrait facturer l'ensemble des utilisateurs de la rue. On peut imaginer les absurdités que cela générerait, par exemple, dans le cas où des touristes devaient payer leur accès à la lumière chaque fois qu'ils visitent une ville,

¹¹ Néron mentionne une quatrième source de défaillance qui est l'imperfection de l'information. Celle-ci peut toutefois se comprendre comme la non réalisation d'une des conditions de la concurrence parfaite (asymétrie d'information). Par le fait même, on peut simplement l'intégrer à la troisième source qui est l'absence de concurrence parfaite.

choisissant le forfait le plus avantageux selon les offres de différentes compagnies. La production de ce type de bien ne peut pas réellement reposer sur la compétition des marchés et c'est pourquoi on la confie au gouvernement qui taxe les citoyens.

La troisième source de défaillances du marché est l'impossibilité d'une vraie concurrence parfaite. La réalité des marchés montre que les différentes industries ne se situent jamais dans une compétition qui reflète parfaitement ces conditions de concurrence parfaites. Il se peut notamment que certaines entreprises aient un pouvoir de marché suffisamment large pour influencer à elles seules les prix. De plus, il arrive qu'une industrie soit si avancée dans la recherche et le développement qu'il soit pratiquement impossible de surmonter les barrières d'entrée pour une nouvelle entreprise.

1.3 Le code éthique de l'ADM

Il est important de comprendre que pour Néron comme pour Heath, les défaillances du marché représentent « l'état de nature » d'une économie de marché (Néron, 2018, p. 8). La réflexion éthique de Heath s'amorce à partir de la constatation que les conditions nécessaires à la perfection des marchés ne sont jamais remplies. L'idée de la concurrence parfaite est un outil théorique qui explique les bénéfices de la coopération sociale et de l'échange, mais qui ne reflète jamais la réalité d'une économie. Cela implique que la fameuse métaphore de la main invisible d'Adam Smith doit être comprise comme étant dotée d'une certaine flexibilité, contrairement à ce qui est plus généralement admis. Dans cet ordre d'idée, Néron défend que, chez Smith, l'homo œconomicus est loin d'être privé de toute contrainte :

Smith contemplait un processus qui suppose toute une gamme de contraintes politico-légales et morales. C'est pourquoi il reconnaissait l'importance d'un ensemble d'institutions et de pratiques sociales et politiques encadrant le processus de la main invisible (Néron, 2018, p. 10).

Une lecture adéquate de Smith permet donc de reconnaître qu'il n'est pas hostile à la régulation gouvernementale ou à d'autres processus interventionnistes, mais qu'à l'inverse, il est sensible aux conditions institutionnelles nécessaires au bon fonctionnement du marché. La main invisible ne doit pas être comprise comme un mécanisme strictement naturel, dans le sens qu'il y aurait une universalité de ses conditions. En vérité, il se trouve que certaines conditions sont de l'ordre de la contingence et dépendent des structures sociales qui régulent le marché. Ces conditions « institutionnelles » peuvent être formelles, comme dans le cas d'un gouvernement stable et d'un système légal, ou informelles, comme dans le cas d'un capital de confiance (l'expression d'un sentiment de sécurité au sein de la société et une distribution assez large des vertus de la justice et de la prudence parmi les citoyens).

L'objectif du code de conduite éthique de Heath est donc d'orienter le marché vers les conditions idéales de concurrence parfaite et l'efficacité de Pareto, tout en considérant les conditions institutionnelles de l'économie de marché. Le modèle qu'il propose vise à limiter les situations défailtantes du marché en harmonisant la conduite des agents économiques pour qu'ils ne se nuisent pas mutuellement. Heath propose dix impératifs qui fournissent des exemples de restrictions que l'entreprise éthique doit suivre. Il s'adresse principalement aux dirigeants d'entreprises qui ont la responsabilité de se demander comment une entreprise éthique devrait se comporter dans le monde des affaires (Heath, 2014, p. 36). L'idée générale derrière cette liste est

que l'entreprise « should behave as though market conditions were perfectly competitive, even though they may not in fact be » (Heath, 2014, pp. 36-37).

1.4 Liste des dix impératifs de l'ADM

1. Minimiser les externalités négatives

Une entreprise doit limiter l'impact de sa production sur des parties externes en assumant la responsabilité de tous les coûts de dédommagement. Comme le veut l'analogie du bon esprit sportif, il ne faut pas jongler avec les règles du jeu. Dans le cas où les entreprises profitaient sans retenue d'externalités négatives, le marché s'aventurerait dans une course vers le haut, menant ultimement à une concurrence inefficace.

2. Uniquement compétitionner à travers le mécanisme des prix et la qualité

Le mécanisme des prix est la seule manière d'évaluer véritablement la valeur d'un produit. L'entreprise doit miser sur l'innovation de son produit et la qualité pour laisser le marché décider de sa réelle valeur.

3. Réduire l'asymétrie d'information entre les entreprises et leurs consommateurs

Il doit y avoir le moins de déséquilibre informationnel possible entre l'acheteur et le vendeur lors de l'échange d'un produit. Le producteur doit être le plus transparent possible dans ses coûts réels de production pour que le consommateur soit suffisamment informé sur les risques de son achat. Ce dernier doit avoir accès à l'information s'il le désire et le rôle du producteur est de la lui fournir.

4. Ne pas exploiter la diffusion de la propriété

La collaboration entre les propriétaires des entreprises peut être assez complexe. Par exemple, dans le cas des entreprises listées à la bourse, la propriété est distribuée parmi une multiplicité d'actionnaires. Il serait alors facile pour des dirigeants d'entreprises d'utiliser cette diffusion pour en tirer des gains personnels. Un tel comportement doit être éthiquement interdit, puisqu'il mène inévitablement à des défaillances administratives au sein de l'entreprise, à une perte d'efficacité de l'entreprise et à des défaillances du marché.

5. Éviter d'ériger des barrières à l'entrée des marchés

Les entreprises déjà installées dans un marché doivent s'abstenir de freiner l'intégration de nouvelles entreprises. En réalité, si la nouvelle entreprise réussit à survivre, c'est parce qu'elle est utile pour le marché. D'abord et avant tout, les gestionnaires d'entreprises doivent respecter la concurrence saine en focalisant sur la qualité et l'innovation des produits et services de l'entreprise.

6. Ne pas utiliser de stratégies de discrimination par les prix pour éliminer la concurrence

L'entreprise doit s'empêcher de facturer des prix plus élevés à un type de consommateurs pour abaisser artificiellement les prix d'un autre type de consommateurs. La discrimination par les prix corrompt le mécanisme des prix.

7. Ne pas s'opposer à des réglementations visant à corriger les imperfections du marché

Il se peut que des mesures soient prises par le gouvernement pour contrer certaines défaillances du marché. Dans ces circonstances, il ne faut pas chercher à les détourner, même si ces interventions entravent la compétition parfaite. Il faut respecter les règles du jeu en tout temps.

8. Ne pas chercher de tarifs ou d'autres mesures protectionnistes

L'entreprise doit s'abstenir de solliciter les gouvernements pour augmenter son influence sur le marché. Il est fréquent que les gouvernements protègent certaines entreprises en difficulté, mais cela n'est jamais sans impact sur d'autres entreprises ou secteurs de l'économie. La recherche de rentes doit être limitée pour qu'il y ait un minimum de tarifs et un marché le plus libre possible.

9. Traiter les prix comme étant déterminés de façon exogène

L'entreprise ne doit pas profiter de sa part du marché pour hausser à elle seule les prix d'un produit. La valeur d'un produit doit être entièrement déterminée par le mécanisme de l'offre et la demande ainsi que le principe de rareté.¹²

10. Ne pas exploiter des situations opportunistes envers les consommateurs ou les autres

firmes

¹² Dans son ouvrage *Éléments d'économie politique pure* (1874), l'économiste français Léon Walras (1834–1910) propose la théorie de l'équilibre général qui explique la production, la consommation et le prix de l'ensemble d'une économie en concurrence parfaite. Walras s'appuie sur la notion de rareté pour expliquer l'interdépendance de l'offre et la demande. Son modèle révèle que l'augmentation du prix génère une diminution de la demande et une augmentation de l'offre. Inversement, la diminution du prix génère l'augmentation de la demande et la diminution de l'offre. Lorsque l'offre et la demande correspondent à une même valeur, le marché est dans un état d'équilibre appelé « prix de compensation du marché » (market clearing price) (Kishtainy et al., 2012, p. 120).

Une entreprise ne doit pas profiter de la vulnérabilité ou de l'ignorance d'autrui. Par exemple, elle doit s'empêcher de générer des biais cognitifs pour le consommateur ou exploiter les biais cognitifs déjà existants chez celui-ci. Aussi, dans la situation où une entreprise possède de l'information privilégiée, elle ne doit pas l'utiliser contre les autres firmes.

Conclusion de chapitre

Les dix impératifs moraux de l'ADM s'avèrent, somme toute, assez précis et restrictifs. Heath propose un code éthique des affaires qui survit à la critique du laxisme moral selon laquelle il est impertinent d'offrir des impératifs moraux trop souples. Cette théorie en éthique des affaires tient-elle bien la route pour être employée dans le monde des affaires? Ou est-elle sujette à de potentiels obstacles qui ne sont pas pris en compte par Heath?

Depuis 2014, la conversation autour de l'ADM a évolué sous différents angles. Certains philosophes ont proposé des ajustements et d'autres ont cherché à réfuter la théorie dans son ensemble. Ces critiques soulèvent de nombreux points sur lesquels la théorie de Heath manque de clarté ou pose problème. Jusqu'à maintenant, je ne me suis pas encore penché sur ces critiques et il est difficile de dire si l'ADM représente une théorie éthique adéquate pour le monde des affaires ou non. C'est bien ce que je compte éclairer pour la suite du mémoire.

Les chapitres qui suivent ont été placés selon l'ordre d'importance des problèmes de l'ADM et non pas selon l'ordre des critères d'évaluation que j'ai soulevés. La raison derrière ce choix est que certaines conclusions que j'apporte à certains problèmes contribuent à solutionner d'autres problèmes. Autrement dit, à travers l'étude de l'ADM, j'ai constaté qu'il y a des problèmes prioritaires qu'il fallait traiter avant les autres pour faire avancer et aboutir la conversation.

Ainsi, pour les chapitres 2 à 5, il est question d'associer différentes critiques de l'ADM à un ou plusieurs critères d'évaluation. L'objectif est alors de traiter les critiques comme des problèmes de cohérence, de cohésion, d'intuition morale ou d'applicabilité. Enfin, au chapitre 6, je présente une manière originale de comprendre la théorie de Heath qui, si suffisamment développée, pourrait sauver l'ADM des plus grands problèmes auxquels elle fait face.

Chapitre 2 : Le manque de cohésion du cœur de l'ADM

Le premier problème dont il est question de faire l'analyse est un problème de cohésion. Originellement formulé par Peter Jaworski (2017), celui-ci stipule que la théorie de Heath manque d'unité et d'homogénéité entre ses parties. Plus précisément, cette disharmonie se trouve au niveau de la confusion autour du concept de défaillances du marché. Selon Jaworski, le concept ne serait pas approprié pour prendre la place du cœur de l'approche en éthique des affaires : celui-ci doit être changé.

Afin de bien comprendre cette critique, il est pertinent de se tourner vers l'argumentaire détaillé de Jaworski. Celui-ci dénonce que dans de nombreux cas de défaillances du marché, les véritables responsables ne sont pas les dirigeants d'entreprise, mais plutôt les gouvernements. Terminologiquement, il faudrait alors associer la source de la défaillance au phénomène réel en l'appelant convenablement une défaillance du gouvernement. La critique cible le huitième impératif du code éthique de Heath (ne pas chercher de tarifs ou d'autres mesures protectionnistes) qui concerne les situations de recherche de rente par les entreprises (rent seeking). La recherche de rente, généralement admise comme une stratégie à éviter par les économistes, est comprise comme une manipulation des politiques publiques et des conditions économiques par des membres du gouvernement dans le but d'augmenter les profits d'une entreprise. Bien que certains cas de rentes soient temporairement justifiables, par exemple lors de crises économiques, les rentes sont plus souvent perçues comme des formes de corruption mises en œuvre par des dirigeants d'entreprises et des « dirigeants gouvernementaux » (bureaucrates, fonctionnaires, politiciens, etc ; Jaworski, 2013, p. 474). L'idée centrale derrière la position de Jaworski est que ce sont les gouvernements qui créent la possibilité de rentes et, par le fait

même, encouragent la recherche de rentes chez les dirigeants d'entreprise (Jaworski, 2013, p. 474).

2.1 En quoi est-ce un problème de cohésion?

Cette distinction entre les défaillances du marché et les défaillances du gouvernement dénonce que l'ADM, telle que présentée jusqu'à maintenant, ne permet pas de rendre compte de l'ampleur du phénomène des rentes. Autrement dit, elle néglige une problématique importante qu'une théorie éthique des affaires devrait pouvoir adresser. Par le fait même, il y a un vide à la théorie de Heath. Afin d'y pallier, il faudrait alors inclure le concept de défaillances du gouvernement au lexique de l'ADM et reformuler la normativité éthique pour qu'elle traite plus scrupuleusement des défaillances causées par les rentes :

Identifying rent and rent-seeking as government failures will help us to turn our critical gaze on government actors and the role they play in generating socially non-optimal outcomes (Jaworski, 2013, p. 1)

Formellement, Jaworski souhaite modifier l'ADM pour qu'elle soit en mesure d'identifier la cause immédiate de l'inefficacité d'un marché. Cela implique de traiter les termes « gouvernement » et « marché » comme des modificateurs causaux (Jaworski, 2013, p. 470). Cet ajout de précision conceptuelle reflète une volonté de pouvoir pointer du doigt le « vrai fautif » lorsque la source d'une défaillance est le gouvernement. Jaworski suggère donc à Heath d'adopter conjointement les deux concepts de défaillances et de renommer sa théorie : l'approche des défaillances du marché et du gouvernement en éthique des affaires.

Si on s'en tient à Jaworski, cela rend la théorie plus cohésive. Pour être cohésive, une théorie éthique doit savoir aborder toutes les situations qui sous-tendent son domaine. Si elle dicte aux dirigeants d'entreprises comment se comporter en affaires, elle doit pouvoir le faire pour toutes les situations, pas seulement pour quelques-unes. Si le monde des affaires comprend les cas de rentes, il faut alors combler ce vide. En s'en tenant uniquement au concept de défaillance de marché, il y a un manque de cohésion au sein de l'ADM.

L'avantage de la réforme proposée par Jaworski est qu'elle permet de traiter du caractère défaillant de la corruption gouvernementale d'une manière qui ne peut être faite en utilisant une approche uniquement des défaillances du marché. Par exemple, le concept de défaillances du gouvernement pourrait s'appliquer à des impositions de tarifs ou de quotas qui s'avèrent inefficaces, mais aussi à des situations dans lesquelles la corruption améliore l'efficacité économique, plutôt que d'y nuire, ce qui est possible. Dans ces dernières situations, on serait en mesure de mieux saisir la cause de l'efficacité économique, attribuant l'amélioration à des mesures gouvernementales frauduleuses au lieu de chercher des causes inexistantes chez des acteurs du marché (Jaworski, 2013, p. 474-475).

2.2 Le concept de défaillances rend-il vraiment l'ADM plus cohésive?

La proposition de Jaworski est évidemment à considérer, sauf qu'il faut s'assurer que le concept de défaillances du gouvernement est lui-même légitime si on veut l'adopter et effectuer des changements dans la structure de l'ADM. Heath traite de cette question dans son article *Market Failure or Government Failure? A Response to Jaworski* (2014), où il s'oppose à Jaworski. Heath refuse d'ajouter le concept de défaillance du gouvernement au lexique de l'ADM et propose en revanche une différente manière de comprendre le concept de défaillances du marché qui permet de rendre sa théorie cohésive.

L'ambiguïté du concept de défaillances du gouvernement

Comme premier argument, Heath défend que l'extension du terme « défaillance du gouvernement » dans la littérature scientifique provoque des désaccords considérables et offre une variété d'applications différentes.

Afin d'approfondir cette idée, il est possible de soulever deux écoles de pensée autour du concept de défaillances du gouvernement qui ne concordent pas l'une avec l'autre. La première s'ancre dans la tradition des coûts de transaction de l'entreprise qui trace une division nette entre les « défaillances du marché » et les « défaillances hors marché ». Selon cette perspective, les défaillances hors marché représentent toutes les défaillances d'ordre administratif, incluant les défaillances du gouvernement (Wolf, 1978)¹³.

La deuxième école de pensée s'ancre dans la tradition de la théorie du choix public, qui explique et prédit les comportements d'acteurs publics en fonction des comportements des agents économiques du secteur privé (Jaworski, 2013, 473). En ce sens, une défaillance de marché n'est pas une erreur administrative commise par des fonctionnaires, mais plutôt une intervention gouvernementale qui rend les marchés moins efficaces. C'est précisément à partir de cette dernière définition que Jaworski articule sa critique.

Pour Heath, la première définition de défaillances du gouvernement est pertinente et est à conserver. Toutefois, la définition issue de la théorie du choix public porte à confusion, puisqu'il est toujours possible de rapporter le concept de défaillance du gouvernement à celui de défaillance du marché. Autrement dit, l'embûche survient lorsque vient le temps de faire la distinction conceptuelle entre les défaillances du gouvernement et les défaillances du marché :

¹³ Wolf est le premier à introduire cette distinction dans la littérature.

les gens ne s'entendent pas sur une définition commune (Heath, 2013, p. 55). Selon Heath, il est tout simplement futile de chercher à distinguer les deux types de défaillances, puisqu'une défaillance du marché ne doit pas absolument être causée par un agent du marché pour que le marché soit considéré comme défaillant :

[Government failure] is a policy-induced market failure, but it is nevertheless still a market failure, because a market transaction is failing to deliver an efficient outcome (Heath, 2013, p. 54).

