

Rivalité et marchés

Une éthique adversative pour les agents économiques

par
Dominic Carl Martin

Thèse de doctorat effectuée en cotutelle
au
Département de philosophie
Faculté des arts et des sciences
Université de Montréal
et
à l'Institut supérieur de philosophie
Faculté de philosophie, arts et lettres
Université catholique de Louvain
Membre de l'Académie universitaire Louvain

Thèse présentée à
la Faculté des études supérieures et postdoctorales de l'Université de Montréal
en vue de l'obtention du grade de *Philosophiæ Doctor* (Ph.D.)
en philosophie
et à
la Faculté de philosophie, arts et lettres de l'Université catholique de Louvain
en vue de l'obtention du grade de Docteur
en philosophie

Janvier, 2012
© Dominic Carl Martin, 2012

Université de Montréal
Faculté des études supérieures et postdoctorales
et
Université catholique de Louvain
Faculté de philosophie, arts et lettres

Cette thèse intitulée :

Rivalité et marchés
Une éthique adversative pour les agents économiques

présentée et soutenue à l'Université de Montréal par :

Dominic Carl Martin

a été évaluée par un jury composé des personnes suivantes :

Peter Dietsch
président-rapporteur

Daniel Weinstock
codirecteur de recherche

Axel Gosseries
codirecteur de recherche

Geert Demuijnck
membre du jury

Joseph Heath
examineur externe

Reynald Bourque
représentant du doyen

Résumé

L'argument de cette thèse est le suivant : dans la rivalité, un agent peut tenter de satisfaire ses préférences aux dépens de celles des autres si cela permet de produire des bénéfices sociaux impossibles à produire autrement (et si ces comportements ne causent pas des torts trop grands). Développer cet argument équivaut à développer une éthique adversative, c'est-à-dire une formulation de la moralité dans des contextes comme une compétition sportive ou un procès. Cette éthique sera développée et appliquée aux comportements des agents économiques dans les marchés économiques.

On répondra à deux questions. La première question porte sur le *design* de nos institutions sociales. On peut façonner une institution en ayant recours à un schème adversatif, c'est-à-dire un *pattern* d'interactions sociales remplissant sa fonction par une dynamique de rivalité. Quand est-il désirable d'avoir recours à ce type de schème? Il est désirable si le rapport entre sa fonctionnalité et ses torts est 1) acceptable et 2) comparativement préférable aux autres schèmes. Ces deux conditions forment un test (développé dans le premier chapitre). Le marché réussit ce test (deuxième chapitre).

Dans un schème adversatif, on doit avoir la permission de se comporter de manière adversative. Mais cette permission ne s'applique pas à l'extérieur du schème ou à l'intérieur de schèmes non adversatifs incorporés (comme une entreprise dans un marché ou une équipe dans une compétition sportive). Superposées l'une à l'autre, ces deux limites créent une division tripartite ou une tripartition de la moralité applicable à un agent économique. Cette tripartition permet d'éviter certains problèmes du modèle de la primauté des actionnaires et de la théorie des parties prenantes (troisième chapitre).

La deuxième question porte sur la moralité à l'échelle individuelle.

Comment doit-on se comporter dans un schème adversatif? Il faut incarner l'idéal de la rivalité bénéfique, ce qui implique 1) de contenir ses comportements adversatifs à l'intérieur du schème, 2) d'en respecter les règles et 3) d'adopter des comportements permettant au schème de réussir le test (quatrième chapitre). Cet idéal évite certains problèmes avec l'idéal de la saine concurrence de Joseph Heath et l'idéal de la concurrence positive de Lynn Sharp Paine (cinquième chapitre).

Mots-clés : éthique économique; éthique des affaires; éthique du sport; éthique du droit; éthique adversative; rivalité; préférence exclusive; marché; concurrence; efficience.

Abstract

The argument of my thesis can be summarised as follows: in the context of rivalry, an agent may attempt to satisfy his or her preferences at the expense of other agents' preferences if this generates social benefits that could not be generated otherwise (without producing too much harm). This argument leads to an adversarial ethics, that is, a description of our moral obligations in contexts like a sport competition or a trial. This ethics will be developed and applied to the behavior of economic agents in the market.

I will address two main questions. The first question focuses on the design of our social institutions. An adversarial scheme is a pattern of social interactions that fulfills its function through a dynamic of rivalry. Parts of our institutions can be modeled as adversarial schemes. When is it desirable to use these schemes? It is desirable if the balance between the scheme's functionality and harms is 1) acceptable and 2) preferable by comparison with other schemes. These two conditions yield a test. The test is developed in the first chapter. The second chapter argues that the market passes this test.

An agent must be allowed to adopt adversarial behaviors in an adversarial scheme. But this permission does not apply to his or her behavior outside the scheme or inside non-adversarial incorporated schemes (like a firm in the market or a team in sport competitions). These two criteria, once combined, yield a threefold distinction or a tripartition of the moral obligation of economic agents, which solves some of the problems with the shareholder primacy view and the stakeholder theory. The tripartition and its implications are presented in the third chapter.

The second question focuses on our moral obligations at the personal level. How ought we to behave in an adversarial scheme? In the fourth chapter, I

argue that we ought to adopt the ideal of beneficial rivalry, which implies that we ought to: 1) contain our adversarial behaviors inside the scheme, 2) respect the scheme's rules and 3) adopt a behavior that will allow the scheme to pass the desirability test (developed in the first chapter). The fifth chapter argues that this ideal avoids some of the problems with Joseph Heath's ideal of healthy competition and Lynn Sharp Paine's ideal of positive competition.

Keywords: *ethics and economics; business ethics; sport ethics; lawyers ethics; adversarial ethics; rivalry; exclusive preference; market; competition; efficiency.*

Table des matières

<i>Remerciements</i>	ix
<i>Introduction</i>	1
<i>Éthique, comportements et schèmes adversatifs</i>	9
<i>Plan de la thèse</i>	23
<i>Dernières matières liminaires</i>	28
<i>I. La désirabilité d'un schème adversatif</i>	35
<i>Avantages particuliers</i>	36
<i>Problèmes inévitables</i>	47
<i>Applbaum et la moralité de rôle</i>	58
<i>Un test</i>	65
<i>Conclusion</i>	78
<i>II. La désirabilité du marché</i>	80
<i>Le rôle social d'une économie</i>	82
<i>Un pattern d'échanges appelé le marché</i>	88
<i>Avantages génériques</i>	99
<i>Problèmes génériques</i>	105
<i>Le test en pratique</i>	112
<i>Conclusion</i>	133
<i>III. Éthique des affaires : un programme triple</i>	135
<i>Moralité contextuelle et moralité universelle</i>	137
<i>Deux limites du schème</i>	144
<i>Friedman et le modèle de la primauté des propriétaires</i>	158
<i>Freeman et la théorie des parties prenantes</i>	167
<i>Pendant ce temps sur l'île</i>	179
<i>Conclusion</i>	182

<i>IV. Un idéal de la rivalité bénéfique.....</i>	<i>185</i>
<i>Un argument déductif.....</i>	<i>186</i>
<i>Principe de rivalité contenue.....</i>	<i>192</i>
<i>Principe du respect des règles.....</i>	<i>197</i>
<i>Principe des comportements désirables.....</i>	<i>204</i>
<i>Règles surérogatoires et règles conventionnelles.....</i>	<i>215</i>
<i>Conclusion.....</i>	<i>224</i>
<i>V. Des Starbucks sur l'île.....</i>	<i>227</i>
<i>Heath et la non-exploitation des défaillances du marché.....</i>	<i>228</i>
<i>Paine et l'idéal de la concurrence positive.....</i>	<i>241</i>
<i>Épilogue.....</i>	<i>248</i>
<i>Conclusion.....</i>	<i>255</i>
<i>Incommensurabilité, compatibilité et complémentarité des approches.....</i>	<i>268</i>
<i>Bibliographie.....</i>	<i>275</i>

Liste des tableaux

<i>Tableau I – Quelques expressions similaires</i>	<i>13</i>
<i>Tableau II – Deux types de schèmes.....</i>	<i>20</i>
<i>Tableau III – Schèmes adversatifs et effets de système bénéfiques</i>	<i>47</i>
<i>Tableau IV – Problèmes inévitables et comportements adversatifs (donc torts) nécessaires</i>	<i>48</i>
<i>Tableau V – Importance de la dynamique de rivalité dans différents patterns d'échanges économiques</i>	<i>113</i>
<i>Tableau VI – Tripartition de la moralité applicable aux interactions des agents économiques.....</i>	<i>156</i>
<i>Tableau VII – Variations sur le modèle de la primauté des propriétaires.....</i>	<i>160</i>
<i>Tableau VIII – Trois principes de l'idéal de la rivalité bénéfique et quelques règles.....</i>	<i>226</i>
<i>Tableau IX – Idéal d'une éthique adversative dans le sport et dans les affaires chez Heath.....</i>	<i>229</i>

Remerciements

Je tiens à remercier mes deux directeurs, Daniel Weinstock et Axel Gosseries, pour leurs remarques, critiques et encouragements sincères.

Merci à Joseph Heath et Wayne Norman dont les idées ont eu une grande influence sur ce projet.

Merci à Pierre-Yves Néron pour nos nombreuses discussions sur la moralité, sur la moralité dans la rivalité, sur la moralité dans le marché et sur la moralité au hockey.

Merci au Centre de recherche en éthique de l'Université de Montréal et à tous ses membres. J'ai eu la chance d'occuper pendant plusieurs années un bureau où, le matin, on peut voir le soleil apparaître au-dessus du Mont-Royal et où, le reste de la journée, on peut profiter d'un environnement humain des plus stimulants.

Merci à la Chaire Hoover d'éthique économique et sociale et aux collègues de la Chaire. Il y avait peut-être un peu moins de soleil le matin (et le reste de la journée), mais pas moins de discussions et d'échanges stimulants.

Ce projet n'aurait pu être mené à terme sans le soutien financier des organismes suivants : le Conseil de recherche en sciences humaines du Canada, le Fonds de recherche du Québec sur la société et la culture, le Commissariat général aux Relations internationales de la Communauté française de Belgique ainsi que le ministère de l'Éducation, Loisir et Sport du Québec. Je tiens aussi à les remercier.

Merci à mon garçon Laurent, grâce à qui je peux faire la part des choses.

Finalement, merci à ma conjointe Lyne, pour tout le reste.

Introduction

On n'est jamais bien juste à l'égard d'un rival.
Proverbe français

Dans les marchés économiques, nous nous causons des torts les uns aux autres. Pour prendre de l'expansion, une entreprise peut augmenter ses parts de marché. Si elle y parvient, cela réduira les parts de marché de ses concurrents et peut éventuellement les conduire à la faillite. Pour augmenter ses ventes, elle peut présenter ses produits sous leur meilleur angle. Ce faisant, elle peut induire les consommateurs en erreur (volontairement ou non) sur les propriétés et les qualités réelles de ses produits. Quand ils veulent se procurer ces produits, certains de ces consommateurs feront parfois usage de la négociation, de la ruse ou de l'astuce pour les obtenir au meilleur prix. Il en va de même pour certaines entreprises. Afin de réduire leurs coûts de production, elles forcent parfois leurs fournisseurs à baisser leurs prix en ayant recours à des pratiques similaires.

Dans quelle mesure ces comportements sont-ils acceptables? J'aimerais proposer une réponse à cette question. Cela revient à proposer une formulation des obligations morales des agents économiques dans les marchés économiques. Cette question est donc très englobante. Elle est au cœur de l'éthique des affaires (même si cette discipline porte sur un ensemble de questions plus large, on ne s'y intéresse pas seulement à la *formulation* des obligations morales des agents économiques et à ces obligations *dans les marchés économiques*). Nous vivons à une époque où une grande part des activités économiques ont lieu dans des marchés économiques.

Une façon de procéder consisterait à adopter, dans un premier temps, une conception du bien ou de la justice. On en ferait découler, dans un deuxième temps, une formulation des comportements acceptables des agents économiques. Par une conception du bien, on entend une théorie morale compréhensive comme une éthique de la vertu, une théorie déontologique, une théorie utilitariste, etc. Si un utilitariste comme Peter Singer (1993, 21 et suivantes) définit une bonne action comme celle contribuant notamment à réduire la souffrance des êtres sensibles, il pourrait considérer différents comportements des agents économiques et se demander, à chaque fois, si ce critère est rempli.

On pourrait aussi adopter une conception de la justice. On entend par là des conceptions telles que le marxisme, le libertarisme, la justice comme équité de John Rawls, etc. Pour un rawlsien, un marché est un arrangement social acceptable s'il permet à une société de réaliser deux principes de la justice. Le premier nous demande de garantir l'ensemble le plus étendu de libertés de base. Selon le deuxième principe, les éventuelles inégalités devraient être au bénéfice des membres les moins avantagés et garantir à tous un accès égal aux fonctions et positions sociales (la théorie de Rawls sera abordée plus en profondeur dans les prochains chapitres). Bien que la question de l'existence d'obligations rawlsiennes de justice à l'échelle individuelle soit un point de débat (sur lequel on reviendra aussi), on pourrait en déduire que les comportements des agents économiques sont acceptables s'ils n'empêchent pas un marché d'incarner ces deux principes.

Une conception de la justice peut être différente d'une conception du bien quand elle s'applique à un ensemble limité de sujets (comme certaines institutions sociales) ou quand elle ne prend pas position sur des questions plus générales comme la valeur de la vie humaine, les traits de caractère vertueux et ainsi de suite. Des philosophes politiques libéraux comme Rawls établissent la distinction de cette manière. Une « *political conception of justice* » est à distinguer des « *comprehensive religious, philosophical or moral doctrine* »

(Rawls 1988, 252). Une doctrine morale compréhensive fait référence à une conception du bien au sens où on l'entend ici. Évidemment, on ne peut pas adopter une conception de la justice sans adopter, dans une moindre mesure, certaines positions sur le bien. La distinction en est une de portée. Une conception de la justice permet d'accommoder plusieurs conceptions du bien. Elle établit des limites plus larges sur l'acceptabilité de certains arrangements ou comportements sociaux à l'intérieur desquels peuvent se situer plusieurs conceptions du bien. Toujours selon Rawls : « *justice draws the limit, the good shows the point* » (252).

Argumenter à partir d'une conception particulière du bien ou de la justice amène deux problèmes. On fait face à un premier problème quand il faut articuler cette conception de manière cohérente. Cela force à mettre en place un système d'axiomes, de principes et de propositions cohérents les uns avec les autres et avec toutes leurs implications dans le domaine d'application de cette conception. Mais ce point n'est pas le plus important. Pas dans le sens où il n'est pas un problème important. Mais dans le sens où tous les arguments en philosophie morale sont sujets à ce genre de difficulté. On fait face à un deuxième problème quand il faut obtenir l'adhésion des autres. Plus on adopte une conception précise du bien ou de la justice, plus la formulation (des arrangements et comportements sociaux acceptables) découlant de cette conception sera précise. Plus cette formulation est précise, moins elle suscitera l'adhésion des tenants d'autres conceptions, si elles sont formulées au même degré de précision.

Rawls (2005, 133-134) est préoccupé par un problème similaire au problème d'adhésion. Comment préserver l'unité et la stabilité dans une société pluraliste organisée selon sa conception de la justice? Ce problème porte aussi le nom de « *stability problem* » (Freeman 2007, 366). Le problème de la stabilité prend (notamment) la forme d'un problème d'adhésion, car une conception de la justice sera stable selon Rawls si les membres de cette société l'acceptent et désirent se conformer aux règles de justice en découlant (243).

Rawls pense pouvoir éviter le problème de la stabilité pour deux raisons. D'une part, il défend une conception de la justice par opposition à une conception du bien. Elle peut donc accommoder plusieurs conceptions du bien. Des conceptions comme celles d'Emmanuel Kant ou de John Stuart Mill sont trop particulières pour fonder la justice. Elle ferait de la justice une « *sectarian doctrine* » (Rawls 1985, 246). D'autre part, la conception de Rawls est une conception politique de la justice.

Une conception politique de la justice doit posséder trois caractéristiques. Elles portent respectivement sur son sujet, son mode de présentation et l'expression de son contenu. Elle doit avoir pour sujet les « *political, social, and economic institutions* » ou les structures de base de la société (2005, 11). Elle doit être présentée comme une « *freestanding view* » (12). Même si elle peut être justifiée « *by reference to one or more comprehensive doctrines* », elle ne doit pas être « *presented as, nor as derived from, such a doctrine applied to the basic structure of society, as if this structure were simply another subject to which that doctrine applied* » (12). Autrement dit, elle ne doit pas être présentée comme découlant d'une conception du bien particulière. Finalement, elle doit pouvoir être exprimée en terme de « *certain fundamental ideas seen as implicit in the public political culture of a democratic society* » (13).

Une conception politique de la justice est plus susceptible de faire l'objet d'un consensus par recoupement. C'est-à-dire un consensus où sont incluses « *the opposing philosophical and religious doctrines likely to persist and to gain adherents in a more or less just constitutional democratic society* » (1985, 255). Si une conception de la justice s'applique à un ensemble trop grand de sujets, si elle est présentée comme découlant de conceptions du bien (comme celles de Kant ou Mill) ou si elle n'est pas exprimée sous la forme d'idées fondamentales et implicites, il sera encore plus difficile d'atteindre ce consensus.

Mais ces affirmations sont matière à débat¹. Même si elle peut susciter une plus large adhésion, une conception politique de la justice n'évite pas nécessairement la dissension. Si les membres d'une société partagent différentes conceptions du bien, « *we may legitimately wonder if Rawls's assumption that they may come to see the moral importance of subscribing to liberal values, treating individuals as free and equal for example, is not just wishful thinking* » (Barnhart 2004, 257). De manière corollaire, si on souscrit à la conception de la justice de Rawls et on en fait découler une formulation de l'acceptabilité de nos comportements dans le marché, cette justification sera-t-elle valide aux yeux d'un utilitariste, d'un libertarien, d'un marxiste ou même d'un autre égalitariste de la chance²?

¹ Une littérature importante s'est constituée autour de la question de la possibilité de faire adhérer les membres d'une société pluraliste à la conception rawlsienne de la justice, voir notamment Richard Bellamy (1999), Michael Barnhart (2004), Samuel Freeman (2007, chap. 9) et Catherine Audard (2007, chap. 4).

² De plus, la conception de Rawls n'est peut-être pas une forme d'égalitarisme de la chance et l'égalitarisme de la chance ne rencontre peut-être pas l'exigence du consensus par recoupement. L'expression « *luck egalitarianism* » a été introduite par Elizabeth Anderson (1999, 289) pour décrire des conceptions de la justice où la « *natural inequality in the distribution of luck* » est considérée comme l'injustice fondamentale. Ces conceptions remontent à celle de Rawls, mais Anderson doute que l'on puisse la classer ainsi : « *This conception of justice can be traced to the work of John Rawls, and has been (I believe mistakenly) attributed to him* » (290). Elle voit plutôt sa conception comme une théorie de l'égalité démocratique. Samuel Scheffler (2003) émet des doutes similaires.

L'égalitarisme de la chance est souvent vu comme une conception de la justice pouvant respecter l'exigence du consensus par recoupement. Il s'appuie sur une intuition très répandue à propos de la justice : les inégalités ne découlant pas de nos choix personnels (comme celles résultant de dotations naturelles peu favorables, de concours de circonstances malheureux, etc.) ne sont pas méritées. Mais même avec ce type de conception, il peut être difficile d'accommoder certaines conceptions du bien, très répandues elles aussi. Compenser ce type d'inégalité implique de distinguer ce que Ronald Dworkin appelle la « *brute luck* » et la « *option luck* » (1981b, 292-295). La première désigne la bonne ou mauvaise fortune sur laquelle un individu a peu de contrôle. On l'appelle aussi les circonstances d'un choix. La deuxième est celle découlant plus directement de ses choix. Une société juste est celle où on compense pour la première, mais pas pour la deuxième. Or, la distinction entre choix et circonstances peut susciter la dissension. Pour Scheffler (2003, 17), elle est « *philosophically dubious and morally implausible* ». Joseph Heath défend une idée similaire. Les intuitions à propos de la corrélation entre la bonne ou mauvaise fortune et les choix d'un individu sont « *notoriously culture-specific, not to mention closely tied to broader metaphysical and cosmological views* » (Heath, *forth.*). Pour un adepte de l'hindouisme, du sikhisme, du bouddhisme, du taoïsme ou d'une autre doctrine religieuse faisant de la réincarnation une

Mon but n'est pas d'argumenter pour ou contre la validité de cette manière de procéder (faire découler une formulation des obligations morales des agents économiques dans les marchés économiques d'une conception particulière du bien ou de la justice). Elle possède ses avantages (possiblement plus de cohérence) et ses inconvénients (possiblement moins d'adhésion). Mais j'aimerais procéder de manière différente. Rawls ne veut pas faire découler une conception de la justice d'une conception particulière du bien. De la même manière, je ne veux pas faire découler mon argument d'une conception particulière du bien ou de la justice. Évidemment, il est impossible de développer cet argument sans prendre position, ne serait-ce que de manière minimale, sur le bien ou la justice. Mais justement, j'aimerais limiter ces prises de position au minimum.

Mais comment procéder dans ce cas? Même si je ne cherche pas à développer une conception de la justice, j'aimerais prendre au sérieux la troisième caractéristique rawlsienne d'une conception politique de la justice. J'aimerais aussi exprimer mon argument à partir de certaines idées fondamentales vues comme implicites dans la culture politique publique d'une société démocratique. En procédant de cette manière, j'espère développer un argument suscitant une plus large adhésion. Il sera compatible avec les tenants d'une pluralité de conceptions du bien ou de la justice.

Une autre préoccupation ou considération se cache derrière le désir de procéder de cette manière. Je la qualifierai de pragmatique. Je veux développer un argument dont on peut plus facilement dégager les implications pratiques ou pouvant plus facilement être mis en pratique³. Les décideurs publics (donc ceux

croyance centrale, la mauvaise fortune dans une vie présente est le résultat de mauvaises actions dans une vie passée. Les tenants de ce type de conception pourront donc tenir pour de la *option luck* ce que d'autres (ne croyant pas dans la réincarnation) tiendraient pour de la *brute luck*.

³ Cette préoccupation me semble conforme avec la maxime pragmatiste dans une certaine mesure. Selon cette dernière, il faut « *clarify a hypothesis by identifying its practical consequences* » (Hookway 2010). Je ne suis pas certain toutefois des liens à faire avec les penseurs pragmatistes du 19^e s. (comme Charles Peirce, William James et John Dewey) ou ceux

ayant les pouvoirs et les responsabilités de façonner nos institutions sociales, d'en dicter les règles, etc.) ont rarement à l'esprit une conception précise du bien ou de la justice telle qu'on peut la retrouver chez Singer ou Rawls. Non seulement doivent-ils pouvoir justifier leurs décisions de manière à susciter l'adhésion de personnes ne partageant pas les mêmes conceptions particulières, ils procèdent eux-mêmes à partir de conceptions plus ou moins bien définies. Quand ils veulent réguler le marché conformément à leur conception de la moralité devant y être applicable, ils auront aussi tendance à procéder à partir de certaines idées fondamentales et implicites. Je veux m'adresser le plus directement possible à ces personnes en abordant le problème d'une manière reflétant leur façon de penser. Il m'est difficile d'en dire plus sur ce point d'emblée, mais il se précisera au fur et à mesure du développement de l'argument.

Quelles idées fondamentales et implicites pourraient nous éclairer sur la moralité dans un marché? Elles se trouvent dans les nombreux parallèles entre la moralité applicable dans le marché et celle qui est applicable dans d'autres contextes de rivalité. Nous partageons les mêmes considérations morales sur les comportements acceptables dans ces différents contextes. Cette moralité commune est parfois appelée éthique adversative⁴. J'aimerais développer une telle éthique et l'appliquer au monde des affaires ou, pour être plus précis, à nos

du 20^e s. (Dewey, Hillary Putnam et Robert Brandom). Ces derniers se sont d'abord intéressés à des questions épistémologiques sur la nature du concept de vérité. Mes préoccupations pragmatiques ne sont pas de cet ordre.

⁴ Heath (2007) utilise cette expression quand il parle d'une « *adversarial ethics* » pour le monde des affaires. On pourrait donc la traduire par « éthique adversariale ». Je préfère toutefois la consonance du terme « adversatif ».

On fait beaucoup référence à l'éthique adversative en éthique du droit en se questionnant sur l'éthique applicable aux avocats dans le *adversarial legal system*. Les travaux dans cette discipline forment donc l'arrière-plan des théories sur l'éthique adversative, voir plus particulièrement Monroe Freedman (1975), David Luban (1988), Daniel Weinstock (2002) et Daniel Markovits (2008). Pour des travaux sur la dimension adversative de la politique, voir Russel Hardin (1990 et 2004), Andrew Potter (2006) et Nancy Rosenblum (2008). Beaucoup des références proviennent des travaux d'Arthur Applbaum (1999). Il est un des seuls à entreprendre une critique générale de l'ensemble des institutions adversatives. Voir aussi James Phillips et Linda deLeon (2005) et, finalement, Thomas Pogge (2011).

comportements lorsque nous prenons part à des marchés économiques.

Une longue tradition en philosophie morale ou en philosophie politique pousse à considérer la rivalité avec une certaine aversion. Nancy Rosenblum montre l'omniprésence de cette tradition en philosophie politique quand il est question des partis politiques ou de la partisanerie *en* politique.

Parties and partisanship are indisputably orphans of political philosophy. The list of advocates of parties and partisanship in contemporary political theory is spare. The classic work on the concept of representation, for example, pays them scant attention. When they address the subject at all, political theorists reproduce the antiparty temper that dominates the history of political thought. In democratic theory today, parties either are the object of reflexive antipathy or suffer utter disregard. (Rosenblum 2008, 2)

J'ai deux intuitions morales à propos de la rivalité. Bien que cela ne puisse être démontré hors de tout doute, je les crois assez répandues. La première me place en continuité avec cette tradition. Je crois aussi que la rivalité est un *mal*. Elle est un mal dans le sens où elle mène à adopter des comportements causant des torts aux autres : mentir, tromper, causer de la douleur, miner l'atteinte de leurs objectifs individuels et ainsi de suite. La deuxième intuition m'amène à me distancier de cette tradition. Ces comportements me semblent néanmoins acceptables s'ils produisent des bénéfices supérieurs à leurs torts. Le rapport entre les bénéfices et les torts n'est pas nécessairement positif pour les rivaux mêmes. Mais il peut l'être si on considère un groupe plus large comme les membres d'une communauté ou d'un État. En développant une éthique adversative, je veux préciser les situations où ce critère est satisfait. Cela me permettra d'abord de répondre à la question suivante : quand est-il désirable de mettre en place ce type de contexte? Et ensuite à ma question de départ : si mettre en place un contexte de rivalité est désirable, comment doit-on s'y comporter?

Développer une éthique adversative est un projet difficile, car il n'existe pas de bases sur lesquelles s'appuyer. Ce sujet a été peu traité en philosophie morale, en éthique et en philosophie politique. Pas dans le sens où les philosophes moraux, éthiciens et philosophes politiques ne discutent jamais de moralité dans les contextes de rivalité. Au contraire, ils y font souvent

référence. Mais ils en discutent *en passant*. Ce n'est pas le principal objet de leurs arguments. Ces multiples références sont des bribes d'arguments où la moralité de la rivalité ne fait pas l'objet d'un traitement systématique.

On retrouve un traitement systématique de la moralité de la rivalité dans certains travaux. Il existe par exemple quelques recueils de textes en éthique du sport comme ceux de Mike McNamee et Jim Parry (1998) et de William Morgan (2007). Toutefois, on y aborde seulement une série de thèmes propres à un domaine spécifique : les compétitions sportives. Monroe Freedman (1975) et David Luban (1988) s'intéressent à la moralité de la rivalité dans la pratique du droit. Leur traitement est plus systématique dans le sens où ces travaux ne sont pas seulement des recueils de textes où on aborde différents thèmes. Mais ceux-ci se limitent aussi à un domaine spécifique. Arthur Applbaum (1999) est l'un des seuls à faire un traitement systématique des questions de moralité de la rivalité dans différents domaines (droit, sport, économie, etc.). Son traitement est essentiellement critique toutefois. Il veut montrer en quoi les comportements des agents dans ce type de contexte sont déplorables.

Éthique, comportements et schèmes adversatifs

L'éthique adversative désigne un domaine de la philosophie morale, de l'éthique ou de la philosophie politique qui s'intéresse aux obligations morales des individus dans les contextes où ils sont adversaires les uns des autres. On pourrait aussi dire dans les contextes où ils sont rivaux les uns des autres ou, plus simplement encore, dans la rivalité. On entend par là une situation où deux agents ou plus veulent satisfaire une préférence qui ne peut être satisfaite par tous. En ce sens, elle est une préférence exclusive. La possibilité de la satisfaction de cette préférence par un ou plusieurs agents exclut la possibilité de la satisfaction de cette préférence pour au moins un autre agent. Ceux qui y parviennent remportent la victoire sur leurs adversaires, leurs compétiteurs,

leurs opposants, leurs concurrents, bref, leurs rivaux. Une compétition olympique est de la rivalité comprise sous ce sens, mais aussi un procès devant juge ou jury, une élection, une vente aux enchères, un combat de rue, un duel et, pourquoi pas, un triangle amoureux. Seuls trois athlètes olympiques peuvent monter sur le podium, deux avocats ne peuvent pas remporter le même procès, un seul courtisan pourra gagner le cœur de l'être aimé.

En économie, on utilise l'expression « bien rival » pour désigner un bien dont la consommation par un agent réduit ou élimine la possibilité de la consommation du même bien pour d'autres. À l'inverse, un bien non rival est celui pour lequel, « *given the supply of the good in question, the consumption possibilities of one individual do not depend on the quantities consumed by others* » (Sandmo 2008). Les biens comme l'information ou la sécurité publique sont non rivaux par exemple. Les préférences pour consommer les biens rivaux ne sont pas nécessairement exclusives. Elles sont exclusives seulement si le nombre d'agents préférant consommer ce bien est supérieur à ceux pouvant le consommer. Si le nombre d'agents préférant consommer ce bien est inférieur, il ne fait pas l'objet d'une préférence exclusive. Il n'en est pas moins un bien rival. Par exemple, un seul individu peut vouloir consommer un sandwich. Il s'agit pourtant d'un bien rival. Cela réduirait les possibilités de consommer ce même sandwich pour les autres. Toutefois, les préférences pour obtenir (mais pas nécessairement consommer) des biens rivaux sont souvent exclusives. Parler d'une chose comme un bien signifie habituellement qu'elle possède une valeur d'usage et une valeur d'échange. Même si un individu ne désire pas consommer ce bien (pour lui, ce bien n'a pas de valeur d'usage), il sera toujours susceptible de vouloir l'obtenir afin de l'échanger pour un autre bien (il conserve une valeur d'échange).

Le caractère exclusif d'une préférence n'est pas immuable. Une préférence peut devenir exclusive ou cesser de l'être si les préférences des agents changent ou si le monde autour d'eux change. Si, à la cafétéria, on prépare n sandwiches pour le lunch, la préférence pour un sandwich n'est pas exclusive si n l'uncheurs

ou moins veulent la satisfaire. Mais si $n+1$ luncheurs préfèrent manger un sandwich aujourd'hui, la préférence devient exclusive pour tous. Elle devient aussi exclusive si on ne peut pas préparer n sandwiches et n luncheurs préfèrent manger un sandwich. La préférence n'est plus exclusive le lendemain si on prépare de nouveau n sandwiches. Quand on peut amener les agents à changer leurs préférences ou changer le monde autour d'eux, on peut aussi faire apparaître ou disparaître la rivalité. Cela peut être relativement simple dans le cas d'une rivalité pour des sandwiches à la cafétéria. Ce l'est moins dans le cas d'un procès ou d'un triangle amoureux.

La rivalité transforme les dispositions et les comportements des agents. Les dispositions adversatives font référence à leur état d'esprit ou leurs inclinaisons dans de tels contextes. Les comportements adversatifs sont ceux résultants de ces dispositions. Je ne m'intéresserai pas tant aux dispositions adversatives. Je les conçois comme un aspect de notre psychologie que nous ne pouvons pas contrôler directement. La façon dont nous choisissons de nous comporter dans de telles dispositions est l'aspect sur lequel nous avons un contrôle plus direct. Un comportement adversatif est celui par lequel un agent cherche à satisfaire une préférence exclusive. Un agent doit nécessairement le faire aux dépens de la satisfaction de cette préférence pour les autres. Afin de remporter un match, un joueur de tennis peut avoir recours à un service rapide. Un joueur de hockey peut en plaquer un autre sur la bande de la patinoire. Afin de remporter ses élections, un politicien peut révéler aux médias des détails sur les relations extraconjugales d'un autre candidat et ainsi de suite.

Il faut aussi distinguer la rivalité d'une dynamique de rivalité. À propos de l'impossibilité pour un homme de démontrer son courage s'il est seul dans la bataille, Sénèque a écrit : « Tu es descendu dans l'arène; si nul rival n'était là, la couronne est à toi, mais non la victoire ». Même si là n'est pas son objectif⁵,

⁵ Sénèque veut montrer par là le rôle de la providence dans l'expression de la vertu. Sans elle,

ce passage montre que la rivalité ne génère pas nécessairement une dynamique de rivalité. Un agent peut accorder plus d'importance à des préférences autres que la préférence exclusive. Il déciderait dans ce cas de ne pas livrer bataille à ses rivaux. Si la préférence exclusive est plus importante, il livrera bataille toutefois. S'il est le seul pour qui elle prend cette importance, il remportera la bataille facilement, comme dans l'exemple de Sénèque. Une dynamique de rivalité apparaît si cette préférence est suffisamment importante pour un nombre d'agents supérieur à ceux pouvant la satisfaire. Elle apparaît dans une compétition olympique si plus de trois athlètes veulent monter sur le podium au point où ils mettront les ressources et les énergies nécessaires pour remporter la victoire. Elle apparaît dans un procès si les deux parties ont des préférences similaires et ainsi de suite. Encore une fois, cette expression pourrait être remplacée par plusieurs autres. On pourrait dire une dynamique de compétition, d'opposition, de confrontation, de concurrence, etc. pour la satisfaction de cette préférence.

Les comportements différents des agents dans la rivalité devraient-ils créer des changements dans nos attentes morales? Par exemple, un skieur de descente devrait-il se comporter dans une compétition olympique comme il se comporterait lors d'un week-end de ski en famille? Dire que ce dernier ne devrait pas adopter un style de ski *plus agressif* dans le premier cas semble contre-intuitif. Un avocat doit-il se comporter avec l'avocat du parti adverse comme il se comporterait avec un juge? Ou son client? Si c'est le cas, on peut regrouper l'étude de ces moralités particulières sous un même domaine, car elles soulèvent des questions similaires. Dans quelle mesure un skieur de descente ou un avocat peuvent-ils se comporter de manière agressive? Devrait-on changer les modalités des compétitions de ski de descente ou des procès pour éviter certains comportements problématiques des participants? Devrait-on

sans des concours de circonstances particuliers, les hommes ne peuvent faire montre de leurs vertus. Voir *De la Providence*, chap. IV, tiré de Sénèque (1860).

éviter de mettre en place des compétitions sportives ou des procès? Voilà le type de question auquel l'éthique adversative s'intéresse. Le Tableau I dresse une liste de ces différents concepts et des autres expressions utilisées pour leur faire référence dans le langage courant. Quand on parle de moralité ou d'éthique en ayant recours à ces expressions, on est habituellement dans le domaine de l'éthique adversative (que l'on pourrait aussi appeler moralité ou éthique de la rivalité, de la compétition, de la concurrence, etc.).

Tableau I – Quelques expressions similaires

Rival	Rivalité	Comportement adversatif	Dynamique de rivalité
Adversaire	Compétition	<i>Cette expression n'est pas substituable. On ne pourrait pas dire un « comportement rival ». Cela ferait référence à des comportements rivaux les uns des autres et non le type de comportement adopté dans la rivalité.</i>	Dynamique de compétition
Compétiteur	Opposition		Dynamique d'opposition
Ennemi	Confrontation		Dynamique de confrontation
Opposant	Concurrence		Dynamique de concurrence
Concurrent etc.	etc. On pourrait aussi dire contexte ou situation où les agents sont rivaux, adversaires, compétiteurs, ennemis, opposants, concurrents, etc. les uns des autres.		etc.

L'éthique adversative est souvent présentée comme une forme d'éthique professionnelle. Elle s'intéresse aux descriptions des obligations, responsabilités, rôles, etc. des individus lorsqu'ils occupent une position sociale donnée : avocat, athlète, politicien, gestionnaire, etc.⁶ Mais cette acception est trop limitative. L'éthique adversative porte sur l'ensemble des aspects moraux inhérents à la rivalité, pas seulement ceux reliés aux obligations des professionnels. Sous une autre acception, l'expression peut faire référence à une position permissive à l'égard des comportements adversatifs. Ce glissement de sens vient en partie du fait que l'on développe une *éthique adversative*

⁶ Pour des exemples d'éthiques adversatives présentées comme une éthique professionnelle, voir Hardin (1990 et 2004), Heath (2006a) et Potter (2006).

lorsqu'on accepte en partie leur légitimité. Cet usage est aussi problématique. Parler d'éthique adversative ne présuppose en rien le bien-fondé des comportements adversatifs.

Luban (1988, 49) affirme par exemple que les avocats peuvent exploiter la loi à des fins partisans au point où ils remettraient sa légitimité en question : « *the existence of a regime of instrumentalist lawyers threatens to undermine the generality of law and thus to abrogate the moral authority of law* ». Ils transforment la pratique du droit pour en faire un combat où tous les coups sont permis : « *the legal arena is little more than a gladiatorial contest, that you can be done in by a better gladiator, even if you have a better cause [...] that, to paraphrase and invert Clausewitz's famous formula, law is simply war carried on by other means* » (49). Ces réflexions font néanmoins partie du domaine de l'éthique adversative.

La question est donc la suivante : pourquoi les comportements adversatifs pourraient-ils être acceptables? On peut proposer, au niveau le plus fondamental, quatre types de justifications différents :

- (1) Les comportements adversatifs produisent des bénéfices.
- (2) Les comportements adversatifs sont inévitables.
- (3) On a consenti de prendre part à un *pattern* d'interactions sociales où on adopte des comportements adversatifs.
- (4) Se comporter de manière adversative est une liberté individuelle.

On trouve une variante populaire du premier argument chez les tenants de l'école réaliste en philosophie du droit. Freedman affirme que la principale obligation professionnelle des avocats est de prendre tous les moyens légaux mis à leur disposition pour faire avancer les intérêts de leurs clients. Un « *adversarial legal system* » où ils se comporteraient comme de véritables requins est la meilleure façon d'amener le système de justice à remplir ses fonctions pour deux raisons. Premièrement, ce système produit un gain épistémique : « *the best way to ascertain the truth is to present to an impartial judge or jury a confrontation between the proponents of conflicting views, assigning to each the task of marshalling and presenting the evidence in as*

thorough and persuasive a way as possible » (Freedman 1975, 3-4)⁷. La dynamique de confrontation amène chacune des parties à présenter les versions aussi complètes que possible des faits et des lois en faveur de leurs positions. Deuxièmement, la dynamique de confrontation génère un mécanisme de contrepoids. Elle évite que le pouvoir judiciaire ne soit concentré dans les mains du juge ou du jury⁸. Cet argument suggère que les effets du système de débat contradictoire sont suffisamment bénéfiques pour en justifier l'existence.

Ce type d'argument peut choquer, car Freedman ne semble pas tenir compte d'autres aspects importants. L'institution légale devrait-elle incarner certains principes? Les avocats devraient-ils posséder certains traits de caractère particuliers? Les tenants de la position angéliste ont tendance à répondre positivement à cette question. Ces derniers affirment que les avocats ont l'obligation de ne pas faire une interprétation partisane des faits et des lois touchant à leur cause (Weinstock 2002, 24-25).

Le deuxième argument mène à une justification des comportements adversatifs ne leur associant pas de bénéfices particuliers. On les tolère, car on les considère comme inévitables dans un monde où la rivalité est elle aussi inévitable. Deux parties ne peuvent pas remporter un même procès. Tous les athlètes ne peuvent pas être les meilleurs au 100 m. Tous les New-Yorkais ne peuvent pas habiter en face de Central Park. Stuart Hampshire (2000, 37) défend ce type d'argument : « *conflicts are at all times to be expected in the history of individuals, of social groups, and of nations, as their paths*

⁷ Cette idée est aussi présentée dans un article antérieur, il écrit : « *the most effective means of determining truth is to present to a judge and jury a clash between proponents of conflicting views* » (Freedman 1966, 1470).

⁸ Comme l'explique Weinstock (2002, 23), les tenants de l'école réaliste font valoir que « les droits et la dignité d'un individu dans un litige ne peuvent être garantis que s'il dispose d'un avocat qui le défendra sans remettre en question la validité de sa cause, en utilisant tous les moyens juridiques à sa disposition. Tout écart de ces principes de la part de l'avocat mènerait à ce que l'individu soit au moins en partie laissé seul à seul, incapable de faire valoir son droit contre une "machine" juridique impersonnelle et menaçante ». Luban (1988, 68-79) fait aussi un survol de ces deux arguments. Ils font partie d'une justification conséquentialiste du système adversatif selon lui.

intersect », en raison du pluralisme moral de la nature humaine. On peut formuler une variante indirecte de la même justification si on considère que le « *adversary system is justified because it is a deeply rooted part of our tradition* » (Luban 1988, 87). Cette justification peut supposer qu'une dynamique de débat contradictoire apparaît inmanquablement dans les cours et tribunaux. Les justifications basées sur l'inévitabilité des comportements adversatifs sont différentes des justifications basées sur leurs bénéfiques. En les adoptant, rien n'empêche de limiter ces comportements au maximum, quitte à miner les bénéfiques qu'ils peuvent produire. De plus, elles peuvent mener à tolérer les comportements seulement dans les situations où ils sont inévitables.

Les comportements adversatifs peuvent être acceptables s'ils font l'objet d'un consentement préalable. « *Deception in poker ordinarily is morally permitted because the conditions necessary for genuine consent are ordinarily satisfied* » concède Applbaum (1999, 116). Deux raisons peuvent justifier cette permission morale selon ce dernier. Même si elle autorise à faire du tort aux autres, on peut présumer que ceux-ci, y ayant consenti, pensent pouvoir en retirer un plus grand bien-être (un joueur de poker consent à risquer sa mise, mais il court aussi la chance de remporter la cagnotte). Ensuite, certaines actions peuvent être inacceptables si elles minent la volonté des autres et leur autonomie. Les actions auxquelles ils ont consenti échappent à ce problème. Toutefois, ce type d'argument permet seulement de justifier les comportements adversatifs là où un consentement a été établi, ce qui exclut un grand nombre de contextes où ils peuvent apparaître : « *Unlike poker, consent to the rules of larger social games played by business managers, lawyers, and politicians may be absent or defective* » (116). Si on justifie les comportements adversatifs sur la base du consentement, ils seront seulement permis quand un tel consentement a été obtenu. De plus, il faudra accorder une importance particulière aux modalités du *pattern* d'interactions sociales par lequel les joueurs ont consenti d'interagir. Un joueur de poker pourrait-il passer au strip-poker sans obtenir de nouveau le consentement des autres joueurs?

Finalement, les comportements adversatifs peuvent être justifiés afin de préserver les libertés individuelles. On ne peut proscrire tous les comportements par lesquels nous voulons satisfaire une préférence exclusive sans compromettre ces libertés. Deux individus doivent être libres de prendre la seule place libre dans un autobus ou de s'emparer du dernier sandwich à la cafétéria. Si ces comportements semblent justifiés, c'est en raison d'arguments du quatrième type. Toutefois, ces arguments ne mènent pas à tolérer tous les comportements adversatifs. « *Your right to swing your arms ends just where the other man's nose begins* » a écrit Zechariah Chafee (1919, 957)⁹. Les promoteurs de la liberté à l'échelle individuelle (la liberté de parole dans le cas précédent) établissent habituellement des limites au droit d'en faire usage. Mill (1859, chap. 1) a défendu un principe de non-nuisance contraignant les pouvoirs de l'État : « *the only purpose for which power can be rightfully exercised over any member of a civilized community, against his will, is to prevent harm to others* », mais aussi la liberté dont jouit un individu face aux autres. Elle s'arrête là où elle peut leur causer des torts. Les tenants du libéralisme reconnaissent que l'exercice souverain de la liberté de choix, même s'il va de pair avec la dignité fondamentale de tout individu, ne peut pas violer un principe de propriété de soi et certains principes couvrant l'acquisition et l'échange des biens extérieurs à soi : « *A plausible thesis of self-ownership must allow that some rights (e.g., against imprisonment) may be lost if one violates the rights of others* » (Vallentyne 2010). Les comportements adversatifs justifiés au nom de la liberté individuelle perdent leur légitimité lorsqu'ils outrepassent ces limites. Un libéral millien pourrait tolérer qu'un individu tente d'occuper la dernière place dans un autobus, mais pas au point où il causerait des torts aux autres passagers. Leur porter atteinte physiquement irait aussi à

⁹ Et peut-être Oliver Wendell Holmes Jr., John B. Finch, Mill ou Abraham Lincoln. Les origines de cette citation font l'objet d'un certain flou (O'Toole 2011). Elle se retrouve textuellement dans l'article de Chafee.

l'encontre du principe libertarien de propriété de soi.

Les arguments du premier type sont les plus convaincants à mon sens. Les bénéfices produits par les comportements adversatifs peuvent être suffisamment importants pour les rendre acceptables. Pas tous les comportements adversatifs, mais ceux constitutifs de ce que j'appellerai un *schème adversatif*. C'est-à-dire un *pattern* d'interactions sociales accomplissant une fonction donnée par une dynamique de rivalité. Une compétition sportive, un marché ou un procès¹⁰ sont des exemples de schèmes adversatifs. Ce sont des *patterns* dans le sens où ces séries d'interactions sont régulières ou stables. Elles se reproduisent de manière similaire avec des résultats similaires. Ses effets sont connus en quelque sorte. Toutefois, les *patterns* d'interactions sociales ne sont pas tous des schèmes au sens où je l'entends. Certains sont simplement des régularités aléatoires. Un schème doit remplir une fonction. Par exemple, une compétition sportive peut viser à déterminer le meilleur athlète dans une discipline donnée.

Quel doit être l'importance de la dynamique de rivalité dans un schème pour le qualifier d'adversatif? Suffisamment grande pour être indissociable du mécanisme par lequel le schème remplit sa fonction. Dire qu'un schème est adversatif signifie donc que les comportements adversatifs y sont nécessaires. On ne peut pas imaginer une compétition sportive sans eux. En contrepartie, un séminaire doctoral n'est pas un schème adversatif. Même si une dynamique de rivalité peut se manifester entre les étudiants (au moins deux d'entre eux aimeraient bénéficier de l'attention exclusive de leur professeur), elle n'est pas le principal mécanisme par lequel le séminaire remplit sa fonction. Le schème pourrait former les étudiants même s'ils ne se comportaient pas de cette

¹⁰ Selon Luban, le système légal est de nature adversative dans un sens précis et dans un sens plus large. D'abord, « *In the narrow sense, it is a method of adjudication characterized by three things: an impartial tribunal of defined jurisdiction, formal procedural rules and, most importantly for the present discussion, assignment to the parties of the responsibility to present their own cases and challenge their opponents* » (1988, 56-57). Ensuite, « *in a wide sense, the adversary system is defined by the structure of the lawyer-client relationship rather than by the structure of adjudication* » (57).

manière.

Créer un schème adversatif est essentiellement une question de *design*. Mais la possibilité de créer un schème adversatif fonctionnel dépend des préférences des agents et du monde autour d'eux. Elles doivent être a) exclusives et b) suffisamment importantes c) pour un nombre d'agents supérieurs à ceux pouvant la satisfaire. Si les conditions (a), (b) et (c) ne sont pas remplies, une dynamique de rivalité n'apparaîtra pas (comme dans l'exemple de Sénèque). Elle ne pourra donc pas jouer son rôle. On ne peut pas créer une compétition de course à pied fonctionnelle si aucun ou un seul coureur veut obtenir le titre du coureur le plus rapide. Il ne suffit pas de leur faire enfilez des chaussures de course, de les mettre en piste et de leur donner l'autorisation de courir aussi rapidement qu'ils le veulent. Toutefois, on peut régler le problème d'absence d'une dynamique de rivalité en rendant les rétributions exclusives plus attrayantes. Cela pourrait avoir pour effet de rendre les préférences pour ces rétributions plus importantes. Une dynamique de rivalité apparaîtra peut-être entre les coureurs si, en plus d'offrir le titre de « meilleur coureur » au plus rapide, on lui offre une prime financière.

Par opposition à un schème adversatif, les comportements dans un schème coopératif visent d'abord la satisfaction d'une préférence non exclusive¹¹. De plus, les agents interagissent en concertation les uns avec les autres afin de satisfaire cette préférence. Un régime de retraite ou, de manière plus bucolique, un *pattern* d'entraide réciproque entre des agriculteurs sont des schèmes de ce

¹¹ On utilise l'expression « coopération » ou l'adjectif « coopératif » pour désigner ou qualifier un grand nombre de *patterns* d'interactions sociales. Jon Elster (1989b, 11-15) identifie par exemple cinq types de coopération : celui dépendant des externalités créées par une action individuelle (ramasser ses poubelles ou voter), l'aide (aider son voisin à faire ses récoltes ou tenir ses promesses), les conventions sociales (conduire à gauche par exemple), les entreprises conjointes (où différentes parties collaborent pour produire un surplus collectif) et les ententes privées (par lesquelles deux parties s'entendent sur le transfert de certains droits sans collaboration physique). Je ne suis pas certain d'adhérer à cette taxinomie, mais ces cinq types de coopération présentent les deux caractéristiques d'un schème coopératif identifiées dans le corps du texte. Voir aussi Heath (2006b).

type. Les membres d'un fonds de retraite visent le même objectif : en maintenir ou en augmenter la valeur. En mettant leurs placements en commun avec d'autres membres, ils peuvent améliorer le rendement de leur investissement et diminuer leurs frais de gestion. Cela permet aussi de maintenir constant le capital investi. Pendant que les membres retraités reçoivent des prestations, les autres membres continuent à verser des cotisations.

Tableau II – Deux types de schèmes

Coopératif	Adversatif
a) <i>Pattern</i> d'interactions sociales b) remplissant une fonction donnée par	
c) une dynamique de coopération. Une dynamique où deux ou plusieurs agents veulent d'abord satisfaire c1) une préférence non exclusive c2) en concertation les uns avec les autres.	c) une dynamique de rivalité. Une dynamique où deux ou plusieurs agents veulent d'abord satisfaire une préférence exclusive.
Préférence non exclusive : tous les agents peuvent la satisfaire.	Préférence exclusive : au moins un agent ne peut pas la satisfaire.
La préférence non exclusive et la préférence pour la concertation doivent être suffisamment importantes.	La préférence exclusive doit 1) être suffisamment importante pour 2) un nombre d'agents supérieur à ceux pouvant la satisfaire.
Les dynamiques de coopération ou de rivalité doivent être indissociables du mécanisme par lequel ces schèmes remplissent leurs fonctions. Par conséquent, les comportements coopératifs ou adversatifs doivent nécessairement survenir.	
Comportement coopératif : Chercher à 1) satisfaire une préférence non exclusive 2) en concertation avec ceux qui cherchent à la satisfaire également.	Comportement adversatif : Chercher à satisfaire une préférence exclusive (aux dépens de la satisfaction de cette préférence pour les autres).
Ex. : régime de retraite ou coopération agricole.	Ex. : compétition sportive, marché ou procès.

Aucune expression particulière n'est utilisée pour désigner un schème qui ne serait pas adversatif (les agents ne cherchent pas à satisfaire une préférence exclusive) ou coopératif (ils ne cherchent pas à satisfaire une préférence non exclusive ou ils n'agissent pas en concertation les uns avec les autres). Néanmoins, les schèmes ne sont pas tous d'un type ou de l'autre. Ils peuvent être ni l'un ni l'autre. Mais, ils peuvent aussi être l'un et l'autre. Certains schèmes adversatifs peuvent être contenus dans des schèmes coopératifs plus grands ou l'inverse. Une compétition sportive peut être un élément constitutif

d'un tournoi (auquel prennent aussi part les compétiteurs). Ce tournoi peut être administré par une association sportive (à laquelle prennent aussi part les compétiteurs). Même si les compétiteurs prennent d'abord part à un schème adversatif, ils prennent aussi part à ces schèmes plus grands. Or, une association peut être vue comme un schème coopératif. Les agents y agissent en concertation les uns avec les autres. Leurs préférences communes non exclusives constituent les buts de cette association (j'en dirai plus sur cette question dans le troisième chapitre). Finalement, les comportements adversatifs ou coopératifs sont adoptés dans différents contextes d'interactions sociales, pas seulement dans leurs schèmes respectifs (où ils doivent nécessairement être adoptés). Le Tableau II reprend les principaux éléments caractéristiques d'un schème coopératif et adversatif.

Je m'intéresserai plus particulièrement aux schèmes adversatifs constitutifs de nos institutions sociales¹². Mon propos portera donc sur ce qu'on appelle parfois le *design* institutionnel. C'est-à-dire la façon dont on devrait façonner ces institutions. L'expression « institution » est comprise dans un sens très large. Je l'utilise comme le fait Rawls (1999a, 47-48), c'est-à-dire, un « *public system of rules which defines offices and positions with their rights and duties, powers and immunities, and the like. These rules specify certain forms of*

¹² Voir Seumas Miller (2008) pour des approfondissements sur les institutions sociales. Il n'existe pas de distinction claire entre un schème et une institution. Les expressions font toutes deux références à des *patterns* d'interactions sociales remplissant une fonction sociale donnée. Les deux incorporent des normes sociales. Avec un peu d'imagination, il est possible de *décrire* tout schème comme une petite institution et toute institution comme faisant partie d'une autre institution plus grande. Par exemple, on peut décrire la Cour suprême du Canada comme un des organes de l'appareil judiciaire du Canada. En cela, elle serait un schème particulier au sein d'une institution plus grande, le ministère de la Justice du Canada. Mais on peut aussi y faire référence comme une institution en elle-même. Il en va de même pour le ministère de la Justice, qui peut être vu comme une des composantes de l'appareil gouvernemental du Canada.

Cela dit, il peut être utile de ne pas utiliser les deux expressions comme des synonymes pour deux raisons. Premièrement, pour englober tous les *patterns* d'interactions sociales remplissant une fonction donnée, et pas seulement ceux qui sont constitutifs de nos institutions sociales. Deuxièmement, pour séparer une institution de ses différentes composantes. J'utilise l'expression schème de ces deux manières. C'est-à-dire comme un *pattern* d'interactions sociales remplissant une fonction donnée, parfois au sein d'une institution sociale.

actions as permissible, others as forbidden; and they provide for certain penalties and defenses, and so on, when violations occur ». Une institution peut désigner toute structure sociale qui incorpore des conventions et des normes propres et qui définit les rôles des agents qui y participent. Par exemple, le système juridique définit les rôles des avocats, des juges et des accusés.

Un combat de rue ou une guerre peuvent être des schèmes adversatifs par exemple. Mais pas du type qui m'intéresse. Un combat de rue a lieu entre un nombre limité d'individus de manière informelle. Ses règles ne sont pas définies publiquement. Elles peuvent changer facilement. Les guerres échappent habituellement au pouvoir coercitif des États. Elles marquent une situation de grande instabilité politique et en cela il est difficile de les voir comme un *pattern* d'interactions sociales par lequel on façonne une institution sociale.

Un duel pourrait se qualifier si on pense aux duels judiciaires comme ceux des Vikings entre le 8^e et 11^e s. ou les duels français à partir du 5^e s. jusqu'au 14^e s.¹³. Ces combats, qui avaient valeur de procès, se déroulaient selon une procédure préétablie encadrée par des règles officielles. Plus communs aujourd'hui (et plus utiles aux fins de cette analyse) sont les procès devant juges et jurés. Ces *patterns* d'interactions sociales sont aussi des schèmes adversatifs. Mais les comportements permis des agents sont définis par les normes de l'institution légale. Les effets de la dynamique de rivalité y sont *connus* (c'est un *pattern* d'interactions sociales) et aussi *contenus*. On peut souvent éviter qu'ils ne prennent des proportions destructrices.

Dire qu'un schème est une composante d'une institution sociale implique donc, d'une part, l'existence de mécanismes pour le façonner, en contrôler les effets, en fixer les règles, etc. D'autre part, le *design* du schème fait l'objet de

¹³ Même s'ils se seraient poursuivis jusqu'au 16^e s. sous Charles IX, la fin des véritables duels judiciaires, c'est-à-dire, « de ceux qu'ordonnait la justice pour terminer les procès, remonte à [celui] qui eut lieu en 1386, sous Charles VI, entre Carrouges et Legris, en vertu d'un arrêt du parlement » (de Campigneulles 1835a, 52).

processus de décision politique. Ces règles peuvent être diffusées publiquement (comme les règles de fonctionnement d'un marché). Elles doivent parfois être approuvées démocratiquement (comme la nomination des juges dans certains États).

Plan de la thèse

Les comportements adversatifs peuvent être acceptables s'ils prennent part à un schème adversatif. Ils contribuent donc à remplir une fonction donnée. Ce bénéfice est important en soi, mais pas suffisant. D'autres schèmes non adversatifs peuvent remplir la même fonction. Et un schème adversatif mène à causer des torts aux autres. Un schème adversatif est désirable si le rapport entre sa fonctionnalité et ses torts est 1) acceptable et 2) comparativement préférable à ceux des autres schèmes possibles. Ces deux critères forment un test. Si un schème adversatif réussit ce test, ses comportements adversatifs constitutifs doivent être permis. Ce test sera développé à la fin du premier chapitre. Mais avant, on en dira plus sur les avantages et les problèmes des schèmes adversatifs. Il faudra aussi considérer en détail un argument de Applbaum, un des critiques les plus sensibles aux problèmes générés par les comportements adversatifs.

La critique d'Applbaum comporte deux volets. Je ne suis pas en accord avec cette critique, car ces deux volets me semblent incomplets. Premièrement, Applbaum propose d'évaluer la désirabilité d'un schème adversatif par un test du consentement raisonnable. C'est le test auquel devrait avoir recours un contractualiste kantien, une position qu'il revendique. Selon ce test, le recours à un schème adversatif comme le marché ne serait pas désirable. Deuxièmement, le recours à un schème adversatif pourrait quand même être justifié si ses bénéfices sont suffisamment importants. Mais ces bénéfices sont surévalués affirme-t-il. Le premier volet de sa critique montre seulement la non-

acceptabilité du recours à un schème adversatif aux yeux des tenants d'un contractualisme kantien similaire au sien. Le deuxième volet s'applique aux tenants d'autres positions (comme la mienne), néanmoins il ne fournit pas une réponse concluante sur le caractère surévalué ou non des bénéfiques produits par des schèmes adversatifs comme un marché. C'est pourquoi je propose un nouveau test dans le premier chapitre. Il ne se revendique pas d'une conception du bien ou de la justice particulière. Il peut donc s'appliquer aux tenants de différentes positions. Ce test est une façon d'articuler l'idée selon laquelle un schème adversatif pourrait être justifié en raison de ses bénéfiques.