À la lumière de cette conclusion, le cas de la recherche des rentes peut se comprendre d'un angle différent : la cause de la défaillance ne provient jamais uniquement du gouvernement, mais d'une collaboration entre fonctionnaires et dirigeants d'entreprise. Ainsi, le fait qu'un gouvernement soit corrompu n'est pas une raison suffisante pour que les dirigeants d'entreprises s'abstiennent de moralité et se laissent séduire par des offres de rentes. Au bout du compte, il importe peu que la vraie responsabilité soit du côté du gouvernement ou du côté de l'entreprise. L'important est de constater que le marché est défaillant.

L'approche bouc émissaire

Comme deuxième argument, Heath dénonce que l'étiquetage de certaines défaillances du marché en tant que défaillances du gouvernement provient d'un désir d'identifier un seul et unique coupable pour qu'il soit facilement punissable (Heath, 2013, p. 93). Jaworski semble fort investi dans cette direction lorsqu'il met l'accent sur l'importance de condamner le « vrai fautif » des défaillances du marché. Cette approche de type « bouc émissaire » pour traiter des problèmes d'inefficacité des marchés est simpliste et dangereuse. En réalité, les causes des inefficacités sont

multiplés, et cette multiplicité est mieux représentée par le concept de défaillances du marché que par le concept de défaillances du gouvernement. Tout compte fait, l'intégration du concept de défaillances du gouvernement ne rend pas l'ADM plus cohésive, mais plutôt nébuleuse.

La pertinence du concept de défaillance du gouvernement pour l'ADM

On aurait toutefois tort de croire que la critique de Jaworski est vaine ou superficielle. Si Jaworski a perçu un manque de cohésion au niveau du cœur de l'ADM, c'est parce qu'il y a définitivement une ambiguïté quant à la compréhension généralement admise du concept de défaillances du marché dans la littérature. Le simple fait que Heath ait à expliquer et justifier à nouveau le choix de ce concept manifeste un manque de clarté non négligeable du cœur de sa théorie. En ce sens, la valeur de la critique de Jaworski consiste à avoir provoqué cette prise de conscience chez Heath, pour le pousser à considérer davantage l'ambivalence autour des défaillances du marché.

2.3 Vers une approche parétienne du marché

En refusant d'intégrer les défaillances du gouvernement au lexique de l'ADM, on ne règle pas pour autant le problème de cohésion causé par le concept de défaillance du marché. Les arguments qui précèdent amènent plutôt à se questionner à nouveau sur le cœur de l'ADM. Sur quoi Heath s'appuie-t-il vraiment pour développer ses impératifs pour le monde des affaires? Le concept de défaillance du marché est-il approprié? Avec du recul, on remarque que l'élément central de la pensée de Heath est qu'il y a une équivalence entre les « situations défaillantes du marché » et les « situations inefficaces au sens de Pareto ». Dit autrement, une défaillance du marché est une situation où on n'atteint pas l'efficacité de Pareto. Toute l'approche de Heath en éthique des affaires émerge de cette identité (la principale revendication de l'ADM est qu'une

économie de marché doit se rapprocher le plus possible des conditions de concurrence parfaites pour générer l'efficacité de Pareto¹⁴).

Pourquoi alors mettre autant l'accent sur les défaillances de marché? Ne peut-on pas simplement substituer ce concept par celui d'inefficacité de Pareto qui, contrairement aux défaillances du marché, est bien compris dans la littérature? Cette alternative est brièvement mentionnée par Heath, alors qu'il parle de renommer l'ADM en « approche parétienne du marché » (APM), mais sans plus (Heath, 2013, p. 50-51).

Et si on prenait cette proposition au sérieux? En plaçant l'inefficacité de Pareto au cœur de la théorie, on retournerait à l'essentiel du propos de Heath tout en admettant qu'il y a à la fois certaines défaillances causées directement par des acteurs du marché et d'autres par l'entremise de membres du gouvernement. Si les deux types de défaillances désignent une inefficacité économique au sens de Pareto, il est plus simple de faire orbiter la théorie de Heath autour du concept, non pas de défaillances de marché, ni de défaillances du gouvernement, mais d'inefficacité de Pareto. En prenant cette modification au sérieux, cela permet de régler le débat autour de la confusion des deux types de défaillances, d'épurer considérablement la théorie de Heath, et de garder l'essentiel de son propos.

En somme, avec la forme parétienne, il y a moins d'éléments disjoints au sein de la théorie de Heath. La critique de Jaworski qui soulève un vide au sein de l'ADM est en quelque sorte résolue par cette réforme. En ce qui concerne le critère de cohésion, l'alternative de l'approche parétienne du marché propose une harmonie conceptuelle qui est plus attirante que sous la forme ADM originale. Il ne faut pas pour autant rejeter le concept de défaillance du marché complètement du lexique de la théorie. On peut toujours parler de cas défaillants du

¹⁴ Dans le cas où les contraintes explicites d'une économie de marché sont insuffisantes, où le système légal manque à réprimander tous les cas d'infraction en affaires, les agents économiques doivent respecter le sens de la concurrence parfaite et se retenir d'exercer certaines stratégies.

marché, sauf qu'au sens large, je crois résolument qu'il est plus clair de tout simplement parler d'inefficacité de Pareto.

Conclusion de chapitre

En résumé, ce chapitre a montré que la critique de Jaworski envers l'ADM n'a pas eu l'impact attendu, mais demeure cruciale pour l'ADM : elle provoque la substitution de son cœur. D'abord, il a été question d'analyser le débat autour des deux types de défaillances (marché et gouvernementales). Il a été démontré que chacun n'offre pas d'entente claire sur le phénomène qu'il désigne réellement. Ainsi, leur emploi dans la structure fondamentale de l'ADM génère un problème de cohésion au sein de la théorie, puisqu'il devient difficile d'harmoniser un concept nébuleux avec les autres éléments. En alternative, le concept d'inefficacité de Pareto a été proposé. Celui-ci est bien plus clair et permet d'appuyer l'ensemble de la structure de la théorie de Heath.

Enfin, que ce soit selon une approche des défaillances du marché (ADM) ou une approche parétienne du marché (APM), le sens des revendications de la théorie de Heath demeure le même. Cependant, lorsque vient le temps de trancher au rasoir d'Ockham, je crois que la seconde approche remporte le prix de la clarté et de la parcimonie conceptuelle. L'inefficacité de Pareto est mieux comprise que les défaillances du marché dans la littérature, ce qui fait que l'APM performe mieux au niveau du critère de cohésion que l'ADM. Pour la suite du mémoire, je m'en tiendrai donc à cette modification majeure, de sorte à traiter la théorie de Heath sous sa forme parétienne.

Chapitre 3 : L'efficacité de Pareto et l'intuition morale

Malgré la substitution effectuée au chapitre précédent, il y a d'autres problèmes auxquels la théorie de Heath fait toujours face. Si la cohésion de l'APM peut difficilement être remise en question (le modèle de Pareto est généralement admis comme cohérent dans la littérature scientifique), il reste encore à tester la théorie en vertu des autres critères d'adéquation. Dans le présent chapitre, je me tourne alors vers la performance de l'APM au niveau du critère d'assimilabilité. Une première section consiste à approfondir le rôle de l'intuition morale dans l'élaboration de jugements moraux et une deuxième section consiste à évaluer la concordance entre l'intuition morale et les implications de l'efficacité de Pareto.

3.1 Le rôle de l'intuition morale dans l'élaboration de jugements moraux

Le critère d'assimilabilité propose qu'une théorie éthique est acceptable si un agent moral peut adhérer intuitivement à ses thèses et principes. Mais pourquoi mettre autant l'accent sur l'intuition? Le raisonnement n'est-il pas en mesure d'élaborer des jugements moraux sans avoir recours aux sentiments et convaincre suffisamment les gens d'agir d'une manière plutôt qu'une autre? Afin d'éclaircir cette interrogation, il est utile de se tourner vers la psychologie morale, un domaine de recherche qui étudie le fonctionnement cognitif des individus en contextes moraux. Une fois le rôle de l'intuition bien définie, je serai alors en mesure d'expliquer ce que j'entends par la perspective cohérentiste de l'intuition morale. Cela mettra la table pour traiter des problèmes liés à l'efficacité de Pareto qui pourrait potentiellement générer des dissonances avec l'intuition morale de certains individus.

La psychologie morale

Dans cet ordre d'idée, ce qui est attirant avec le champ de recherche de la psychologie morale est la crédibilité de sa méthode empirique pour étudier les jugements moraux. En tant que domaine interdisciplinaire, son pouvoir explicatif réside dans l'interaction d'études issues de la biologie, de la sociologie, de la politique et des sciences cognitives. Deux grandes thèses supportent généralement ce domaine d'enquête : (1) l'être humain est doté d'un sens moral et (2) l'individu est assujéti à la matrice morale dans laquelle il évolue.

Le « sens moral » de la première thèse se rapporte essentiellement à un module psychologique complexe qui aurait évolué pour répondre au problème de la coopération à l'intérieur d'un groupe (Greene, 2013, p. 60). Celui-ci serait en grande partie responsable des comportements altruistes universellement recensés à travers l'espèce humaine. Une des tâches de la psychologie morale consiste donc à bien cerner les caractéristiques de ce module psychologique.

La deuxième thèse de la psychologie morale soutient que différents groupes sociaux développent différentes matrices morales en raison de la culture et de l'environnement dans lesquels ils évoluent. Les matrices peuvent se comprendre comme des ensembles d'intuitions ou principes sur lesquels les gens s'appuient pour justifier leurs jugements moraux. Évidemment, ces principes divergent en fonction des climats culturels. Plusieurs travaux en psychologie morale portent sur le choc des matrices morales et leurs rapports conflictuels pour le paysage politique (Lapsley & Narvaez, 2005 ; Greene , 2014 ; Haidt, 2014). Un effet bien reconnu de ce phénomène est l'aveuglement face à l'altérité culturelle :

This [moral matrix] makes it very difficult for people to consider the possibility that there might really be more than one form of moral truth, or more than one valid framework for judging people or running a society (Haidt, 2012, pp. 129-130).

L'objectif avec ce détour vers la psychologie morale est de bien comprendre comment se forment les jugements moraux : il est essentiel de montrer l'importance de l'intuition dans la cognition morale. Comment faut-il conceptualiser la cognition morale?

Dans l'article *The Emotional Dog And Its Rational Tail* (2001), Jonathan Haidt offre un modèle scientifique qui élucide cette question. À travers l'intuitionnisme social, Haidt propose une conception du jugement moral qui s'oppose à la conception rationaliste généralement admise de la cognition morale. Voici son modèle :

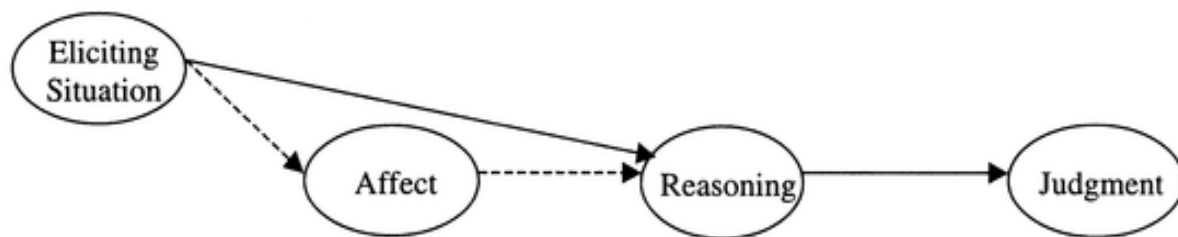


Figure 3.1 Le modèle rationaliste du jugement moral (Haidt, 2001, p. 315)

Le modèle rationaliste du jugement moral propose deux chemins vers le jugement moral. Le chemin principal est celui où une situation particulière (*eliciting situation*) provoque directement un raisonnement chez une personne qui, une fois le processus achevé, aboutit à un jugement moral. Le deuxième chemin est celui où la situation particulière provoque un affect,

c'est-à-dire une émotion quelconque ou une réaction spontanée, qui se voit ensuite traitée par la raison pour aboutir à un jugement moral. Dans les deux cas, c'est le raisonnement qui détient le rôle de l'acteur principal et qui fait la plus grande partie du travail. Ce modèle rationaliste trouve ses origines dans le platonisme et se renforce à la Modernité, notamment avec Kant et ses *Fondements de la métaphysique des mœurs* (1785).

Selon Haidt, le modèle rationaliste s'égare du réel processus qui mène au jugement moral. Le problème avec la tradition rationaliste est qu'elle ne concorde pas avec les récentes recherches en sciences cognitives. Pour être conséquent, il propose de renverser la compréhension courante du jugement moral et d'attribuer le rôle de l'acteur principal à l'intuition. Conséquemment, le raisonnement moral devient un produit dérivé de l'intuition et sert à justifier le jugement moral a posteriori : « Intuitions come first, strategic reasoning second » (Haidt, 2013, p. 67). En correction au modèle rationaliste, Haidt propose un modèle plus sophistiqué et complexe : l'intuitionnisme social (figure 3.2).

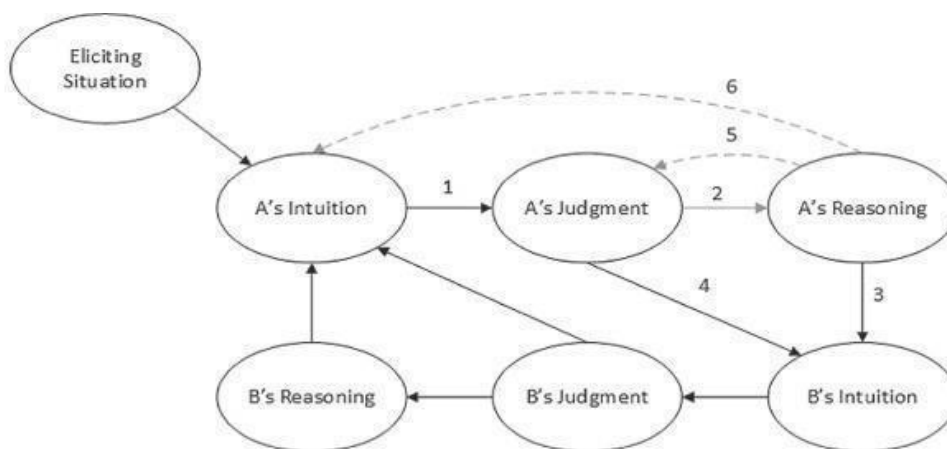


Figure 3.2 Le modèle intuitionniste social du jugement moral (Haidt, 2001, p. 315)

Sans entrer dans l'ensemble des spécificités du schéma, le constat principal à faire est qu'une situation particulière (*eliciting situation*) provoque l'intuition de l'agent moral (A) pour ensuite fonder le jugement moral (lien 1). Une fois le jugement établi, celui-ci peut être traité par la raison sous la forme d'une justification que l'on se fait à soi-même (lien 2). Les choses se compliquent lorsqu'on inclut l'interaction de l'agent (A) avec d'autres membres de sa communauté (B), car les intuitions ne sont pas seulement influencées par la situation particulière, mais aussi par le raisonnement et le jugement d'autrui (liens 3 et 4). Le rôle du raisonnement est donc beaucoup moins important que dans le modèle rationaliste, étant donné qu'il survient après le jugement et ne lui est pas nécessaire.

Aussi, le modèle de Haidt présente des cas particuliers où la raison influence directement le jugement ou directement l'intuition (liens 5 et 6). Toutefois, des études montrent que ces liens surviennent beaucoup plus rarement que les autres liens et qu'ils requièrent un certain effort intellectuel (Haidt, 2001, p. 819).

L'intuitionnisme social pour le critère d'assimilabilité

L'intérêt de se tourner vers l'intuitionnisme social pour le critère d'assimilabilité est qu'il permet d'illustrer clairement l'intuition morale de la perspective cohérentiste (voir méthodologie, point 3). En effet, le type d'intuition qui génère des jugements « considérés et équilibrés avec d'autres jugements et sentiments » est précisément le type d'intuition issu du lien 6. C'est l'aboutissement d'une réflexion morale intellectuelle et affective qui se distingue des autres types d'intuition automatique inconsciente. Par le fait même, on peut comprendre le lien 6 comme un processus d'équilibre réflexif.¹⁵

¹⁵ Encore une fois, je rappelle qu'il faut distinguer cet équilibre réflexif de l'équilibre réflexif méta éthique employé dans le cadre méthodologique du mémoire. D'une part, l'utilisation « méta » du concept d'équilibre réflexif permet de décider des critères d'adéquation d'une théorie éthique, alors que d'autre part, le lien 6 représente

En outre, on pourrait penser que le lien 5 génère le même type de jugement, sauf qu'on aurait tort. En fait, un jugement qui ne passe pas par l'intuition et qui ne considère pas différents sentiments et affects est beaucoup moins solide et éphémère. Les gens n'adhèrent pas longtemps à des jugements moraux qu'ils ne saisissent pas intuitivement. Une théorie éthique est beaucoup plus performante si les jugements moraux qu'elle génère proviennent d'un processus de type lien 6 plutôt que de type lien 5. Ceci étant dit, une théorie peu intuitive, mais assimilable par la raison, n'est pas à discréditer sur-le-champ. Elle présente plutôt un faible degré d'assimilabilité. Bref, il est important de voir que le critère d'assimilabilité concerne davantage des intuitions morales réfléchies que des intuitions morales inconscientes.