Dans le deuxième chapitre, on s'intéressera plus particulièrement au cas du marché. Avoir recours à ce schème adversatif est désirable, car il réussit le test développé dans le premier chapitre. Mais avant de mettre le test en pratique, il faut en dire un peu plus sur les buts à viser par nos institutions économiques. On ne peut trancher sur la désirabilité d'un schème par rapport à un autre sans être plus précis sur ce point. J'adopterai la position suivante : les institutions économiques doivent viser des buts productifs, c'est-à-dire augmenter la production de biens contribuant à satisfaire les préférences des agents. Pour atteindre ces buts, on doit déterminer comment se feront les échanges de ressources afin de produire ces biens. Un marché est une façon d'organiser ces échanges. Un *pattern* d'échanges administrés est une autre façon (on entend par là un mode d'échange caractéristique d'une économie administrée). On en dira un peu plus sur les caractéristiques distinctives d'un marché par rapport à cette autre option. On montrera ensuite pourquoi un marché possède des avantages et problèmes communs aux autres schèmes adversatifs. Finalement, on mettra le test en pratique. Un marché est désirable, car il mène à une allocation plus efficiente des ressources en comparaison avec un *pattern* d'échanges administrés. Cette conclusion ressort des premier et deuxième théorèmes fondamentaux de l'économie du bien-être. Une preuve similaire n'existe pas pour un *pattern* d'échanges administrés. Cette conclusion ressort aussi de la comparaison empirique des fonctionnalités respectives de ces deux options.

Le travail accompli dans le deuxième chapitre tient surtout de la prise de position et de la synthèse d'arguments déjà existants. Mon but n'est pas de proposer de nouveaux arguments pour ou contre le marché. Ce chapitre me semble néanmoins nécessaire pour deux raisons. Premièrement, il permet de mettre le test en pratique afin d'en montrer la mécanique. Deuxièmement, et bien que la suite de l'argument ne dépende pas précisément de cette justification pour le marché, l'adopter permettra d'être plus précis dans les chapitres suivants sur la moralité applicable dans ce schème adversatif.

Les comportements adversatifs des agents économiques sont permis, car ils prennent part à un marché, un schème adversatif désirable. Mais ils ne sont pas permis dans tous les contextes. Le but du troisième chapitre est de préciser les limites de ce contexte en établissant deux distinctions. Il faut d'abord distinguer les interactions entre des groupes d'agents économiques dans le marché des interactions avec des groupes hors du marché comme les gouvernements. Ensuite, on doit faire une distinction par rapport aux interactions entre des groupes d'agents dans une entreprise. Ces distinctions sont communes aux autres schèmes adversatifs. On doit distinguer les interactions entre des joueurs de hockey pendant un match de leurs interactions avec d'autres groupes comme les arbitres et leurs interactions avec d'autres joueurs de la même équipe. Superposées l'une à l'autre, ces deux distinctions créent une tripartition des contextes d'interactions et des moralités applicables dans ces contextes. Les comportements adversatifs sont permis dans le contexte du marché, mais on ne peut tirer de conclusion sur la moralité applicable dans l'entreprise ou à l'extérieur du marché (bien qu'elle soit de nature plus coopérative). Il n'existe pas de preuve démontrant les bénéfices des comportements adversatifs dans ces contextes. La preuve développée au chapitre précédent s'applique seulement aux interactions entre les agents dans le marché. De plus, la nature des interactions dans ces deux autres contextes suggère une moralité plus coopérative. Pour la développer en détail toutefois, il faudrait d'abord formuler une théorie du rôle politique des entreprises (pour les interactions à l'extérieur

du marché) et une théorie de la nature d'une entreprise (pour les interactions intraentrepreneuriales).

On établira ensuite un lien entre la tripartition, le modèle de la primauté des propriétaires et la théorie des parties prenantes. Même à ce stade incomplet de sa formulation (le contenu de cette moralité contextuelle n'a pas été développé en détail, on sait seulement que les comportements adversatifs doivent être permis dans le marché) cette tripartition permet d'éviter certains problèmes de ces deux autres formulations populaires des obligations morales des agents économiques.

Les deux premiers chapitres portent sur la question de la désirabilité des schèmes adversatifs en général (premier chapitre) et d'un marché (deuxième chapitre). Ils touchent à des questions générales et fondamentales en philosophie morale (premier chapitre) et à des questions d'éthique économique (deuxième chapitre). Mais mon but est de dire comment on doit se comporter dans un marché et dans les schèmes adversatifs en général. Les quatrième et cinquième chapitres portent sur cette question. Cet argument est propre à l'éthique des affaires, à l'éthique du sport, à différentes formes d'éthiques professionnelles comme celle des avocats et des politiciens. L'argument dans les premier et deuxième chapitres est donc développé dans une optique différente par rapport à l'argument des quatrième et cinquième chapitres. Il s'adresse d'abord à des décideurs publics dans le sens où il précise quand il est désirable de façonner une institution par un schème adversatif. Il s'adresse ensuite aux agents dans ces schèmes dans le sens où on tire des conclusions sur la moralité applicable à l'échelle individuelle. Le troisième chapitre fait la transition entre ces deux parties et il porte sur les deux à la fois. C'est un argument pour les décideurs publics dans le sens où il montre comment on doit façonner des institutions incorporant des schèmes adversatifs. Les règles de ces institutions applicables aux comportements des agents dans un schème adversatif doivent être différentes des règles applicables aux autres comportements des agents. C'est aussi un argument pour les agents prenant part

à ces institutions. Ceux-ci ne doivent pas adopter, hors d'un schème adversatif ou dans un schème non adversatif incorporé, des comportements similaires à ceux pouvant être adoptés dans un schème adversatif.

Dans le quatrième chapitre, je propose une formulation de la moralité applicable dans un schème adversatif. Les agents peuvent y adopter des comportements adversatifs, cet aspect a déjà été mentionné plusieurs fois. Ce faisant, ils doivent aussi incarner l'idéal de la rivalité bénéfique. Cette rivalité est bénéfique dans le sens où elle préserve les bénéfices du schème de manière à lui permettre de réussir le test. Elle comporte trois principes. Le principe de la rivalité contenue implique de ne pas adopter des comportements adversatifs hors du schème adversatif ou dans des schèmes non adversatifs incorporés (à moins qu'ils ne soient permis selon les moralités propres à ces contextes). Dans le cas du marché, cela équivaut à ne pas adopter des comportements adversatifs avec des agents hors du marché ou à ne pas adopter ces comportements à l'intérieur d'une entreprise. Le principe du respect des règles demande de respecter les règles du schème adversatif et les règles applicables dans d'autres contextes dans lesquels se trouve un individu par les mêmes comportements. Un agent dans le marché doit respecter les lois sur la concurrence. Il doit aussi respecter le Code criminel et le Code de la route. Si ces règles ne sont pas respectées, on ne peut savoir si un schème adversatif réussira le test. Finalement, on doit appliquer le principe des comportements désirables pour déterminer l'acceptabilité des comportements pour lesquels les règles sont floues ou inexistantes. Ce principe est celui dont la portée est la plus grande. Il touche tous les autres comportements dans un schème adversatif. Il est aussi celui dont la mise en pratique est la plus complexe. Il demande d'évaluer si un schème où ce comportement est répandu réussirait toujours le test. Par exemple, un agent ne peut pas établir d'ententes avec ses rivaux pour réduire l'intensité de la rivalité. Ce comportement réduirait la fonctionnalité du schème au point où il pourrait ne plus être l'option préférable.

L'idéal de la rivalité bénéfique ne requiert pas de respecter d'autres règles

surrogatoires ou conventionnelles. Les règles surrogatoires peuvent augmenter le rapport entre fonctionnalité et tort d'un schème adversatif, mais les rendre obligatoires l'empêcherait de réussir le test. Par exemple, on ne peut pas forcer les agents à traiter leurs rivaux comme ils aimeraient se faire traiter. Les règles conventionnelles sont le résultat de conventions sociales qui n'ont pas d'effets sur la fonctionnalité du schème.

Finalement, on compare l'idéal de la rivalité bénéfique avec l'idéal de la saine concurrence de Joseph Heath et celui de la concurrence positive de Lynn Sharp Paine dans le cinquième chapitre. Ces deux idéaux sont similaires à celui du chapitre précédent sous trois aspects. Ils s'appuient sur une justification similaire pour le marché. Ils partent d'une permission de se comporter de manière adversative. Ils imposent ensuite des limites à cette permission.

L'idéal de la rivalité bénéfique peut toutefois éviter certains problèmes. Contrairement à l'idéal de Heath, il n'interdit pas à un agent d'exploiter une défaillance du marché. Ce phénomène est difficile à identifier dans une économie réelle, il est aussi difficile d'y établir la responsabilité causale des agents et, surtout, les agents économiques doivent parfois en tirer profit pour amener un marché à remplir sa fonction. Contrairement à l'idéal de Paine, l'idéal de la rivalité bénéfique permet de spécifier le caractère obligatoire ou surrogatoire des règles à suivre dans la rivalité, ce qu'elle ne fait pas de manière précise. Il montre aussi que la rivalité doit être généralisée à l'ensemble des agents dans les marchés, pas seulement aux interactions entre une entreprise et ses concurrents.

Dernières matières liminaires

La moralité est un phénomène étonnant sur le plan anthropologique, psychologique et sociologique. La moralité exhibée par les êtres humains dans la rivalité l'est tout autant. À trois paradoxes de la moralité en général

correspondent trois paradoxes de la moralité dans la rivalité. Premièrement, des normes morales naissent parfois de jugements intuitifs sur le bien ou le mal. On tente pourtant d'ériger ces jugements en systèmes, rationnellement, dans un va-et-vient entre ces intuitions et leurs applications concrètes. Certaines des tactiques de combat acceptables aux yeux des escrimeurs français du 16^e s. leur sont probablement apparues intuitivement. On a pourtant rédigé des traités entiers sur la préservation de l'honneur et la conduite à adopter dans un duel judiciaire¹⁴. Deuxièmement, ces normes nous semblent parfois indubitables. Mais on ne peut en établir la véracité, ou du moins pas comme on le ferait avec des croyances descriptives. Rares sont les avocats remettant en doute l'importance du secret professionnel. Mais existe-t-il une preuve formelle de la légitimité du devoir de confidentialité émanant de leur profession? Troisièmement, ses dictats prétendent à une autorité catégorique. On accepte cependant que des individus ne s'y conforment pas en fonction des circonstances et de leurs besoins. Un athlète ne peut pas avoir recours à des substances améliorant artificiellement ses performances. S'il remporte la victoire sous leur influence, le verdict sera sans appel : il perdra son titre. On ferme cependant les yeux sur le dopage endémique dans le cyclisme, l'athlétisme, le football universitaire américain, l'haltérophilie, etc.

Ces différents exemples sont mentionnés pour préciser la nature de l'argument de la thèse. Mon but n'est pas de rendre compte de ces nombreux paradoxes. Je ne cherche pas à expliquer pourquoi ces différentes normes ont fait leur apparition à partir d'une théorie sur la nature de l'être humain, sur nos traits psychologiques ou sur la société. En développant une éthique adversative, mon but est plutôt de préciser comment nous *devrions* nous comporter dans les contextes de rivalité. Résumé simplement, ce projet est normatif par opposition à descriptif (à supposer que l'on puisse faire une telle distinction). Il porte sur

¹⁴ Voir notamment les traités du duel judiciaire d'Olivier de La Marche et Bernard Prost (1872) et l'histoire des duels de Fougereux de Campigneulles (1835a et 1835b).

l'établissement de normes auxquelles doivent se conformer les agents économiques. Le but n'est pas de décrire (dans le sens de rendre compte de manière fidèle à la réalité ou même d'expliquer) pourquoi certaines normes ont fait leur apparition.

Ce projet est normatif, mais toutes les normes n'ont pas le même statut. Elles peuvent être sociales, morales, conventionnelles, légales, etc. Je le conçois comme un argument sur les normes morales pour des gouvernements (premier, deuxième et troisième chapitres) et des individus (troisième, quatrième et cinquième chapitres). Il vise à préciser les arrangements institutionnels acceptables, les bonnes ou mauvaises pratiques des agents économiques, les bonnes ou mauvaises lois pour réguler ces pratiques et ainsi de suite.

Un argument sur les bonnes normes morales est à distinguer d'un argument sur les bonnes normes légales¹⁵. Il faut donc en dire un peu plus sur cette distinction et sur la relation entre ces deux types de normes. Les normes légales sont celles découlant des textes de loi et de l'interprétation qu'en font les différents systèmes de justice. La loi peut donc prescrire des actions qui sont immorales. Et nous ne sommes pas toujours légalement tenus de faire ce qui est bien. Le positivisme juridique met l'accent sur cette absence de connexion entre droit et morale (Green 2009). Mais je ne souscris pas à cette position.

Je souscris à la thèse de la primauté de la morale sur le droit. De bonnes normes légales doivent être le reflet de normes morales (même si elles en sont souvent un reflet imparfait). En cela, on pourrait dire que les obligations morales d'un agent économique priment sur ses obligations légales. Et, de manière corollaire, l'éthique des affaires a priorité sur le droit des affaires. La principale implication concrète de cette position est la suivante : je ne parlerai pas beaucoup du droit des affaires ou des questions légales touchant le

¹⁵ Je laisse de côté la question, fort complexe, de distinguer les normes morales, sociales et conventionnelles, à supposer qu'une telle distinction existe. Christina Bicchieri (2006, chap. 1) en propose une, voir aussi Elster (1989b, chap. 3) et Philip Pettit (1990).

comportement des agents économiques. Il faut d'abord formuler une théorie de la moralité applicable aux agents économiques avant de s'attaquer à ces questions. Si les prescriptions morales que je serai amené à formuler vont à l'encontre de la loi, je crois que l'on doit modifier la loi et non l'inverse. Cela ne veut pas dire pour autant que les agents économiques seraient justifiés d'aller à l'encontre de la loi lorsque mon argument en diverge. Je crois aussi qu'il est préférable d'y obéir tout en tentant de la réformer.

Accorder la primauté aux normes morales m'amène à considérer comme problématique certains recours à des normes légales. Par exemple, une part importante du débat en éthique des affaires porte sur la question suivante : les entreprises ont-elles des obligations morales au-delà de leurs obligations légales? La prépondérance de cette question s'explique en partie par l'influence d'un article de Milton Friedman (1970), « *The social responsibility of business is to increase profit* ». Il y suggère, entre autres choses, que la seule responsabilité des entreprises est de mener leurs affaires comme bon leur semble tout en se conformant à la loi et aux coutumes éthiques (l'argument de Friedman sera étudié plus en profondeur dans le troisième chapitre). Même si là n'était pas l'intention de Friedman, cette idée a mené une grande part des débats en éthique des affaires à porter sur la question des actions devant être posées par une entreprise *une fois* qu'elle se sera soumise à ses obligations légales (et les « coutumes éthiques »). Cette façon de structurer le débat peut mener à tenir les normes légales pour acquises. Une discussion sur les obligations morales des entreprises doit porter sur l'acceptabilité de l'ensemble de leurs actions, dont certaines seront sanctionnées ou cautionnées légalement.

Un autre exemple d'un recours problématique à une norme légale est un argument évoqué pour critiquer la théorie des parties prenantes (aussi abordée plus en profondeur dans le troisième chapitre). On affirme qu'une entreprise est la propriété privée des actionnaires. L'obliger à agir au bénéfice d'autres parties prenantes équivaudrait à violer le droit de propriété des actionnaires. John Kaler (2006, 253) résume l'argument ainsi : « *Objections designed to deny any moral*

justification to a stakeholder approach usually center around [the claim] that companies are the private property of shareholders. As such, it is argued, any attempt to run them for the benefit of groups other than shareholder breaches property rights ». Cet argument peut devenir ce que George Edward Moore (1903, §10) aurait appelé un « sophisme naturaliste » si on n'explique pas, dans un premier temps, pourquoi la norme légale du droit de propriété des actionnaires est légitimée. On ne peut pas simplement la tenir pour acquise¹⁶. Mon but n'est pas de prendre position sur cette critique. Mais simplement de montrer qu'on doit d'abord faire intervenir un argument moral pour justifier de faire appel à des normes légales¹⁷.

Endosser la primauté de la morale sur le droit ne signifie pas qu'une bonne compréhension du droit ne puisse pas informer un argument en éthique des affaires. Mais ces arguments doivent comporter plus d'étapes si on veut éviter le sophisme naturaliste. On peut affirmer, par exemple, que le droit légal des propriétaires (souvent les actionnaires) de disposer du capital d'une firme est un argument en faveur du modèle de la primauté des propriétaires. Mais il faut être clair dans ce cas sur les raisons pour lesquelles cette norme légale devrait justifier une norme morale. Simplement tenir cette norme légale pour acquise équivaldrait aussi à commettre un sophisme naturaliste. On peut échapper au raisonnement sophistique dans ce cas en affirmant que les entreprises *doivent être* légiférées de manière à être plus efficaces. Et ensuite, défendre un argument évolutionniste en affirmant qu'un processus de sélection naturelle au

¹⁶ Un autre argument problématique critiquant la théorie des parties prenantes porte sur les obligations fiduciaires des gestionnaires. Jonathan Macey (1991, 23) le résume ainsi : les statuts privilégiés conférés aux parties prenantes « *are unwise because they conflict with the underlying premise of corporate law that fiduciary duties should flow only to a firm's residual claimants* ». Il ajoute : « *the status of shareholders as residual claimants does not provide support for making them the exclusive beneficiary of managers' fiduciary obligations* » (24), à moins de considérer d'autres raisons (comme une plus grande difficulté de se protéger des abus de contrat par les autres agents constitutifs de l'entreprise ou le fait que les autres groupes non-actionnaires sont protégés par la loi).

¹⁷ Axel Gosseries (2012) développe une idée similaire.

sein du droit des sociétés tend à sélectionner les modes de gouvernance qui favorisent l'efficacité des entreprises¹⁸. Le statut légal privilégié des actionnaires serait donc justifié pour cette raison. Encore une fois, mon but n'est pas de prendre position sur cette question. Je la mentionne de manière illustrative.

En terminant, j'aimerais clarifier les deux raisons pour lesquelles j'utilise l'expression « agent ». Premièrement, un individu prend part à de nombreux contextes d'interactions sociales différents à la fois. L'expression me permet de faire référence à un individu dans un certain contexte. Un agent économique par exemple fait référence à un individu lorsque ses interactions sociales sont économiques. Ce même individu pourrait aussi être un agent dans la sphère culturelle s'il interagit dans cette sphère.

Deuxièmement, je l'utilise pour parler d'un groupe d'individus (dans un certain contexte) lorsque ceux-ci forment une entité collective. Par exemple, une entreprise peut être un agent économique au sens où je l'entends. Cette façon de procéder soulève deux questions. D'abord, la coordination des comportements individuels des agents dans un groupe d'individus comme une entreprise est-elle suffisamment importante pour en parler comme d'un seul agent? Ensuite, peut-on considérer un agent collectif comme un agent moral? Répondre positivement à la première question contredirait l'individualisme méthodologique, une thèse selon laquelle une explication satisfaisante en science sociale « *must ultimately be anchored in hypotheses about individual behavior* » (Elster 2007, 36). Répondre positivement à la deuxième question

¹⁸ Henry Hansmann et Reinier Kraakman (2001) développent parfois ce type d'argument. Mais la priorité entre les normes morales ou légales n'est pas toujours claire dans leur argument. Ils le formulent parfois de la manière suivante : a) les entreprises à responsabilité limitée sont plus efficaces; b) ces entreprises accordent la primauté aux intérêts de leurs actionnaires; et c) le droit des affaires a évolué de manière à privilégier ce type de gouvernance. Dans ce cas, il y aurait encore priorité d'une norme morale sur une norme légale. C'est l'efficacité d'un certain type de gouvernance qui mène à (et ultimement, justifie) certaines dispositions ou certains changements dans le droit des affaires et non l'inverse. Voir aussi Kraakman, Paul Davies et Hansmann (2004).

contredirait certaines variantes non orthodoxes de l'individualisme méthodologique selon lesquelles une entité collective ne peut pas être un agent moral. Ces questions sont complexes. En réponse à la deuxième, Joel Feinberg (1968) rejette la nécessité de postuler l'existence d'agents supplémentaires pour imputer des responsabilités à des groupes d'individus. On peut simplement imputer une responsabilité à chaque individu. Peter French (1984, 1998 et 2006) conteste cette forme non orthodoxe d'individualisme méthodologique. Les entreprises doivent être distinguées d'autres agents collectifs et peuvent se voir imputer des responsabilités morales en raison de leur « *corporate internal decision structure* » (French 1984). John Danley (1999, 254) remet les conclusions de French en question. Ses travaux n'offrent pas une réponse satisfaisante aux « *traditionnal conceptions of methodological individualism* ». Toutefois, plusieurs auteurs contemporains de Danley sont plutôt en faveur de considérer les entreprises comme des agents moraux¹⁹.

Mon but n'est pas de trancher sur ces deux questions. Quand j'utilise l'expression agent pour désigner une entreprise, c'est sous la forme d'une simplification verbale. Elster (2007, 13) parle d'un « *harmless shorthand* » pour désigner des usages similaires. Cela m'évite de devoir énumérer tous les individus constitutifs de cette entreprise. Si on adhère à l'individualisme méthodologique et si on parle d'une entreprise pour expliquer un phénomène social, on précisera ensuite le rôle joué par chacun de ses individus constitutifs. Si on adhère aux formes non orthodoxes d'individualisme méthodologique, et si on attribue des obligations morales à une entreprise, on précisera ensuite comment ces obligations morales se rapportent plus spécifiquement à chacun de ces individus.

¹⁹ Voir notamment Thomas Donaldson (1982) et Patricia Werhane (1985). Pettit (1997) considère aussi que les entreprises ont toutes les caractéristiques nécessaires pour être tenues responsables de leurs actions. Finalement, on peut consulter un article de Dewey (1926) pour des approfondissements sur l'histoire du concept de personnalité morale des entreprises.

I.

La désirabilité d'un schème adversatif

with a wig on his head, and a band round his neck [a lawyer will] do for a guinea what, without those appendages, he would think it wicked and infamous to do for an empire.
Thomas Babington Macaulay,
Macaulay's Essay on Bacon

La rivalité n'est pas l'enfant chéri de la philosophie morale. Elle peut mener à adopter des comportements adversatifs. Ces comportements causent des torts aux autres. On veut donc la rendre moins présente. David Luban (1988, xvii) affirme que l'opposition entre les avocats dans le système légal les amène à contourner la loi pour défendre les intérêts de leurs clients à tout prix : « *lawyers do not give a damn about justice* ». Arthur Applbaum (1999, 3) se désole des permissions morales dont jouissent les individus exerçant certaines professions où la rivalité est très présente : « *adversary professions in law, business, and government typically claim a moral permission to harm others in way that, if not for the role, would be wrong* ».

J'aimerais défendre une position différente. Il faut tolérer la rivalité quand il faut tolérer les comportements adversatifs. Il faut tolérer les comportements adversatifs s'ils produisent des bénéfices suffisants. Les comportements adversatifs produisent des bénéfices suffisants s'ils prennent part à un schème adversatif remplissant deux conditions. Premièrement, il doit remplir une

fonction bénéfique sans causer des torts trop grands. Deuxièmement, on ne doit pas pouvoir mettre en place un schème non adversatif pour lequel ce rapport entre fonctionnalité et torts est préférable.

Ces deux conditions forment un test. Ce test sera développé dans la quatrième section. Mais avant, je montrerai dans les première et deuxième sections quels sont les avantages et les problèmes inévitables des schèmes adversatifs. L'argument d'Applbaum contre la moralité de rôle fait ressortir trois de ces problèmes. Dans la troisième section, je montrerai en quoi son argument me semble incomplet.

Avantages particuliers

Les expériences de pensée impliquant des naufragés et des îles désertes jouissent d'une certaine popularité en philosophie politique. J'aimerais proposer l'exemple suivant : supposons que des naufragés sur une île (autrement inhabitée) sont à court de ressources. Ils doivent obtenir des stocks supplémentaires de noix de coco et de feuilles de palmier. Ils voudraient coloniser l'île voisine à la leur, mais pour ce faire, ils doivent traverser un bras de mer où les courants marins sont fort violents. Quel type de schème d'approvisionnement peut les amener à obtenir ces ressources et ainsi rétablir l'harmonie?

Une façon simple de procéder consisterait à demander aux jeunes femmes et jeunes hommes vigoureux de traverser à la nage afin de rapporter des noix de coco et des feuilles de palmier sur la première île. Les stocks de ressources acheminés seraient distribués entre les naufragés par la suite. On serait en présence dans ce cas d'un schème coopératif. Le comportement des agents vise la satisfaction d'une préférence non exclusive (ramener le plus grand nombre de noix de coco et des feuilles de palmier). Ils doivent agir en concertation les uns avec les autres afin de maintenir un rendement suffisant.

Une des difficultés avec ce type d'arrangement est de motiver les nageurs à se comporter de manière bénéfique pour le schème (ou même de les convaincre de participer au programme d'approvisionnement). On entend par là un comportement amenant mieux le schème à remplir sa fonction. Un comportement bénéfique pour le schème d'approvisionnement est celui où un nageur rapporte des ressources avec un bon rendement. Se comporter de la sorte est bénéfique sur le plan individuel, mais ce sont des bénéfices indirects. Ces ressources seront distribuées entre tous les naufragés. Le schème coopératif de base peut être amélioré si on donne une noix de coco par journée de travail à chaque nageur. De cette manière, rapporter des ressources n'est pas seulement bénéfique pour tous les naufragés. Ils peuvent obtenir un bénéfice direct. Mais cette méthode présente encore un désavantage. Rien ne garantit que certains naufragés ne nageront pas plus lentement pour laisser les autres faire le travail.

Les problèmes de motivation peuvent être réduits davantage en transformant le schème d'approvisionnement salarié en schème d'approvisionnement avec incitatif. On peut rétribuer les nageurs de manière proportionnelle à leur rendement. Par exemple, on peut leur donner 10 % des ressources rapportées. Ceux-ci auront donc intérêt à en rapporter plus.

Une autre possibilité consiste, finalement, à avoir recours à un schème adversatif. Il faut pour cela amener les naufragés à remplir la fonction du schème d'approvisionnement lorsqu'ils cherchent à satisfaire des préférences exclusives. Par exemple, on peut décider de remettre une partie des ressources aux nageurs qui rapporteront plus de noix de coco ou de feuilles de palmiers¹. On peut promettre aux meilleurs nageurs une plus grande période de repos hebdomadaire ou d'autres avantages exclusifs. Si les préférences des agents pour ces rétributions sont suffisamment importantes (pour un nombre d'agents

¹ L'approvisionnement pourrait aussi être organisé sous la forme d'un marché, mais je ne veux pas étudier cette forme précise de schème adversatif. Cette analyse est réservée au prochain chapitre.

supérieur à ceux pouvant les satisfaire), une dynamique de rivalité apparaîtra.

Il est important de façonner le schème de manière à ne pas générer une dynamique de rivalité dont l'intensité est trop grande ou trop petite. On entend par là l'importance des ressources (financières, technologiques, les aides extérieures, etc.) et des énergies investies par les agents pour satisfaire leurs préférences exclusives. Plus cette intensité est élevée, plus les ressources et les énergies à investir sont importantes. On peut faire varier l'intensité de la dynamique de rivalité de trois manières. Premièrement, on peut modifier la proportion des agents pouvant satisfaire leur préférence exclusive. Une option extrême dans ce cas serait un schème où le gagnant remporte tout. On peut faire varier, deuxièmement, l'amplitude entre les gains et les pertes associés à une victoire ou une défaite. Les rivaux ont la possibilité dans ce cas de satisfaire des préférences plus importantes pour eux. Troisièmement, on peut interdire certains comportements adversatifs jugés trop agressifs (subtiliser les ressources d'un autre nageur) ou les forcer à adopter des comportements coopératifs (les forcer à partager leur équipement).

Où se situe la différence entre un schème avec incitatif et un schème adversatif? Les préférences pour les rétributions ne sont pas exclusives dans le schème avec incitatifs. Si on choisit un schème où on remet aux nageurs 10 % des ressources rapportées, ils peuvent tous satisfaire leur préférence pour une rétribution proportionnelle. Le schème est adversatif si les meilleurs nageurs reçoivent 10 % des ressources rapportées par tous. Certains seront forcément perdants. Toutefois, un schème avec incitatif peut devenir adversatif ou l'inverse. Comme cela a été souligné dans l'introduction, le caractère exclusif d'une préférence peut changer si le monde change ou si les préférences des agents changent. Si le programme d'approvisionnement se poursuit pendant un certain temps, la rareté des ressources peut augmenter. On peut en venir à un point où chaque nageur ne peut plus rapporter suffisamment de ressources pour satisfaire ses préférences pour une rétribution proportionnelle. Cette préférence devient alors exclusive et le schème devient adversatif. Si les nageurs ne

préfèrent plus obtenir ces rétributions (ils ont suffisamment de noix de coco et des feuilles de palmier), le schème peut redevenir un schème avec incitatif. Il deviendra même un schème dont les incitatifs sont peu efficaces si aucun nageur n'a de préférence pour ces ressources.

Quand un schème avec incitatif et un schème adversatif génèrent des effets similaires à première vue, ils pourraient se révéler être deux schèmes du même type une fois bien considérés. La distinction est parfois difficile à faire. De plus, cette variation peut être progressive. Dans le cas du schème d'approvisionnement, les préférences des agents pour des rétributions peuvent devenir progressivement exclusives en fonction de l'augmentation de la rareté des noix de coco et des feuilles de palmier sur l'île voisine. Il est difficile de déterminer le point précis où cette transformation se produit. Toutefois, ce changement devrait se refléter dans les comportements des agents. En évaluant l'importance des avantages et des problèmes d'un schème adversatif par rapport à un schème avec incitatif, il ne faut donc pas confondre le troisième type de schème pour le quatrième.

Un schème adversatif peut mieux remplir sa fonction pour les trois raisons suivantes. Ces avantages ne surviennent pas nécessairement, mais ils peuvent survenir dans certains cas si le schème est bien façonné :

1) Amélioration de la motivation des agents

Les différents schèmes évoqués ci-dessus permettent de minimiser progressivement les problèmes motivationnels. L'alignement entre les comportements directement bénéfiques et ceux bénéfiques pour le schème s'améliore d'une possibilité à l'autre. Dans un schème coopératif de base, les nageurs ne développeront pas une inclinaison aussi forte à améliorer le rendement de l'approvisionnement. Mais même pour cette première possibilité, un comportement bénéfique pour le schème (c.-à-d. rapporter plus de ressources) est aussi bénéfique pour eux. Dans un schème avec salaire, les bénéfiques sont plus directs. En plus de recevoir la même part de ressources, ils reçoivent un salaire journalier. Les changements dans les motivations sont plus

importants si on adopte un schème avec incitatif. Les bénéfices directs sont proportionnels au rendement des nageurs. Dans un schème adversatif, ils reçoivent aussi des bénéfices directs, mais en plus, ceux-ci sont exclusifs. Seuls certains d'entre eux peuvent les obtenir.

De plus, les nageurs stimulés par un climat de compétition pourraient être de plus en plus motivés d'un type de schème à l'autre. Dans le schème coopératif, leur esprit de compétition peut les amener à tenter de rapporter plus de ressources simplement pour obtenir le titre de nageur le plus efficace (elles seront toutes distribuées entre les naufragés). Dans le schème avec incitatif, ils peuvent être en compétition pour obtenir plus de rétributions les uns par rapport aux autres. Dans le schème adversatif, ils seraient en compétition pour des rétributions exclusives.

L'amélioration des motivations entre un schème avec incitatif et un schème adversatif est surtout quantitative. Tout dépend de l'importance des incitatifs ou des bénéfices exclusifs et de la disposition d'un agent à être stimulé par un climat de compétition. On peut souvent façonner un schème ou l'autre de manière à créer des bénéfices directs similaires. Dans un schème avec incitatif, on peut même établir un seuil minimal de ressources acheminées en deçà duquel un nageur ne reçoit pas de rétribution. Ce type de schème aurait aussi pour effet de motiver les nageurs à fournir un rendement minimal.

Malgré ces similitudes, un schème adversatif peut être plus avantageux sur le plan motivationnel pour deux raisons. Premièrement, il peut augmenter l'importance des bénéfices directs sans diminuer (voire en augmentant) les bénéfices produits par le schème. Si au lieu de rétribuer chaque nageur avec 10 % des ressources rapportées, on remet au meilleur nageur 10 % des ressources rapportées par tous les nageurs, ce dernier réalisera probablement un bénéfice plus important. Dans certains cas, les agents peuvent être plus motivés à adopter un comportement si les bénéfices directs sont plus importants, même si la probabilité de les obtenir est inférieure. Cet avantage est non négligeable. Pour améliorer les motivations des agents, il faut parfois leur promettre des

bénéfices directs importants. Ceux-ci peuvent être coûteux et diminuer les bénéfices du schème pouvant être redistribués. On pourrait aussi remettre seulement 5 % de la totalité des ressources acheminées au meilleur nageur. Ce pourcentage peut, compte tenu des ressources rapportées par les autres nageurs, représenter un bénéfice direct supérieur à la rétribution proportionnelle de 10 % dans un schème avec incitatif. En fonction des dispositions motivationnelles particulières des nageurs, on pourrait donc avoir un effet motivationnel plus important (par rapport au schème avec incitatif). On augmente aussi de 5 % la quantité de ressources pouvant être redistribuées entre tous les naufragés. Deuxièmement, un schème adversatif peut motiver davantage les agents stimulés par un climat de compétition.

Un schème adversatif n'améliore pas nécessairement les motivations des agents. Le *design* doit être adéquat et il n'est pas toujours possible de réaliser ce *design* adéquat. L'importance des bénéfices exclusifs et la probabilité de les obtenir doivent être ajustées en fonction des préférences des agents pour ces bénéfices, leur aversion au risque, à la rivalité, etc. Dans certains cas, il faut promettre des bénéfices directs plus grands compensant la probabilité plus petite de les obtenir. Si, dans un schème avec incitatif, on remet 5 % des ressources rapportées à chaque nageur, il faudra peut-être augmenter l'importance des rétributions exclusives à 6 %, 7 %, 8 %... dans un schème adversatif. Mais cela ne sera peut-être pas nécessaire si les nageurs sont très compétitifs de nature. La seule perspective de jouir d'une rétribution exclusive pourrait être suffisante pour compenser la plus faible probabilité de l'obtenir². Si les ressources sont trop limitées, les préférences pour les bénéfices trop faibles, l'aversion au risque ou à la rivalité est trop grande, on ne peut pas adapter les rétributions adéquatement. On peut aussi faire des erreurs de *design*

² Rendre un bénéfice exclusif peut parfois augmenter le désir des agents pour ce bénéfice. Dans le prochain chapitre, je donne quelques exemples des manières par lesquelles la concurrence dans un marché peut changer les dispositions des agents de cette manière, voir le deuxième chapitre et la note de bas de page n° 13.

en surestimant ou sous-estimant l'importance des préférences des agents.

2) Optimisation automatique et maximale

Dans le schème avec incitatif ou avec salaire, les nageurs peuvent obtenir des bénéfices directs sans être meilleurs que les autres. Dans le schème adversatif, ces bénéfices sont exclusifs, ils peuvent seulement les obtenir en étant meilleurs que les autres. Cela les force à optimiser leur comportement en continu. Les nageurs devront mettre plus d'effort pour se déplacer plus rapidement, ils devront adopter de meilleures techniques de nage, rapporter une quantité optimale de ressources à chaque voyage (assez petite pour ne pas ralentir leur vitesse, mais assez grande pour tirer le maximum de chaque voyage) et ainsi de suite.

Cet avantage n'équivaut pas à améliorer les motivations des agents. Les motivations peuvent rester les mêmes si les bénéfices directs sont les mêmes. Un naufragé peu motivé à faire un effort dans un schème avec incitatif ne sera pas plus motivé dans un schème adversatif (à moins d'être stimulé par la compétition). Il peut même être démotivé. Si, toutefois, il demeure motivé à se comporter de manière à rapporter plus de ressources, le schème adversatif le forcera à adopter des comportements optimaux.

Il est déjà possible de filtrer les comportements sous-optimaux dans un schème avec incitatif. Cette possibilité a été évoquée ci-dessus. On peut rétribuer les nageurs à partir d'un seuil minimal de ressources rapportées. L'avantage d'un schème adversatif est double. Premièrement, cette optimisation est automatique. Ce seuil s'établira par lui-même en fonction de différents facteurs comme la force des préférences exclusives des agents, leurs dispositions ou dotations, les énergies et les ressources pouvant être investies, etc.

Deuxièmement, l'optimisation tendra à se maximiser. Un seuil minimal d'optimisation peut s'instaurer dans un premier temps. Au début du programme d'approvisionnement, les nageurs se rendent lentement sur l'île voisine et rapportent lentement des ressources. Ils n'ont pas l'habitude de ce genre de

travail. Leurs techniques de nage ne sont pas les plus efficaces. Ils rapportent trop de ressources à chaque voyage ou pas assez. Mais déjà à ce stade, les agents dont le comportement est plus efficient relativement à celui des autres obtiendront un bénéfice direct. Ce degré d'optimisation minimal peut augmenter dans un deuxième temps. Certains nageurs pourraient développer une meilleure technique ou s'équiper de filets et de cordes pour rapporter plus de ressources. En optimisant leurs comportements, ils forcent aussi les autres à optimiser le leur. En devenant meilleur, chacun des agents élève le niveau auquel doivent se conformer les autres. Ce processus de rétroaction les mènera à investir le maximum d'efforts et de ressources. « *To reap maximum rewards* » écrit Thomas Pogge (2011, 121), « *agents must here put in a good performance not relative to heir own presumed capacities but relative to the actual performance of other agents* ». Il ajoute³ :

Competition can be a very powerful motivator of performance. In a competitive system, agents tend to receive greater rewards the better they perform. This is much is also true of non-competitive systems in which agents are rewarded on the basis of some subjective or algorithmic assessment of their performance [but] competitive systems [...] incentivise agents to reveal their own capacities and then to give their best. (Pogge 2011, 120-121)

Il faut ajouter trois précisions sur le deuxième avantage des schèmes adversatifs. Premièrement, la sélection des comportements implique aussi une sélection des agents motivés à adopter ces comportements, capables d'adopter

³ Il est à noter, premièrement, l'usage différent de l'expression motivation dans ce passage. Pour Pogge, un schème adversatif « motive » les agents à révéler leurs capacités maximales. Si on suit la terminologie développée dans les lignes précédentes, ils sont plutôt « forcés » à révéler ces capacités. La motivation vient des bénéfices directs pouvant être obtenus et elle n'est pas exclusive à un schème adversatif. Deuxièmement, Pogge insiste sur un autre avantage des schèmes adversatifs par rapport à un schème avec incitatif. Dans un « *non-competitive systems, agents have incentives to play up the difficulties of their task and to downplay their own capacities in order to influence the judges or the designers of the relevant reward algorithms in their favour. By making others believe that they are working harder than they really are, agents can boost the rate at which they get rewarded.* » (120). Par conséquent, il est plus difficile dans un schème adversatif de biaiser l'algorithme par lequel sont évalués les performances. Cet aspect est aussi un avantage d'un schème adversatif. En le mentionnant, il omet toutefois d'insister sur le principal avantage : il filtre les comportements sous-optimaux. La citation dans le corps du texte a été reproduite pour illustrer cette idée, car Pogge semble aussi conscient de cet avantage.

ces comportements et adoptant ces comportements. James Keating défend une idée similaire, la compétition sportive a pour principal avantage d'être « *a selective mechanism for assigning position, place, power, productive ability or physical excellence* » (Keating 1973, 163).

Deuxièmement, l'optimisation maximale est une tendance dans la mesure où ce processus ne se produira pas nécessairement. L'aversion à la rivalité peut être trop grande. Certains agents peuvent ne pas vouloir se pousser à leurs limites. Si ce nombre atteint une masse critique, ils pourraient annuler le processus de rétroaction mentionnée plus haut. Toutefois, on peut parfois compenser cette aversion à la rivalité par des bénéfices exclusifs plus importants. Cet aspect fait ressortir une fois de plus l'importance de bien ajuster l'intensité de la rivalité dans le schème. Elle doit être assez grande pour mener à ce processus, mais pas trop grande pour le désamorcer.

Troisièmement, la tendance à l'optimisation est aussi le processus par lequel un schème adversatif stimule l'innovation. La dynamique de rivalité entre les nageurs peut les amener à choisir des itinéraires différents et éventuellement se faire une meilleure idée des courants dans le détroit. Ils peuvent aussi développer de nouvelles techniques pour rapporter plus de ressources dans un seul voyage. D'autres schèmes peuvent aussi mener à des innovations. Dans un schème avec incitatif ou même dans les deux premiers types de schème, les nageurs ont tout intérêt à développer de nouvelles techniques pour rapporter des ressources. Toutefois, la pression pour innover peut être plus forte dans un schème adversatif en raison de ce double processus (où ils doivent améliorer leur comportement relativement aux autres et de manière croissante).

3) Production d'effets de système bénéfiques.

La coordination des comportements des agents dans un schème coopératif est différente d'un schème adversatif. Le premier type se prête mieux à un mode de gestion centralisé. Les agents doivent agir de manière bénéfique pour le schème. Un schème adversatif, par opposition, doit fonctionner d'une

manière plus décentralisée. Il faut laisser les agents se comporter de manière plus individualiste. Ils doivent posséder la liberté d'agir en vue de satisfaire leur préférence exclusive. Ces comportements à l'échelle individuelle peuvent produire, à plus grande échelle, des effets de système améliorant la capacité du schème à remplir sa fonction.

C'est le cas des deux effets de système bénéfiques produits par la dynamique d'opposition dans le système de débat contradictoire dans les cours et tribunaux. Premièrement, et selon Monroe Freedman (voir l'introduction), ce système produit un gain épistémique par rapport à d'autres systèmes. Deuxièmement, il protège mieux les deux parties d'éventuels abus de pouvoir. Si les agents essayaient de produire ces effets directement, il pourrait en résulter plus de mal que de bien. On imagine mal un procès où les avocats doivent décider d'avance des preuves et témoignages qui sont recevables par la cour. La dynamique de rivalité, où chaque avocat présente des faits à l'avantage de son client, peut amener le juge ou les jurés à se faire une idée de l'ensemble de la cause.

Le cas du deuxième effet (protection contre les abus de pouvoir) est plus complexe. Il est possible d'imaginer les cours et tribunaux sans un système de débat contradictoire. On peut citer par exemple le système inquisitorial germanique. L'idée centrale derrière ce type de système est celle d'une « enquête officielle » par opposition à la logique de « *party contest* » dans un système adversarial (Tomlinson 1983, 134). La cour est responsable de présenter la preuve sans devoir se limiter aux positions des parties. Cette option demeure un schème adversatif (l'interaction entre les deux parties est générée par le désir de satisfaire une préférence exclusive), mais elle réduit l'intensité de la dynamique de rivalité. Par principe, elle requiert que les avocats soient moins partisans. Toutefois, ce système place énormément de pouvoir dans les mains du juge, augmentant du coup les risques d'abus de pouvoir : « *the system requires a great deal of trust in the integrity of both judges and experts [...]* And not only trust in the judges' integrity—it requires a great deal of trust in

their skill and competence » (Luban 1988, 100). Sans la dynamique propre au système de débat contradictoire, il n'est pas possible de bâtir les mêmes protections contre ce genre d'abus.

Un raisonnement similaire peut s'appliquer à d'autres schèmes adversatifs. La dynamique de rivalité présente dans une compétition sportive peut produire un effet ludique. Elle améliore le caractère divertissant de la compétition (même si cela peut se faire aux dépens de la qualité du jeu). La dynamique d'opposition entre les partis politiques peut augmenter l'imputabilité des politiciens⁴. Elle peut aussi créer un mécanisme de protection contre les abus de pouvoir. Et, finalement, elle peut créer un gain épistémique par une dynamique similaire à celle observable dans les cours et tribunaux. En faisant valoir des points de vue opposés les uns aux autres, les différents partis peuvent élargir la gamme des arguments et des faits considérés par les parlementaires. La rivalité entre les candidats pendant une élection dans une circonscription électorale peut aussi produire un gain d'imputabilité et un mécanisme de contrepoids. Finalement, la concurrence dans les marchés économiques génère un système de prix. Le Tableau III illustre ces différents effets de système bénéfiques. Ils

⁴ Pour un exemple des avantages de la rivalité en politique, voir Nancy Rosenblum (2008). Celle-ci déplore l'aversion de la tradition démocratique occidentale à l'égard des partis politiques. Il faut, au contraire, saluer ces regroupements partisans au sein d'un gouvernement. Elle fournit plusieurs raisons dont une se base sur un argument défendu par Edmund Burke au 18^e s. Les partis politiques joueraient, au sein même du gouvernement, le rôle d'un mécanisme de contrepoids : « *Burke's acceptance of parties as regulated rivalry was both enormously innovative and modest. It recognized organized parties as a political development that might mitigate rather than aggravate the evils that lead to violent political strife [... it] supplemented what came to be the standard view of separation of powers as a checking apparatus designed "to encourage good behavior in the absence of good character."* » (121). Voir aussi William Mayer (1996), il défend l'idée que les campagnes électorales négatives sont plus informatives que les campagnes positives. Cet argument suggère ultimement que la dynamique de rivalité entre les candidats pendant les campagnes électorales produit un gain épistémique.

Pour une perspective critique, voir les travaux de Hugh Hecló (2000). La comparaison entre les bénéfices de la rivalité dans les cours et tribunaux et dans l'arène politique est problématique selon lui. Ce premier schème offre un cadre beaucoup plus rigide, mieux régulé, qui permet de canaliser les pulsions rivales. Ce n'est pas le cas de la politique. L'analogie « *quickly breaks down* », « *once we recall that the adversarial contest in court occurs under strict rules that are explicitly intended to maximize reasoned deliberation and to minimize 'irrelevant' information or appeals to emotion* » (13).

sont mentionnés à titre illustratif. On ne peut pas garantir si, dans chacun des cas, avoir recours à un schème adversatif les produira ou non. Par exemple, la dynamique de rivalité peut créer un gain épistémique dans l'arène politique. Mais elle peut aussi créer une perte. L'antagonisme tue parfois le débat. De plus, il n'est pas nécessaire de recourir à un schème adversatif pour les produire. Mais, dans certains cas, la dynamique de rivalité peut les générer plus facilement, plus rapidement ou sans faire appel à une autorité centrale.

Tableau III – Schèmes adversatifs et effets de système bénéfiques

Schème adversatif	Préférence exclusive	→	Ex. d'effets de système bénéfiques
Sys. de débat contradictoire dans les cours et tribunaux	Promouvoir ses intérêts légaux	→	Gain épistémique et Protection contre les abus de pouvoir
Compétition sportive	Remporter la victoire	→	Effet ludique
Opposition entre des partis politiques	Obtenir l'appui du parlement	→	Gain d'imputabilité, Mécanisme de contrepois et Gain épistémique
Élection	Gagner le vote des électeurs	→	Mécanisme de contrepois et Gain épistémique
Marché	Réaliser des gains financiers	→	Apparition d'un système de prix

Problèmes inévitables

Un schème adversatif n'est pas une panacée. Il peut être problématique pour quatre raisons (voir le Tableau IV). Premièrement, il mène les agents à adopter des comportements adversatifs, donc à causer des torts aux autres. Deuxièmement, il mène à des incitatifs contradictoires. Les agents sont aussi poussés à adopter des comportements adversatifs non nécessaires. Troisièmement, les agents ont tendance à y adopter une moralité trop permissive les menant davantage à ces comportements. Quatrièmement, avoir recours à un schème adversatif impose une forte division du travail moral. La division peut être problématique en elle-même, mais cet aspect n'est pas le plus important. Elle est aussi problématique dans la mesure où elle peut mener à

plus de comportements adversatifs non nécessaires. Ces problèmes sont inévitables dans la mesure où ils auront tendance à apparaître dans tous les schèmes adversatifs. Un *design* adéquat du schème peut réduire ces tendances, mais pas les éliminer complètement.

Tableau IV – Problèmes inévitables et comportements adversatifs (donc torts) nécessaires

Le recours à un schème adversatif mène inévitablement adopter des comportements adversatifs (donc causer des torts) ...
1) les agents à	nécessaires.
2) à des incitatifs contradictoires poussant les agents à	non nécessaires.
3) les agents à adopter une moralité trop permissive les menant davantage à	non nécessaires.
4) à imposer une forte division du travail moral. Celle-ci mène à :	
a) de la confusion dans les règles pouvant mener les agents (voulant s’y conformer) à	non nécessaires.
b) des failles dans les règles, dont peuvent profiter les agents afin d’	non nécessaires.
c) relâcher des contraintes implicites ou explicites d’	non nécessaires.

Le premier problème s’explique rapidement. Les comportements adversatifs mènent les agents à causer des torts aux autres. Si une patineuse remporte la médaille d’or, elle peut imposer une défaite douloureuse à ses rivales. Si un avocat remporte son procès, l’autre partie en fera peut-être les frais. Qui plus est, la dynamique de rivalité peut affecter d’autres agents ne prenant pas part au schème adversatif. Les proches des patineuses ne remportant pas la médaille d’or souffriront probablement de sa défaite. La dynamique de rivalité augmente aussi la fréquence des accidents. Elle met de la pression sur les agents. Ceux-ci doivent constamment optimiser leurs comportements et prendre des risques plus importants. Dans une course automobile, un pilote fera sûrement de son mieux pour éviter un accident. Ses comportements peuvent néanmoins produire ce résultat. Plus l’intensité de la rivalité est élevée, plus cette pression est forte et plus les risques sont élevés. On peut réduire ces risques en augmentant les mécanismes de contrôle et de surveillance et en établissant des limites claires dans lesquelles les comportements adversatifs peuvent être adoptés : « *Games are limited and restricted to reduce the risks to participants. Games have a clear beginning and*

a definite end; they can be canceled due to rain or the indisposition of a participant » (Phillips et deLeon 2005, 171). Mais on ne peut les éliminer totalement.

Tous les comportements adversatifs mènent à causer des torts. Au minimum, les agents s'empêchent d'atteindre leurs objectifs (en satisfaisant leur préférence exclusive), ils imposent de la souffrance à ceux n'y parvenant pas et à leurs partisans. Ils augmentent aussi les risques d'accident. Mais tous les comportements adversatifs ne sont pas nécessaires. Au contraire, la capacité d'un schème adversatif à remplir sa fonction dépend qu'un nombre limité d'entre eux soit adopté. Par conséquent, certains torts sont non nécessaires. Ce sont les torts causés par les comportements adversatifs non nécessaires. De plus, les comportements adversatifs causant les torts les plus graves sont souvent non nécessaires. Les torts non nécessaires sont donc souvent ceux causant les torts les plus graves. Le premier problème porte sur les torts nécessaires. Même avec un *design* adéquat, on ne peut éliminer ces torts.

Le deuxième problème porte sur les comportements (donc les torts) non nécessaires. Les agents sont aussi incités à adopter ces comportements, car ceux-ci confèrent souvent un avantage immédiat. Par exemple, un des naufragés-nageurs pourrait découvrir un courant marin permettant de traverser facilement d'une île à l'autre. S'il en révèle l'existence, tous les nageurs pourront en profiter et le schème sera plus productif. Mais il sera aussi incité à en garder l'existence secrète. Cela lui permettra de rapporter plus de ressources. Ces conflits problématiques se produisent fréquemment. Non seulement les comportements adversatifs non nécessaires n'amènent pas le schème à remplir sa fonction, mais ils peuvent aussi diminuer sa capacité à la remplir.

Luban soulève un même problème d'incitatifs conflictuels dans le cas du système de justice adversatif en droit. La dynamique rivalité amène les avocats à faire passer les intérêts de leurs clients avant ceux de la justice : « *Lawyers, no matter how high-minded their private concerns and commitments, are professionally concerned with the interests of their clients, not the interests of*

justice » (Luban 1988, xvii). Le problème du dopage dans le sport professionnel en est aussi une illustration. Cette pratique peut aller à l'encontre des buts d'une compétition sportive. Néanmoins, les athlètes subissent une pression très forte pour y avoir recours⁵. L'histoire de la patineuse artistique américaine Tonya Harding est un autre exemple, exceptionnellement tragique, de l'influence de ces incitatifs. Cette dernière a été accusée d'avoir participé à un complot pour faire briser le genou de Nancy Kerrigan, sa principale opposante (Janofsky 1994). La pression générée par l'environnement compétitif l'a menée à avoir recours à cette stratégie pour remporter la victoire. Mais ce comportement va à l'encontre des buts du schème. Une compétition de patinage artistique ne vise certainement pas à tester les compétences des athlètes lorsqu'on leur porte atteinte physiquement.

La dynamique de rivalité peut aussi inciter les agents à prendre des risques trop importants ou mal évaluer les risques associés à leurs comportements. Ces comportements mènent à des accidents inutiles. Par exemple, le schème d'approvisionnement des naufragés peut produire des accidents si la compétition pour ramener plus de ressources les conduit à risquer la noyade en rapportant trop de noix de coco ou en suivant des chemins dangereux. Finalement, elle les incite aussi à changer les règles du schème ou à influencer l'application des règles en leur faveur : « *Competitive/adversarial systems contain the seeds of their own demise by providing powerful incentives to reward-focused players to attempt to manipulate the rules or to interfere with their impartial application* » (Pogge 2011, 121).

Ce problème est inévitable dans la mesure où la dynamique de rivalité incite les agents à adopter les comportements adversatifs leur permettant de satisfaire au mieux leurs préférences. Si les comportements adversatifs non

⁵ Si on définit la fonction d'une compétition sportive comme une « *mutual quest for excellence* », la consommation de drogues peut rendre impossible « *to test the physical and mental qualities of athletes* » (Simon 2007, 250). Voir aussi les contributions de W. M. Brown et Michael Lavin dans le recueil de William Morgan (2007).

nécessaires peuvent conférer un avantage sur les autres, ils seront incités à les adopter. Un *design* adéquat du schème peut réduire ces incitatifs. Par exemple, on peut pénaliser certains comportements téméraires, les tentatives de changer les règles ou l'application des règles de manière partisane ou tout autre comportement adversatif non nécessaire. Mais on ne peut pas éliminer cette tendance complètement.

Un schème adversatif n'a pas seulement un effet sur les comportements des agents, il peut aussi avoir un effet sur leur perception de l'acceptabilité de leurs comportements. Il peut les mener, troisièmement, à adopter une moralité trop permissive. Ce phénomène se produit de la façon suivante. D'abord, la fréquence des comportements adversatifs peut mener les agents à adopter une moralité permissive. Par exemple, ils tolèrent un degré plus élevé d'agressivité ou de partisanerie. Cette moralité n'est pas aussi problématique dans la mesure où elle mène seulement à tolérer les comportements adversatifs nécessaires. Toutefois, l'absence d'interdiction collective de ces comportements peut les banaliser. Plusieurs phénomènes se renforçant mutuellement peuvent alors se produire. D'une part, les moins scrupuleux se permettront d'adopter des comportements adversatifs non nécessaires. Les sanctions par le groupe seront moins importantes si les comportements nécessaires sont déjà tolérés. D'autre part, les autres (pas nécessairement moins scrupuleux) peuvent devenir moins conscients de la gravité des comportements adversatifs nécessaires. Ils peuvent adopter des comportements adversatifs non nécessaires. Ceux-ci leur semblent seulement légèrement plus graves en comparaison aux comportements adversatifs nécessaires. Ils peuvent aussi perdre la capacité de faire la distinction entre des comportements adversatifs nécessaires ou non (ils n'ont peut-être jamais eu cette capacité) et se conformer simplement à des règles similaires à leurs rivaux. Ces phénomènes auront pour effet d'augmenter la fréquence des comportements adversatifs non nécessaires. Passé un certain seuil, les agents adopteront une moralité trop permissive où ces comportements seront aussi tolérés. Cela les mènera à les adopter davantage. Cela peut aussi les

mener à les banaliser. On les adaptera encore davantage dans ce cas et ainsi de suite.

On peut imaginer par exemple une situation où une règle du chacun-pour-soi se développerait dans le schème d'approvisionnement des naufragés. Les nageurs négligeraient leurs devoirs élémentaires de bons samaritains afin d'augmenter le volume de ressources rapportées. Cet affaiblissement mutuel de leurs exigences morales pourrait se dégrader au point où un nageur en laisserait un autre se noyer simplement pour préserver un bon rendement. Ne suscitant pas de condamnation collective, ce comportement serait de plus en plus courant. Luban (1988, 52) reproche au système légal adversatif d'amener les agents à adopter un « *principle of nonaccountability* ». Ils en viennent à se considérer comme non imputables des torts commis, même s'ils ont contribué à commettre ces torts. Ce phénomène est similaire.

Ce problème est inévitable dans la mesure où les agents auront toujours tendance à tolérer ou même banaliser des comportements fréquemment observés. Encore une fois, un *design* adéquat peut minimiser l'effet de cette tendance, mais pas l'éliminer complètement⁶. Il faut mettre deux bémols cependant. Premièrement, même si la moralité à l'échelle individuelle est trop permissive, certains agents seront tout de même capables de faire la part des choses. Même si les naufragés-nageurs ne font plus du principe du bon samaritain une règle morale obligatoire, certains refuseront tout de même d'en laisser un autre en danger. Deuxièmement, une moralité est trop permissive si elle tolère des comportements adversatifs non nécessaires. Les comportements adversatifs non nécessaires peuvent causer des torts de gravité variable. Si un

⁶ Une voie de sortie consisterait à éduquer les agents pour éviter que ceux-ci n'abusent des permissions morales émanant de leur moralité permissive. David Markovits (2008, 2) propose de bonifier une moralité professionnelle des avocats trop permissive par la promotion de certaines vertus : « *an account of distinctively lawyerly virtue to complement division of labor arguments, can render lawyer's lives ethically appealing* ». Mais amener les avocats à incarner certaines vertus est un problème à part entière. Markovits n'explique pas comment faire apparaître ces traits de caractère.

autre nageur laisse un autre naufragé-nageur mourir de la noyade, il commet un tort particulièrement grave. Mais la moralité ne devient pas toujours permissive au point où des torts de cette gravité seraient tolérés. Il existe aussi des degrés dans le caractère trop permissif de la moralité dans les contextes de rivalité. Par conséquent, oublier que les agents n'adoptent pas tous une moralité trop permissive (premier bémol) ou seulement considérer les torts particulièrement graves (deuxième bémol) peut donner une impression exagérée du caractère trop permissif de la moralité adoptée par l'ensemble du groupe.