3.2 Les dissonances entre l'intuition morale et la restriction de l'efficacité de Pareto

À travers l'intuitionnisme social, la section précédente a permis de soulever la complexité du jugement moral et de ses différents chemins de cognition. Pour la section suivante, l'objectif est d'évaluer les problèmes liés à la concordance entre la structure de l'APM et le jugement moral. L'intérêt est de voir s'il peut y avoir des dissonances entre les restrictions qui viennent avec l'efficacité de Pareto et une variété d'intuitions morales propres à différents individus. Alors, il faudra voir si ces points de tensions peuvent être surmontés par un équilibre réflexif de type lien 6. Sans être exhaustif, je me penche vers trois critiques qui s'ancrent dans les intuitions morales en lien avec l'efficacité de Pareto : la critique de la hiérarchisation interpersonnelle de la satisfaction des individus, la critique de la croissance économique soutenue et la critique de l'accroissement des inégalités sociales.

plutôt une utilisation directe de l'équilibre réflexif qui permet d'établir des généralisations morales. Dans les deux cas, c'est le même principe qui supporte la réflexion, mais la distinction est au niveau d'abstraction auquel chacun s'applique (méta théorique vs généralisation morale).

La critique de la hiérarchisation interpersonnelle de la satisfaction des individus

Un premier point de tension concerne la hiérarchisation interpersonnelle de la satisfaction des individus. Lorsque vient le temps de déterminer si « une amputation de jambe fait plus mal à Smith qu'une piqûre d'épingle fait mal à Jones » (Daly and Farley, 2010, p. 306), l'utilité ordinale derrière l'efficacité de Pareto ne permet pas de déterminer quelle situation est la pire. Elle permet seulement de dire qu'il y a une diminution du bien-être des individus dans les deux cas. Cette particularité du modèle de Pareto peut rapidement être pointée du doigt comme la source d'importantes injustices sociales. L'exemple qui suit de l'esclavage soulevé par Steven Hackett illustre bien ce point de tension :

Slavery was widely seen in the North as being unethical from a deontological perspective, but a policy alternative of ending slavery would make slave owners worse off than under the status quo, and thus would have failed the Pareto efficiency criterion (Hackett, 2006, p. 28).

En s'en tenant uniquement à la restriction de l'efficacité de Pareto, il est difficile de bien rendre compte de la différence entre les torts causés par l'esclavage et les torts causés par la libération des esclaves pour les propriétaires. Pourtant, toute personne sensée admettrait que les souffrances subies par des esclaves sont bien plus intenses que les souffrances subies par les propriétaires. Dans cette situation exceptionnelle, on peut penser que peu de gens auraient comme priorité des fins économiques s'ils ont le choix d'éliminer l'horreur de l'esclavage. Si cette intuition va à l'encontre du modèle de Pareto, est-elle suffisante pour discréditer l'efficacité de Pareto?

Ce qui saute aux yeux à ce stade est que le véritable problème provient de la restriction à utiliser seulement l'efficacité de Pareto pour évaluer une situation sociale. En réalité, il est plausible que d'autres propriétés de la situation soient plus importantes. En ce sens, il se peut qu'une situation inefficace au sens de Pareto soit socialement préférable à une situation alternative efficace au sens de Pareto. Une manière de concilier l'intuition morale avec le modèle de Pareto est de comprendre l'efficacité de Pareto, pas comme une restriction incontournable, mais comme une restriction sous conditions. Par conséquent, il se peut que d'autres contraintes soient prioritaires, notamment lorsqu'on parle de justice.

En effet, certaines structures du système économique proviennent d'époques antérieures où d'autres dynamiques politiques étaient à l'œuvre, selon une notion de justice qui pouvait prendre un tout autre sens de ce que l'on entend aujourd'hui. Si on priorise l'efficacité de Pareto par-dessus tout, on écarte des situations qui pourraient être relativement plus justes pour différents groupes sociaux aliénés par le système et qui ne peuvent changer leur condition. En solution, il faudrait accepter de pouvoir contourner la restriction de Pareto dans des situations où l'on juge que c'est préférable pour des raisons de justice sociale. De plus, il y a de fortes chances que ce genre de changement, par exemple l'abolition de l'esclavage, deviennent Pareto efficace sur le long terme, une fois que la société devient adaptée à la nouvelle configuration. L'histoire est bondée de cas où la justice sociale devient prioritaire à l'économie. Dans le cas de l'esclavage aux États-Unis, c'est le 13^e amendement de la constitution qui permet de trancher en faveur de la justice sociale plutôt que de l'efficacité de Pareto. Ce changement est en grande partie attribué à Abraham Lincoln et sa Proclamation d'émancipation de 1863. Cette victoire sur la structure économique de l'époque est reconnue comme son plus grand accomplissement en tant qu'homme politique.

En ce qui concerne l'APM, elle doit conséquemment adresser cette subtilité. La théorie éthique doit permettre de diluer la restriction de Pareto pour des situations qui font face à des problèmes de justice sociale d'envergure. L'efficacité de Pareto est en ce sens davantage un principe directif qui oriente la conduite morale plutôt qu'un principe absolu. Il vient avec des conditions ; on ne doit pas le prendre au sens strict. Ainsi, un agent moral qui décide d'adhérer à l'APM doit comprendre les limites de l'efficacité de Pareto pour traiter de situations morales, qu'elles soient exceptionnelles comme dans le cas de l'esclavage ou plus communes. Cela représente une contrainte pour l'assimilabilité de la théorie de Heath : il faut comprendre l'efficacité de Pareto comme un principe conditionné.

La critique de la croissance économique soutenue

Un deuxième point de tension concerne l'idée de croissance économique soutenue. Selon le modèle de Pareto, lorsqu'une situation est Pareto efficace, la seule amélioration possible vient en produisant plus. Cette idée de croissance économique soutenue soulève différentes intuitions qui peuvent rapidement se contredire et causer des problèmes pour l'assimilabilité de l'APM. Il est alors important de voir, à travers un équilibre réflexif, quelles intuitions sont à conserver et lesquelles sont à rejeter. Pour ce faire, il est question de se pencher sur la critique de la crise écologique et la critique de l'accroissement des inégalités sociales souvent employées pour contrer l'idée de la croissance économique soutenue. L'objectif est alors d'évaluer les intuitions qui fondent chacune de ces critiques et de voir si elles ont suffisamment de force pour ébranler l'APM au niveau de son critère d'assimilabilité.

Dans cet ordre d'idée, selon la critique de la crise écologique, le modèle de Pareto serait non viable à long terme en raison des limites de la croissance planétaire. La population approchant le 8 milliards, il faut déjà actuellement 1.7 planète pour subvenir à l'ensemble de

l'humanité.¹⁶ De plus, si tous les êtres humains consommaient autant que les États-Unis le font, la quantité de ressources nécessaire pour que l'humanité subsiste serait équivalente à 4.5 planètes (Ewing et al., 2010).

On ne peut nier que l'impact de l'industrialisation pour le climat planétaire est dramatique. Par contre la critique de la crise écologique ainsi formulée est de mauvaise foi et s'attaque à une version myope du modèle de Pareto. En vérité, au sens de Pareto une crise écologique est ultimement inefficace : personne ne sort gagnant d'un apocalypse. L'intuition de base derrière la critique de la crise écologique ne semble donc pas avoir été soumise à un véritable équilibre réflexif. Une bonne compréhension du modèle de Pareto doit concevoir qu'aucun être humain ne tire avantage de la destruction de son environnement sur le long terme. Autrement dit, la conception d'une croissance économique qui ne considère pas l'impact de l'activité industrielle sur l'environnement ne respecte pas le principe de Pareto. En ce sens, la critique de la crise écologique n'a pas de réel fondement.

En fait, il n'y a rien derrière le modèle de Pareto qui rend impossible de concilier la santé de l'environnement avec l'efficacité économique. Le problème de la croissance sur lequel s'appuie la critique de la crise écologique est en vérité indépendant du modèle de Pareto : une économie peut aussi bien être décroissante que croissante et demeurer dans les deux cas Pareto efficaces.

Par exemple, dans le premier cas, on peut défendre que l'arrêt de la croissance économique, dans le sens d'une diminution de PIB par habitant d'année en année, permet à la fois l'efficacité de Pareto et la santé de l'environnement. Cette perspective est assez intuitive, puisqu'il est facile d'associer la diminution de l'activité économique à la régénérescence de l'environnement. Toutefois, cela ne signifie pas que la décroissance soit nécessairement la seule

¹⁶ Source : The World Count, 6 mai 2021, mise à jour en temps au <https://www.theworldcounts.com/>

option viable. Dans le cas inverse d'une croissance économique, on peut en revanche défendre qu'une économie croissante est en harmonie avec son environnement si elle priorise des technologies et des services durables. Il existe déjà à ce jour différents projets de type *Green New Deal* qui proposent des plans économiques pour investir dans des énergies décarbonées et qui permettent de répondre aux enjeux climatiques et sociaux contemporains.

Un cas particulier est le projet d'île énergétique en construction dans la mer du nord à 80 km de la côte du Danemark. Celle-ci permet de centraliser l'énergie de plus de 500 éoliennes et d'alimenter 3 millions de foyers. Si le Danemark est à ce jour le deuxième plus grand producteur de pétrole en Europe derrière l'Italie, ce projet a pour objectif de renverser la tendance pour atteindre la neutralité en émission de carbone d'ici 2050.¹⁷ Ainsi, tout en soutenant leur croissance économique, les danois attaquent la crise climatique de manière proactive. Ce projet représente le plus grand en son genre au monde. Il existe une panoplie d'initiatives dans la même visée, mais à plus petite échelle, qui peuvent être mises en branle pour stimuler une économie durable à travers le monde.

En réalité, il est difficile de justifier s'il faut arrêter ou non la croissance économique. D'une part, il y a toujours de l'incertitude quant à l'information sur les futurs possibles, et d'autre part, il est difficile d'intégrer à l'analyse la dynamique intergénérationnelle. Comment faut-il prendre en compte les générations qui ne sont pas encore nées? En ce sens, le modèle de Pareto ne permet pas de trancher sur la préférence de la décroissance ou de la croissance économique. L'efficacité de Pareto et la crise environnementale sont deux entités indépendantes et on aurait tort de dire que l'un est responsable de l'autre. Les réelles causes de la crise environnementale

¹⁷ Source : Fastcompany, 29 avril 2021, <https://www.fastcompany.com/90601986/denmark-is-building-an-artificial-island-to-house-the-worlds-first-clean-energy-hub>

concernent plutôt d'autres paramètres économiques et politiques. Le modèle de Pareto est quant à lui impartial par rapport à la situation.

C'est pourquoi on peut affirmer que l'intuition sur laquelle la critique de la crise économique s'attaque est infondée. Elle traite d'une version myope du modèle de Pareto. Conséquemment, elle est à rejeter pour l'évaluation du critère d'assimilabilité de l'APM.

La critique de l'accroissement des inégalités sociales

Pour ce qui est de la troisième et dernière critique à analyser, un autre équilibre réflexif doit être effectué. Il a été démontré que, selon le modèle de Pareto, une croissance économique qui ne nuit à personne est bénéfique pour tous. Cela revient à dire, comme l'a si éloquemment énoncé John F. Kennedy en 1963, qu'une marée montante soulève tous les bateaux (Flomenhoft, 2017, p .15). La critique de l'accroissement des inégalités sociales perçoit que l'augmentation de la grosseur de la tarte, c'est-à-dire de la richesse totale dans l'économie, génère inévitablement des problèmes de redistributions des parts et un écart entre les groupes sociaux.

Avant d'aller au fond de cette critique, il est important de souligner la distinction entre « inégalité sociale » et « pauvreté », puisqu'on a tendance à les faire corrélérer ; en réalité, ces deux concepts sont indépendants.

La pauvreté

La pauvreté représente un état matériel défavorisé selon lequel des individus ne peuvent subvenir à leurs besoins de base (habitat, nourriture, vêtements, accès à l'eau, accès au transport, accès à certaines technologies, etc.). La lutte contre la pauvreté est louable en elle-même, mais comporte aussi une valeur instrumentale. D'une part, on cherche à éviter la pauvreté pour ce

qu'elle représente comme expérience en soi. En dehors des considérations économiques, la pauvreté est tout simplement à éliminer puisqu'on juge que le phénomène d'être pauvre est horrible. D'autre part, une société qui n'est pas touchée par la pauvreté fait face à moins de problèmes de cohésion sociale. Le but de l'aide sociale est justement d'offrir un coussin sur lequel les gens les plus démunis peuvent s'appuyer. Cela permet par le fait même de limiter les cas où la pauvreté sape la structure de la société et de sécuriser l'ensemble de la collectivité. En d'autres mots, une société riche doit savoir subvenir aux besoins de base de tous ces individus si elle ne veut pas voir ses assises se désagréger et sa structure s'écrouler.

Au Canada, la pauvreté a radicalement diminué au cours de la dernière décennie, même si on observe un accroissement des inégalités sociales. Selon Statistique Canada, le seuil officiel de la pauvreté canadienne a chuté de près de 5% et a atteint un taux de 10.1% entre 2012 et 2019 (voir figure 3.1). Ce taux est évalué en fonction de 12 indicateurs (en plus du revenu) qui permettent de quantifier la « mesure du panier de consommation » au sein de la population canadienne. Parmi les plus importants indicateurs, on parle notamment de la dignité, de l'égalité des chances, de l'inclusion, de la résilience et de la sécurité.

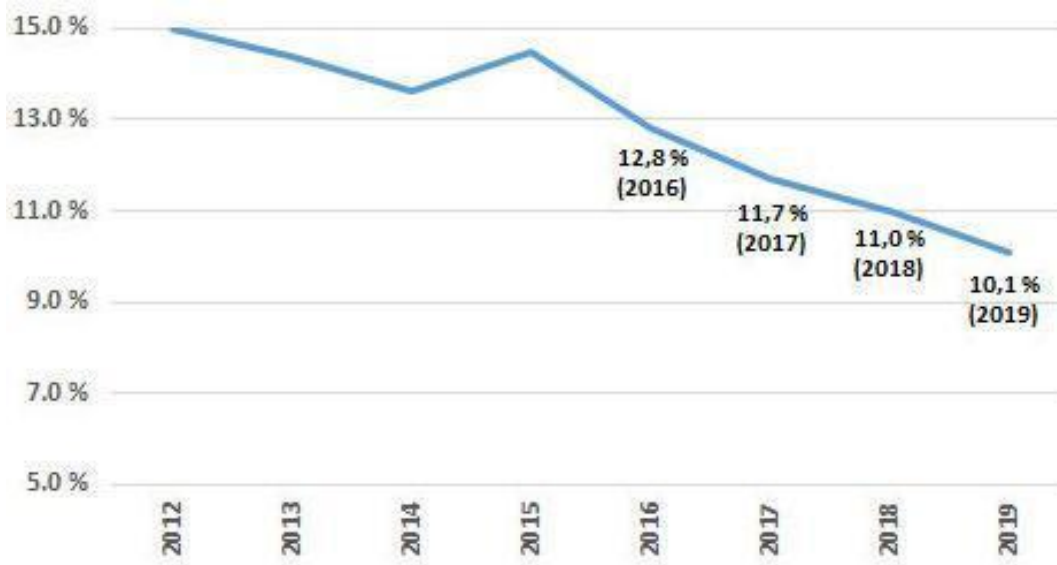


Figure 3.1 Seuil officiel de la pauvreté au Canada (2012-2019)¹⁸.

Cette diminution de la pauvreté signifie que même si la part des plus riches dans les dernières décennies a augmenté beaucoup plus vite que la part des moins riches, les moins riches se trouvent quand même dans une situation plus favorable en termes absolus qu'autrefois. En ce sens, l'accroissement de l'inégalité sociale et la diminution de la pauvreté se déroulent simultanément. Pour revenir à la métaphore de Kennedy, il semble qu'une marée montante soulève tous les bateaux, sauf que cette croissance se produit à des rythmes différents. La subtilité est que les plus nantis s'en sortent encore plus gagnants. Donc, lorsqu'on reproche au modèle de Pareto d'accroître les inégalités sociales, on ne parle pas des enjeux liés à la pauvreté qui sont un type bien distinct de problèmes.

¹⁸ Source : Statistique Canada, 6 mai 2021, <https://www.statcan.gc.ca/fra/themes-debut/pauvrete>

L'inégalité

Le concept d'inégalité dénote plutôt une forte polarité quant à l'accès aux ressources au sein d'une société. L'égalité a évidemment elle aussi une valeur en soi, tout comme l'absence de pauvreté. La différence d'opportunité que causent les inégalités peut jouer sur l'épanouissement des individus, leur niveau de bonheur, leur niveau de santé, et doit être contrainte. Une société qui permet à chacun de ses citoyens d'avoir relativement le même potentiel semble plus louable qu'une société hiérarchisée dans ses strates de pouvoirs et les statuts sociaux. Avec des écarts de richesse immense, l'égalité d'opportunité se dissipe progressivement et par le fait même, l'expérience collective écope.