Avoir recours à un schème adversatif impose, quatrièmement, une division du travail moral⁷. L'expression fait à la fois référence à 1) une façon de répartir les rôles, les responsabilités ou les obligations morales au sein d'une institution et 2) une justification pour cette répartition. Dans une institution où on impose cette division, la moralité à l'échelle individuelle est plus limitée par rapport à la moralité à l'échelle du schème ou de l'institution incorporant le schème (1), dans le but d'amener le schème ou l'institution à produire plus de bénéfiques (2). Dit autrement, ce qui est bien ou mal pour les comportements individuels est plus limité (ou moins exigeant) par rapport à ce qui est bien ou mal pour le schème ou l'institution. Par conséquent, les buts poursuivis par les agents peuvent être différents de ceux poursuivis à plus grande échelle. Dans le cas des naufragés, le schème vise le but suivant : rapporter les ressources de l'île voisine. Les résultats du schème seront acceptables aux yeux des naufragés s'il réussit à réapprovisionner l'île en noix de coco et en feuilles de palmiers. La moralité applicable aux agents à l'échelle individuelle est différente. Elle encourage les nageurs à rapporter plus de ressources que les autres. Les résultats de l'ensemble du schème sont d'une importance secondaire pour eux.

⁷ Pour des approfondissements sur le concept de division du travail moral, voir John Rawls (1977 et 1999a, 6), Thomas Nagel (1991, chap. 6), G. A. Cohen (1997) et le débat entre monisme et dualisme dans l'application de la théorie de la justice chez Liam Murphy (1998) et Thomas Pogge (2000). Pour une littérature secondaire sur la division du travail moral dans la théorie de la justice de Rawls, voir Samuel Scheffler (2005) et Thomas Porter (2009).

La division du travail moral dans le cas d'un schème adversatif signifie de cautionner une moralité plus permissive à l'échelle individuelle. Elle est plus permissive dans le sens où elle tolère les comportements adversatifs. Elle n'a pas à être trop permissive. On n'a pas à tolérer les comportements adversatifs non nécessaires. De plus, elle est plus permissive seulement selon certains aspects. Elle est aussi plus exigeante selon d'autres aspects : « *the moral requirements imposed on public officials may be either more or less stringent* » précise Christopher McMahon (1981, 266). Par exemple, un avocat doit être reconnu par un ordre professionnel pour pratiquer le droit. Cela le force à se soumettre à un code déontologique exigeant. Seulement insister sur les aspects permissifs de la moralité professionnelle des avocats peut donner une impression exagérée de son caractère moins contraignant.

Un argument influent pour une forme de division du travail moral a été avancé par Rawls. Selon lui, les deux principes de la justice comme équité devraient s'appliquer aux structures de base de la société et non à la justice à l'échelle individuelle⁸. Selon Liam Murphy (1998, 258), le but de Rawls est le suivant : « *to take the business of securing justice off people's plates in their day-to-day lives* » en imposant un nombre limité d'obligations aux individus tout en laissant aux institutions le soin de garantir la justice sociale. Ou, comme l'écrit Thomas Porter (2009, 174) : « *the pursuit of some values is assigned to institutions and not to individuals outside these institutions* ». Applbaum résume la justification derrière ce type de configuration institutionnelle.

⁸ Au début de *A Theory of Justice*, Rawls (1999a, 6) affirme que le « *primary subject of justice is the basic structure of society, or more exactly, the way in which major social institutions distribute fundamental rights and duties and determine the division of advantages from social cooperation* ». Cette idée est développée dans un autre article. Rawls (1977, 268-269) y affirme qu'il faut promouvoir une « *institutional division of labor between the basic structure and the rules applying directly to individuals and associations and to be followed by them in particular transactions. If this division of labor can be established, individuals and associations are then left free to advance their ends more effectively within the framework of the basic structure, secure in the knowledge that elsewhere in the social system the necessary corrections to preserve background justice are being made.* ».

The argument from a division of moral labor claims that some good ends are best produced under a form of social organization in which differentiated actors pursue more narrow aims, rather than aiming directly at the good end that is the purpose of the institution. Moral labor is divided horizontally among those who do the work of the institution, but it is also divided vertically between those who do the work and those who shape the work through institutional design, goal setting, rule making, and adjudication. (Applbaum 1999, 197-198)

La division du travail moral peut être problématique en elle-même dans le sens où elle permet aux agents dans un schème de viser des buts différents du schème. Les buts du schème peuvent aussi être différents de ceux de l'institution. Il faut mettre deux bémols toutefois. Premièrement, son acceptabilité dépend de la moralité à l'échelle individuelle et de la moralité à plus grande échelle. Deuxièmement, les institutions sociales imposent souvent une division du travail moral, pas seulement les institutions où on retrouve des schèmes adversatifs. Il existe souvent un écart, aussi ténu soit-il, entre la moralité à l'échelle individuelle et la moralité à l'échelle institutionnelle. Si ce n'est pour d'autres raisons que ces institutions sociales opèrent aussi une *division du travail*. Si différents agents exercent différentes fonctions au sein de la même institution, il peut se créer une division du travail moral horizontale ou verticale (pour employer les expressions d'Applbaum) entre les prescriptions morales qui leur sont propres. Par exemple, le gestionnaire et le concierge d'une entreprise peuvent viser le même but (faire prospérer une entreprise). Mais leur travail ne sera pas évalué en fonction des mêmes critères ce qui peut mener à des obligations morales différentes.

Une particularité des schèmes adversatifs est de creuser cet écart. Les buts pouvant être visés par les agents dans la rivalité tendent à diverger davantage des buts du schème. Par exemple, la division du travail dans le système légal permet aux avocats d'adopter des comportements jugés illégaux s'ils ne sont pas adoptés dans un contexte précis. Cet écart peut être illustré par le devoir de confidentialité⁹, un aspect important de l'éthique professionnelle des avocats.

⁹ Sur le devoir de confidentialité, voir Freedman (1975, chap. 1) et Luban (1988, chap. 9).

Les informations qu'un avocat détient sur son client ne peuvent être révélées à une autre partie sans son consentement. Cela l'amène souvent à cacher des faits importants à la cour. Dans un autre contexte, cette pratique n'est ni plus ni moins qu'un mensonge. Mais dans le contexte d'un procès ou d'un tribunal, elle est permise.

Cet aspect n'est pas le seul aspect problématique. La forte division du travail moral imposée par un schème adversatif est aussi problématique en raison de ses effets. Elle peut mener les agents à adopter plus de comportements adversatifs non nécessaires ou aggraver les deuxième et troisième problèmes précédents. Ce phénomène peut se produire de trois manières. Les deux premières sont liées à la difficulté de façonner les règles des institutions où cette division est en place.

Premièrement, la division du travail peut mener à de la confusion dans les règles de l'institution. Celles-ci doivent permettre aux agents d'adopter des comportements adversatifs dans certains contextes, mais pas dans d'autres. Par exemple, elles doivent permettre à un avocat de se comporter de manière à promouvoir les intérêts de ses clients dans un procès. Elles doivent l'empêcher d'adopter un tel comportement s'il siège à un comité disciplinaire du Barreau. Même si un agent a l'intention de suivre ces règles, il peut adopter des comportements adversatifs non nécessaires à la suite d'une mauvaise interprétation. Deuxièmement, des failles dans les règles peuvent être créées par ces buts différents. Les agents moins scrupuleux peuvent exploiter ces failles. Par exemple, Luban (1988, 56) reproche aux avocats de faire appel à des « *institutional excuses* », c'est-à-dire faire appel à son rôle dans l'institution légale « *to excuse herself from conduct that would be morally culpable were anyone else do it* ».

Finalement, la division du travail moral peut contribuer à relâcher certaines contraintes implicites ou explicites sur le comportement des agents. Ce troisième sous-problème est plus complexe. Il faut l'illustrer à l'aide d'un autre exemple : la légalisation de la torture. Un État peut parfois éviter de cautionner

certaines pratiques pour réduire à l'essentiel les situations où on y aura recours, tout en y ayant recours ou en sachant qu'on y a recours. Il peut rendre cette pratique illégale et y avoir seulement recours dans le secret, officieusement ou prétendre ne pas y avoir recours. Certains États auront parfois recours à la torture, mais en refusant de la légaliser et en y ayant recours dans le secret, ils veulent limiter son utilisation aux cas d'extrême nécessité. Rendre la torture légale, y avoir recours publiquement, officiellement ou affirmer savoir qu'on y a recours pourrait mener à des usages plus fréquents ou abusifs¹⁰.

Les schèmes adversatifs considérés jusqu'à présent sont différents de la torture dans la mesure où un État ne peut pas y avoir recours sans les cautionner. On ne peut y avoir recours dans le secret, officieusement, ou nier avoir conscience de leur existence. Mais un phénomène similaire peut se produire quand on cautionne la moralité permissive des agents dans un schème adversatif. Cela peut envoyer le message suivant : les comportements adversatifs sont utiles, voire non problématiques sur le plan moral. Or, cela peut amener les agents à ne pas observer la même réserve lorsqu'ils y ont recours, affecter leur perception du caractère problématique de ces comportements ou même les banaliser. Ils pourraient justifier trop facilement certains comportements en se disant qu'ils font œuvre utile au sein d'une institution légitime. Par exemple, les excuses institutionnelles auxquelles ont recours les avocats peuvent les mener à croire *excusés* les torts causés par ces comportements. Ultimement, cela mène à aggraver les deuxième et troisième problèmes précédents¹¹. Les agents peu scrupuleux se permettront davantage

¹⁰ Selon Luban (2005) et Jeremy Waldron (2005), les organisations où la torture est légalisée ou simplement tolérée sont plus susceptibles d'avoir recours à la torture et même de torturer des innocents. Ils donnent en exemple la prison d'Abu Ghraib, la prison de Guantanamo Bay et les Services secrets israéliens, voir aussi Seumas Miller (2011).

¹¹ On pourrait aussi tirer des conclusions opposées sur les effets de la légalisation de la torture. Ils peuvent être positifs si cautionner légalement une pratique permet de la réguler plus efficacement. Alan Dershowitz (2002, chap. 4) défend cet argument. Si un individu agissant pour le compte d'un État en torture un autre dans le secret, il est moins imputable de ses gestes (au minimum, il n'en est pas officiellement imputable). Moins de mécanismes de contrepois

d'avoir recours à des comportements adversatifs non nécessaires (les comportements adversatifs nécessaires sont déjà cautionnés par l'État). Le phénomène par lequel les agents adoptent une moralité trop permissive pourrait aussi s'accélérer, voire s'aggraver.

Applbaum et la moralité de rôle

La critique d'Applbaum prend la forme suivante. Les institutions sociales où les agents sont adversaires les uns envers les autres sont marquées par un dualisme entre la moralité à l'extérieur et à l'intérieur de l'institution¹². On peut aussi parler d'un conflit entre la moralité ordinaire (ou commune) et une moralité de rôle¹³. La première expression fait référence à la moralité en général, celle qui

sont en place pour éviter les abus. Cet argument contribue à réduire l'importance du troisième problème relié à la division du travail moral. Établir cette division (et cautionner la moralité plus permissive), donne au moins la possibilité de réguler efficacement les comportements des agents.

¹² On retrouve aussi des variantes de cette critique chez Luban (1988), McMahan (1981) et Markovits (2008). Les exigences morales dont un individu est imputable en occupant certaines positions sociales, « *may call for the performances of actions which would be impermissible in private life* » écrit McMahan (1981, 266). Markovits, en affirmant que la moralité des avocats doit être complétée par une éthique de la vertu, part de la prémisse que cette moralité est trop permissive, voir la note de bas de page n° 6.

¹³ Applbaum n'utilise pas toujours les mêmes expressions pour désigner la moralité ordinaire et la moralité de rôle. Mais ce sont les deux formulations les plus couramment utilisées en éthique adversative. On retrouve des définitions plus poussées de ces concepts chez certains des auteurs intéressés aux obligations morales dans les contextes de rivalité. Pour des approfondissements sur l'idée de moralité ordinaire ou commune, voir McMahan (1981, surtout les notes de bas de page n° 5 et n° 35) et Alan Donagan (1977, 180-189). Donagan définit la moralité commune comme un ensemble de préceptes et principes qui sont suffisamment spécifiques pour guider la conduite des agents tout en étant indépendants de la moralité conventionnelle. Et si, comme le précise McMahan, on accepte la thèse du relativisme moral, c'est-à-dire la thèse selon laquelle la morale peut être relative à un individu ou à un groupe d'individu, on peut laisser tomber la distinction entre moralités *commune* et *conventionnelle* dans cette définition. La moralité propre à chaque individu est cette morale commune. Luban (1988, xx) décrit la distinction entre moralité ordinaire et moralité de rôle comme « *a distinction between universal moral duties that bind us all because we are all moral agents and special duties that go with various social roles or "station" in life* ».

Finalement, pour des approfondissements sur la moralité professionnelle et les conflits avec la moralité ordinaire, voir Benjamin Freedman (1978 et 1981), Mike Martin (1981) et John

est applicable hors du contexte d'un schème ou d'une institution. La deuxième expression fait référence à la moralité applicable à une position sociale donnée au sein d'une institution. On tolère que les agents posent des gestes non acceptables du point de vue de la moralité ordinaire. Applbaum (1999, 8 et 10) se questionne : « *How can acts that ordinarily are morally forbidden—violence, deception, coercion—be rendered morally permissible when performed by one who occupies a professional or public role?* » ou encore, « *How can professional role morally permit actions that otherwise would be morally wrong?* ». Le conflit entre la moralité de rôle des avocats à l'intérieur du système légal adversatif et la moralité ordinaire peut être illustré par le respect du secret professionnel (même si Applbaum ne développe pas cet exemple précisément¹⁴). La moralité de rôle des avocats le permet, elle en fait même un comportement désirable alors que la moralité ordinaire pourrait l'interdire on considérant cette exigence comme une permission de mentir.

Kleinig (1996, §3.2).

¹⁴ Applbaum (1999, chap. 2) développe un exemple critique de la moralité de rôle en montrant le détachement professionnel qu'elle peut entraîner. Il se base sur la justification que Charles-Henri Sanson, Exécuteur des hautes œuvres ou Bourreau de Paris avant, pendant et après la Révolution française, aurait fournie de son travail. Malheureusement, cet exemple (aussi croustillant soit-il) ne fait pas intervenir un schème adversatif. C'est pourquoi il n'est pas reproduit dans le corps du texte. À propos de Sanson, il écrit : « *He ministered with professional detachment to, in turn, common criminals under the constitutional monarchy, royalist "plotters" at the direction of the Paris Commune, the king upon conviction by the National Convention, the moderate Girondins when purged by the Jacobins, the extremist Hébertistes at the instigation of Danton, the indulgent Dantonistes after their denunciation by Robespierre, and Robespierre himself when finally outmaneuvered by the Thermidorians* » (17). La justification fournie par Sanson prend une forme similaire à celle utilisée pour justifier d'autres types de détachement professionnel dans d'autres types de professions où subsiste un degré important de rivalité : « *Sanson's arguments do not look all that different from the arguments offered by lawyers, business executives, politicians, bureaucrats, journalists, and soldiers to justify their commitments to their professional roles when those roles ask them to act in ways that, if not for the role, would be wrong* » (41). Le Bourreau de Paris aurait affirmé qu'il ne peut être tenu responsable de ses nombreuses décapitations. Il ne faisait qu'obéir aux ordres des chefs d'État successifs. Son rôle était celui de la main qui exécute les ordres.

Cet exemple montre bien les écarts entre la moralité de rôle et la moralité ordinaire. Mais l'exécution publique n'est pas un schème adversatif. Un degré élevé de rivalité est présent entre un bourreau et sa victime, certes, mais ce n'est pas la dynamique par laquelle le schème remplit sa fonction. Il n'y a pas de lutte ou de confrontation entre ces deux agents pour la satisfaction de leurs préférences mutuellement exclusives (décapiter pour le bourreau et rester en vie pour sa victime).

Applbaum ne précise pas si la moralité de rôle propre à certains schèmes adversatifs permet des torts nécessaires ou non nécessaires. Et ses critiques mettent l'accent sur l'écart entre cette moralité de rôle et la moralité ordinaire. Par conséquent, elles peuvent se rapporter à plusieurs problèmes mentionnés dans la section précédente. Elles portent sur le problème (1) s'il critique le dualisme entre moralité de rôle et moralité ordinaire quand celui-ci mène à tolérer, dans le schème, des comportements adversatifs nécessaires. Même les comportements adversatifs nécessaires peuvent être inacceptables du point de vue de la moralité ordinaire. Elle porte sur le problème (3) s'il critique ce dualisme dans la mesure où les agents en viennent à tolérer, dans le schème, des comportements adversatifs non nécessaires. Elle porte sur le problème (4) si ce dualisme même lui semble inacceptable.

Dans tous les cas, les schèmes adversatifs sont particulièrement difficiles à justifier pour un contractualiste kantien, position revendiquée par Applbaum : « *I believe that some version of contractualism owing much to Kant is the right account of moral philosophy* » (13). Il passe en revue plusieurs arguments pouvant justifier les comportements adversatifs dans le but d'en montrer leurs limites. Ces arguments prennent une forme similaire aux justifications des comportements adversatifs évoquées dans l'introduction¹⁵. Un des derniers arguments considérés est un argument à partir des bénéfices des schèmes

¹⁵ Par exemple, un argument basé sur le consentement est passé en revue. On affirme que plusieurs contextes de rivalité sont l'équivalent d'un jeu. La moralité de rôle à laquelle sont sujets les joueurs fait l'objet d'un consentement mutuel. Ils acceptent les torts que peuvent leur causer les autres joueurs pour des raisons personnelles comme la possibilité de récolter certains bénéfices. Si les gestes posés par les joueurs sont aussi respectueux d'un principe de *fair-play*, ils pourraient être acceptables. La principale critique d'Applbaum consiste à questionner l'existence de ce consentement. Lorsque des agents prennent part à des schèmes adversatifs comme le marché, la politique électorale ou un procès, ils ne retirent pas un avantage de ces jeux et ils n'y participent pas en vue d'obtenir certains bénéfices : « *To call all consumers players in the game of market competition, all voters players in the game of electoral politics, and all litigants players in the game of adversary legal system is too quick, for many consumers, voters, and litigants neither are advantaged by the game nor voluntarily seek the game's benefits* » (Applbaum 1999, 135). Une réponse satisfaisante à un argument basé sur le consentement me semble plus complexe. Mais ce type de justification a aussi été écarté dans l'introduction.

adversatifs.

On justifie le recours à un schème adversatif, écrit Applbaum, en invoquant un argument en deux parties. Premièrement, les schèmes adversatifs incorporent des mécanismes de contrepoids permettant d'anticiper et de neutraliser une partie de la tromperie et la coercition commise par les agents. Deuxièmement, sans ces comportements adversatifs, on ne pourrait générer les bénéfices sociaux vers lesquels tendent les institutions sociales qui incorporent ces schèmes adversatifs (comme la prospérité, la justice, la gouvernance légitime).

Adversary practices are equilibrating mechanisms that, by design, anticipate and counteract much of the deception and coercion that adversaries attempts; and without these attempts, the important social goods that the institutions aim at—prosperity, justice, legitimate government, affordable medical care—would not come about. (176)

Ce qui est entendu par mécanisme de contrepoids n'est pas clarifié dans le texte. Le détail a son importance. Les schèmes adversatifs n'incorporent pas toujours des mécanismes de contrepoids. Mais si on fait abstraction de cette première partie, l'argument est très près de celui adopté dans l'introduction : le recours à un schème adversatif est justifié en raison des bénéfices produits.

Un argument basé sur les bénéfices des schèmes adversatifs est l'un des plus forts, concède Applbaum : « *an appeal to the good consequences in equilibrium of adversary institutions is both the strongest and most straightforward argument* » (176). Il le rejette néanmoins. Sa réplique comporte deux volets. Le premier volet fait ressortir les problèmes avec les fondements conséquentialistes de ce type de justification. Le deuxième volet est descriptif. Il met en doute la validité empirique d'un argument basé sur les bénéfices des schèmes adversatifs.

Premièrement, Applbaum réplique que cette justification est problématique en raison de ses fondements conséquentialistes. Ce type d'argument peut justifier tous les torts si les bénéfices sont suffisamment importants : « *if consequentialism is the correct moral theory, there is no serious moral objection to an adversary institution that produces enough social good to*

outweigh, on the theory's metric, the bad of the violence, coercion, deception, and injustice committed along the way. »¹⁶ (177). Les personnes subissant ces torts ne seraient pas prêtes à les accepter. C'est pourquoi il propose de remplacer cette justification conséquentialiste par un test du consentement ou de l'acceptation raisonnable : « *if, instead, moral justification is about giving reasons to each person burdened that she, if reasonable, would accept, an appeal to good consequences alone is not likely to meet the test of reasonable acceptance* » (14). Un comportement adversatif peut susciter un consentement raisonnable si deux critères sont respectés : les agents poursuivent une finalité bonne et la probabilité de causer un tort est faible. Ce qui n'est pas le cas des comportements adversatifs propres aux schèmes adversatifs.

Le deuxième volet de la réplique consiste à montrer que les partisans des schèmes adversatifs ont tendance à en amplifier les bénéfices : « *The appeal to the good ends of adversary institutions in equilibrium is notoriously underdemonstrated for most of the institutions about which it is invoked* » (180). On fait appel à deux exemples.

Le premier exemple concerne la faillite du transporteur aérien Bannif International. Dans les jours précédant cet évènement, le directeur général de l'entreprise, Howard Putnam, aurait caché aux consommateurs et aux créanciers l'état réel des finances de l'entreprise. Il voulait éviter que ceux-ci (en cessant d'acheter des billets ou saisissant d'emblée certains actifs de l'entreprise) ne la poussent précipitamment à la faillite. Applbaum se demande si le jeu entre Putnam et certaines des parties prenantes de Bannif International en valait la chandelle. Le fait que ce type de pratique soit généralement accepté (cacher certains faits sur la santé financière d'une entreprise pour lui éviter la faillite) contribue-t-il vraiment à rendre une économie plus productive? Il conclut en laissant la question ouverte.

¹⁶ Cette idée est exprimée à d'autres reprises dans des formulations similaires, voir les p. 13 et 137.

Le deuxième exemple se base sur les nombreuses défaillances du marché observables empiriquement¹⁷. Peut-on vraiment considérer que les marchés économiques incorporent des mécanismes d'autocorrection s'ils sont si fréquemment défaillants? Il évoque l'idée de la main invisible d'Adam Smith selon laquelle la recherche de leur avantage par les acteurs économiques produit une conséquence involontaire qui est à l'avantage de tous. Peut-on considérer cette hypothèse comme empiriquement valide? Mais encore une fois, Applbaum est incertain sur les bénéfices produits par le commerce. Il précise qu'une analyse plus approfondie est nécessaire. Ce travail, écrit-il, « *has been one of the central tasks and great successes of several branches of modern economics, from general equilibrium theory to game theory to public finance to industrial organization, and I cannot begin to review those achievements here* » (188).

Pour ces deux exemples, Applbaum n'est donc pas en mesure de fournir une réponse définitive. Il ne fournit pas d'autres exemples permettant d'affirmer que les schèmes adversatifs ne produisent jamais les bénéfices escomptés. Il affirme toutefois que les pratiques dont il est question ne réussiraient pas le test du consentement raisonnable. Les raisons de cet échec ne sont pas mentionnées explicitement. Le lecteur doit faire les suppositions lui-même. On peut supposer par exemple que les finalités poursuivies par Putnam visent seulement son enrichissement personnel et non le bien-être collectif. Ou encore, les probabilités de causer un tort à autrui à travers le commerce sont plus élevées qu'on ne le conçoit habituellement. Il ne s'agirait pas dans ce cas d'accidents malchanceux, mais de dénouements prévisibles.

Les deux volets de la réplique d'Applbaum me semblent problématiques pour la même raison. Ils sont incomplets. Le premier volet montre pourquoi un

¹⁷ Il évoque le problème de la sélection adverse dans le marché des voitures usagées à titre d'exemple. Cette défaillance du marché a été identifiée par George Akerlof (2002) notamment. L'explication d'Applbaum n'est pas développée ici. J'en dirai plus sur les défaillances du marché dans le cinquième chapitre et sur le cas précis du *Market for Lemon*.

schème adversatif ne réussit pas un test du consentement raisonnable, mais ce test découle d'une conception contractualiste kantienne. Par conséquent, il montre seulement la non-acceptabilité du recours à un schème adversatif pour les tenants de cette position. Or, il ne définit pas cette position de manière précise et il ne montre pas pourquoi elle est supérieure à d'autres familles de théories et leurs nombreuses variantes. Il affirme vouloir éviter de se lancer dans un débat entre la supériorité de cette conception par rapport à d'autres positions conséquentialistes : « *it is not my purpose to argue directly for the priority of the right over the good or for the superiority of contractualist moral theories to varieties of consequentialism [it is a] different, more foundational projects than mine, and I leave them to others* » (176). Cet aveu est problématique, puisque le test du consentement raisonnable est le principal argument évoqué contre le recours à un schème adversatif. Si on n'adopte pas cette position, pourquoi adopter ce test? Le deuxième volet pourrait remettre l'acceptabilité des schèmes adversatifs en question aux yeux des tenants d'autres positions. Néanmoins, il ne fournit pas une réponse définitive sur le fait que l'on exagère ou non les bénéfices produits par les schèmes adversatifs. Par conséquent, rien n'empêche d'avoir recours à ce type de schème si on ne se revendique pas d'un contractualisme kantien et si on parvient à montrer qu'il produit les bénéfices escomptés.

Comme Applbaum, je crois qu'une analyse approfondie est chaque fois nécessaire pour évaluer si les bénéfices d'un schème adversatif justifient qu'on y ait recours. Le cas des marchés économique sera étudié en profondeur dans le chapitre suivant. À mon avis, il est possible de démontrer que ce schème produit plus de bénéfices que les autres options non adversatives envisageables. Mais il faut pour cela développer un autre test.

Un test

Montrer les avantages et les problèmes des schèmes adversatifs est en quelque sorte la partie simple du problème. La question difficile se trouve en aval : pourquoi devrait-on choisir un schème adversatif compte tenu de ces avantages et inconvénients? Pour répondre à cette question, il faut exprimer les conditions sous lesquelles un schème adversatif est désirable. Applbaum propose un test du consentement raisonnable. Mais il découle d'une conception particulière du bien. J'aimerais proposer un test ne se revendiquant pas d'une conception du bien ou de la justice particulière. De plus, ce test permet d'intégrer des considérations à la fois conséquentialistes et non conséquentialistes.

Une théorie morale implique au moins deux composantes. D'abord, une vision de ce qui est bien ou ce qui est juste (bref, ce qui a de la valeur sur le plan moral). Un utilitariste peut croire par exemple qu'il faut augmenter le bien-être des êtres sensibles. Ensuite, une prescription sur la manière dont un agent devrait répondre à cet idéal moral. Chaque théorie morale « *put forward a view about what is good or valuable* » écrit Philip Pettit (1991, 230), ensuite, elles précisent « *what individual and institutional agents should do by way of responding to valuable properties* ». Sur cette deuxième composante, on peut classer les théories en deux catégories. Elles sont conséquentialistes si les effets, les résultats ou les conséquences des actions des agents dans le monde doivent réaliser cet idéal¹⁸. Pettit (1993b, xiii) écrit : « *Roughly speaking, consequentialism is the theory that the way to tell wheter a particular choice is the right choice for an agent to have made is to look at the relevant consequences of the decision: to look at the relevant effects of the decision on the world* ». Elles sont non conséquentialistes si ces effets peuvent ne pas réaliser cet idéal directement. Par exemple, une famille de théories morales de

¹⁸ Pour des arguments en faveur du conséquentialisme et une position critique, voir Pettit (1993b et 2000a) et Scheffler (1988), voir aussi Stephen Darwall (2003).

type déontologique attacherait plus d'importance à la conformité d'une action avec certains principes moraux ou parfois même les intentions de l'agent de promouvoir ces principes. On peut aussi exprimer cette distinction en terme d'une opposition entre des conceptions téléologiques et non téléologiques de la moralité : « *moral theories are usually divided in two kinds, consequentialist and non-consequentialist or, to use an older terminology, teleological and non-teleological : the non-teleological is sometimes identified with, and sometimes taken to include, the deontological* » (230-231). Je veux proposer un test tenant compte de ces deux façons de répondre à un idéal moral (téléologique et non téléologique ou, pour employer les expressions plus courantes aujourd'hui, conséquentialiste et non conséquentialiste).

Le test se base sur la considération suivante : le recours à un schème adversatif pourrait être justifié s'il produit suffisamment de bénéfices. Par quelles conditions peut-on suppléer à cette justification? Elles doivent être assez fondamentales pour être communes aux tenants d'une pluralité de conceptions (s'ils justifient le recours à un schème adversatif en raison de ses bénéfices). Les deux conditions (et trois sous-conditions) suivantes me semblent respecter cette exigence. On peut avoir recours à un schème adversatif si et seulement si :

- (1) Le rapport entre la fonctionnalité et les torts est acceptable.

Un schème adversatif produit des bénéfices en remplissant une fonction. Mais on ne doit pas seulement considérer la capacité du schème à remplir cette fonction. On doit aussi considérer les torts causés. Si ceux-ci sont trop grands, le recours à un schème adversatif n'est pas justifié. Par exemple, le schème d'approvisionnement fournit aux naufragés certaines ressources de manière à satisfaire leurs besoins. Si un schème adversatif les mène à prendre des risques inutiles au point où le taux de mortalité des nageurs augmente, le rapport entre la fonctionnalité et les torts peut être inacceptable. Cette première étape consiste à soupeser certains coûts (des torts causés) en fonction des bénéfices pouvant

être générés (la capacité à remplir une fonction). Si les torts sont trop grands ou la fonctionnalité pas suffisamment importante, il faut refaçonner le schème jusqu'à l'obtention d'un rapport acceptable.