Il y a aussi une valeur instrumentale à l'égalité : celle-ci est corrélée à la stabilité sociale et politique. Selon l'économiste Thomas Piketty, il est hors de doute que les inégalités rendent la vie plus difficile pour les gens avec moins de richesse et moins de revenus. La cause première? L'endettement. Dans son ouvrage *Le Capital au XXIe siècle* (2013), il démontre que les gens qui se situent au bas de la pyramide des inégalités sont plus susceptibles de s'endetter. Cela génère une stratification sévère et de l'antagonisme entre les différents groupes sociaux. Ce serait la cause principale de l'instabilité sociale et politique d'une société (Piketty, 2013, chap. 1). Pour reprendre l'analogie de Kennedy, cela signifie que lorsqu'on cherche à soulever la marée, il est vrai que chaque bateau vont s'élever (avec les plus nantis qui s'en sortent encore plus gagnants) et que la pauvreté va diminuer, sauf qu'on ne règle pas pour autant l'instabilité sociale et politique. En d'autres mots, cette critique dénonce qu'en contribuant à l'accroissement des inégalités, le modèle de Pareto fortifie l'instabilité sociale et politique.

Mais faut-il conclure que la théorie de Heath encourage implicitement la stratification sévère des groupes sociaux et l'instabilité sociale? Je ne crois pas qu'il faille en arriver à cette conclusion. En fait, Heath place l'efficacité de Pareto au cœur de son éthique des affaires, mais n'en fait pas la promotion comme principe pour réguler toute activité économique au sein de la société. L'efficacité de Pareto peut être adéquate pour le monde des affaires sans être adéquate pour le monde politique. Une tâche du gouvernement est justement de contraindre les inégalités économiques par la taxation et la redistribution des richesses de manière à garantir la stabilité sociale. Lorsque Pikety propose des solutions au problème de l'inégalité sociale, il n'attribue pas la responsabilité aux entreprises particulières, mais aux gouvernements qui ont un impact général sur la société. Ce qui reste à faire pour l'entreprise, conformément au septième impératif de l'APM, est de ne pas s'opposer à des réglementations qui visent à corriger les imperfections du marché. Les dirigeants doivent donc chercher à optimiser l'activité de leur entreprise au sens de Pareto, sauf qu'ils sont toujours soumis à une autorité plus grande : l'État.

En somme, on peut dire que la critique des inégalités sociales permet de prendre conscience des limites de l'efficacité de Pareto comme principe économique au niveau politique. Si le modèle est intéressant dans une optique de croissance économique et de diminution de la pauvreté, il s'avère dangereux lorsqu'on l'emploie seul. Dans un contexte politique, il est donc préférable de contraindre l'efficacité de Pareto et de s'appuyer sur d'autres principes.

Pour ce qui concerne le monde des affaires, il est important de comprendre que ce n'est pas sa responsabilité de garantir la stabilité économique. Cette tâche revient plutôt au gouvernement. L'utilité du monde des affaires est de produire des biens et services pour soutenir

la croissance économique et non pas de réguler les inégalités sociales. C'est pourquoi, malgré la critique des inégalités sociales, il ne semble pas y avoir de réel problème à laisser l'efficacité de Pareto au cœur de l'APM.

Retour sur les trois critiques

Cette section a mis de l'avant trois critiques du modèle de Pareto. En approfondissant l'intuition qui sous-tend chacune d'elle, on a pu voir qu'il y en a seulement une qui est bien fondée et que les autres sont réfutables par un équilibre réflexif. La critique qui est pertinente est celle de la hiérarchisation interpersonnelle de la satisfaction des individus qui a démontré que le modèle de Pareto est faible pour traiter de certaines questions de justice sociale. Conséquemment, il faut accepter la possibilité que d'autres principes éthiques qui ne concernent pas le monde des affaires soient parfois prioritaires. En ce sens, l'efficacité de Pareto doit plutôt être comprise comme un principe conditionné et surpassable dans des situations qui s'étendent au-delà du monde strictement des affaires.

Heath n'explique pas cette subtilité directement ainsi, sauf qu'il est possible de le faire parler en ce sens. En fait, si on s'en tient à son analogie du bon esprit sportif, cela corrobore parfaitement avec le premier principe de la « compétition restreinte » : le bon sportif est celui qui maintient sa position d'adversaire dans le contexte de compétition, mais qui est aussi capable d'être coopératif dans des contextes non compétitifs. La même chose peut s'appliquer au dirigeant d'entreprise. Celui-ci doit évidemment concurrencer au meilleur de ses capacités et viser à ce que son entreprise soit efficace au sens de Pareto, mais doit savoir où se situe la limite des affaires par rapport à toutes les autres sphères d'activités humaines. Le monde des affaires est un lieu particulier, qui a de l'influence sur le reste du monde, mais qui ne doit pas

avoir de prévalence particulière sur la justice. Les règles qui le régissent lui sont propres, tout comme les règles du hockey, de la natation, des échecs ou de jeux vidéo sont propres à leur système.

Enfin, pour bien performer par rapport au critère d'assimilabilité d'une théorie éthique, l'APM doit prévenir ses adeptes qu'elle se restreint au monde des affaires. Ses impératifs ne sont pas adaptés pour traiter de la conduite morale en dehors de ce cadre. Heath n'est pas si clair à ce sujet, mais on peut penser que c'est ce qu'il défend. Quelqu'un qui comprend bien cette nuance ne devrait pas avoir de problème à faire corroborer la théorie éthique avec ses intuitions morales. L'agent moral doit prendre conscience du caractère restrictif de l'APM et faire part de discernement quant aux situations où il faut y adhérer. Si tout ça est pris en compte, on peut affirmer que l'APM performe bien face au critère d'assimilabilité.

Conclusion de chapitre

En somme, ce chapitre a d'abord traité du rôle de l'intuition morale dans l'élaboration des jugements moraux. Pour ce faire, la distinction entre le modèle rationaliste et le modèle intuitionniste social a été mise de l'avant. Il a alors été convenu qu'une sorte d'équilibre réflexif devait avoir lieu au niveau des généralisations morales pour que les intuitions d'une théorie éthique soient assimilées. Ensuite, trois critiques du modèle de Pareto qui concernent les dissonances potentielles entre le modèle et l'intuition morale ont été soulevées. Seulement une d'entre elles s'est avérée pertinente et a fait émerger le caractère restrictif de la théorie de Heath. Finalement, il a été établi que l'APM peut bel et bien satisfaire l'intuition morale si elle est comprise correctement. Par le fait même, elle performe bien face au critère d'assimilabilité.

Pour ce qui est du projet général d'évaluation de l'adéquation de l'APM, celui-ci a jusqu'à maintenant porté sur les critères de cohésion et d'assimilabilité. Au chapitre 2, il a été

démontré que le concept de défaillance de marché devait être substitué par celui de l'inefficacité de Pareto. Au chapitre 3, il a été convenu qu'afin d'être assimilable intuitivement, la théorie doit se restreindre au monde des affaires. Au prochain chapitre, il est question de se tourner vers un autre type de problème relatif à l'efficacité de Pareto qui pourrait affecter la cohésion de l'APM.

Chapitre 4 : L'efficacité Kaldor-Hicks

Dans tous les domaines techniques, l'efficacité se définit comme un rapport entre la production et les intrants (*output to input*). En macroéconomie, il existe plusieurs concepts d'efficacité qui offrent des perspectives différentes pour traiter de situations économiques. Par exemple, le PIB par unité d'énergie, la valeur de la production par unité de travail (productivité du travail), l'indicateur de progrès authentique par unité d'empreinte écologique, etc. (Flomenhoft, 2017, p. 15). En appuyant sa théorie éthique sur le modèle de Pareto, Heath propose une vision de l'efficacité qu'il juge la plus appropriée pour l'éthique des affaires.

Ce choix ne fait toutefois pas l'unanimité. Jeffrey Moriarty soulève que le modèle de Pareto ne reflète pas la meilleure forme d'efficacité en affaires, puisqu'au sens strict, presque tout changement social ne sera pas une « amélioration de Pareto ». Il dénonce que quelqu'un, quelque part, sera inévitablement touché de façon négative, même si le sort d'un grand nombre est amélioré. Par exemple, il y a toujours des gens qui préfèrent que le gouvernement n'intervienne pas pour construire un barrage hydroélectrique, sauver une espèce en voie de disparition ou nettoyer une rivière (Hausman & McPherson, 2006, p. 144). Cet enjeu avec l'APM peut se comprendre comme un nouveau problème de cohérence, puisqu'il y a une contradiction entre ce qui est dit par la théorie et ce que l'on voit en réalité.

En effet, si on s'en tient à Moriarty, le fait de suivre les dix impératifs de l'APM peut rapidement amener à contredire l'objectif général d'efficacité de Pareto. On peut penser, par exemple, à la situation selon laquelle une entreprise cherche à s'abstenir de faire de la discrimination par les prix conformément au 6^e impératif de l'APM. Lorsqu'une entreprise vend son produit à prix réduit en comparaison à ses concurrents, elle fait bénéficier un groupe particulier de consommateurs. En revanche, les consommateurs qui n'ont pas accès à ce rabais

paient un surplus pour le même produit. Par contre, si cette pratique s'arrête, les individus qui bénéficient des prix abaissés s'en sortent perdants. Leur sort étant aggravé, on ne peut dire que cette décision est efficace au sens de Pareto.

Si les politiques qui souhaitent remédier aux externalités ne sont pas véritablement des améliorations de Pareto (améliorer le sort de l'un sans nuire à un autre), pourquoi alors prétendre autrement? Ce qui est alarmant pour Moriarty est qu'en faisant la promotion de l'efficacité de Pareto pour l'APM, Heath fait preuve d'une certaine hypocrisie. Il fait croire qu'il est possible d'améliorer le sort de quelqu'un sans que personne ne soit touché négativement, alors qu'en vérité, les effets secondaires nuisibles sont presque inévitables.

4.1 L'option Kaldor-Hicks

Afin de répondre à ce problème, Moriarty propose de substituer l'efficacité de Pareto au cœur de la théorie de Heath par un autre type d'efficacité tirée du modèle Kaldor-Hicks. L'efficacité Kaldor-Hicks consiste à accepter que certaines personnes soient désavantagées, tant qu'un potentiel dédommagement est considéré. Par exemple, pour déterminer si un état X est plus efficace économiquement qu'un état Y, c'est-à-dire qu'il satisfait mieux les préférences des individus, le principe de Kaldor-Hicks conçoit qu'il suffit de déterminer si X est une « amélioration potentielle » de Pareto par rapport à Y. Une « amélioration potentielle » de Pareto est un changement d'état dans lequel il est possible pour les gagnants de compenser les perdants. L'élément central est la « possibilité de compensation » (Kaldor & Hicks, 1939). En théorie, cela revient à faire un calcul des coûts-avantages d'un changement d'état : on demande aux gagnants de chaque politique combien ils paieraient pour instaurer une politique et on demande en même temps aux perdants quelle serait la compensation qu'ils accepteraient pour ne pas s'opposer à ce

changement. En application, cela revient à évaluer les activités économiques en fonction de la volonté de payer et de déterminer la politique avec le plus grand profit net.

Pour Moriarty, Heath ne se rend pas compte que le modèle Pareto ne lui permet pas de conclure qu'il faut respecter ses impératifs (l'exemple de la discrimination par le prix de la section précédente illustre bien ce problème). En revanche, Kaldor-Hicks serait une conception plus cohérente de l'efficacité économique qui permet d'asseoir chacun des impératifs de l'APM. Moriarty ne s'oppose donc pas à la liste d'impératifs de l'APM, mais seulement à sa notion d'efficacité.

Doit-on alors accepter la critique de Moriarty et modifier le modèle d'efficacité sur lequel s'appuie la théorie de Heath? Est-elle plutôt superficielle?

Avant de trancher, il faut s'assurer que l'efficacité Kaldor-Hicks n'implique pas certains problèmes non mentionnés par Moriarty. Une analyse approfondie permet de déceler que cette modification est en fin de compte plus problématique que bénéfique.

4.2 L'évaluation de l'efficacité Kaldor-Hicks

Depuis sa formulation à la fin des années 1930, l'efficacité Kaldor-Hicks a fait tourner de nombreuses têtes, dont plusieurs avec un regard critique. Beaucoup d'économistes contemporains perçoivent cette conception de l'efficacité comme difficilement applicable dans les sociétés d'aujourd'hui, entre autres à cause de ses conditions complexes et difficiles à implanter (Ellerman, 2014; Flomenhoft, 2017; Stringham, 2001; Wight, 2017).

Mais alors pourquoi Moriarty tient-il à l'intégrer à la théorie de Heath? Qui doit-on croire en ce qui concerne la valeur de l'efficacité Kaldor-Hicks? Moriarty ou les économistes perplexes? Mieux vaut ne pas trancher trop vite pour ne pas pencher aveuglément vers un clan plutôt que l'autre. Pour la suite de ce chapitre, il est question de se tourner vers les trois critiques

les plus fréquentes en lien à l'efficacité Kaldor-Hicks, celles de la planification centrale, de la valeur de la nuisance infligée et de la compensation non réalisée.

La planification centrale

L'efficacité Kaldor-Hicks requiert inévitablement une sorte de planification centrale. Pour des raisons de précision, il est avant tout important de souligner que la planification centrale au sens de Kaldor-Hicks ne doit pas être confondue avec la planification centrale au sens communiste (selon laquelle toute activité économique doit être orchestrée par l'État durant la phase considérée transitoire vers la société sans classes et sans État). On parle plutôt d'un lieu où les partis concernés par une activité économique trouvent un terrain d'entente sur la valeur des « potentielles compensations » octroyée à ceux touchés négativement (par exemple en fonction des différents secteurs de l'économie ; Stringham, 2001, p. 43-44).

Ce que l'on reproche le plus souvent à cette forme de planification centrale concerne son implantation dans un système social large. En effet, s'il est possible d'offrir une compensation à des concurrents lorsque ceux-ci sont un petit nombre, il n'est cependant pas évident de juger quantitativement des préférences de dizaines, voire de centaines de concurrents, et bien cerner une entente. Il y aura toujours des failles importantes dans le processus de planification centrale. Il suffit de penser à toute l'information qu'il faudrait récolter et la complexité du processus légal pour arriver à un état efficace au sens de Kaldor-Hicks. Selon cette critique, la mise en œuvre de l'efficacité Kaldor-Hicks demanderait aux agents économiques d'atteindre un niveau de sagesse qui s'approche de l'omniscience et d'un pouvoir technique bien au-delà de leur faculté. Sans compter qu'il semble impossible de spécifier l'ensemble des possibles circonstances futures qui

peuvent affecter certaines parties négativement. En ce sens, évaluer la bonne compensation pour chaque partie semble assez difficile à réaliser.

La valeur de la nuisance infligée

Un deuxième aspect problématique avec le modèle de Kaldor-Hicks concerne la valeur de la nuisance infligée. Cette critique concerne le fait qu'il faut pouvoir donner un prix à la nuisance que les parties négativement touchées subissent à cause d'une politique économique. Il est peu plausible que nous ayons la capacité d'établir une bonne représentation de cette valeur. En fait, même si on se fie au prix des indemnités du passé, ceux-ci ne fournissent que la preuve de la volonté de payer dans le passé. Il est donc erroné de croire qu'on peut les utiliser pour formuler des ententes futures. La possibilité de surévaluer ou de sous-évaluer les effets négatifs est toujours présente.

De plus, il est difficile de dire si les gens sont bel et bien honnêtes avec l'évaluation de leur satisfaction d'une entente ou s'ils manipulent le processus pour en tirer profit. Pour vraiment comprendre la volonté de payer, les agents économiques auraient besoin de lire dans les pensées de leurs concurrents et de déterminer quelle valeur chaque personne accorderait à chaque état du monde possible, sauf qu'un tel exploit semble surhumain (Stringham, 2001, p. 46).

Pour être charitable envers le modèle Kaldor-Hicks, on peut dire que la valeur de la nuisance infligée revient à une estimation approximative de la compensation de chaque partie touchée négativement. En ce sens, si on reprend l'exemple de l'amputation et de la piqûre du chapitre précédent¹⁹, il n'est pas si extravagant de dire que l'on peut estimer une compensation

¹⁹ Comment déterminer si une amputation de jambe fait plus mal à Smith qu'une piqûre d'épingle fait mal à Jones (Daly and Farley, 2010, p. 306)

monétaire pour les personnes qui se font piquer et que la piqûre combinée à l'argent serait une amélioration au sens de Kaldor-Hicks, en comparaison avec l'amputation d'autrui.

Une manière plus terre à terre de le comprendre est de considérer la situation où un groupe A va à la guerre pour protéger sa nation, alors qu'un groupe B demeure au pays en sécurité. On peut penser qu'il y aurait un montant X pour lequel les gens qui restent sains et saufs (groupe 2) sont prêts à payer en compensation aux militaires (groupes 1) pour de ne pas avoir à prendre leur place. Si on est en mesure d'estimer la valeur de X , et que celle-ci dépasse la somme que le groupe A serait prêt à payer pour rester à la maison, on peut conclure que la situation est efficace au sens de Kaldor-Hicks. Ce genre d'estimation vise un degré de compensation plutôt qu'une valeur exacte. On cherche à savoir si le montant X est de l'ordre, par exemple, de 20\$, 100\$, 1000\$, 5000\$, 100 000\$, 1 M\$ ou 1 G\$, plutôt que de trouver un montant exact du genre 12 663,03\$. Évidemment, plus une estimation est précise, plus on peut se rapprocher de montants spécifiques.

Malheureusement, cette tentative d'être charitable ne répond pas vraiment au problème de base. Dans l'exemple de la guerre, il y a quand même des incitatifs à mentir qui peuvent pousser la réponse bien plus loin que la véritable volonté de payer. En effet, les individus savent qu'ils seront taxés au montant qu'ils déclarent pour ne pas aller à la guerre. Ils peuvent alors tout aussi bien dire qu'ils seraient prêts à être taxés 100\$, alors qu'en vérité ils paieraient 100 000\$ pour rester en sécurité. Le problème de la valeur de la nuisance n'est donc pas une question de précision, ou de bonne estimation, mais est plutôt une question de trouver un mécanisme qui est compatible avec les incitatifs de chaque partie concernés (*incentive compatible*). À cet égard, ni le modèle Kaldor-Hicks ni Moriarty ne proposent de solution.

La compensation non réalisée

Troisièmement, il est pertinent de retourner vers la notion d'indemnisation. Il a été présenté précédemment que le modèle Kaldor-Hicks demande à une entreprise de faire l'analyse des coûts-avantages pour l'ensemble des parties concernées, afin de voir quelle serait la valeur de l'indemnisation « potentielle » pour les partis défavorisés. En retournant voir le fondement de la théorie de Kaldor et Hicks, il y a une subtilité importante à souligner ici. En vérité, si une augmentation d'efficacité Kaldor-Hicks considère le rapport coûts-avantages d'une activité économique, il n'y a rien dans le modèle qui prescrit d'effectuer une « réelle » compensation : « The compensation considered is only hypothetical. Some people win and some lose » (Hausman & McPherson, 2006, p. 149).

L'indemnisation est donc en théorie, en potentialité, et pas nécessairement actualisée. Cela implique que des dirigeants d'entreprises peuvent évaluer leur activité en prenant compte des compensations potentielles pour les faire accepter par les autres groupes concernés, mais qu'aucune mesure compensatoire n'ait véritablement lieu. Dans la détermination de l'efficacité Kaldor-Hicks, on tente de voir si tout le monde serait gagnant après compensation, sauf que cela n'implique pas que les véritables gagnants doivent explicitement promettre une compensation aux véritables perdants.

Moriarty ne traite pas de cet aspect problématique lorsqu'il propose l'option Kaldor-Hicks. Comment une activité peut-elle être acceptée comme éthique si les parties perdantes sont en réalité exploitées par les parties gagnantes. Il semble que c'est précisément ce que le modèle de Pareto cherche à éviter. De plus, si on effectue la substitution que Moriarty recommande pour l'APM, on ouvre le domaine éthique de la théorie à un éventail plus large d'activités permises : il y a beaucoup plus de cas efficaces au sens de Kaldor-Hicks que de

cas efficaces au sens de Pareto. On perd alors de la précision quant à ce qui doit être considéré éthique ou non, puisque tous les cas Pareto efficaces sont Kaldor-Hicks efficace, mais l'inverse n'est pas vrai. Pour ces raisons, la proposition de Moriarty doit être rejetée pour son manque de crédibilité.

Conclusion de chapitre

En conclusion, ce chapitre expose le problème soulevé par Moriarty selon lequel les améliorations de Pareto n'atteignent jamais vraiment l'efficacité de Pareto. Pour Moriarty, l'efficacité Kaldor-Hicks permet de répondre à cette hypocrisie qui sous-tend l'APM. En cherchant à évaluer cette nouvelle option d'efficacité, trois critiques ont été soulevées, celles de la planification centrale, de la valeur de la nuisance infligée et de la compensation non réalisée. Celles-ci ont permis de signaler que l'approche de Moriarty manque de crédibilité et qu'il faut trancher en faveur de l'efficacité de Pareto. Si le problème soulevé par Moriarty concerne la cohésion de l'APM, il n'offre toutefois pas de solution convaincante. Sa critique ébranle cependant fortement la théorie de Heath, puisqu'elle met en lumière la faiblesse du modèle de Pareto. Cela pèse beaucoup en ce qui a trait à la performance de la théorie par rapport au critère de cohésion et s'il n'est pas résolu, peut même provoquer la discréditation de l'APM. Au chapitre 6, je présente une version de l'APM qui lui permet de s'émanciper de ce problème à travers un projet heuristique.

Chapitre 5 : l'applicabilité de l'APM

À ce stade, il est question de se tourner vers le critère d'applicabilité de l'APM. Pour savoir si une théorie éthique est applicable ou non, il faut voir si elle propose un verdict clair sur la conduite morale à suivre dans des contextes spécifiques. Une théorie éthique n'a pas nécessairement à s'appliquer universellement. Elle peut proposer un domaine d'application délimité, sauf que la sphère morale doit être clairement définie. Son domaine d'application doit être spécifié explicitement pour que les agents qui y adhèrent ne la mélangent pas avec d'autres contextes.

5.1 Le domaine d'application de l'APM

Si on résume la position éthique de Heath, celle-ci défend que les marchés doivent s'appuyer sur les conditions de concurrence parfaite pour générer l'efficacité de Pareto. À partir de ces conditions, il est possible d'abstraire des contraintes éthiques pour les dirigeants d'entreprises : une entreprise est qualifiée d'éthique si elle évite les stratégies de recherche de profit qui sapent les conditions de concurrence parfaites. Heath met alors de l'avant une liste d'impératifs qui circonscrit les stratégies admissibles.

Maintenant, en ce qui concerne le domaine d'application de l'APM, il est important de clarifier deux points. D'abord, s'il est vrai qu'une situation de concurrence parfaite implique un optimum de Pareto, il se peut aussi qu'une situation de concurrence imparfaite soit optimale au sens de Pareto. Par exemple, on peut imaginer le cas où un dictateur bienveillant et omniscient réalise lui-même l'allocation des ressources sans le système de prix. Dans ce cas, l'origine de l'efficacité de Pareto n'est pas la concurrence parfaite, mais la dictature. Cependant, selon la théorie de Heath, ce sont uniquement les optima de Pareto causés par la concurrence parfaite qui

reflètent des situations éthiques en affaires. La raison est que le type d'économie qui la concerne est une économie de marché et non une dictature. Il y a donc une première limitation à rendre explicite pour ce qui a trait au domaine d'application de la théorie de Heath : l'APM concerne les comportements des dirigeants d'entreprise dans une économie de marché.

Deuxièmement, depuis les travaux d'Alfred Marshall vers la fin du 19^e siècle, la concurrence parfaite a été reconnue comme un phénomène extrêmement rare. Il est important de clarifier que ses conditions ne se réalisent pas vraiment dans le monde réel. Autrement dit, les marchés n'arrivent jamais vraiment à produire des résultats Pareto-efficaces, parfois même de manière flagrante. En conséquence, les entreprises ont de nombreuses occasions de tirer profit de stratégies qui exploitent les imperfections du marché (par exemple, vendre à des prix supérieurs à ceux du marché, profiter d'externalités négatives, rechercher des rentes, etc.).

Ces deux derniers points amènent une réflexion supplémentaire. Si le domaine d'application de l'APM se limite aux économies de marché, mais que celles-ci ne reflètent jamais vraiment une concurrence parfaite, faut-il quand même demander aux dirigeants d'entreprise de respecter les impératifs ? Le fait que la concurrence parfaite est généralement admise comme une idéalisation et non une réalité, n'a-t-il pas un impact sur l'application de l'APM ?

À cet égard, deux pistes de réponse peuvent être explorées, l'une proposée par Milton Friedman et l'autre par Etye Steinberg. Il y a toutefois un problème avec ces deux solutions : elles se contredisent. Afin d'en choisir une, il faut alors les comparer, puis déterminer laquelle est à garder.

5.2 Le modèle newtonien de l'économie

La première solution provient de Milton Friedman qui propose qu'une concurrence quasi parfaite génère quelque chose d'aussi proche que possible de l'efficacité parfaite. Cette façon de raisonner s'inspire de la physique newtonienne, selon laquelle des lois permettent de prédire des phénomènes particuliers. Si, comme Friedman, on étend cette ligne de raisonnement à l'économie, la compétition parfaite serait comme un avion sans friction, c'est-à-dire une idéalisation qu'il est possible de reproduire en s'approchant graduellement de ses conditions : plus on enlève de friction à l'avion dans le monde réel, plus on se rapproche de cette idéalisation. L'impossibilité de la concurrence parfaite n'est en ce sens pas un problème pour qu'une économie soit quasi parfaitement efficace. Il est alors possible de négliger les situations où certaines conditions de la concurrence parfaites sont enfreintes, tant qu'elles sont respectées en générales. Friedman illustre son propos à travers l'exemple de la géométrie euclidienne :

Of course, competition is an ideal type, like a Euclidean line or point. No one has ever seen a Euclidean line—which has zero width and depth—yet we all find it useful to regard many a Euclidean volume—such as a surveyor's string—as a Euclidean line. Similarly, there is no such thing as “pure” competition. Every producer has some effect, however tiny, on the price of the product he purchases. The important issue for understanding and for policy is whether this effect is significant or can properly be neglected, as the surveyor can neglect the thickness of what he calls a “line” (Friedman 1962: 120).

Selon cette perspective, lorsqu'un secteur économique est composé d'une petite quantité d'entreprises, les mauvais agissements d'une entreprise peuvent avoir de gros impacts sur l'efficacité du secteur. En éthique des affaires, cela implique que plus les dirigeants d'entreprises prennent conscience des impératifs de l'APM, plus leur secteur économique devient efficace. C'est comme un avion qui approche l'absolue non-friction.

Le modèle newtonien de l'économie est définitivement séduisant, mais peut-on vraiment étudier les agents économiques comme des objets physiques ou des lignes d'un modèle euclidien?

Steinberg soulève que c'est une erreur. Selon lui, il n'est pas exact de comparer l'économie à la physique newtonienne. Il propose en revanche une façon de comprendre la concurrence parfaite qui s'avère hautement problématique pour l'application de l'APM. Celle-ci s'appuie sur le théorème du deuxième meilleur (Steinberg, 2017, p. 20).

5.3 Le théorème du deuxième meilleur

Selon Steinberg, l'APM fait face au problème de la « théorie générale du deuxième meilleur », ou pour faire court, le « théorème du deuxième meilleur » (Lipsey & Lancaster, 1956). Ce théorème montre qu'à chaque fois qu'une des conditions de la concurrence parfaite est violée, il n'est pas vrai que le respect de toutes les conditions restantes produit nécessairement le résultat le plus efficace possible dans les circonstances. En fait, il est garanti que la satisfaction de l'ensemble de conditions restant est pire qu'au moins une situation dans laquelle une autre condition est violée. Les différentes violations peuvent en quelque sorte s'annuler, pour ainsi dire, et conduire à une situation plus efficace que si une seule condition avait été violée.

Cela a des impacts significatifs pour l'application de l'APM. Par exemple, lorsqu'une barrière commerciale ou tarifaire est mise en place, et que pour différentes raisons il est

impossible de la retirer, le fait de réduire au minimum le nombre de tarifs supplémentaires ne produira pas nécessairement le meilleur résultat. En revanche, il se peut que l'imposition de tarifs supplémentaires spécifiques rende la situation plus efficace. Évidemment ce n'est pas toutes les configurations de tarifs qui améliorent l'efficacité, car il est vrai que l'ajout de mauvais tarifs peut aggraver encore plus la situation. Également, si un secteur de l'économie est soumis à un monopole, il se peut que le fait de rendre ce secteur compétitif produise un résultat inférieur à la situation où le monopole demeurerait en place.

Dès lors, même si on s'en tient à la liste d'impératif, il n'est pas garanti que l'on contribue vraiment à l'efficacité économique. Encore pire, selon Steinberg, il y a des cas où il serait préférable d'enfreindre des impératifs pour gagner en efficacité. Doit-on en arriver à la conclusion que le théorème du deuxième meilleur est le coup fatal pour l'application de l'APM?

Mieux vaut ne pas sauter aux conclusions si précipitamment. Il se trouve qu'en retournant voir Heath, il est possible de soulever une manière de répondre au problème du théorème du deuxième meilleur. Celui-ci propose une troisième version d'application de sa théorie qu'il nomme « la perspective du gardien de ressource ». Il est alors intéressant de voir si sa proposition fonctionne effectivement ou non.

5.4 La perspective du gardien de ressources

Selon Heath, la critique de Steinberg signifie simplement qu'il est impossible de faire de grandes généralisations d'envergure sur l'efficacité économique à la manière de Friedman :

[...] it means that the properties of general equilibrium models are not going to be relevant to the normative evaluation of actual economies (Heath, 2014, p. 40).

Cette citation peut paraître paradoxale, étant donné que Heath bâtit sa théorie à partir des notions de concurrence parfaite et d'efficacité de Pareto. Mais ce qu'il faut retirer de son propos est que le raisonnement moral en affaires doit être beaucoup plus contextuel que ce que l'entend Steinberg. Par le fait même, le théorème du deuxième meilleur ne priverait pas les impératifs de l'APM de toute force normative.

En réaction à la critique de Steinberg, Heath explique qu'en réalité c'est la multiplicité « d'échanges volontaires » qui génèrent les améliorations de Pareto de façon « incrémentale », soit par palier, petit à petit. Le point majeur qu'il cherche à défendre est que dans les contextes d'affaires particuliers, les agents économiques sont capables de voir si la valeur ajoutée par une interaction apporte une amélioration sans créer de dysfonctionnement. C'est alors grâce à ces gains tangibles d'efficacité que l'économie de marché prouve son utilité.

Conséquemment, cela implique de se délivrer de la méthode « descendante » (top-down) de justification de la recherche de profits qui fait appel à un équilibre général de l'économie. Au lieu, il faut adopter une méthode « ascendante » (bottom-up) qui vise des gains d'efficacité particuliers, que les entreprises sont en mesure de réaliser auprès de leurs actionnaires, employés, clients, etc.

C'est ce que Heath nomme la perspective des gardiens de ressources (*resource custodianship*), selon laquelle les entreprises sont en fait des gardiens de « ressources à potentiel productif » et leur travail consiste à convertir, à travers différents mécanismes de production, ces ressources en biens pour les consommateurs (Heath, 2014, p. 41). L'allégation centrale de son

propos est que toute ressource productive doit être orientée vers la satisfaction des besoins. Le but ultime des entreprises qui achètent des ressources non transformées est donc de satisfaire le consommateur et non de chercher avant tout le profit. Ce dernier est secondaire : lorsqu'une entreprise atteint son but mieux que ses concurrents, c'est seulement alors qu'elle est récompensée par un profit. Une entreprise éthiquement profitable est donc une bonne gardienne de ressources, alors qu'en revanche, chaque fois que l'entreprise utilise ses ressources d'une manière qui ne contribue pas au bien-être des consommateurs, elle agit comme une mauvaise gardienne de ressources, imposant des pertes pesantes pour l'ensemble de l'économie.

5.5 Les critiques de la perspective du gardien de ressources

La perspective du gardien de ressources ne semble toutefois pas convaincre tout le monde pour répondre au problème soulevé par le théorème du deuxième meilleur. Même si on souhaite être charitable envers Heath, au final, sa version de l'application de l'APM s'avère conflictuelle. Repp et Contat (2019) soulèvent deux critiques contre la perspective du gardien de ressource : la première a trait au principe de démarcation de la sphère morale de l'APM et la seconde ramène le théorème du deuxième meilleur dans une version révisée. Il est question pour cette section d'approfondir chacune de ses critiques.

Le principe de démarcation de la sphère morale

La première critique de la perspective du gardien de ressources concerne l'identification du « niveau de base » (bottom level) de la méthode ascendante proposée par Heath. Si ce niveau semble être un sous-ensemble de l'économie qui est composé de clients, d'employés et d'actionnaires d'une entreprise, au sein duquel il incombe à l'entreprise de promouvoir l'efficacité, l'embûche survient lorsqu'on cherche le principe qui délimite ce sous-ensemble.

Pour Repp et Contat, non seulement la perspective des gardiens de ressource ne délimite pas clairement les groupes envers qui une entreprise est moralement responsable des autres groupes de l'économie, mais elle ne permet pas plus d'expliquer pourquoi les entreprises ne sont moralement responsables qu'à l'égard de ces groupes (2019, p.17).

Ce problème du principe de démarcation n'est toutefois pas nouveau. C'est le même qui survient en critique à la théorie des parties prenantes en éthique des affaires : autant l'interprétation large que l'interprétation étroite du terme « partie prenante » est insoutenable.²⁰ D'une part, l'interprétation large peut facilement référer à toute personne affectée par les décisions d'une entreprise et en conséquence, les dirigeants d'entreprise peuvent rapidement voir leur responsabilité morale s'étendre à l'ensemble de la société, ce qui implique de devoir être motivés par des considérations générales de justice sociale. D'autre part, une interprétation plus étroite des parties prenantes pourrait signifier, comme le propose Freeman, toute personne « vitale pour le succès et la survie de l'entreprise » (1998, p. 129). Ce n'est toutefois pas plus éclairant, car la ligne qui sépare les groupes vitaux des groupes non vitaux pour le succès et la survie de l'entreprise est assez nébuleuse. On a beau tracer une ligne, il y a toujours un danger que cette ligne soit plutôt arbitraire. Pour Repp et Contat, cette absence de démarcation claire est une critique insurmontable pour l'application de l'APM.