Si les torts causés sont trop grands, on peut parfois les réduire en réduisant la fonctionnalité du schème. Si un schème d'approvisionnement adversatif augmente le taux de mortalité chez les nageurs, et si ces torts ne sont pas acceptables, on peut éliminer cet effet en leur imposant le respect d'un principe de prudence et un principe du bon samaritain. On peut les forcer à nager avec une bouée de sauvetage et les forcer à venir en aide aux autres nageurs. Ces nouvelles règles diminueront peut-être le rendement des nageurs (mais peut-être pas si elles augmentent la confiance de chacun). Si le nouveau rendement est trop faible, les naufragés pourraient décider de relâcher certaines contraintes. Il est recommandé d'amener une bouée, mais cela est laissé à la discrétion des nageurs. Il faut avoir un doute raisonnable avant de venir en aide à un autre nageur et ainsi de suite. Cet exercice d'ajustement peut être effectué dans un sens et dans l'autre jusqu'à l'obtention d'un rapport acceptable. Ce rapport sera acceptable s'il remplit trois sous-conditions.

(1a) La fonctionnalité du schème est suffisante.

Dans le cas du schème d'approvisionnement, la fonctionnalité est suffisante si une quantité de ressources jugée suffisante par les naufragés est rapportée. Si elle est insuffisante, il faut refaçonner le schème de manière à l'améliorer. Si, pour minimiser les risques d'accident à un seuil acceptable, cette quantité n'est pas suffisante, le schème ne remplit pas cette sous-condition et échoue à la première étape du test.

En comparant les rapports de différents schèmes, on doit seulement considérer les bénéfices ou les avantages du schème l'amenant à mieux remplir sa fonction. Par exemple, le schème d'approvisionnement peut aussi avoir le résultat d'améliorer la capacité des nageurs à jouer au water-polo. Ce résultat peut être bénéfique, mais il n'est pas pertinent dans l'évaluation de la

désirabilité du schème. Toutefois, la fonction d'un schème n'a pas à être unique. Elle peut être multiple. Les naufragés pourraient vouloir se doter d'un schème d'approvisionnement où une quantité suffisante de ressources est acheminée *et* les capacités des nageurs à jouer au water-polo sont améliorées.

Afin de demeurer général, le test ne précise pas la fonction devant être remplie par le schème. Les personnes responsables de mettre le test en pratique devront répondre à cette question. La fonction du schème d'approvisionnement pourrait être précisée de plusieurs manières par les naufragés. Ils pourraient s'en remettre à l'autorité des leaders du groupe. Ils pourraient voter sur les buts du schème d'approvisionnement et son rendement minimal. Ils pourraient établir une charte des droits et libertés fondamentales dans un premier temps. Les droits positifs à l'alimentation et au gîte enchâssés dans cette charte les obligeraient à garantir un approvisionnement minimal en noix de coco et feuilles de palmier dans un deuxième temps. Les structures de base de l'île, pourraient-ils décider, doivent incarner les deux principes rawlsiens de la justice. L'approvisionnement minimal serait justifié afin de garantir à tous un accès égal à des biens sociaux premiers et ainsi de suite.

(1b) Les torts sont minimaux.

Un schème adversatif mène toujours à causer des torts nécessaires et il tend à causer des torts non nécessaires. Y avoir recours peut être justifié si sa fonctionnalité est suffisante, mais aucun des torts ne contribuant pas à cette fonctionnalité n'est justifié. Par conséquent, il faut s'assurer d'un *design* optimal d'un schème adversatif selon ces deux paramètres (fonctionnalité et torts causés). Des torts non nécessaires peuvent être causés même avec un *design* optimal. Ces torts sont causés par des comportements individuels et on ne peut contrôler les comportements de chaque individu. Mais le schème doit être façonné de manière à les minimiser.

Cette sous-condition implique souvent d'amener la dynamique de rivalité à son intensité minimale. Ce seuil est celui où tout en amenant le schème à

remplir suffisamment sa fonction, les agents investissent le moins de ressources et d'énergie pour satisfaire leurs préférences exclusives. On peut évaluer si un schème remplit cette condition en posant la question suivante : existe-t-il une autre façon d'amener le schème à remplir sa fonction à une intensité de la dynamique de rivalité plus faible? Par exemple, les naufragés-nageurs pourraient considérer une modalité du schème où le gagnant remporte tout. Ceux-ci devraient alors se demander si cette modalité est la meilleure? Certains nageurs abandonneront-ils d'avance? D'autres seront-ils poussés à prendre des risques trop grands? Un schème où 50 % des nageurs peuvent recevoir des bénéfices exclusifs pourraient-ils produire les mêmes résultats?

Supposons maintenant l'exemple suivant : des étudiants suivent une série de cours à la suite de laquelle ils devront se soumettre à un examen récapitulatif pour obtenir un titre de qualification. Le but de ce schème est double. Il vise à leur faire assimiler des compétences et seulement remettre le titre de qualification aux étudiants les ayant suffisamment bien assimilées. Un schème éducatif de ce type n'est pas un schème adversatif. La préférence des agents pour ce titre de qualification n'est pas exclusive. On peut en changer facilement la nature si on fixe un taux maximal de réussite à l'examen permettant d'obtenir le titre de qualification. Mais quel serait dans ce cas le taux de réussite optimal? Doit-on rejeter la moitié des étudiants, le dixième, le centième, etc.? Si ce taux est trop haut, de bons étudiants pourraient être écartés. S'il est trop bas, de mauvais étudiants pourraient obtenir le titre de qualification¹⁹. S'il s'agit d'étudiants en médecine par exemple, ce seuil devrait être assez haut pour écarter les candidats pouvant représenter un risque pour leurs patients (même s'ils ont les compétences nécessaires pour réussir l'examen) sans éliminer de bons candidats.

(1c) Les torts minimaux sont suffisamment petits.

¹⁹ Pour les effets de la rivalité dans le système d'éducation, voir les travaux de John Nicholls (1989).

Peut-on les accepter pour permettre à un schème de remplir sa fonction? Si les torts sont trop grands, il faut trouver une façon de les rendre plus petits et évaluer de nouveau si les deux conditions précédentes sont respectées. Si, à un rendement suffisant, le schème d'approvisionnement cause toujours des torts trop grands, le schème ne remplit pas cette troisième sous-condition et échoue à la première étape du test. Par exemple, il n'est pas possible d'obtenir un rendement suffisant dans le schème d'approvisionnement sans éviter une augmentation du taux de mortalité, ce tort sera peut-être jugé trop grand.

Certains torts causés par un schème adversatif peuvent être insoutenables. Ils sont grands au point de ne pas pouvoir être contrebalancés par une capacité à remplir une fonction. Si c'est le cas, le recours au schème adversatif n'est pas acceptable indépendamment de cette capacité. Par exemple, les naufragés pourraient envisager un schème d'approvisionnement où les nageurs rapportant le moins de ressources seraient humiliés publiquement par la communauté. Ils pourraient considérer ce schème sous l'hypothèse d'obtenir un meilleur rendement en exacerbant la pression pour rapporter des ressources. Même si cette hypothèse s'avère exacte, ils pourraient aussi choisir de rejeter ce schème. L'idée d'un tort insoutenable vise à capturer toutes les considérations suffisamment importantes pour rejeter d'emblée un schème particulier. La métaphore de Ronald Dworkin à propos des droits de la personne peut servir à préciser cette idée. Ce dernier compare les droits de la personne à des cartes avec atout : « *rights are best understood as trumps over some background justification for political decisions that states a goal for the community as a whole* » (Dworkin 1984, 153). Il veut suggérer par là qu'un État doit toujours traiter un individu d'une certaine façon ou lui permettre d'agir d'une certaine façon. Même si certains bénéfices sociaux pouvaient être plus importants en ne le faisant pas (Wenar 2010). En ce sens, les droits de la personne ont une valeur supérieure à toute autre considération. Les torts insoutenables ont un statut

similaire. Ils ont préséance sur toutes les autres considérations (en l'emportant *avec atout*)²⁰.

Certains partisans de l'administration publique du système de santé évoquent un argument de ce type pour rejeter l'organisation du système de santé sous la forme d'un marché. Il existe différents arguments favorables à un marché des soins de santé. On peut affirmer, par exemple, que la concurrence économique peut stimuler l'innovation. Elle peut aussi augmenter l'efficacité des gestionnaires du système en améliorant leurs dispositions comportementales. Mais ceux-ci affirment plutôt que « la santé des citoyens est un bien commun » ou qu'il existe un « droit de toute personne à recevoir des soins de santé » (Doucet 1996, 91). On doit, selon cet argument, rejeter d'emblée la possibilité d'un marché des soins de santé. L'État doit administrer le système de santé, peu importe les effets observés sur la qualité et l'accessibilité aux soins. Le principal problème du schème adversatif n'est pas sa capacité inférieure à remplir sa fonction. Si c'était le cas, on pourrait remettre en question la validité empirique des arguments pour un marché des soins de santé. On pourrait faire valoir, comme le fait Marcia Angell (2008) par exemple, les effets négatifs sur la qualité ou le coût des soins. Ces partisans de l'administration publique insistent plutôt sur l'incapacité de ce système à incarner le principe suivant : l'universalité des soins de santé.

Le test ne précise pas ce qui constitue un tort trop grand ou insoutenable. Les personnes responsables de mettre le test en pratique devront aussi répondre à cette question (en précisant les buts devant être visés par leurs institutions sociales et l'acceptabilité des torts causés pour atteindre ces buts). Si un rapport remplit les trois sous-conditions, il est acceptable. S'il est acceptable, le schème réussit la première étape du test. Mais cette étape n'est pas suffisante. Le recours à un schème adversatif n'est pas nécessairement justifié si un schème

²⁰ Merci à Jurgen De Wispelaere pour cette suggestion de faire référence aux droits compris comme cartes avec atout.

non adversatif peut remplir la même fonction.

(2) Le rapport entre la fonctionnalité et les torts est comparativement préférable.

À cette deuxième étape du test, on doit comparer le schème adversatif avec d'autres schèmes pouvant être mis en place. Les deux étapes du test s'apparentent à des analyses coûts-bénéfices entre les torts et la fonctionnalité des schèmes envisagés. Mais elles se font sur des ensembles de schèmes différents. À la première étape, on soupèse différentes variantes du même schème adversatif pour déterminer si un rapport optimal est acceptable. À la deuxième étape, on soupèse ce schème adversatif avec d'autres possibilités non adversatives.

Un des deux cas de figure suivants peut mener à ne pas considérer préférable le rapport entre la fonctionnalité et les torts. Premièrement, un schème non adversatif peut remplir aussi bien ou mieux la même fonction en causant des torts moins grands. Par exemple, le schème d'approvisionnement remplit sa fonction si la quantité de ressources rapportée est suffisante. Si un schème coopératif avec salaire permet de rapporter la même quantité de ressources (tout en causant des torts moins importants), le schème adversatif n'est pas préférable. Toutefois, la comparaison ne porte pas seulement sur la fonctionnalité et les torts comparés indépendamment l'un de l'autre. Elle porte sur le rapport entre les deux. Un deuxième cas de figure peut donc survenir. La fonctionnalité d'un schème peut être moins grande, mais les torts aussi, ce qui rend le rapport entre les deux préférable. Supposons par exemple que les naufragés sont confrontés au choix suivant. Ils peuvent mettre en place un schème coopératif de base ne permettant pas de rapporter suffisamment de ressources pour remplir leurs besoins. Mais leurs relations sont beaucoup plus amicales avec ce type d'approvisionnement. D'un autre côté, un schème adversatif permet de rapporter suffisamment de ressources, mais il entraîne une détérioration des relations entre les naufragés. Ils pourraient choisir le schème coopératif même si sa fonctionnalité est moins grande.

Pour évaluer la désirabilité d'un schème éducatif adversatif, il faut aussi faire le travail de comparer le rapport entre la fonctionnalité et les torts avec les autres schèmes pouvant être mis en place. Un programme de qualification à taux maximal de réussite peut mieux remplir sa fonction pour plusieurs raisons. En plus d'éliminer systématiquement les candidats les plus faibles, il peut écarter plus rapidement les étudiants pas prêts à fournir l'effort maximal. Il peut amener d'autres étudiants à développer des techniques d'apprentissage plus rapides (pour éviter l'élimination) et ainsi de suite. Mais un schème non adversatif peut aussi être plus avantageux. Il peut encourager le travail en équipe, diminuer les fraudes, éviter aux professeurs une charge de travail supplémentaire (en leur évitant de devoir surveiller plus intensément les candidats), diminuer le décrochage, éviter un biais en ne sélectionnant pas davantage les individus bien concentrés pendant les évaluations (même s'ils ne sont pas les meilleurs candidats), et ainsi de suite. Le schème adversatif est désirable seulement s'il est plus avantageux par rapport à d'autres schèmes envisagés. Il faut aussi noter qu'on ne peut pas rejeter le schème adversatif sur la base d'un argument de ce type : l'école doit garantir la possibilité de la réussite de tous. Cet argument fait intervenir des considérations relevant davantage de la condition (1c). Elle fait de l'absence d'accès universel à l'éducation un tort insoutenable.

Certains des arguments évoqués en faveur du système de débat contradictoire sont capturés par cette deuxième condition du test. Selon les tenants de l'école réaliste, il faut choisir le système de débat contradictoire parce que ses effets bénéfiques (comme le gain épistémique et l'évitement de la concentration des pouvoirs) sont préférables lorsque comparés avec les effets bénéfiques d'autres systèmes. Ils sont préférables dans la mesure où ils permettent mieux à ce schème de remplir sa fonction : interpréter et appliquer la loi. Il est possible d'opter pour une alternative comme le système inquisitorial germanique. Pour les tenants de l'école réaliste, la première option ne mène pas à causer des torts trop grands (auquel cas elle aurait été éliminée à l'étape

précédente), mais le système inquisitorial germanique ne permet pas de remplir cette fonction aussi bien. Mon but n'est pas de préciser si on devrait organiser le système légal de manière adversative ou non. Répondre à cette question est difficile (elle requière notamment d'obtenir beaucoup d'information sur les résultats concrets de ces deux systèmes). Mais seulement de montrer où intervient ce type d'argument dans le test.

Les analyses coûts-bénéfices correspondant aux deux conditions du test pourraient aussi être qualifiées de critères ou de tests de proportionnalité²¹. Dans les deux cas, il faut évaluer si des bénéfices sont proportionnels à des torts causés. Ce type d'exigence est assez fréquent. On la retrouve par exemple en théorie de la guerre juste²². Les conditions justifiant le recours à la guerre (*jus ad bellum*) implique une exigence de proportionnalité, car le caractère destructeur d'une guerre « *must not be out of proportion to the relevant good the war will do* » (Hurka 2005, 35). On la retrouve aussi dans les conditions justifiant les moyens auxquels on a recours pendant la guerre (*jus in bello*). Tuer des non-combattants est interdit si « *the resulting civilian deaths are out of proportion to the relevant good one's act will do* » (36). La proportionnalité joue un rôle important dans la moralité de l'autodéfense. L'usage de la force est souvent jugé acceptable dans cette situation si elle n'est pas supérieure à la gravité de l'agression²³. On retrouve un troisième exemple dans l'application de la Charte des droits et libertés canadienne. Celle-ci peut être limitée si cette limitation réussit le test de Oakes²⁴. Selon ce test, la limitation doit être

²¹ On retrouve déjà l'idée d'une doctrine de la proportionnalité dans l'*Éthique à Nicomaque* d'Aristote (2004, 1131 a 6-25), voir aussi Alan Gewirth (1978, 121-124 et 141-144).

²² Voir notamment Michael Walzer (2006), Thomas Hurka (2005) et David Rodin (2011).

²³ Et cet usage peut aller jusqu'au meurtre, voir Suzanne Uniacke (1994, 132-137) pour l'application d'un principe de proportionnalité dans le cas d'un meurtre commis par auto-défense.

²⁴ Le test a été nommé suite à la décision de la Cour suprême du Canada dans *R. c. Oakes*. Il comporte quatre critères. Une limitation doit 1) viser un objectif se rapportant « à des préoccupations urgentes et réelles »; les moyens choisis doivent 2) « avoir un lien rationnel » avec cet objectif et 3) « être nécessaires » pour l'atteindre; finalement, 4) les effets

minimale pour prendre en compte des préoccupations urgentes et réelles. Une loi violant un de ces droits ou liberté est justifiée si « *the total balance of benefits over costs given rise to by the infringement is greater than that which would have obtained had the legislation been struck down and the right in question allowed to stand* » (Weinstock 2009b, 118).

Évaluer si une exigence de proportionnalité est remplie est un exercice difficile. Le test développé dans ce chapitre n'y fait pas exception. Il n'existe pas de formule précise pour évaluer le rapport entre les bénéfices et les torts d'un schème adversatif ou non adversatif. Un examen approfondi doit être réalisé chaque fois. Mais s'il est possible de faire cette évaluation dans le cas de la guerre, de l'autodéfense et de la violation des droits et libertés fondamentales, il est aussi possible de le faire pour évaluer la désirabilité d'un schème adversatif. Évaluer la proportionnalité entre des bénéfices et des torts « *involve some indeterminacy* », écrit Hurka (2005, 66). Ce rapport n'en est pas pour autant immesurable. Cela équivaldrait à affirmer que « *what cannot be measured precisely cannot be measured at all* » (66). Cet exercice peut être légèrement simplifié dans le cas d'un schème adversatif dans la mesure où on évalue seulement les bénéfices l'amenant à mieux remplir sa fonction. Toutefois, tous les torts peuvent faire l'objet de l'évaluation²⁵.

Même si les conditions et sous-conditions du test sont présentées comme

préjudiciables doivent « être proportionnels » à cet objectif (Tremblay et Grégoire 2009, 1-3). Le dernier critère formule explicitement une exigence de proportionnalité. Toutefois, cette exigence est aussi présente dans les critères (2) et (3). Il faut sopeser le degré de rationalité et de nécessité de la limitation avec l'objectif considéré.

²⁵ On procède d'une manière similaire en évaluant l'acceptabilité du recours à la guerre. Si le recours à la guerre est juste, il doit servir une cause juste. Il faut ensuite en évaluer les bénéfices et les torts. Or, en évaluant ces bénéfices, on a tendance à considérer seulement ceux relevant de la cause juste : « *the relevant goods are only those contained in the just causes* » (Hurka 2005, 40). Par opposition, tous les torts sont habituellement considérés : « *When we turn to the evils relevant to proportionality, we seem to find no restriction on their content parallel to the one on relevant goods* » (45). Par exemple, une guerre peut contribuer à relancer l'activité économique (la Deuxième Guerre mondiale a eu l'effet de mettre fin à la dépression économique des années 30). Mais cet effet n'est pas considéré comme un bénéfice pertinent. Si, toutefois, une guerre affecte négativement la croissance économique, cet effet est considéré comme un tort pertinent.

des étapes se suivant temporellement, elles ne doivent pas nécessairement être effectuées dans cet ordre. La première condition sera évaluée avant la deuxième si on peut évaluer l'acceptabilité du rapport entre la fonction et les torts indépendamment des autres schèmes envisagés. Toutefois, la fonctionnalité et les torts des autres schèmes envisagés peuvent aussi influencer ce que l'on juge comme un rapport acceptable dans le cas du schème adversatif. Si aucun schème d'approvisionnement ne permet aux naufragés d'obtenir une quantité suffisante de ressources, ils seront peut-être prêts à tolérer un schème adversatif avec des torts plus importants (comme une augmentation de la mortalité plus importante). Quand on évalue l'acceptabilité d'un schème adversatif, il faut souvent le faire en fonction des autres possibilités pouvant être mises en place. Par conséquent, le test se présente plutôt comme une heuristique où l'on évalue différentes modalités des schèmes envisagés en se demandant chaque fois si toutes ces conditions sont remplies. L'important est de remplir toutes les conditions.

Ce que Luban (1988, 92) appelle sa « justification pragmatique » du système de justice adversatif est un bon exemple d'une application de la deuxième condition du test prise isolément. Il écrit : « *We should keep the adversary system, I have argued, not because it is a mighty engine of truth and justice, nor because it realizes certain intrinsic human or societal goods, but simply because the alternatives to it are not significantly better* » (104). Mais cette justification me semble trop rapide. Elle occulte certaines considérations antérieures à l'évaluation comparative de Luban. Par exemple, que faire du principe défendu par les critiques du système légal adversatif selon lequel un « avocat doit se comporter de manière à promouvoir la justice » en tout temps (Weinstock 2002, 25)? On peut seulement envisager le recours à un schème adversatif si on considère que la violation de ce principe n'est pas un tort trop grand. Le test en deux parties permet de faire ressortir ces considérations explicitement.

Évaluer si les deux conditions du test sont remplies (et refaçonner le

schème de manière à les remplir) mène rapidement à une investigation d'ordre empirique²⁶. Il est possible de faire cette évaluation *a priori* en anticipant de manière théorique les résultats des schèmes considérés et en évaluant ces résultats anticipés. D'ailleurs, des critères comme l'absence de coûts moraux insoutenables peuvent souvent être évalués de cette manière. Mais l'acceptabilité du rapport entre la fonctionnalité et les torts d'un schème dépend aussi de ses résultats concrets. Deux implications en découlent. Premièrement, l'acceptabilité du même schème peut varier en fonction du contexte politique, économique, culturel où on le met en place. Pour une capacité à remplir une fonction suffisante, les torts minimaux peuvent être plus grands ou plus petits. Par exemple, le taux maximal de réussite dans un examen en médecine au Canada peut être différent du seuil approprié à Hong-Kong ou en Italie. Deuxièmement, on ne peut conclure de l'acceptabilité d'un schème adversatif sans observer ses résultats concrets. Que faire quand certains des schèmes considérés n'ont jamais été mis en place? Ce problème est sérieux, mais pas insurmontable. On y fait souvent face quand vient le temps de façonner nos institutions sociales. D'abord, on peut s'inspirer d'autres situations où des schèmes similaires ont été mis en place pour anticiper le mieux possible ses

²⁶ Et faire cette investigation empirique mène souvent à un mode d'évaluation conséquentialiste. On évalue les effets de différents schèmes dans le monde. Mais les critères du test ne sont pas nécessairement conséquentialistes. Par exemple, on peut vouloir évaluer si certains principes sont respectés empiriquement, si certains torts insoutenables ne sont pas causés, etc.

On reproche parfois au conséquentialisme de la règle de rendre « *the justification of familiar rules contingent on various empirical facts, such as what human nature is like, and how many people there are in need or in positions to help. The objection to rule-consequentialism is that some familiar moral rules are necessarily, not merely contingently, justified* » (Brad 2011). Mais cette relation a aussi été présentée comme un avantage de cette approche. Par exemple, elle permet d'éviter les prohibitions morales arbitraires : « *It demands of anyone who condemns something as morally wrong that they show who is wronged, i.e. they must show how someone's life is made worse off. Likewise, consequentialism says that something is morally good only if it makes someone's life better off.* » (Kymlicka, 2002, 11). On affirme également que les théories non conséquentialistes peuvent difficilement respecter un critère d'universalisation sans adopter une posture relativiste : « *If non-consequentialists are to embrace the requirement of universalizability, they will have to adopt a surprisingly relativistic stance* » (Pettit 2000a, 175).

effets. Ensuite, on peut décider de l'acceptabilité d'un arrangement institutionnel *a priori*. Le mettre en place s'il se révèle l'arrangement préférable et continuer à évaluer son acceptabilité *a posteriori*.

Mettre le test en pratique signifie donc qu'il faut évaluer si un schème adversatif remplit les deux conditions au meilleur de nos connaissances dans un premier temps. Si on choisit finalement le schème adversatif, ses résultats devront être conformes à ceux anticipés. Si ce n'est pas le cas, il faudra évaluer de nouveau s'il remplit les deux conditions du test. S'il ne remplit pas la première, il faudra le refaçonner jusqu'à ce qu'il la remplisse. Il faudra l'écarter si c'est impossible. Il faudra aussi l'écarter s'il remplit la première condition, mais pas la deuxième. De plus, cet exercice doit être effectué en continu. Des transformations dans les facteurs contextuels (comme le climat politique, économique ou culturel) peuvent affecter les résultats du schème. Si, par exemple, une guerre idéologique éclate entre les naufragés (il faut quitter l'île avant la saison des ouragans affirment certains, pour d'autres, les risques associés à cette manœuvre sont trop grands), des dissensions internes pourraient miner les bénéfices d'un programme d'approvisionnement adversatif (ils ont trop d'animosité les uns par rapport aux autres pour maintenir un sain climat de compétition).

Conclusion

Je peux maintenant expliquer une autre des raisons pour lesquelles cet argument reflète une préoccupation pragmatique (évoquée dans l'introduction). Il suggère une heuristique similaire à celle employée en pratique. Si on doit décider de la manière de façonner une partie d'une institution sociale, on procédera probablement d'une manière similaire au test. On définira d'abord une fonction devant être remplie. On évaluera ensuite les avantages et les inconvénients des différents schèmes pouvant remplir cette fonction. On procédera ensuite par

essais et erreurs en comparant les pour (fonctionnalité) et les contres (torts causés) de différentes modalités des schèmes possibles. Il faudra réaliser cette évaluation *a priori*, mettre le schème en place et probablement évaluer de nouveau s'il demeure l'option désirable. Ce genre d'opération implique d'effectuer des tests de proportionnalité. Cet exercice est difficile, mais il n'est pas une tâche insurmontable. Des femmes et des hommes le font tous les jours lorsqu'ils prennent des décisions sur nos règles de vie communes.

Le test développé dans la section précédente fournit seulement un argument général. Il est général à deux niveaux. Premièrement, cet argument s'applique aux tenants de différentes conceptions du bien ou de la justice. En mettant le test en pratique, ceux-ci devront préciser quelle devrait être la fonctionnalité d'un schème adversatif, quand cette fonctionnalité est suffisante, quand les torts sont suffisamment petits, etc. Pour répondre à ces questions, ils feront probablement (mais pas nécessairement) intervenir leurs conceptions particulières respectives. Avec le même test, ils pourraient donc arriver à des résultats différents sur la désirabilité du même schème adversatif.

L'argument est général à un deuxième niveau. Il ne s'applique pas à un schème adversatif particulier. Il faisait seulement état des avantages (élaborés dans la deuxième section) et problèmes inévitables (élaborés dans la troisième section) génériques. Ceux communs à tous les schèmes adversatifs, même s'ils varient en degré pour chaque schème précis. Deux tâches doivent encore être accomplies. Premièrement, rien n'a été dit sur le cas particulier des marchés économiques. Deuxièmement, rien n'a été dit sur le type de moralité devant prévaloir dans les marchés économiques. Le prochain chapitre entreprend la première tâche. On entreprendra la deuxième tâche à partir du quatrième chapitre.

II.

La désirabilité du marché

It is not from the benevolence of the butcher, the brewer, or the baker, that we expect our dinner, but from their regard to their own interest.
Adam Smith, *The Wealth of Nations*

Il pourrait être désirable de façonner nos institutions sociales avec des schèmes adversatifs en raison des bénéfiques produits. Cet argument a été développé dans le chapitre précédent. Le cas particulier d'un marché économique n'a pas été considéré toutefois. Ce chapitre vise à préciser si ce schème adversatif est désirable. On ne risque pas de ruiner la surprise en fournissant la réponse d'emblée : oui. On arrive à cette réponse en appliquant le test développé au chapitre précédent. Il est possible de façonner un marché de manière à obtenir un rapport acceptable entre la fonctionnalité et les torts et les autres options envisageables n'ont pas la même capacité à remplir la même fonction (pour des torts parfois plus grands).

Le test sera mis en pratique dans la cinquième section. Mais on ne peut pas évaluer la désirabilité d'un marché sans préciser sa fonction. On ne peut préciser cette fonction sans préciser les buts à viser par nos institutions économiques. Je prendrai position sur ce point dans la première section. Elles doivent être façonnées de manière à augmenter la production mesurée en terme de la satisfaction des préférences des agents. Pour amener nos institutions économiques à atteindre leurs buts, il faut décider comment organiser les

échanges économiques. Une option est de les organiser sous la forme d'un marché. Une autre est de procéder de manière administrée. Dans la deuxième section, j'en dirai un peu plus sur la nature de cette première option, sur ses distinctions avec la deuxième et sur le rôle joué par une dynamique de rivalité. Dans les troisième et quatrième sections, je montrerai en quoi un marché peut être avantageux, mais aussi problématique par rapport à cette autre option.

Avant de commencer, il faut préciser le rôle de ce chapitre dans l'ensemble de l'argument. Et pour ce faire, je dois d'abord résumer l'argument jusqu'à présent. J'ai indiqué dans l'introduction mon désir de ne pas faire découler mon argument d'une conception particulière du bien ou la justice. C'est pourquoi je procède de la manière suivante : j'ai montré les similitudes entre les justifications pour différents contextes de rivalité. Un type de justification est basé sur les bénéfices produits par les schèmes adversatifs. On peut suppléer à cette justification par un test en deux parties. Ce test a été développé en faisant ressortir des critères communs aux tenants de plusieurs conceptions particulières. Évidemment, il est impossible de se prononcer sur la désirabilité d'un schème adversatif particulier sans être plus précis. Les personnes chargées de mettre le test en pratique devront faire cet exercice (en faisant probablement, mais pas nécessairement, intervenir leurs conceptions particulières du bien ou de la justice). Dans les prochains chapitres, j'en dirai plus sur la moralité dans un marché. Je dirai pourquoi elle doit être contenue (troisième chapitre) et je développerai trois principes de la rivalité bénéfique (quatrième chapitre). Mais ces arguments se veulent communs à différentes justifications (pourvu qu'elles prennent la forme d'un argument basé sur les bénéfices). Exercer la contrainte dont il est question dans le troisième chapitre me semble important dans tous les cas. Les principes de la rivalité bénéfique restent aussi les mêmes dans tous les cas, même si leurs modalités particulières peuvent changer en fonction d'une justification donnée.