L'échange volontaire comme principe de démarcation de la sphère morale

N'y aurait-il pas un principe derrière la perspective des gardiens de ressource qui puisse informer sur la façon de bien délimiter la sphère morale? Si on retourne voir Heath, un élément décisif de sa théorie offre une potentielle solution à ce problème. En effet, comme on a pu le voir

²⁰ Heath le soulève lui-même lorsqu'il critique la théorie des parties prenantes en éthique des affaires (Heath, 2014, p. 84).

rapidement dans la section précédente, Heath mentionne qu'une caractéristique distinctive du niveau de base de l'entreprise est d'être engagé dans des « échanges volontaires ». S'il ne le dit pas de manière explicite, on pourrait comprendre l'échange volontaire comme le fameux principe qui délimite la sphère morale pour Heath.

Évidemment davantage de précisions sont requises. Que faut-il entendre précisément par « échange volontaire » ? Une façon de définir l'échange volontaire est de le voir comme une interaction « effective » entre une entreprise X et d'autres agents Yn. C'est une relation bidirectionnelle où l'entreprise fait effectivement des échanges avec d'autres agents qui lui sont essentiels. Le caractère bidirectionnel signifie qu'il y a une réciprocité dans l'interaction. Dans un échange volontaire, X et Y développent une entente officielle, de sorte à dépendre partiellement l'un de l'autre. Si l'offre change d'un côté, un nouvel équilibre est à refaire. Chaque échange volontaire est un paramètre à équilibrer pour l'entreprise et ses dirigeants. L'addition de tous les échanges volontaires représente la situation économique générale de l'entreprise. Une implication importante avec cette notion d'échange volontaire est qu'elle ne concerne pas toute personne touchée de près ou de loin par l'activité d'une entreprise, mais seulement les agents qui interagissent effectivement avec l'entreprise, c'est-à-dire, les parties prenantes primaires.

À partir de cette clarification, il devient alors relativement facile de déterminer qui sont les agents Y qui sont à intégrer à la sphère morale de l'entreprise. Il suffit de se demander si un Y particulier entretient une relation bidirectionnelle avec l'entreprise sous la forme d'entente effective. Si c'est le cas, les impératifs de l'APM doivent s'appliquer pour toute activité économique qui concerne Y. Dans le cas inverse, l'entreprise n'est pas dans l'obligation d'appliquer les impératifs, étant donné que la situation dépasse le domaine d'application de l'APM.

Un aspect intéressant avec l'idée d'échange volontaire est qu'elle prend en compte que l'entreprise peut seulement être éthique pour des situations qui sont sous son contrôle. Autrement dit, elle permet de trancher entre les cas où on juge que l'entreprise a le potentiel d'être éthique et les cas où ce potentiel est fortement réduit.

L'APM informe les dirigeants d'entreprise sur la bonne manière de se conduire lors des interactions effectives de l'entreprise, celles qui représentent une relation bidirectionnelle. En ce sens, les enjeux éthiques qui ne touchent pas directement l'entreprise, c'est-à-dire qui concernent des agents envers qui il n'y a aucun échange volontaire, sortent du domaine d'application de l'APM.

Alors, quelles sont les implications pour les individus particuliers qui subissent les effets secondaires de l'activité d'une entreprise, mais qui ne sont pas en position d'échange volontaire avec celle-ci? Pour répondre à cette question, on peut prendre le cas standard de pollution selon lequel un agriculteur déverse son purin dans un lac et le contamine, de sorte que les gens qui habitent le bord du lac ne peuvent plus s'y baigner. Bien entendu, l'entreprise agricole n'est pas dans une situation d'échange volontaire avec chacun des habitants du lac, et donc on pourrait croire que l'APM ne demanderait pas à l'entreprise de restreindre sa contamination du lac. Toutefois, on aurait tort d'en venir rapidement à cette conclusion. En vérité, l'agriculteur est en interaction effective avec la municipalité du lac qui doit exprimer et défendre la volonté de ses habitants. À travers le processus de délégation du pouvoir, les individus particuliers sont indirectement en échange volontaire avec l'entreprise agricole. L'APM demande donc à cette dernière de considérer la municipalité dans ses décisions éthiques et par le fait même respecte la volonté des habitants du lac.

Il existe toutefois d'autres exemples de cas qui s'avèrent plus problématiques pour le concept d'échange volontaire. On peut considérer la situation d'une compagnie pétrolière qui possède une plate-forme en haute mer, suffisamment distante du continent (200 miles nautiques), et pour qui aucun échange volontaire n'est explicitement maintenu avec les habitants des côtes. Il y a de fortes chances que la plateforme génère des externalités négatives reliées à des complications d'extractions, au transport des matériaux et de personnels ou à des déchets répandus en mer. Ces activités polluantes peuvent avoir un impact significatif pour les écosystèmes et, malgré la distance avec la côte, peuvent nuire aux civilisations environnantes. Sans compter qu'il y a toujours des risques d'une catastrophe comme celle du déversement de Deep Water Horizon de 2010.

S'il est facile de désigner l'activité pétrolière comme la source de différents problèmes que peuvent éprouver les communautés des rives, il n'est pas évident de trouver une solution éthique à cette situation. Contrairement à l'exemple précédent, il n'y a pas de municipalités qui peuvent négocier pour toutes les communautés riveraines dans une interaction de type échange volontaire (le territoire concerné étant beaucoup trop vaste). Si la compagnie pétrolière suit les principes de l'APM, elle n'a pas à se soucier de ses externalités négatives qui se produisent à plusieurs centaines de kilomètres de son activité, puisque celles-ci vont au-delà de sa sphère éthique. Ce genre de situation, où des conflits éthiques concernent des frontières nébuleuses ou trop vastes, pose problème pour le concept d'échange volontaire.

Dans l'exemple du déversement de purin dans le lac, il est relativement facile d'élargir la sphère morale à celle de la municipalité. En revanche, ce n'est pas aussi simple lorsqu'on parle d'activité économique en eaux internationales et d'externalités négatives à plus de 300 kilomètres. Inévitablement, cela représente une faiblesse pour l'APM si on accepte le concept

d'échange volontaire comme principe de démarcation de la sphère morale, sauf qu'en cherchant à être charitable, on pourrait dire que l'enjeu éthique soulevé par l'exemple de la compagnie pétrolière est plutôt un enjeu politique. En ce sens, l'impuissance de l'APM pour y répondre ne serait pas aussi problématique.

À la lumière de ce qui précède, la première critique de l'applicabilité de l'APM articulée par Repp et Contat devient moins convaincante. Comme on a pu le voir, Heath n'offre pas de principe explicite qui délimite la sphère morale de sa théorie, mais il est possible de faire émerger de son discours une proposition implicite selon laquelle le rôle revient à la notion d'échange volontaire. S'il a été démontré en début de chapitre que le domaine d'application large de l'APM est l'économie de marché, avec l'échange volontaire on ajoute une précision supplémentaire. Cette réflexion a permis de souligner que la sphère morale de l'APM concerne précisément les agents envers qui une entreprise entretient des échanges volontaires. On peut conclure que la perspective des gardiens de ressources n'est pas suffisamment ébranlée par la première critique de Repp et Contat (il est impossible de discerner le niveau de base de la perspective de Heath).

La revanche du théorème du deuxième meilleur

Il y a toutefois une deuxième critique soulevée par Repp et Contat qui s'avère plus dommageable pour la perspective du gardien de ressources. Celle-ci reproche à Heath d'avoir mal compris la théorie de Lipsey et Lancaster et qu'en vérité la perspective des gardiens de ressource n'échappe pas au problème du théorème du deuxième meilleur (Repp & Contat, 2019, p. 18). L'erreur de Heath consiste à s'appuyer sur la prémisse que le théorème du deuxième

meilleur concerne seulement l'économie dans son ensemble et non ses sous-ensembles. Cependant, il n'y a rien dans la déclaration formelle de la théorie qui porte à croire que ses implications se limitent uniquement à l'économie dans son ensemble (Lipsey et Lancaster, 1956). Autrement dit, le théorème du deuxième meilleur a une portée qui s'applique autant pour le macroéconomique que pour le microéconomique ; ce qui s'applique au niveau de l'économie générale s'applique aussi au niveau de l'activité interne d'une entreprise.

Conséquemment, le fait d'éliminer certaines imperfections de la concurrence au niveau des échanges volontaires sans éliminer toutes les imperfections ne garantit pas l'augmentation de l'efficacité économique.

Pour illustrer cette situation, on peut se pencher sur l'exemple hypothétique d'une entreprise de téléphone cellulaire qui veut se procurer une puce informatique essentielle à son produit. Une première option qui s'offre à elle consiste à investir elle-même dans la recherche et développement de la puce, à scruter le marché des matériaux, à trouver les meilleures offres selon le mécanisme des prix du marché et à construire à neuf les infrastructures qui permettent sa production. Par le fait même, il y a un investissement substantiel en capital à faire, en plus de l'ajout d'externalités négatives causées par l'augmentation de la pollution liée à la nouvelle production. Une deuxième option consiste à collaborer avec une entreprise qui a déjà développé ce type de puce informatique et qui en a le monopole. Ici, autant la première que la deuxième option représentent un échange volontaire, puisque l'entreprise de téléphone cellulaire doit prendre un engagement effectif, soit envers différents sous-traitants du marché ou envers le monopole. On veut alors savoir laquelle des deux situations est la plus éthique.

Cette situation représente le genre de décisions qu'un dirigeant d'entreprise a à prendre au quotidien. C'est une situation de l'ordre microéconomique auquel s'applique convenablement

l'APM. Il y a toutefois un enjeu important qui survient au niveau de la décision éthique à prendre. D'abord, si on s'en tient à Heath, il propose qu'au niveau microéconomique, il suffise de suivre ses impératifs pour optimiser l'efficacité économique. Le problème qui survient avec la situation de la puce informatique est qu'elle illustre un cas où les conclusions tirées de différents impératifs sont contradictoires. Par le fait même, on remarque que la théorie de Heath succombe au théorème du deuxième meilleur aussi au niveau microéconomique. L'analyse qui suit met en lumière l'impasse logique envers laquelle fait face l'APM pour cette situation, alors que les prémisses (Pn) et les conclusions (Cn) de chaque argument sont bien détaillées.

Argument 1 : En faveur du monopole.

P1 : Un des avantages des monopoles est de pouvoir faire de l'économie d'échelle.

P2 : L'économie d'échelle permet de produire plus avec moins de ressources (centralisation de la gestion des ressources et pas de besoin de répliquer plusieurs fois les infrastructures de production).

P3 : Moins de ressources utilisées impliquent moins de pollution.

C1 : Les monopoles permettent de minimiser les externalités négatives (conformément au premier impératif de l'APM).

Argument 2 : Contre le monopole.

P4 : Neuvième impératif de l'APM : traiter les prix comme étant déterminés de façon exogène²¹.

P5 : Le monopole traite les prix comme étant déterminés de façon endogène.

C2 : Afin de respecter les impératifs de l'APM, il faut s'abstenir de collaborer avec le monopole.

Conclusion finale : On ne peut avoir à la fois C1 (la diminution de la pollution par le monopole) et C2 (le respect du neuvième impératif).

En somme, sur la base de l'impératif de diminuer les externalités négatives, le monopole est préférable, alors que sur la base de l'impératif de ne compétitionner que par les prix, le mécanisme des prix est préférable. Le problème majeur qui émerge de cette situation est qu'on ne peut à la fois suivre le 1er et le 9e impératif de l'APM. Tant qu'il n'y a pas de méthode pour mettre en balance les conclusions 1 et 2, il faut conclure que l'APM est inadaptée pour vraiment favoriser la décision la plus efficace pour un cas de la sorte. Cela représente un problème d'application majeur pour l'APM.

Retour sur les deux critiques de Repp et Contat

Au bout du compte, on peut affirmer que Repp et Contat ont eu raison de Heath. Même si on démarque la sphère morale de l'entreprise avec la notion d'échange volontaire, l'APM ne s'émancipe pas pour autant du problème du théorème du deuxième meilleur, l'exemple de la

²¹ L'entreprise ne doit pas profiter de sa part du marché pour hausser à elle seule les prix d'un produit. La valeur d'un produit doit être entièrement déterminée par le mécanisme de l'offre et la demande ainsi que le principe de rareté. uniquement compétitionner à travers le mécanisme des prix et la qualité.

compagnie de téléphone cellulaire l'a bien démontré. Finalement, l'idée d'échange volontaire sous-jacente à la perspective du gardien de ressource, qui concerne des interactions microéconomiques, ne règle pas le problème de l'application originellement soulevé par Steinberg. Elle s'avère pertinente pour délimiter la sphère morale de l'APM, mais succombe, tout comme le modèle newtonien, au théorème du deuxième meilleur.

Conclusion de chapitre

À la lumière de ce chapitre, deux conclusions concernant l'application de l'APM peuvent être tirées. D'abord, il a été convenu que le domaine d'application de la théorie de Heath se limite aux échanges volontaires qu'une entreprise effectue dans une économie de marché. Ensuite, trois modèles d'application de l'APM ont été présentés : le modèle newtonien, la perspective du gardien de ressource et le théorème du deuxième meilleur. Suite à l'analyse de chacun, il a été convenu que les deux premiers succombent au troisième. En conséquence, l'APM se voit confronté à un problème d'application important. Ainsi, en ce qui concerne les critères d'adéquation d'une théorie éthique, elle performe de manière insatisfaisante au niveau de l'applicabilité.

Mais cela rend-il en fin de compte l'APM tout simplement inapplicable? Tout le travail de Heath est-il alors futile? Si le modèle newtonien et la perspective du gardien de ressource doivent être rejetés, existe-t-il une autre manière de concevoir l'application de l'APM? La littérature à ce sujet n'offre pas d'alternative de manière explicite. Toutefois, en creusant certains passages subtils, il est possible de soulever deux endroits où il est mentionné d'une conception « heuristique » de l'APM. Par contre, la présentation de l'APM comme une heuristique est un projet qui n'a pas été sérieusement exploré par Heath ou ses critiques.

Avant d'accorder victoire aux critiques de Heath et, par le fait même, clore précipitamment le débat autour de l'applicabilité de l'APM, je crois que cette dernière piste doit être investiguée. Il est donc question pour le prochain chapitre de présenter une approche originale de l'APM qui s'appuie sur la théorie de l'heuristique.

Chapitre 6 : Le projet heuristique de l'APM

6.1 Sur les traces d'une heuristique de l'APM

Il y a deux passages explicites dans la conversation entourant l'APM qui soulèvent brièvement un projet heuristique pour l'APM, l'un provenant de Heath et l'autre de Moriarty. D'abord, Heath propose que sa perspective d'application ascendante de l'APM, articulée à travers la perspective des gardiens de ressource, puisse se comprendre comme une heuristique :

In this framework, the Pareto conditions would function as a set of heuristics, allowing us to determine what type of conduct, in general, is likely to constitute an illegitimate source of gain. However, actually making the case requires a more detailed analysis [...] (Heath, 2014, p. 41).

Le projet de l'APM en tant qu'heuristique n'est toutefois pas discuté davantage. Aucun détail de son élaboration n'est proposé. Mais, pourquoi Heath ne prend-il pas la peine de l'explorer? Manque-t-il de temps, d'enthousiasme, ou croit-il simplement qu'aucune précision supplémentaire ne soit nécessaire? Le projet heuristique de l'APM est-il si évident? Au contraire, s'il y a quelque chose à retenir des derniers chapitres, est que l'application de l'APM est loin d'être évidente, mais que c'est plutôt son plus grand problème. En ce sens, ce qui est entendu par une heuristique de l'APM n'est vraiment pas clair.

Moriarty considère lui aussi le projet brièvement, mais finit par le laisser de côté. Tout comme Heath, d'autres problèmes lui semblent prioritaires. Sa mention de l'heuristique demeure toutefois pertinente. Selon son interprétation heuristique de l'APM, les impératifs seraient des

règles de base à suivre, peu importe le résultat d'efficacité. Ceux-ci seraient justifiables parce qu'ils offrent de meilleures conséquences que d'autres ensembles de règles éthiques :

Heath might be suggesting that the MFA's (ADM) efficiency imperatives should be understood as rules of thumb—as justified by the good consequences they bring, compared to all other ethical rules for business. And this is so even if, in unusual cases, complying with them does not produce efficient outcomes, i.e., even if acting in a different way would produce a more efficient outcome (Moriarty, 2019, p. 9)

Moriarty soulève qu'en acceptant le projet heuristique de l'APM, on accepte qu'il y ait des situations dans lesquelles les résultats sont sous-optimaux. Le but des impératifs ne serait donc pas de chercher à ce que chaque cas d'application soit efficace, mais d'en arriver à une efficacité moyenne. Selon cette perspective, il est généralement plus bénéfique de suivre les règles de l'APM indépendamment des conséquences spécifiques de chaque cas. Autrement dit, on n'a pas besoin de gérer au cas par cas les situations, puisqu'en appliquant l'APM en tout temps, on s'assure d'obtenir une efficacité moyenne. La perspective de Moriarty est intéressante, mais requiert davantage de précision. Il est alors pertinent de se tourner vers la théorie de l'heuristique et de voir comment elle peut s'appliquer à l'APM.

6.2 Qu'est-ce qu'une heuristique?

À ce stade, une mise en contexte sur l'émergence de la théorie heuristique s'impose. En se tournant vers l'histoire des sciences comportementales, il est possible de recenser trois modèles de cognition qui permettent de décrire les objectifs du comportement humain : la

logique, la probabilité et l'heuristique (Gigerenzer, 2008, p. 20). Chacun des modèles s'articule selon un système différent et vise un but différent.

La logique

Premièrement, le modèle logique se concentre sur la préservation de la vérité. Il étudie la cognition en termes de sa capacité à résoudre des syllogismes, à maintenir la cohérence entre les croyances et à suivre la logique de la table de vérité. L'esprit y est perçu comme un logicien intuitif, pour qui tout problème peut arriver à une réponse logiquement valide. L'association de la logique à la cognition humaine a toutefois soulevé des problèmes dans le domaine de la psychologie, puisqu'elle ne rend pas compte de tous les processus psychologiques élémentaires (Wundt, 1973). En fait, même si la logique est définitivement une faculté de l'esprit humain, il se trouve que l'ensemble des comportements humains ne peut être réduit à des conclusions dignes d'un logicien intuitif. C'est ce qui a poussé les chercheurs en sciences comportementales à abandonner la logique comme norme du comportement.

La probabilité

Le deuxième modèle de cognition conçoit l'esprit humain à travers la théorie des probabilités et suggère de comprendre l'esprit comme un statisticien intuitif (Gigerenzer, 1991). Si la logique consiste à faire des inférences déductives, la probabilité opère de façon inductive, traitant des échantillons d'informations incomplètes pour faire des paris risqués sur le monde. Contrairement à la logique, la probabilité ne déduit pas de « vraies » conséquences à partir de « vraies » hypothèses. Elle permet plutôt de résoudre des problèmes de l'ordre de l'incertitude qui vont au-delà de la validité ou de l'invalidité logique. L'intuition statistique possède toutefois

ses limites. Elle a été rejetée comme principe normatif du comportement humain à cause du coût énergétique et temporel que requièrent les opérations statistiques (Kahneman, 2013, chap. 10). Lorsqu'on observe l'humain dans son quotidien, il ne fait appel que très rarement à son statisticien intuitif pour prendre des décisions. En réalité, la cognition humaine n'est pas assez puissante pour calculer la probabilité de toutes les actions du quotidien. S'il fallait évaluer l'ensemble des états du monde à chaque fois qu'on se retrouve devant un choix d'actions, on ne ferait jamais rien!

L'heuristique

Le troisième modèle de la cognition, l'heuristique, permet de répondre au type de problèmes standard auquel fait face l'esprit. Celui-ci se concentre sur les situations dans lesquelles les probabilités sont inconnues, les objectifs sont multiples, qu'il faut agir rapidement ou que le problème est mal défini (Gigerenzer, 2008, p. 20). La majorité des problèmes traités cognitivement sont de la sorte (il suffit de penser à toutes les différentes actions du quotidien). Les modèles logique et probabiliste de l'esprit se préoccupent rarement de la rapidité d'opération et du délai d'exécution. Ils ont aussi traité des problèmes considérablement balisés avec des objectifs ciblés. En revanche, si on s'en tient à Gigerenzer, le modèle heuristique perçoit l'esprit comme une boîte à outils adaptative avec diverses « heuristiques », adaptées à des classes spécifiques de problèmes. Ces « heuristiques » sont des principes généraux qui permettent de traiter et de régler un problème rapidement et passer à un autre appel. En général, beaucoup plus de problèmes sont résolus par des heuristiques que par la logique ou la probabilité.

La traitabilité et la robustesse

Selon Gigerenzer (2008, p. 20), les deux caractéristiques qui permettent d'évaluer la qualité d'une heuristique sont la traitabilité et la robustesse.

Premièrement, la traitabilité fait allusion à la capacité de donner une réponse « satisfaisante » à des problèmes. Les modèles logique et probabiliste de la cognition ne possèdent pas cette caractéristique, car leurs objectifs sont de soulever des solutions optimales aux problèmes. Par le fait même, ils sont impuissants dans bien des circonstances, puisque de nombreux problèmes du monde réel sont ultimement insolubles, autant par un ordinateur que par un esprit surdoué. Par exemple, il est possible de déterminer la meilleure stratégie pour une partie de tic-tac-toe, mais il est impossible de le faire pour une partie d'échecs. Moins un problème est balisé, plus son optimisation est hors de portée. Les problèmes complexes comme les échecs défient l'optimisation logique et statistique, puisqu'ils nécessitent des inférences approximatives, soit des stratégies sous-optimales. En revanche, pour répondre à ce genre de problème, l'esprit ou la machine peut chercher des solutions « satisfaisantes » qui s'appuient sur des principes heuristiques.

Deuxièmement, quand on parle de la robustesse d'une heuristique, on fait allusion à sa tolérance aux perturbations. Plus un principe heuristique permet de trier le bruit informationnel et cibler l'information essentielle à un problème, plus il est robuste. En percevant la cognition comme un système adaptatif qui fonctionne dans un monde incertain, le modèle heuristique doit perpétuellement ignorer et isoler de l'information pour l'ordonner selon différents indices d'importances²². D'ailleurs, la fonction de l'oubli chez l'être humain, comme chez les animaux, consiste justement à éliminer le bruit informationnel pour faciliter l'isolation d'information

²² Les indices d'importance sont relatifs aux classes de problèmes.

pertinente aux problèmes à venir. C'est le même mécanisme qui détermine les principes heuristiques : ils sont d'autant plus robustes qu'ils ont été testés et ajustés.

La boîte à outils adaptative

Trivialement, la logique et la probabilité sont souvent perçues comme des systèmes offrant des solutions optimales, alors que l'heuristique comme un système qui, à défaut de ne pas pouvoir calculer la solution optimale, offre toujours des résultats sous-optimaux. Cette perception est toutefois fautive : aucun des trois modèles n'est toujours le meilleur à utiliser dans toute situation ; l'heuristique peut aussi mener à des solutions optimales. En effet, en adoptant une vision plus large du modèle heuristique, il est possible d'inclure à la boîte à outils adaptative des principes de logique et de probabilité (Gigerenzer, 2008, p. 21). De cette manière, les deux premiers modèles de cognition deviennent des systèmes sous-jacents au modèle heuristique large. Il suffit alors de bien définir la classe de problème dans laquelle on fait recours à une stratégie logique ou à une stratégie statistique et d'employer cet outil lorsqu'un problème de la sorte fait surface.

6.3 Lequel des trois modèles de cognition est le plus adéquat pour l'APM?

Le logicien intuitif

Quand vient le temps de modéliser la cognition d'un dirigeant d'entreprise qui doit prendre des décisions éthiques, il est peu plausible que les modèles logiques et probabilistes soient les bons candidats. D'une part, si on s'en remet à l'analogie du logicien intuitif, il faudrait que les dirigeants déduisent logiquement chacune de leur décision à partir de prémisses vraies pour valider leur jugement. Le modèle newtonien de l'économie proposé par Milton Friedman présenté à la section 4.1 (selon lequel une concurrence quasi parfaite génère quelque chose

d'aussi proche que possible de l'efficacité parfaite) semble aller dans ce sens : les prémisses vraies sont les conditions de concurrence parfaite et la bonne décision est toujours celle qui peut être inférée de ces prémisses. Dans cette perspective, les impératifs de l'APM représentent des fonctions déduites des conditions de concurrence parfaites. Cependant, comme il a été établi à la section 4.3, le modèle newtonien est réfuté par le théorème du deuxième meilleur (il peut être préférable de contrecarrer une défaillance du marché par davantage de défaillances du marché). Aussi, les sciences comportementales ont prouvé que l'association de la logique au psychologique est infructueuse, car elle ignore d'innombrables processus psychologiques élémentaires (Kahneman, 2013, chap 3). Le logicien intuitif est donc stérile pour orienter la prise de décision éthique en affaires.

Le statisticien intuitif

D'autre part, si on s'en tient au modèle du statisticien intuitif, il faut que les dirigeants d'entreprises aient suffisamment d'information et de capacité cognitive pour évaluer tous les états du monde possibles associés à leur décision. L'ampleur de la tâche peut se comparer, non pas à une partie d'échecs, mais à des dizaines de parties d'échecs simultanées. En effet, dans les conditions imparfaites des marchés réels, le modèle probabiliste de l'esprit demande au dirigeant d'entreprise d'anticiper les faits et gestes d'une grande partie de ses concurrents, d'avoir un retour d'information en temps réel et de calculer à une vitesse faramineuse les probabilités de chaque débouché qu'implique une décision éthique. Sans compter qu'ils doivent, au-dessus de tout, gérer administrativement leur entreprise pour la garder productive. S'il est pensable qu'un puissant ordinateur puisse répondre à une tâche de la sorte, le monde des affaires n'a, pour l'instant, pas accès à une telle technologie. L'accomplissement de cette tâche par un être humain

semble tout simplement invraisemblable. Conséquemment, le modèle probabiliste de l'esprit est lui aussi stérile pour orienter la prise de décision en éthique des affaires.

Vers une heuristique de l'APM

Le dernier candidat pour l'APM est donc le modèle heuristique de la cognition. Si Heath fait rapidement allusion à une heuristique de l'APM, il est difficile de dire si cette mention présuppose tout le bagage théorique tout juste mis de l'avant. En fait, il semble plutôt utiliser le terme « heuristique » dans son sens commun, sans particulièrement faire allusion aux caractéristiques de traitabilité et de robustesse. Selon cette perspective, par la proposition d'un projet heuristique, Heath ouvre une porte, mais ne s'y aventure pas davantage.

Mais que se passe-t-il si on décide de s'engager sérieusement dans cette nouvelle voie? Pour bien répondre à cette question, un lien supplémentaire doit être tissé entre la théorie de l'heuristique et les impératifs de l'APM. Cela consiste à définir clairement comment comprendre les impératifs de l'APM pour qu'ils soient en accord avec les caractéristiques de traitabilité et de robustesse d'une heuristique.

6.4 La traitabilité et de la robustesse des impératifs de l'APM

Qu'en est-il d'abord de la traitabilité des impératifs de l'APM? Pour comprendre l'APM comme une heuristique, il faut la voir comme une boîte à outils adaptée à la classe de problèmes spécifiques que sont les enjeux éthiques en affaires. Qu'est-ce qu'un enjeu éthique? N'est-ce pas une situation dans laquelle les probabilités des états du monde sont inconnues, les objectifs de la décision sont multiples, le temps est limité et les problèmes sont indéfinissables dans leurs ensembles? Il semble bien que oui. Le genre de problème soulevé par l'éthique est précisément le genre de problème auquel une heuristique permet de répondre. En ce sens, les impératifs de

l'APM peuvent être compris comme des heuristiques, ou des principes généraux, qui permettent de traiter et de régler un problème dans un délai représentatif de la réalité du monde des affaires. Même si la solution n'est pas « optimale », comme l'ont prouvé les critiques de Steinberg, Repp et Contat, elle peut être « satisfaisante ». Le but d'un dirigeant est d'être capable d'agir en contextes d'incertitudes, selon le meilleur de ses capacités. Ses aptitudes en termes de conduites éthiques peuvent être considérablement augmentées par des principes heuristiques comme ceux de l'APM.

Qu'en est-il de la robustesse des impératifs? La question de la robustesse est moins évidente que celle de la traitabilité. En fait, un principe heuristique robuste est un principe qui a survécu à un certain processus de sélection. Celui-ci doit être confronté à d'autres stratégies alternatives afin de prouver qu'il est plus efficace. Mais quelle est la nature de cette preuve?

Si on s'en tient à Heath, une preuve théorique semble suffisante, puisque c'est à travers une discussion philosophique autour de l'éthique des affaires qu'il en arrive à élaborer une liste d'impératif pour ce champ. Son processus de sélection est de l'ordre de la théorie ; sa démarche consiste à employer des modèles économiques et d'extrapoler des arguments en faveur de l'APM. Il n'y a pas de problème avec cette manière d'opérer, sauf qu'elle n'est pas suffisante.

Lorsqu'on cherche à évaluer la robustesse d'une heuristique, la preuve doit aussi provenir de l'expérience. Les arguments de Heath informent seulement sur le fait que les impératifs de l'APM sont robustes en théorie ou, du moins, qu'ils survivent à un certain processus de sélection théorique. Ce qu'il reste à faire est d'évaluer de manière empirique leur robustesse. Il faut alors aller chercher des données qui prouvent que certains comportements en affaires rendent l'économie plus efficace. Par exemple, il faut tester la recherche de rente dans des situations concrètes afin de voir si elle est bel et bien nuisible pour l'économie ou non. En mesurant la

différence entre les situations où elle se produit et d'autres où elle ne se produit pas, on serait alors capable de tester l'impératif empiriquement. Le but de cette méthode est de supporter factuellement les impératifs. C'est seulement alors qu'ils peuvent être définis comme robustes.

Évidemment, il reste encore du travail à faire pour récolter de telles données. Un enjeu important consiste à isoler les paramètres d'analyse propres à chaque impératif dans des situations concrètes. Il peut être difficile de bien cerner l'influence de chaque impératif dans un monde économique complexe. Il faudrait alors se fier à des masses de données et tirer des corrélations sur l'impact réel des comportements liés à chaque impératif. De plus, il est fort probable que plusieurs données qui permettent de prouver la robustesse de certains impératifs existent déjà actuellement. Dans ce cas, le travail consisterait à rassembler ces données et à les traiter convenablement.

Conclusion de chapitre

Décidément, cette esquisse de protocole de recherche doit être raffinée. L'objectif ici est davantage de montrer que le projet heuristique de l'APM ne peut atteindre sa maturité tant que la robustesse de chacun de ses principes heuristiques n'est pas validée empiriquement. Cependant, la charge de travail que cela nécessite dépasse les limites du présent mémoire. C'est donc à ce niveau que j'arrête mon analyse du projet heuristique et, par le fait, même l'analyse générale des critères d'adéquation de l'APM. Pour en dire davantage sur la théorie éthique de Heath, j'en suis arrivé à l'étape où il faudrait développer une nouvelle méthodologie qui tend davantage vers l'enquête empirique que l'enquête philosophique.

Enfin, si le chapitre 5 a démontré que l'APM performe mal au niveau du critère d'applicabilité, ce chapitre redonne espoir à la théorie de Heath. En acceptant de voir l'APM comme une théorie éthique heuristique, on la délivre en quelque sorte du problème du théorème

du deuxième meilleur. Pour ainsi dire, on accepte qu'elle ne tende pas vers des solutions optimales, mais plutôt vers des solutions satisfaisantes. Par le fait même, on peut dire que la performance de l'APM en ce qui concerne le critère d'applicabilité n'est pas excellente, mais passable, pour l'instant. Elle pourrait être encore bien meilleure suite à la validation empirique de la robustesse de ses impératifs.

Conclusion

Cette vaste exploration de la théorie éthique de Heath m'amène à la conclusion générale qu'après l'interprétation et l'évaluation de certains des éléments de la théorie, on ne peut pas encore la rejeter comme inadéquate puisque le projet heuristique est prometteur. Même si elle n'excelle pas sur tous les critères d'évaluation, le projet heuristique propose une forme qui, selon mon analyse, pourrait véritablement fonctionner pour les dirigeants d'entreprise.

[Retour sur les chapitres](#)

Si on résume la structure d'analyse des cinq derniers chapitres, il a d'abord été question au chapitre 2 de se tourner vers une critique de la cohésion de l'ADM mise de l'avant par Peter Jaworski. En plongeant dans le débat autour des défaillances du marché et des défaillances du gouvernement, il a été établi qu'il est préférable, pour des raisons de cohésion, de parler d'inefficacité de Pareto. Cela a alors provoqué la substitution du cœur de la théorie de la modification de son nom. L'approche des défaillances du marché a alors été rebaptisée en approche parétienne du marché (APM). Par le fait même, la théorie s'émancipe de la critique de Jaworski et voit sa performance de par rapport au critère de cohésion augmenter considérablement.

Par la suite, le chapitre 3 s'est penché sur l'évaluation de l'assimilabilité de l'APM. Pour ce faire, il a d'abord fallu comprendre, à travers les modèles rationaliste et intuitionniste social, le rôle de l'intuition morale dans l'élaboration des jugements moraux. Il a été convenu qu'une sorte d'équilibre réflexif devait avoir lieu au niveau des généralisations morales pour que les intuitions d'une théorie éthique soient assimilées. Ensuite, trois critiques du modèle de Pareto qui concernent les dissonances potentielles entre le modèle et l'intuition morale ont été soulevées. Leur analyse a amené à la conclusion que l'APM doit prévenir ses adeptes qu'elle se restreint au

monde des affaires afin de bien performer au niveau du critère d'assimilabilité. Cela signifie que l'agent moral doit prendre conscience du caractère restrictif de l'APM et faire preuve de discernement quant aux situations où il doit y adhérer. Comprise en ce sens, la théorie de Heath offre une bonne performance face au critère d'assimilabilité.

Le chapitre 4 a soulevé qu'il y a très peu de changements qui sont vraiment des améliorations au sens de Pareto, étant donné que quelqu'un, quelque part, sera inévitablement désavantagé. L'option Kaldor-Hicks a alors été considérée comme remplacement pour l'efficacité de Pareto au sein de la théorie de Heath. Par contre, après l'évaluation de trois critiques de l'efficacité Kaldor-Hicks, il a été conclu que cette proposition est peu crédible, mais que la critique de Moriarty ébranle fortement le modèle de Pareto au coeur de la théorie de Heath.

Ensuite, le chapitre 5 a soulevé deux grandes conclusions qui concernent l'applicabilité de l'APM. D'abord il a été convenu que le domaine d'application de la théorie de Heath se limite aux échanges volontaires qu'une entreprise effectue dans une économie de marché. Subséquemment, trois modèles d'application de l'APM ont été présentés : le modèle newtonien, la perspective du gardien de ressource et le théorème du deuxième meilleur. Leur analyse respective en est arrivée à la conclusion que les deux premiers modèles étaient réfutés par le troisième. Cela a eu un impact drastique pour l'APM puisqu'elle se voit performer de manière insatisfaisante face au critère d'applicabilité.