Il se présente donc la situation suivante : d'un côté, la suite de l'argument dans les prochains chapitres ne dépend pas d'une justification particulière pour

le marché. D'un autre côté, il peut être difficile de comprendre la mécanique du test si on ne le met pas en pratique. Et surtout, on ne pourrait pas faire ressortir les modalités particulières des principes de la rivalité bénéfique (développés dans le quatrième chapitre), car ceux-ci découlent de cette justification. Or, mon but est aussi d'en dire plus sur la moralité pour les agents économiques dans un marché. Je désire évaluer la désirabilité d'un marché dans cette optique. Ce chapitre me sert à la fois à montrer comment on met le test en pratique et il me permettra de montrer les modalités particulières des principes de la rivalité bénéfique. Mais un marché pourrait ne pas être le schème désirable si on applique le test en adoptant une position différente à la mienne. Mis à part la formulation des obligations des agents économiques dans un marché, l'argument développé dans les prochains chapitres n'en serait pas invalidé pour autant.

Le rôle social d'une économie

Les institutions économiques d'une société donnée doivent viser des buts productifs. C'est-à-dire augmenter la production de biens permettant de satisfaire les préférences des agents. Cette production peut être redistribuée dans un deuxième temps. Mais je ne prendrai pas position sur ce point ou sur les buts devant être visés par d'autres institutions sociales¹. Cette position peut susciter une plus large adhésion de cette manière. D'abord, elle est très répandue sur le plan empirique. Ensuite, son caractère minimal la rend compatible avec plusieurs conceptions de la justice particulières. Le marché,

¹ Bien des personnes responsables de façonner les institutions économiques conçoivent probablement leur rôle de cette manière. Un ministre des finances peut vouloir gérer son ministère de manière à maximiser la production. Il peut aussi considérer important pour eux de redistribuer cette production, mais considérer ce problème comme ne relevant pas de sa responsabilité.

justifié sur cette base, le serait donc aussi à partir de ces autres conceptions.

Cette position est compatible avec l'économie normative du bien-être ou plusieurs conceptions utilitaristes contemporaines². Si un utilitariste définit la justice comme une situation où les institutions sociales maximisent l'utilité totale ou moyenne, s'il définit l'utilité comme le bien-être et s'il considère le degré de satisfaction des préférences comme une mesure du bien-être, ces institutions doivent être organisées de manière à maximiser la satisfaction des préférences. Les buts des institutions économiques seraient alors similaires à ceux adoptés ici. Pour John Harsanyi (1975, 598), une société juste est celle où le « *principle of average utility* » est rempli, c'est-à-dire une société menant au « *higher average utility level to the individual members of the society* ».

Cette position est compatible avec la théorie de la justice de John Rawls. Si les structures de base de la société incarnent un principe d'égalité liberté et un principe d'égalité équitable des chances, les éventuelles inégalités sociales doivent être « *reasonably expected to be to everyone's advantages* » (Rawls 1999a, 53), elles doivent respecter le principe de différence³. C'est-à-dire que les mieux nantis peuvent profiter de certaines inégalités sociales « *if and only if they work as part of a scheme which improves the expectations of the least advantaged members of society* » (65). Ce principe se base sur l'idée que la situation socioéconomique des moins bien nantis peut s'améliorer lorsque la

² Voir par exemple les travaux de Henry Sidgwick (1874), George Moore (1903), Harsanyi (1976) et Robert Goodin (1995).

³ La conception spéciale de la justice (à distinguer de la conception générale applicable quand les conditions sociales ne permettent pas l'établissement de libertés de base, voir Rawls 1999a, 132) de Rawls prend la forme de deux principes où le deuxième se divise en deux. Une société juste est celle dont les structures de bases sont telles que, premièrement, « *each person is to have an equal right to the most extensive scheme of equal basic liberties compatible with a similar scheme of liberties for others* » et, deuxièmement, « *social and economic inequalities are to be arranged so that they are both (a) reasonably expected to be to everyone's advantage, and (b) attached to positions and offices open to all.* » (53). Le premier principe (1) est appelé « principe d'égalité liberté », la première partie du deuxième (2a) est le « principe de différence » et la deuxième partie du deuxième (2b) le « principe d'égalité équitable des chances ». Ces trois principes doivent être appliqués avec la clause de priorité lexicographique suivante : le principe d'égalité liberté est prioritaire au deuxième principe de justice. Le principe d'égalité équitable des chances est ensuite prioritaire au principe de différence.

situation de tous s'améliore. La situation de tous peut s'améliorer lorsque les perspectives des plus talentueux sont meilleures : « *Their better prospects act as incentives so that the economic process is more efficient, innovation proceeds at a faster pace, and so on.* » (68). Des institutions sociales justes peuvent donc viser à augmenter « *the allocation and the generation of resources* » de manière à augmenter « *the index of social and economic advantage sustainably associated with the worst social position* » (Van Parijs 2009, 145).

Finalement, cette position est aussi compatible avec certaines conceptions marxistes. L'abolition de l'aliénation, un objectif au cœur de bien des projets marxistes, « exige que l'on instaure un régime d'*abondance* » (Arnsperger & Van Parijs 2003, 46, les italiques sont originaux). Les institutions économiques devraient donc viser des buts productifs dans une certaine mesure.

L'utilitarisme, le principe de différence dans la théorie de Rawls et le marxisme mènent à une position sur les buts des institutions économiques similaires. Mais les critères précisant sous quelles conditions il faut poursuivre ou cesser de viser ce but sont différents. Le critère des utilitaristes est la maximisation. Il faut augmenter la production tant qu'elle contribue à augmenter le degré de satisfaction total ou moyen des préférences. Le principe de différence repose sur le critère du maximin (voir aussi la note de bas de page n° 24). Il faut augmenter la production tant qu'elle contribue à augmenter la position des moins bien nantis. De plus, la métrique de la justice employée par Rawls est différente. Il n'évalue pas le respect du principe de différence en terme des préférences, mais en terme des biens sociaux premiers⁴. Finalement,

⁴ Les biens sociaux premiers sont les droits et libertés, le pouvoir et les possibilités offertes aux individus, les revenus et la richesse et les bases sociales du respect de soi. Ils doivent être distingués des biens naturels comme la santé, la vigueur, l'imagination et le talent dont la distribution n'est pas influencée aussi directement par les structures de base de la société (Rawls 1999a, 54).

Il existe un lien entre cette métrique de la justice et celle des utilitaristes. Rawls décrit les biens sociaux premiers comme des moyens dont voudraient disposer toute personne rationnelle

un marxiste exigera seulement une production suffisante pour qu'il y ait abondance. L'abondance, au sens où on l'entend ici, est atteinte « lorsque le développement des forces productives est tel qu'il est devenu impossible de satisfaire les besoins matériels de chacun sans qu'il soit nécessaire de rémunérer quiconque pour les activités productives qu'il exerce » (46-47).

Cette position ne permet évidemment pas de rallier les tenants de toutes les conceptions du bien ou de la justice. Par exemple, elle est difficilement compatible avec le libertarisme. Une conception souvent associée au principe selon lequel chaque agent possède un droit au maximum de libertés négatives égales. Ces libertés sont définies comme l'absence d'interférences par les autres (Vallentyne 2010). Sur le plan économique, les libertariens « *defend market freedom, and oppose the use of redistributive taxation schemes to implement a liberal theory of equality* » (Kymlicka 2002, 102). Les institutions économiques, comme toutes les institutions sociales, sont justes si elles préservent ou augmentent ces libertés.

Préserver ou augmenter les libertés n'est pas nécessairement incompatible avec le fait d'augmenter la production. Certaines conceptions de la justice adoptent ces deux exigences de manière conjointe. La seule responsabilité des entreprises est de rechercher le profit, affirme Milton Friedman. Il fait appel à deux raisons pour le justifier. La recherche du profit maximise l'utilité agrégée (Hasnas 1998, 22). À d'autres occasions, il affirme que les actionnaires doivent être libres d'utiliser les actifs de leur entreprise comme bon leur semble. On retrouve aussi une double exigence chez Rawls. Le principe de différence

peu importe ce qu'elle désire par ailleurs. Il est donc rationnel de préférer en avoir plus que moins : « *primary goods, as I have already remarked, are things which it is supposed a rational man wants whatever else he wants. Regardless of what an individual's rational plans are in detail, it is assumed that there are various things which he would prefer more of rather than less* » (79, voir aussi 349). La métrique de Rawls peut différer cependant sur trois points. Premièrement, un utilitariste voudra maximiser la satisfaction des préférences au-delà des biens sociaux premiers. Deuxièmement, il ne se limitera pas seulement aux préférences des agents rationnels. Finalement, il peut donner un sens différent à la rationalité par rapport à celle retrouvée chez Rawls.

suggère d'augmenter la production. Mais le principe d'égalité de liberté recommande d'organiser le fonctionnement des institutions de manière à garantir le système le plus étendu de libertés fondamentales. Beaucoup des défenseurs du libre marché (comme Friedman) croient que la liberté contribue aussi à augmenter la productivité. C'est pourquoi ils défendent l'un et l'autre. Cela ne signifie pas pour autant que des conflits ne peuvent pas survenir. Rawls règle ce problème en précisant que ses deux principes de la justice doivent être appliqués avec un ordre lexicographique (voir la note de bas de page n° 3). Le deuxième principe de la justice est applicable seulement lorsque le premier principe est « *either fully met or do not apply* » (Rawls 1999a, 38). La liberté l'emporte sur la productivité. Friedman ne développe pas une solution de ce genre.

On peut aussi vouloir préserver ou augmenter les libertés pour augmenter la productivité. Un utilitariste peut défendre le laissez-faire si la diminution des interventions de l'État dans l'économie augmentent la production de ressources. Mais cette exigence de liberté est contingente. On l'abandonnera quand elle ne mènera plus à augmenter la productivité : « *If, as most economists agree, there are circumstances where the free market is not maximally productive—e.g. cases of natural monopolies—then utilitarians would support government restrictions on property rights* » (Kymlicka 2002, 103). Pour un utilitariste, un gouvernement pourrait intervenir sur le plan économique pour corriger une défaillance du marché. Il peut briser un monopole si celui-ci réduit la productivité dans un secteur économique particulier. Il peut imposer un système d'étiquetage pour corriger certaines asymétries d'information (un étiquetage sur les produits biologiques par exemple) amenant les consommateurs à faire des choix sous-optimaux et ainsi de suite.

Une conception libertarienne de la justice est difficilement compatible avec la position selon laquelle on doit augmenter la production dans la mesure où augmenter la production n'est pas une exigence conjointe (comme chez Friedman), secondaire (comme chez Rawls) ou contingente (comme pourrait

l'être l'exigence de préserver ou d'augmenter la liberté pour les utilitaristes). Elle est d'une importance négligeable. Pour un libertarien : « *people have a right to dispose freely of their goods and services, and they have this right whether or not it is the best way to ensure productivity* » (103). La « *entitlement theory* » de Robert Nozick (1974, chap. 7) est une formulation populaire d'une conception libertarienne de la justice. Il affirme qu'une distribution de ressources est juste si elle est le résultat d'échanges libres. Une économie peut produire des inégalités socio-économiques au point où elle serait moins productive pourvu que ses principes de propriété de soi, d'échange et d'acquisition initiale des biens soient respectés⁵.

Pour des raisons similaires, la position selon laquelle on doit augmenter la production peut ou ne peut pas être compatible avec une conception méritocratique de la justice. Cette position est moins répandue par rapport aux conceptions précédentes, mais on la retrouve souvent de manière implicite (McLoed 2008). Selon cette conception, une société est juste si elle rétribue les agents en fonction de leur mérite. Elle n'est pas compatible si on veut uniquement récompenser les individus en fonction de leur mérite indépendamment de la production économique. L'important serait de s'assurer d'un accès, pour les individus les plus méritoires, à la plus grande quantité de ressources, d'avantages, de plaisirs, etc. Fred Feldman défend une conception de ce type. Sa conception de la justice est basée sur l'idée que « *justice is done when people receive goods and evils according to desert. The closer the fit between desert and receipt, the more just the outcome* » (Feldman 1995, 573). Mais une conception méritocratique peut être compatible avec une position en faveur de la productivité si on adopte une conception conjointe où les

⁵ Une position similaire sur le rôle des institutions économiques découle de la conception libertarienne de Hillel Steiner (1994). On attribue souvent cette position à Friedrich Hayek (1944, 52, 102-104 et 241) dans la mesure où il considère la liberté comme une valeur fondamentale. Il faut défendre le marché pour cette raison. Mais il insiste aussi sur le caractère plus efficace du marché, en raison notamment de son effet sur la diffusion de l'information, voir par exemple Hayek (1945). Sa position se rapprocherait de celle de Friedman dans ce cas.

institutions économiques doivent viser des buts à la fois méritocratiques et productifs, en précisant par une clause lexicographique la préséance d'une exigence par rapport à l'autre. Il n'en découle pas toutefois qu'on ne puisse pas considérer un marché désirable à partir de cette position⁶. Serena Olsaretti (2004, 10) résume bien ce type de justification méritocratique pour le marché : « *the distribution of monetary rewards or incomes (where these are taken to refer, broadly, to profits, wages and other earnings) generated by a free market is just because deserved* ».

Un pattern d'échanges appelé le marché

On parle souvent du marché sans en préciser la nature et le mode de fonctionnement : « *economists have for long been concerned about market prices, but, despite this ongoing preoccupation, until recently there has been little discussion of the nature and operation of markets themselves* » (Hodgson 2008). Avant d'expliquer la fonction pouvant être remplie par un marché au sein de nos institutions économiques, il faut en dire un peu plus sur ce qu'on entend par marché, un autre schème envisageable pouvant remplir la même fonction et leurs traits caractéristiques.

Trois courants en économie ont contribué à élargir la signification de l'expression « marché ». Les deux premiers sont des sous catégories du troisième. Premièrement, on a tenté d'appliquer l'approche économique à l'étude des phénomènes politiques afin d'établir quels sont les problèmes

⁶ Allen Buchanan (1985, 51-54) est critique d'une justification méritocratique pour le marché pour deux raisons. Premièrement, un marché repose sur des droits de propriété. Même si ces échanges peuvent augmenter le bien-être de ceux qui le méritent dans un premier temps, ils auront aussi tendance à augmenter le bien-être de leurs proches par la même occasion. Dans quelle mesure peut-on considérer que ceux-ci le méritent tout autant? Deuxièmement, une justification méritocratique contribue à stigmatiser les moins bien nantis, même lorsque leur situation ne découle pas de leur propre mérite moral.

d'actions collectives pouvant y survenir (Lohman 2008). Par exemple, on peut décrire une élection comme une série d'échanges marchands entre des électeurs (des consommateurs) et des politiciens (des entrepreneurs). Les premiers s'engagent à fournir des votes en échange de différentes politiques publiques et différents services particuliers (Lohman 2008). Même les interactions entre les politiciens peuvent être décrites comme un marché de services. Mais aussi, deuxièmement, pour relever les pathologies dans les systèmes bureaucratiques (Olson 2008). William Niskanen (1971) a tenté de montrer que ces systèmes peuvent être défaillants de la même manière qu'un marché économique. Ces deux approches participent, troisièmement, d'une tendance plus importante où l'on conçoit parfois l'économie comme une science du choix. On affirme alors que les outils qu'elle développe peuvent expliquer les comportements des individus dans l'ensemble des sphères d'activité humaine, même s'ils sont d'abord développés par l'étude de leurs comportements dans des marchés compris de manière plus exclusive (comme un marché boursier). Lionel Charles Robbins (1935) est un pionnier de cette approche.

Les travaux sous ces différents courants ont mené à des résultats intéressants et mon but n'est pas de préciser les usages acceptables. Toutefois, j'utilise l'expression marché dans un sens plus restreint. Il faut donc le distinguer de trois usages plus inclusifs. Premièrement, je n'utilise pas l'expression marché dans le sens de n'importe quelle sphère d'activité humaine. Il ne serait pas juste de dire que la politique ou une famille est un marché, même si une partie des interactions dans ces différentes sphères d'activité peuvent prendre la forme d'un marché (c'est pourquoi il peut être utile de leur appliquer les outils d'analyse économique). Par exemple, la sphère politique peut incorporer des marchés de prédiction⁷. Ces marchés permettent d'évaluer

⁷ L'objet de l'échange dans ce cas est une part sur les prédictions du marché. La capacité d'un marché de prédiction à agréger une quantité importante d'information en fait une option de remplacement intéressante par rapport à d'autres processus comme le vote ou la délibération.

la probabilité d'événements futurs significatifs pour la mise en place de politiques publiques comme les risques d'une catastrophe nucléaire ou les probabilités de l'élection d'un président. La deuxième précision découle de la première. Un marché ne fait pas référence à la sphère économique. Cet usage me semble trop inclusif pour deux raisons. D'abord, un marché n'est pas foncièrement économique. Il peut aussi être politique (comme dans le cas des marchés de prédiction). Ensuite, les interactions économiques ne prennent pas toutes la forme d'un marché.

Qu'est-ce qu'un marché dans ce cas? Il fait référence à un groupe ou une série d'échanges. En ce sens, il est un *pattern* d'interactions sociales où se font des échanges ou, plus simplement, un *pattern* d'échanges. Mais de nombreux *patterns* d'interactions sociales peuvent être décrits comme des *patterns* d'échanges : « *many forms of human interaction have been regarded as 'exchange' and the summation of such 'exchanges' as 'markets'. In these terms, there is little difficulty in applying these concepts to many different types of system* » (Hodgson 2008). Dans une bureaucratie par exemple, les fonctionnaires fournissent des services en échange d'un salaire, d'un engagement à voir leurs emplois renouvelés et, peut-être, d'une promotion. Un marché ne désigne pas, troisièmement, tous les *patterns* d'interactions sociales où se font des échanges. Il faut donc en dire un peu plus sur ses caractéristiques distinctives.

Un marché est a) un *pattern* d'échanges de biens b) par des mécanismes d'offres et de demandes. Ces échanges doivent être c) multiples et prendre place entre d) une multitude d'agents. Si un *pattern* d'interactions sociales présente les caractéristiques (a) à (d) et si e) les préférences que veulent satisfaire les agents à travers leurs échanges sont e1) exclusives avec e2) une force suffisamment importante e3) pour un nombre d'agents supérieurs à ceux

Ce type de marché « *have proved remarkably successful at forecasting future events. They do far better, in some domains, than deliberating groups* » (Sunstein 2006, 104).

pouvant la satisfaire, alors f) une dynamique de rivalité apparaît. Pour être un marché, un *pattern* d'interactions sociales doit présenter les caractéristiques (a)-(d). Elles sont nécessaires et suffisantes. Toutefois, les conditions (e1), (e2) et (e3) sont souvent remplies. Par conséquent, un marché présente souvent la caractéristique (f).

Un autre type de *pattern* d'échanges est celui fréquemment retrouvé dans une bureaucratie ou dans une *économie administrée*⁸. Dans ce type d'économie, la coordination des échanges est prise en charge par une autorité centrale, qui en dicte les objectifs et les règles. À défaut d'une meilleure expression, on pourrait donc l'appeler un *pattern* d'échanges administrés. Lorsqu'il est question d'échanges économiques, un *pattern* d'échanges administrés est la principale option de remplacement à un marché. En quoi s'en distingue-t-il exactement? Il n'y a pas de mécanismes d'offres et de demandes (b). C'est pourquoi les préférences exclusives des agents (e1), même si elles sont suffisamment importantes (e2) pour un nombre d'agents supérieur à ceux pouvant la satisfaire (e3), ne font pas apparaître une dynamique de rivalité (f). De plus, la présence d'une multitude d'échanges (c) ou d'agents (d) n'est pas nécessaire. Il faut maintenant expliquer ces éléments de la définition plus en détail, leurs rapports de possibilité, de nécessité et de dépendance.

Un marché implique, premièrement, des échanges. On parle souvent d'un

⁸ Une économie administrée pourrait aussi être appelée « *centrally administered economy* », « *planned economy* », « *centrally planned economy* », « *bureaucratic economy* » ou « *command economy* », voir Richard Ericson (2008). Il propose la définition suivante : « *A command economy is one in which the coordination of economic activity, essential to the viability and functioning of a complex social economy, is undertaken through administrative means – commands, directives, targets and regulations – rather than by a market mechanism* » (2008). Cette forme d'organisation de l'activité économique a été en vigueur dans plusieurs pays de l'Europe de l'Est avant et après la formation du bloc soviétique. La logique du commandement limite grandement la capacité des agents économiques à poursuivre des objectifs autres que ceux dictés par l'autorité centrale, ce qui mène notamment à l'imposition de « *severe restrictions on labour mobility* » (2008). Historiquement parlant, ces restrictions ont été exacerbées sous le régime stalinien de l'économie soviétique. Mais certaines économies non soviétiques peuvent aussi être qualifiées d'économies administrées si le contrôle de l'État est suffisamment grand. Ericson donne en exemple le cas de l'économie des États-Unis pendant la Deuxième Guerre mondiale.

« bien » pour désigner l'objet de l'échange. Dans le cas d'un marché économique, l'expression peut faire référence à des objets matériels (comme ceux retrouvés dans un marché d'alimentation), des services (comme dans un marché de la téléphonie cellulaire) ou même une combinaison de ces biens (si on parle du marché asiatique). Les biens échangés dans un marché peuvent être détenus de manière privée, publique, ou une combinaison de ces deux types de propriétés⁹. Au Québec par exemple, la distribution des vins et spiritueux est prise en charge par une société d'État (la SAQ ou Société des alcools du Québec). Ses profits sont remis au gouvernement québécois, qui en est le propriétaire. Le système français, par opposition, est plus décentralisé. C'est pourquoi on qualifie certains systèmes économiques de socialisme de marché. Les modes de production des biens (et les biens produits dans un premier temps) sont détenus publiquement même si le principal mode d'organisation des échanges économiques est un marché.

Le type de bien échangé dans un marché peut être très diversifié. On peut imaginer un marché de tout ce qui est échangeable. C'est pourquoi cette première caractéristique est très inclusive. Elle ne permet pas de distinguer un

⁹ La propriété privée des modes de production n'est pas une caractéristique essentielle d'un marché. Toutefois, on assume souvent cette caractéristique : « *the market with private property in the means of production is historically and theoretically the dominant form of market system* » (Buchanan 1985, 3). Elle est souvent considérée comme nécessaire pour produire des résultats efficaces. Mais une économie où l'État est propriétaire des modes de production peut quand même être une économie de marché. La définition d'un marché n'implique pas ces résultats efficaces.

La question de l'impossibilité d'avoir une économie efficace avec propriété publique des modes de production est plus complexe. Selon Buchanan : « *the conditions of a perfectly competitive (and necessarily efficient) market are often stated without the assumption that property rights are rights of [...] individual ownership of the means of production* » (2). Certaines formes de socialisme de marché pourraient satisfaire les conditions du modèle de la concurrence parfaite. La seule exigence, précise-t-il, est que les droits de propriété soient connus et stables : « *what is important is the requirement that property rights (whether held by individuals or groups) are known and stable* » (2). Cela dit, tous les modèles de marché où les modes de production sont publics violent, en théorie ou en pratique, d'autres conditions du modèle de la concurrence parfaite. Par exemple, un marché où le gouvernement contrôle tous les modes de production empêche qu'il y ait « *free entry into and exit from the market* » (3), ce qui est une autre exigence de la concurrence parfaite. Par conséquent, un marché où il n'y a pas propriété privée des modes de production ne pourrait pas produire des résultats efficaces.

marché d'un *pattern* d'échanges administrés. Les biens échangés peuvent être similaires dans les deux cas.

Les échanges de marché doivent se faire, deuxièmement, par des mécanismes d'offres ou demandes. On entend par là une interaction sociale où un agent offre ou demande des biens à un autre agent en échange d'autres biens (ou ce qu'ils jugent être leur équivalent monétaire). Pour Friedman (1962, 14) notamment, des échanges économiques sont réalisés selon la technique du marché si « *individuals are effectively free to enter or not to enter into any particular exchange, so that every transaction is strictly voluntary* ». Des mécanismes d'offres et de demandes impliquent des échanges volontaires selon deux aspects se renforçant mutuellement. Ce passage de Friedman insiste sur le premier. Les agents doivent être libres b1) d'offrir ou de demander un échange b2) à la valeur de leur choix. Mais ces caractéristiques ne sont pas binaires. Elles peuvent varier en degré en fonction des modalités ou de la procédure selon lesquelles sont faits les échanges¹⁰. Dans le marché de l'alimentation canadien, les acheteurs négocient rarement le prix des produits. Mais ils peuvent considérer différentes offres, car une multitude de vendeurs sont présents. On procède à l'inverse dans une vente aux enchères où une multitude d'acheteurs sont présents. Ils font des offres croissantes pour chaque article particulier. La meilleure offre l'importe. Dans le marché immobilier canadien, les vendeurs affichent un prix, négociable, et les acheteurs font des offres sans connaître celles des autres acheteurs. Finalement, les travailleurs victimes d'exploitations en viennent souvent à accepter des conditions de travail qu'ils ne choisiraient pas librement. On peut néanmoins considérer que cette interaction (où ils s'engagent à échanger leurs services contre rémunération) prend part à un marché de l'emploi.

¹⁰ Olsaretti (1998 ou 2004, chap. 4-6 pour une version plus récente du même argument) et Fabienne Peter (2004) montrent bien comment il faut relativiser le caractère libre, consentant ou volontaire des échanges dans le marché.

Cette caractéristique est la principale distinction entre un marché et un *pattern* d'échanges administrés. Dans une bureaucratie par exemple, les fonctionnaires ne peuvent pas choisir d'offrir les produits ou services de leur choix à leurs collègues au prix de leur choix. Mais il s'agit aussi d'une question de degré. La liberté de choix n'est pas complètement inexistante. Même lorsque cela lui avait été dicté par l'autorité centrale, un travailleur soviétique n'était pas forcé d'accepter un ensemble de rétributions (en monnaie, nourriture, logement et autres avantages) pour un ensemble d'heures de travail. Il pouvait refuser l'échange. Mais il est difficile de parler d'un libre-choix dans la mesure où il risquait la prison (s'il était chanceux) ou sinon les camps du Goulag.

Un marché implique, troisièmement et quatrièmement, une multitude d'échanges et d'agents. Encore une fois, ces caractéristiques ne mènent pas à des critères binaires. La masse critique d'échanges, de vendeurs et d'acheteurs peut varier. Mais on peut difficilement parler d'un marché dans les cas extrêmes. Un seul échange entre deux agents, fut-il le résultat d'une offre et d'une demande, n'est pas un marché. Le nombre d'échanges doit être assez important pour que la valeur des échanges passés influence la valeur des échanges futurs. Si le nombre n'est pas suffisamment important, ils pourraient être traités comme des échanges isolés sans influence les uns sur les autres.

Le nombre d'agents doit aussi être important au point où un acheteur peut considérer les offres de différents vendeurs ou un vendeur les demandes de différents acheteurs. La pression pour choisir un échange mutuellement avantageux dépend de cette possibilité. Si un seul acheteur et un seul vendeur sont impliqués, ceux-ci ont un pouvoir de négociation trop limité. Il est aussi difficile de parler d'un marché si un seul vendeur et plusieurs acheteurs ou plusieurs vendeurs et un seul acheteur sont impliqués. Le cas où un acheteur et un vendeur sont isolés géographiquement est plus difficile à trancher. On peut imaginer, par exemple, un petit village éloigné. Si un seul commerce s'occupe de fournir les produits de base, l'absence de concurrents mine le pouvoir de négociation des acheteurs. Mais cela dépend aussi du degré d'isolement du

village. Si les habitants peuvent se rendre dans le village voisin, cette possibilité peut exercer une pression sur le vendeur unique de leur village. Elle peut jouer un rôle tacite dans la fixation des prix. La multiplicité des échanges et des agents n'est pas nécessaire dans le cas d'échanges administrés. Cette façon d'organiser les échanges ne dépend pas de l'influence des échanges passés et de la pression exercée par certains agents sur les autres.

Après une analyse des formes historiques des marchés depuis l'Antiquité, Geoffrey Hodgson (2008) en fait la description suivante : « *Markets involve multiple exchanges, multiple buyers or multiple sellers, and thereby a degree of competition. A market is defined as an institution through which multiple buyers or multiple sellers recurrently exchange a substantial number of similar commodities of particular type* ». Cette définition équivaut plus ou moins à celle présentée jusqu'à présent¹¹. Elle insiste sur l'importance des échanges de biens et la multitude d'agents. Contrairement à lui, il ne me semble pas nécessaire de préciser le caractère similaire des biens échangés. On n'insiste pas non plus sur la distinction entre acheteur et vendeur. Ces deux groupes d'agents ne sont pas toujours différenciés. Dans un système de troc (bref, un système où les échanges ne sont pas médiatisés par une monnaie), les agents occupent les deux rôles simultanément. Or, on pourrait aussi qualifier ce système de marché.