Finalement, si le chapitre 5 a démontré que l'APM performe mal au niveau du critère d'applicabilité, le chapitre 6 a su redonner espoir en la théorie de Heath en considérant son projet heuristique. Un détour vers les sciences comportementales a d'abord permis de bien distinguer l'heuristique de la logique et de la probabilité. Subséquemment, il a été établi qu'une bonne

heuristique est caractérisée par sa traitabilité et sa robustesse. En acceptant de voir l'APM comme une théorie éthique heuristique, on la délivre par le fait même du problème du théorème du deuxième meilleur. Pour ainsi dire, on accepte qu'elle ne tende pas vers des solutions optimales, mais plutôt vers des solutions satisfaisantes. Dès lors, la performance de l'APM en ce qui concerne le critère d'applicabilité n'est pas excellente, mais passable pour l'instant. Elle pourrait être encore meilleure suite à la validation empirique de la robustesse de ses impératifs.

L'apport méthodologique

La distinction de mes quatre critères d'évaluation a permis de juger du bien-fondé des critiques de la théorie éthique de Heath de manière charitable et précise. L'objectif n'a jamais été de dire si la théorie répond ou non au critère, mais plutôt d'évaluer son degré de performance pour établir si elle est excellente, satisfaisante, passable ou insatisfaisante. À cet égard, en faisant l'exégèse et en apportant quelques corrections, le chapitre 2 a démontré que l'APM peut satisfaire le critère de cohésion, le chapitre 3 a démontré qu'il était possible de faire exceller l'APM face au critère d'assimilabilité, tandis que les chapitres 4 et 5 présentaient une faible performance au niveau des critères de cohérence et d'applicabilité.

Pour conclure, je ne crois pas que la théorie éthique de Heath, comme il la présente lui-même dans la littérature, est adéquate pour le monde des affaires et qu'on puisse l'accepter parmi les grandes traditions de l'éthique des affaires. Bien que les impératifs que Heath propose sont hautement pertinents, la manière dont il les avance pose des problèmes majeurs. Au chapitre 6, une issue est anticipée pour diminuer l'ampleur de ces problèmes, sauf que davantage de travail doit être effectué pour bien développer le projet heuristique.

L'APM n'est toutefois pas complètement discréditée. Loin de là, elle représente une approche originale au monde des affaires qui comporte des avantages par rapport à d'autres

théories. Par exemple, c'est une théorie éthique accessible pour les dirigeants d'entreprise étant donné qu'elle utilise des concepts économiques familiers au monde des affaires. Aussi, son analogie du bon esprit sportif rend le message général de l'approche de Heath assez intuitif, même pour les gens un peu étrangers à l'éthique des affaires.

Il est important de souligner que, selon mon analyse, toute la question de l'adéquation de l'APM repose maintenant sur le projet heuristique et la validation empirique des impératifs. Le fait que ceux-ci ne soient pas réfutés pour l'instant oblige à leur accorder le bénéfice du doute et de les accepter. C'est pourquoi la conclusion du mémoire, selon laquelle on ne peut pas encore rejeter l'APM comme inadéquate pour le monde des affaires, vient avec un brin d'espoir que les impératifs sont bel et bien pertinents au niveau pratique. En fait, ce qui manque à la théorie de Heath est une preuve pratique de leur bon fonctionnement. La seule manière de vraiment prouver ce fonctionnement est de les implanter au niveau de la gestion des entreprises et de voir comment ils font évoluer les marchés. Ultimement, je crois qu'une théorie éthique prouve sa valeur à travers son expérience.

Pour terminer, je considère que la principale originalité de mon mémoire vient de sa méthodologie. S'il a été question de faire l'analyse d'une théorie éthique des affaires et d'évaluer son adéquation, c'est d'autant plus la manière de procéder qui est pertinente. Non seulement la formule que j'ai employée permet de traiter de l'APM, mais je suppose qu'elle pourrait aussi être employée dans d'autres milieux éthique. On pourrait notamment appliquer les quatre critères d'évaluation à une théorie éthique de la santé, qui s'ancre dans une sphère morale bien distincte de celle des affaires. Il faudrait alors évaluer si la structure de la théorie est cohérente et cohésive, si les intuitions qui la sous-tendent sont assimilables par les intervenants de la santé, et

si elle s'applique à la réalité du monde de la santé. En définitive, d'une part ce mémoire a permis d'évaluer l'adéquation de l'APM, et d'autre part il a mis de l'avant une méthode générale pour toute théorie éthique.

Bibliographie

- Alzola, Miguel. 2012. « The Possibility of Virtue ». *Business Ethics Quarterly* 22 (2): 377-404. <https://doi.org/10.5840/beq201222224>.
- Arneson, Richard J. 1987. « Meaningful Work and Market Socialism ». *Ethics* 97 (3): 517-45. <https://doi.org/10.1086/292864>.
- Arrow, Kenneth J. 1951. « Little's Critique of Welfare Economics ». *The American Economic Review* 41 (5): 923-34.
- Arrow, Kenneth J., et Gérard Debreu. 1954. « The Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy ». *Journal of the Econometric Society* 22 (3): 26.
- Arrow, Kenneth J., Kristen Renwick Monroe, et Nicholas Monroe Lampros. 2017. *On Ethics and Economics: Conversations with Kenneth J. Arrow*. 1 Edition. New York: Routledge Taylor & Francis Group.
- Baumol, William J., et Wallace E. Oates. 1988. *The Theory of Environmental Policy*. 2nd ed. Cambridge [Cambridgeshire] ; New York: Cambridge University Press.
- Beadle, Ron, et Geoff Moore. 2006. « MacIntyre on Virtue and Organization ». *Organization Studies* 27 (3): 323-40. <https://doi.org/10.1177/0170840606062425>.
- Bouveret, S., et J. Lang. 2008. « Efficiency and Envy-Freeness in Fair Division of Indivisible Goods: Logical Representation and Complexity ». *Journal of Artificial Intelligence Research* 32 (juin): 525-64. <https://doi.org/10.1613/jair.2467>.
- Bowie, Norman E. 2017. *Business Ethics: A Kantian Perspective*. 2^e éd. Cambridge: Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/9781316343210>.
- Calabresi, Guido. 1991. « The Pointlessness of Pareto: Carrying Coase Further ». *The Yale Law Journal* 100 (5): 1211. <https://doi.org/10.2307/796691>.
- Clausen, Jens, et Neil Levy, éd. 2015. *Handbook of Neuroethics*. Dordrecht: Springer Netherlands. <https://doi.org/10.1007/978-94-007-4707-4>.
- Daly, Herman E., et Joshua C. Farley. 2004. *Ecological Economics: Principles and Applications*. Washington: Island Press.
- Derry, Robbin, et Ronald M. Green. 1989. « Ethical Theory in Business Ethics: A Critical Assessment ». *Journal of Business Ethics* 8 (7): 521-33. <https://doi.org/10.1007/BF00382928>.
- Ellerman, David. 2014. « On a Fallacy in the Kaldor–Hicks Efficiency–Equity Analysis ». *Constitutional Political Economy* 25 (2): 125-36. <https://doi.org/10.1007/s10602-014-9159-x>.

- Ewing, Gregory, et Joachim Hermisson. 2010. « MSMS: A Coalescent Simulation Program Including Recombination, Demographic Structure and Selection at a Single Locus ». *Bioinformatics* 26 (16): 2064-65. <https://doi.org/10.1093/bioinformatics/btq322>.
- Feezell, Randolph M. 1986. « Sportsmanship ». *Journal of the Philosophy of Sport* 13 (1): 1-13. <https://doi.org/10.1080/00948705.1986.9714436>.
- Flomenhoft, Gary. 2017. « The triumph of Pareto ». *real-world economics review*, n° 80: 14-31.
- Freeman, R. Edward. 1994. « The Politics of Stakeholder Theory: Some Future Directions ». *Business Ethics Quarterly* 4 (4): 409-21. <https://doi.org/10.2307/3857340>.
- Friedman, Milton, et Rose D. Friedman. 1962. *Capitalism and Freedom*. 40th anniversary (2002) edition. Chicago: University of Chicago Press.
- Fukukawa, Kyoko. 2003. « A Theoretical Review of Business and Consumer Ethics Research: Normative and Descriptive Approaches ». *The Marketing Review* 3 (4): 381-401. <https://doi.org/10.1362/146934703771910035>.
- Gigerenzer, Gerd. 2008. « Why Heuristics Work ». *Perspectives on Psychological Science* 3 (1): 20-29. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6916.2008.00058.x>.
- Gintis, Herbert, éd. 2004. *Moral Sentiments and Material Interests: The Foundations of Cooperation in Economic Life*. Economic Learning and Social Evolution 6. Cambridge, Mass: MIT Press.
- Greene, Joshua. 2013. *Moral Tribes: Emotion, Reason, and the Gap Between Us and Them*. New York: Penguin.
- Hackett, Steven C. 2006. *Environmental and Natural Resources Economics: Theory, Policy, and the Sustainable Society*. 3rd ed. Armonk, N.Y: M.E. Sharpe.
- Haidt, Jonathan. 2013. *The Righteous Mind: Why Good People Are Divided by Politics and Religion*. New York: Vintage Books. <http://jeffco.axis360.baker-taylor.com/Title?itemid=0009839976>.
- 2001. s. d. « The Emotional Dog and Its Rational Tail: A Social Intuitionist Approach to Moral Judgment », 21.
- Hartman, L.P., D.G. Arnold, et R.E. Wokutch. 2003. *Rising above Sweatshops: Innovative Approaches to Global Labor Challenges*. Westport.
- Hasan, Rafeeq. 2015. « Rawls on Meaningful Work and Freedom ». *Social Theory and Practice* 41 (3): 477-504.
- Hausman, Daniel M, et Michael S McPherson. 2006. *Economic Analysis, Moral Philosophy, and Public Policy*. New York: Cambridge University Press. <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&scope=site&db=nlebk&AN=149844>.

- Heath, Joseph. 2014a. « Market Failure or Government Failure? A Response to Jaworski ». *Business Ethics Journal Review*, 50-56. <https://doi.org/10.12747/bejr2013.01.08>.
- . 2014b. *Morality, Competition, and the Firm: The Market Failures Approach to Business Ethics*. Oxford ; New York: Oxford University Press, USA.
- Heath, Joseph, Jeffrey Moriarty, et Wayne Norman. 2010. « Business Ethics and (or as) Political Philosophy ». *Business Ethics Quarterly* 20 (3): 427-52. <https://doi.org/10.5840/beq201020329>.
- Hicks, John. 1939. « The Foundations of Welfare Economics ». *The Economic Journal* 49 (196): 696-712.
- Hoover, Kristine F., et Molly B. Pepper. 2015. « How Did They Say That? Ethics Statements and Normative Frameworks at Best Companies to Work For ». *Journal of Business Ethics* 131 (3): 605-17. <https://doi.org/10.1007/s10551-014-2255-z>.
- Jaworski, Peter. 2013. « Moving Beyond Market Failure: When the Failure Is Government's ». *Business Ethics Journal Review*, février, 1-6. <https://doi.org/10.12747/bejr2013.01.01>.
- Jaworski, Peter Martin. 2013. « An Absurd Tax on Our Fellow Citizens: The Ethics of Rent Seeking in the Market Failures (or Self-Regulation) Approach ». *Journal of Business Ethics* 121 (3): 467-76. <https://doi.org/10.1007/s10551-013-1734-y>.
- Jones, Thomas M, et Andrew C Wicks. 1999. « Convergent Stakeholder Theory ». *The Academy of Management Review* 24 (2): 206-21.
- Kahneman, Daniel. 2013. *Thinking Fast and Slow*. New York: Penguin Books LTD.
- Kant, Emmanuel. 1985. *Fondements de la métaphysique des mœurs*. classiques des sciences sociales. Chicoutimi: J.-M. Tremblay. <https://doi.org/10.1522/cla.kae.fon>.
- Kishtainy, Niall, George Abbot, John Farndon, et Frank Kennedy. 2012. *The Economics Book*. First American Edition. Big Ideas Simply Explained. New York: DK.
- Klikauer, Thomas. 2015. « Morality, Competition, and the Firm: The Market Failure Approach to Business Ethics: Joseph Heath Oxford: Oxford University Press, 2014 Ix+412 Pages, Index, ISBN: 978-0-19-999048-1 (Hb) ». *Philosophy of Management* 14 (3): 223-28. <https://doi.org/10.1007/s40926-015-0018-2>.
- Knight, Frank Hyneman. 1932. *Ethics of Competition and Other Essays*. University of Chicago Press.
- Kuruville, Sarosh. s. d. « Sweatshops and Respect for Persons », 17.
- Lapsley, Daniel K, et Darcia Narvaez. 2005. « Moral Psychology at the Crossroads ». *Academia.Edu*, 18.

- Lipsey, et Lancaster. 1956. « The General Theory of Second Best ». *The Review of Economic Studies* 24 (1): 11-32.
- MacIntyre, Alasdair C. 2007. *After Virtue: A Study in Moral Theory*. 3rd ed. Notre Dame, Ind: University of Notre Dame Press.
- Marshall, Alfred. 1890. *Principles of economics*.
- McMahon, Christopher. 1981. « Morality and the Invisible Hand ». *Philosophy & Public Affairs* 10 (3): 247-77.
- McNamee, M. J, S. J Parry, et Ebook Library. 1998. *Ethics and Sport*. London; New York: E & FN Spon.
- Moriarty, Jeffrey. 2005. « On the Relevance of Political Philosophy to Business Ethics ». *Business Ethics Quarterly* 15 (3): 455-73. <https://doi.org/10.5840/beq200515330>.
- . 2017. « Business Ethics », n° Edward N. Zalta (ed.). <https://plato.stanford.edu/archives/fall2017/entries/ethics-business/>.
- . 2019. « On the Origin, Content, and Relevance of the Market Failures Approach ». *Journal of Business Ethics*, janvier. <https://doi.org/10.1007/s10551-019-04106-x>.
- Néron, Pierre-Yves. 2010. « Business and the Polis: What Does It Mean to See Corporations as Political Actors? » *Journal of Business Ethics* 94 (3): 333-52. <https://doi.org/10.1007/s10551-009-0266-y>.
- . 2018. « La moralité implicite du marché ». *Les ateliers de l'éthique* 5 (1): 4-22. <https://doi.org/10.7202/1044411ar>.
- Néron, Pierre-Yves, et Wayne Norman. 2008. « Citizenship, Inc.: Do We Really Want Businesses to Be Good Corporate Citizens? » *Business Ethics Quarterly* 18 (1): 1-26.
- Norman, Wayne. 2011. « Business Ethics as Self-Regulation: Why Principles That Ground Regulations Should Be Used to Ground Beyond-Compliance Norms as Well ». *Journal of Business Ethics* 102 (S1): 43-57. <https://doi.org/10.1007/s10551-011-1193-2>.
- Rawls, John. 1971a. *A Theory of Justice: Revised Edition*. United States of America: Harvard University Press.
- . 1971b. « A Theory of Justice: Revised Edition », 562.
- Repp, Charles, et Justin Contat. 2019. « Does Heath Have a Good Answer to Steinberg? » *Business Ethics Journal Review*, juin, 14-20. <https://doi.org/10.12747/bejr2019.07.03>.
- Simpson, Sally S. 2002. *Sally S. Simpson - Corporate Crime, Law, and Social Control -Cambridge University Press (2002)*. Cambridge University Press.
- Singer, Abraham. 2015. « There Is No Rawlsian Theory of Corporate Governance ». *Business Ethics Quarterly, Cambridge University Press* 25 (1): 65-92.

- Sison, Alejo José G., et Joan Fontrodona. 2012. « The Common Good of the Firm in the Aristotelian-Thomistic Tradition ». *Business Ethics Quarterly* 22 (2): 211-46. <https://doi.org/10.5840/beq201222218>.
- Smith, Adam. 1776. *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*. 2e édition. Paris: Du Dictionnaire du Commerce et des Marchandises.
- Smith, H Jeff. 2003. « The Shareholders vs. Stakeholders Debate », 8.
- Steinberg, Etye. 2017. « The Inapplicability of the Market-Failures Approach in a Non-Ideal World ». *Business Ethics Journal Review*, septembre, 28-34. <https://doi.org/10.12747/bejr2017.05.05>.
- Stringham, Edward. 2001. « Kaldor-Hicks efficiency and the problem of central planning » 4 (2): 10.
- Werhane, Patricia H., et Alan E. Singer, éd. 1999. *Business Ethics in Theory and Practice: Contributions from Asia and New Zealand*. Vol. 13. Issues in Business Ethics. Dordrecht: Springer Netherlands. <https://doi.org/10.1007/978-94-015-9287-1>.
- Wight, Jonathan B. 2017. « The Ethics behind Efficiency ». *The Journal of Economic Education* 48 (1): 15-26. <https://doi.org/10.1080/00220485.2016.1252294>.
- Wolf, Charles Jr. 1978. « A Theory of “Non-Market Failure”: Framework for Implementation Analysis ». *RAND Corporation*, 60.
- Young, Carson. 2015. « Review of Joseph Heath’s Morality, Competition, and the Firm: The Market Failures Approach to Business Ethics. Oxford: Oxford University Press, 2014, 424 Pp. » *Erasmus Journal for Philosophy and Economics*, 8 (1): 7.
- Zerbe, Richard O Jr., et Howard E McCurdy. 1999. « The Failure of Market Failure », 21.