Un élément mentionné par Hodgson n'a pas encore été abordé toutefois : la concurrence. Par concurrence, il fait référence à une dynamique de concurrence

¹¹ Je dois préciser, en terminant, que Hodgson décrit le marché comme une « institution ». Il fournit une définition du marché dans son ensemble, ce qui inclut son cadre légal. Cela inclut notamment ce qu'on appelle les « *market-supporting institutions* », c'est-à-dire les mécanismes coercitifs légaux s'assurant, par exemple, que les « *property rights are respected, that people can be trusted to live up to their promises, that externalities are held in check, that competition is fostered and that information flows smoothly* » (McMillan 2008). Un marché économique au sens d'un schème est un concept plus restreint. Je l'utilise pour désigner un de ces *patterns* d'interactions sociales. Cette distinction n'est pas problématique par rapport à ma définition puisque j'utilise le concept de schème justement pour distinguer le *pattern* d'interactions sociales de l'ensemble du cadre institutionnel qui l'entoure même si, comme je l'ai déjà mentionné, cette distinction est très difficile à opérer en pratique, voir la note de bas de page n° 12 de l'introduction.

ou une dynamique de rivalité (voir le Tableau I de l'introduction). Il y a rivalité lorsque 1) les agents veulent satisfaire une préférence exclusive. Une dynamique de rivalité apparaît si 2) cette préférence est suffisamment importante 3) pour un nombre d'agents supérieur à ceux pouvant la satisfaire. L'apparition d'une dynamique de rivalité est-elle une caractéristique nécessaire d'un marché? Je ne crois pas, même si elle se présente souvent dans un marché. Seules les caractéristiques (a) à (d) sont nécessaires. De manière similaire, un marathon est une compétition sportive même si personne n'a une préférence suffisamment importante pour remporter la victoire. Mais une dynamique de compétition apparaît presque toujours dans une compétition sportive. C'est pourquoi on peut avoir tendance à ne pas faire cette distinction. Il faut en dire un peu plus sur les conditions (1), (2) et (3) pour l'illustrer.

Dans un marché, cinquièmement, les agents veulent souvent satisfaire des préférences exclusives. Elles peuvent être exclusives de trois façons. Premièrement, l'agrégation des préférences pour offrir des biens peut être supérieure à l'agrégation des préférences pour en demander. Il y a rivalité entre les vendeurs dans ce cas. Ils ne peuvent pas tous satisfaire leur préférence pour vendre leurs biens. Par exemple, il y aura concurrence entre les vendeurs de services de téléphonie cellulaire, si chacun d'eux veut avoir des parts de marché plus grandes alors qu'ils répondent déjà à la demande des consommateurs. Deuxièmement, l'agrégation des préférences pour demander des biens peut être supérieure à l'agrégation des préférences pour en offrir. La rivalité apparaît entre les acheteurs dans ce cas. Ils ne peuvent pas tous satisfaire leurs préférences pour acheter un bien. On peut seulement construire un nombre limité de logements avec vue sur *Central Park*. Il y aura concurrence si les New-Yorkais sont plus nombreux à vouloir se les procurer. Troisièmement, il peut aussi y avoir rivalité entre les vendeurs et les acheteurs si les deux parties veulent échanger leurs biens d'une manière plus avantageuse pour eux. Par exemple, les acheteurs veulent payer moins, les vendeurs veulent vendre à un prix plus élevé ou les deux parties veulent changer d'autres modalités de

l'échange en leur faveur. Un marché est souvent présenté comme un schème où l'offre est ajustée à la demande. Mais cela ne signifie pas pour autant une absence de rivalité entre les vendeurs et les acheteurs¹².

Deux raisons mutuellement dépendantes expliquent pourquoi les préférences sont si souvent exclusives. D'abord, nous sommes limités dans notre capacité à produire des biens en raison de ce qu'on pourrait appeler la rareté naturelle des ressources. Ensuite, les préférences agrégées des agents pour des ressources sont souvent supérieures à cette limite. Le terme ressource est compris au sens large. Il inclut les ressources matérielles, le travail que les autres peuvent fournir, le temps, l'espace, etc. Or, notre production est limitée parce ce que l'environnement physique peut fournir. Dans une fable de Jean de La Fontaine (1964, 33), une poule « Pondait tous les jours un œuf d'or ». Si tous les agents possédaient une poule similaire, un marché de l'or ne pourrait pas exister. Si notre monde était comme celui-là pour toutes les ressources, si les agents pouvaient obtenir à volonté la nourriture, les matériaux, le temps ou l'espace dont ils désirent faire usage, leurs comportements seraient différents. Leurs comportements ne seraient pas adversatifs. La rivalité propre à un marché n'existerait pas.

Nos préférences agrégées pour des ressources peuvent être supérieures à la limite naturelle, même si nous avons tous des préférences différentes et même si certains ont des préférences limitées. Il suffit que les préférences des autres dépassent cette limite pour rendre cette préférence exclusive pour tous. De plus, certains agents manifestent le trait psychologique suivant : ils veulent toujours obtenir plus que ce qu'ils obtiennent. La présence d'un seul de ces individus est suffisante pour rendre la préférence exclusive pour tous. Trois fournisseurs de

¹² On a souvent tendance à présenter les échanges de biens économiques comme une forme de coopération. Cette question est complexe. Il y a souvent rivalité. Les deux parties peuvent vouloir obtenir plus qu'ils ne peuvent chacun obtenir. Cette dynamique participe aussi au fonctionnement du marché. J'en dirai plus sur ce point au cinquième chapitre en considérant un argument de Lynn Sharp Paine.

services de téléphonie cellulaire peuvent détenir chacun le tiers d'un marché. Si un d'entre eux cherche constamment à augmenter ses parts, la préférence des deux (pour le tiers du marché) devient exclusive.

L'exclusivité des préférences crée de la rivalité. Celle-ci change les dispositions des agents¹³. Elle explique pourquoi certains agents adoptent des comportements adversatifs. Un acheteur peut essayer d'obtenir un bien convoité par d'autres acheteurs. Si un bien est abondant, il peut essayer de l'obtenir au meilleur prix. Un vendeur peut essayer de vendre ses biens en plus grande quantité. Il peut aussi essayer de les vendre à un prix plus élevé et ainsi de suite. Toutefois, l'exclusivité des préférences n'est pas suffisante en elle-même pour faire apparaître une dynamique de rivalité.

Dans un marché, sixièmement et septièmement, les préférences exclusives des agents sont souvent suffisamment importantes pour un nombre supérieur d'agents à ceux pouvant les satisfaire. Pour se donner une idée de l'importance de ce phénomène, il faut imaginer un marché où les préférences de certains consommateurs pour certains biens ne sont pas les plus importantes. Si un grand nombre de New-Yorkais veulent un logement avec vue sur *Central Park*, mais préfèrent davantage la campagne ou le Bronx, les dynamiques des marchés du logement dans *Upper West Side* et *Upper East Side* seraient fort différentes. Ou encore, on peut imaginer un marché où aucun vendeur n'est prêt à changer ses pratiques pour vendre à plus haut prix (ils préféreraient faire les

¹³ G. A. Cohen (1977) affirme par exemple que la concurrence dans un marché amène les agents à viser l'expansion continue de la production et de la consommation, cité dans Buchanan (1985, 27). Robert Frank (1985 et 2008) a aussi montré comment la demande pour certains biens (comme des biens immobiliers ou du matériel militaire) peut être influencée par la consommation des autres. Plus cette consommation est élevée, plus la demande augmente d'une manière qui n'est pas uniquement corrélée avec la capacité de ce bien à augmenter le bien-être. Ce phénomène porte aussi le nom d'externalités de consommation.

Sur la question plus large de la psychologie des agents économiques et des effets qu'un marché peut avoir sur leurs préférences, voir Tibor De Scitovsky (1992) et Debra Satz (2010, 69-70). Selon Deirdre McCloskey (2006 et 2010) et Ian Maitland (1997), les marchés économiques auraient aussi des effets positifs en favorisant l'apparition des traits de caractère vertueux.

choses comme ils les ont toujours faites). Les agents impliqués dans un marché ne manifestent pas tous des désirs aussi forts pour satisfaire leurs préférences pour certains biens. Mais ils sont souvent assez nombreux à avoir cette préférence avec une certaine importance. C'est pourquoi, huitièmement, une dynamique de rivalité apparaît.

Dans un *pattern* d'échanges administrés, les agents peuvent aussi vouloir satisfaire des préférences exclusives. Mais l'absence de mécanismes d'offres et de demandes (et le degré moins élevé de liberté de choix que cela implique) ne permet pas à cette dynamique de prendre la même importance. Au contraire, les agents sont encouragés (voire forcés) à coopérer les uns avec les autres.

Avantages génériques

Afin d'être considéré comme un schème adversatif, un *pattern* d'interactions sociales doit 1) remplir une fonction et 2) une dynamique de rivalité doit être nécessaire pour remplir cette fonction. Quelle est la fonction d'un marché économique? Si les institutions économiques doivent viser des buts productifs, elles doivent faire l'allocation des ressources de manière à ce que certains produisent les biens et services permettant de satisfaire les préférences des autres. Par allocation de ressources, on fait référence à la façon dont les modes de production s'organisent, le type de produits développés, la façon dont sont utilisées les ressources naturelles, le travail des employés, etc. Un marché ou un *pattern* d'échanges administrés peuvent remplir cette fonction.

Joseph Heath décrit les marchés comme un schème adversatif (même s'il n'emploie pas cette expression). Il montre comment une dynamique de rivalité (ou la concurrence) est indissociable du mécanisme par lequel il remplit sa fonction. Elle pousse les vendeurs à la limite de ce qu'ils sont capables d'offrir et les acheteurs de demander. C'est à travers ce mécanisme que les préférences des agents sont satisfaites.

If the price the sellers are charging [in the marketplace] is above the price at the point where supply and demand curves intersect, then they will wind up with unsold goods at the end of the day. If they are both charging the same price, then one can assume that they will split the sale between them, and so both wind up with unsold goods. Yet this creates a temptation for both sellers. By dropping the asking price somewhat, it should be possible to sell one's entire inventory. The loss of revenue caused by the lower price will then be made for by the increased volume of sales. Of course, if one seller does this, then the other has no choice but to respond in kind. The result is lower profits for both of them. This competition will continue until the volume of sales at a given price level leaves neither of them with unsold goods. This is the point at which supply and demand curves intersect (which is why the price at that point is known as the "market-clearing" price). The same sort of competition develops among buyers in cases where the price is lower than the market-clearing price – some buyers will be left with unsatisfied demand at the end of the day, and so will have an incentive to defect, by paying more than the going rate, in order to guarantee that they secure enough of the good. (Heath 2007, 363)

La dynamique de rivalité entre les agents économiques dans un marché ne leur est pas profitable. Les vendeurs pourraient écouler leurs stocks plus facilement si les acheteurs n'avaient pas la possibilité d'accepter différentes offres. Il en va de même pour les acheteurs (ils pourraient obtenir un meilleur prix si les vendeurs ne pouvaient pas se tourner vers d'autres acheteurs). Mais cette façon de fonctionner produit des bénéfices pour la société dans son ensemble. En cela, un marché possède certaines similitudes avec d'autres schèmes adversatifs comme une compétition sportive.

Thus, the reason that price competition is desirable is not that it benefits the people involved, but rather that it generates external benefits for society at large. In this respect, it is quite similar to athletic competition. [...] When suppliers compete with one another it benefits buyers, and vice versa. Thus the competitive market works to eliminate "deadweight losses" from the economy, ensuring that the maximum number of mutually beneficial economic exchanges take place. (364)

Une option non adversative serait un *pattern* d'échanges administrés. Les agents doivent réaliser la bonne allocation des ressources en concertation les uns avec les autres. Cette option se comparerait aux deux premiers schèmes d'approvisionnement coopératifs dans l'exemple des naufragés-nageurs au premier chapitre (celui où ils doivent rapporter des ressources avec ou sans salaire d'une noix de coco par jour). Un *pattern* d'échanges administrés peut aussi se comparer à un schème avec incitatif si l'efficacité de l'allocation est rétribuée de manière proportionnelle.

Heath emploie l'expression « bénéfice », mais on pourrait plutôt faire

référence aux avantages de ce schème adversatif lui permettant de mieux remplir sa fonction. Ce type de schème est plus avantageux par rapport à un *pattern* d'échanges administrés. Heath mentionne certains des avantages d'un marché, mais pas les trois avantages d'un schème adversatif énumérés au chapitre précédent.

Dans un premier temps, un marché, par opposition à un *pattern* d'échanges administrés, peut améliorer la motivation des agents. Ils auront tendance à faire correspondre l'offre à la demande de leur propre initiative. Les vendeurs auront tendance à rechercher des produits permettant de mieux satisfaire les préférences des acheteurs et les acheteurs auront tendance à sélectionner ces vendeurs. Dans un *pattern* d'échanges administrés, leurs intérêts ne sont pas nécessairement alignés avec ceux du schème. Ils peuvent retirer des rétributions similaires même s'ils échangent leurs biens à des prix trop hauts ou trop bas, s'ils produisent trop ou pas assez, ou si les biens permettent mal de satisfaire les préférences des agents.

Il est possible de façonner un *pattern* d'échanges administrés de manière à générer des incitatifs positifs (par exemple, le salaire d'un gestionnaire d'une usine soviétique pourrait être lié à sa capacité à ajuster la production de son usine en temps réel¹⁴). Cela aurait pour effet de rendre les agents plus sensibles aux variations de l'offre et de la demande. L'amélioration des motivations dans un marché peut néanmoins être plus importante pour deux raisons. D'abord, l'amplitude des gains et des pertes sera possiblement plus grande. Les agents assument une plus grande part des risques et ils peuvent avoir la possibilité de recevoir plus de rétributions. Les gains sont potentiellement illimités. Dans un *pattern* d'échanges administrés, il est difficile de recréer des incitatifs d'une

¹⁴ Dans un système de type socialisme de marché, les gestionnaires de toutes les entreprises auraient les obligations suivantes selon Buchanan (1985, 105) : « *Managers of firms (at all levels) are to follow two rules : (a) combine productive resources so as to minimize average cost of production, and (b) produce at a scale of output at which the marginal cost of the product equals the price of the product* ». Rien n'empêche d'attacher des primes à l'atteinte de ces objectifs.

aussi grande amplitude. Ensuite, certains agents sont naturellement stimulés par un climat de rivalité. Cette stimulation sera plus forte dans un marché où le degré de rivalité est plus élevé.

Dans un deuxième temps, un marché aura tendance à produire une optimisation automatique et maximale. Cet avantage comporte trois aspects. Chacun de ces aspects doit être expliqué séparément. D'abord, les agents seront forcés d'optimiser leurs comportements. Ils doivent être meilleurs que les autres pour obtenir des rétributions. Une motivation à améliorer la qualité de sa contribution n'est pas suffisante. Un vendeur doit trouver des façons de produire en plus grande quantité, d'acheminer ses marchandises plus rapidement, d'ajuster ses modes de production à l'environnement, éliminer le gaspillage, les acheteurs doivent s'informer sur les différents biens, connaître les forces et les faiblesses de chacun et ainsi de suite. Mais on peut aussi recréer cet effet en partie dans un schème avec incitatif. Le salaire du gestionnaire d'une usine soviétique peut être lié à la quantité de biens produits par exemple. L'optimisation générée par un marché a l'avantage d'être omniprésente. Elle porte sur tous les aspects de l'allocation des biens en temps réel. Dans un *pattern* d'échanges administrés, une autorité centrale doit façonner chacun de ces incitatifs séparément. Les deux prochains aspects sont aussi des avantages du type d'optimisation généré par un marché par rapport à celui généré dans un *pattern* d'échanges administrés avec incitatifs.

L'optimisation omniprésente dans un marché se génère et s'ajuste automatiquement. Dans un *pattern* d'échanges administrés, l'autorité centrale doit ajuster chaque incitatif, en créer de nouveau si ceux-ci sont nécessaires, supprimer ceux qui ne le sont plus et ainsi de suite. Elle doit aussi administrer les rétributions correspondant à ces incitatifs. Par exemple, on peut améliorer les dispositions motivationnelles d'un gestionnaire d'usine en lui versant un salaire proportionnel à la conformité du rendement de son usine à la demande. Mais de quelle utilité est cet incitatif si le bien particulier produit par cette usine n'a plus son utilité dans la chaîne de production? Dans un marché, les incitatifs

à produire ou à consommer en fonction de la demande ou de l'offre s'ajustent en temps réel en nécessitant beaucoup moins d'interventions d'une autorité centrale (des interventions peuvent être nécessaires pour corriger des défaillances du marché toutefois).

L'optimisation dans un marché tend à être maximale. Les agents doivent optimiser leurs comportements en fonction des meilleurs comportements des autres, ce qui fait apparaître un phénomène de rétroaction (les comportements optimaux des uns deviennent aussitôt les comportements par rapport auxquels les autres doivent optimiser les leurs). Ce phénomène pousse l'optimisation à un seuil maximal. On ne peut recréer ce phénomène avec des incitatifs. Si les rétributions versées à un gestionnaire d'une usine soviétique sont ajustées en fonction de la différence entre le rendement de son usine et celui des autres usines, il ne s'agit plus d'un schème avec incitatif. Ces rétributions seraient exclusives. Si son rendement n'est pas supérieur à celui des autres, il n'obtiendra pas de rétribution.

Finalement, l'optimisation est aussi le processus par lequel un marché stimule l'innovation. C'est la pression pour adopter des comportements optimaux qui amène les agents à avoir recours à de nouvelles technologies pour améliorer leur rendement.

Dans un troisième temps, un marché produit des effets de système bénéfiques. Par exemple, il génère un système de prix. Celui-ci fournit des informations sur la rareté des biens en terme de leur capacité à satisfaire les préférences des agents : « *a competitive market also gives rise to a set of prices, which provide crucial information to everyone else in society about the relative scarcity of the various resources, skills, goods and services being exchanged* » (364). Le prix est une unité de mesure commune dans laquelle sont reportées les valeurs d'échange relatives des biens échangés. Il permet d'économiser sur l'information, en condensant plusieurs paramètres dans un seul indicateur numérique. Or, l'acuité des valeurs d'échange dépend de la présence de mécanismes d'offres et de demandes, de la présence d'une multitude d'agents et

de leur désir de satisfaire des préférences exclusives. Si les deux premières conditions sont remplies, les acheteurs et les vendeurs peuvent échanger leurs produits avec le plus offrant. Mais ils doivent aussi avoir un désir suffisamment important pour le faire. Si c'est le cas, les offres auront tendance à être influencées par la valeur d'échange qu'ils pourraient obtenir avec d'autres vendeurs ou acheteurs. Les prix conserveront une certaine stabilité, car la valeur des échanges sera influencée par les valeurs auxquelles des échanges similaires ont eu lieu. Elle contribuera aussi à influencer la valeur des échanges futurs¹⁵. Il est impossible d'obtenir ce type d'information avec la même précision dans une économie sans marché (voir la note de bas de page n° 28).

Il est toujours possible de façonner un *pattern* d'échanges administrés pour recréer les trois avantages précédents. On peut rémunérer une majorité d'agents par un système d'incitatifs de grande amplitude (tous les employés de toutes les organisations gouvernementales sont rémunérés en fonction de leur rendement par exemple). On peut penser à des mécanismes pour changer et façonner ces incitatifs (d'autres agents, aussi rémunérés au rendement, seraient responsables de développer et d'adopter les incitatifs précédents). Mais plus on crée des incitatifs, plus leur complexité et leur sensibilité à l'offre et à la demande augmentent, plus le *pattern* d'échanges résultant devient similaire à un marché. Pour augmenter l'amplitude et rendre le nombre des incitatifs plus important, il faut donner un degré de liberté plus grand à chaque agent, ce qui donne de plus en plus d'importance aux mécanismes d'offres et de demandes, ce qui peut éventuellement faire apparaître une dynamique de rivalité et ainsi de suite.

¹⁵ Par exemple, la série d'échanges à travers laquelle Kyle MacDonald (2007) a pu troquer un trombone rouge pour, notamment, un bouton de porte, une motoneige, un après-midi avec Alice Kooper, un contrat d'enregistrement et une maison dans la ville de Kipling peut difficilement être considérée comme une série d'interactions de marché. Ces transactions ne respectaient pas le prix auquel ces échanges auraient eu lieu dans leurs marchés respectifs.

Problèmes génériques

Un marché présente aussi les quatre problèmes communs aux autres schèmes adversatifs, c'est-à-dire qu'il mène les agents à causer des torts nécessaires, mais aussi des torts non nécessaires de trois manières (voir le Tableau IV au chapitre précédent). Un comportement est nécessaire si un schème ne peut remplir sa fonction sans lui. Les torts non nécessaires sont ceux causés par les comportements non nécessaires. Le premier problème porte sur les comportements adversatifs (donc les torts) nécessaires. Un schème adversatif mène les agents à vouloir réaliser des échanges avantageux pour eux. En tentant de réaliser ces échanges, ils vont nuire à leurs concurrents et ils vont aussi essayer de tirer avantage de l'autre partie dans l'échange. Ces comportements sont nécessaires au fonctionnement du schème, mais ils mènent aussi à causer des torts aux autres.

Le deuxième problème porte sur des comportements adversatifs (donc des torts) non nécessaires. Un schème adversatif génère des incitatifs contradictoires. Les agents sont aussi poussés à adopter ce type de comportements. Ceux-ci peuvent réaliser des échanges avantageux plus facilement. Les problèmes liés à la concurrence monopolistique sont un bon exemple de ce type d'incitatifs contradictoires. Les entreprises subissent souvent une pression pour vendre le plus grand nombre de biens et de services (au meilleur prix possible). Une entreprise aura pleinement atteint cet objectif si elle élimine tous ses concurrents. Mais si cet objectif est atteint, les bénéfices générés par le schème seront considérablement réduits. Une situation de concurrence monopolistique peut avoir des effets négatifs sur les prix. Cela réduit la capacité d'un marché à ajuster la production aux préférences des agents. C'est pourquoi ces comportements doivent aussi être régulés par des lois antitrust : *« An efficient market needs to keep the tendency to monopoly in check [...] In perfect competition no one has any power over anyone else, all are assumed to act independently of one another, and no one can determine*

prices » (Satz 2010, 29).

Les agents économiques peuvent aussi être incités à prendre des risques trop grands ou mal évaluer les risques de leurs comportements. La catastrophe de Bhopal est un exemple tragique de ce dernier point. Plus de 10 000 personnes de cette ville de l'Inde ont été victimes des fuites d'un gaz toxique utilisé dans la fabrication de pesticides. Cette statistique en fait le plus grand accident industriel de l'histoire. La concurrence est en partie responsable de l'accident. L'entreprise propriétaire de l'usine où était stocké le gaz aurait réduit ses mesures de sécurité pour économiser sur ses frais de fonctionnement, à la suite de la baisse de la demande en pesticide dans la région (Broughton 2005). Une dynamique de rivalité force les agents à optimiser leurs stratégies. Ils doivent souvent prendre plus de risques. Ceux-ci peuvent être nécessaires, mais ils peuvent aussi être des risques inutiles. On peut réduire cette tendance en surveillant et contrôlant leurs comportements de près¹⁶. Mais on ne peut pas l'éliminer complètement.

Le troisième problème est la tendance des agents à adopter une moralité trop permissive. Ce phénomène se produit de manière progressive au fur et à mesure que les agents tolèrent des comportements adversatifs causant des torts de plus en plus grands. Ils en viennent d'abord à tolérer, voire banaliser, les comportements adversatifs nécessaires. Cela peut les mener éventuellement à adopter une moralité où des comportements non nécessaires sont tolérés. Pour gagner des parts de marché, des fournisseurs de services de téléphonie cellulaire peuvent financer une campagne de publicité où ils présentent leurs produits sous leur meilleur angle. Ce comportement sera probablement toléré (même s'il nuit à ses concurrents et potentiellement aux consommateurs). Ces fournisseurs pourraient aussi en venir à financer des campagnes de publicité mensongères

¹⁶ L'industrialisation rapide d'un pays comme l'Inde produira des catastrophes humaines et environnementales majeures si une régulation efficace n'est pas mise en place, en conclut Edward Broughton (2005) : « *expanding industrialization in developing countries without concurrent evolution in safety regulations could have catastrophic consequences* ».

(où ils cachent certains aspects problématiques de leurs produits). Tolérer le premier type de campagne pourrait les mener à tolérer le deuxième¹⁷. Une moralité trop permissive serait adoptée à ce point.

Le quatrième problème est relié à la forte division du travail moral imposée par un marché. Organiser une partie des échanges économiques à l'aide de marché force à cautionner une moralité plus permissive (mais pas nécessairement trop permissives). On doit tolérer les comportements adversatifs nécessaires des agents économiques (mais pas nécessairement les comportements adversatifs non nécessaires). Cela crée un écart entre ce qui est bien ou mal pour les agents à l'échelle individuelle et ce qui est bien ou mal pour les résultats du schème. Les agents peuvent viser des buts différents de ceux visés par un marché. Christopher McMahon soulève un point similaire. Il écrit : « *it seems that consumers and firms are in some sense required to pursue self-interest* », ce qui produit « *a potential for conflict between morality and the business practices characteristic of a free-entreprise system* » (McMahon 1981, 252-253).

La division du travail moral peut être problématique en elle-même. Elle peut aussi être problématique en raison de ses effets. Elle peut mener les agents à adopter davantage de comportements adversatifs non nécessaires pour trois raisons. Les deux premières raisons sont liées à la difficulté de réguler des institutions où une telle division est en place. Premièrement, elle peut créer des conflits dans les règles. Ces conflits peuvent confondre les agents (voulant se conformer aux règles) et les mener à faire les mauvais choix. Deuxièmement, elle peut créer des failles dont profiteraient les moins scrupuleux. Cet aspect peut être illustré par la difficulté d'instaurer des lois contre les monopoles. Ces lois doivent être à la fois suffisamment strictes pour empêcher certaines

¹⁷ Voir *The Economist* (2011) pour un exemple d'un phénomène similaire dans l'industrie pharmaceutique et Thomas Carson (2010) pour une analyse des enjeux philosophiques et normatifs autour du mensonge et de la tromperie dans la publicité et dans d'autres domaines.

entreprises d'avoir trop de pouvoir sur un marché, mais elles ne doivent pas être trop contraignantes pour nuire aux entreprises performantes. Éviter ce deuxième effet peut facilement créer des failles dont certaines entreprises tireraient un avantage.

Troisièmement, cautionner une moralité plus permissive peut avoir l'effet de relâcher certaines contraintes d'adopter des comportements adversatifs. Cet effet peut contribuer à banaliser davantage les comportements adversatifs et à aggraver le deuxième problème (d'incitatifs contradictoires) ou le troisième problème (de moralité trop permissive).

Il faut maintenant en dire un peu plus sur un argument défendu par Gerald Cohen (2008, chap. 3) sur l'importance de ne pas limiter l'application des principes de la théorie de la justice de Rawls aux structures de bases de la société¹⁸. Cette critique porte sur la division du travail moral dans la théorie de Rawls. On pourrait penser qu'elle s'applique aussi au type de division morale instaurée par un schème adversatif comme le marché. À mon avis, elle ne s'applique pas nécessairement ici. Cohen pourrait donc être en accord avec mon argument sur ce point. Toutefois, il ne serait pas nécessairement en accord avec ma justification pour avoir recours à un marché (développée dans la prochaine section) en raison de sa position différente sur l'importance de l'égalité. Mais ce n'est pas de ce point de désaccord dont je veux discuter.

Les deux principes de la justice de Rawls s'appliquent seulement aux structures de base de la société. Cela permet la situation suivante : un agent peut ne pas incarner les deux principes de la justice par ses comportements individuels, ces comportements seraient néanmoins justes s'il respecte les règles de justice (c'est-à-dire les règles des institutions sociales faisant partie des structures de base de la société) permettant ainsi à ces institutions

¹⁸ Voir aussi Cohen (1995, 1997 et 2000). Pour des approfondissements sur la division du travail moral dans la théorie de la justice de Rawls ou la question plus générale de l'acceptabilité d'une division du travail moral, voir le chapitre précédent, plus particulièrement la note de bas de page n° 7.

d'incarner les deux principes de la justice. Au moins deux raisons justifient ce choix. Limiter la justice aux structures de base est une condition d'une conception politique de la justice. Cette conception permet de susciter un consensus par recoupement et régler le problème de la stabilité d'une conception de la justice dans une société pluraliste (voir l'introduction, particulièrement la note de bas de page n° 1). L'autre raison a trait à la possibilité d'améliorer la position des mieux nantis par une distribution moins égalitaire. Comme on l'a expliqué plus haut, ces inégalités permettent d'améliorer la position de tous (incluant les moins nantis) en incitant les plus talentueux à contribuer davantage au surplus collectif.

It is commonly thought, for example by Rawls, that the difference principle licenses an argument for inequality which centers on the device of material incentives. The idea is that talented people will produce more than they otherwise would if, and only if, they are paid more than an ordinary wage, and some of the extra which they will then produce can be recruited on behalf of the worst off. (Cohen 1997, 6)

Pour Cohen, l'absence d'obligations de justice à l'échelle individuelle produit deux types d'incohérences. La première porte sur l'hypocrisie des plus talentueux. Si les membres d'une société juste adhèrent aux principes de la justice (et la théorie de la justice de Rawls requiert qu'ils y adhèrent), ils ne devraient pas avoir besoin d'incitatifs particuliers pour contribuer davantage au surplus collectif. La critique de Cohen relevant cette incohérence s'intitule l'« *incentives argument* » (2008, chap.1), mais ce n'est pas la critique sur laquelle j'aimerais m'attarder. La deuxième incohérence porte sur l'impossibilité de limiter la justice aux structures de base de la société. Le principe de différence de Rawls ne pourrait être pleinement réalisé dans une société où les agents respectent seulement les règles de justice. Ces règles ne s'appliquent pas à deux autres types de comportements pouvant avoir des effets sur la possibilité de maximiser la position des moins bien nantis. D'abord, elles ne s'appliquent pas à certains comportements dans certaines institutions ne faisant pas partie des structures de base comme la famille. Ces comportements ne sont soumis à aucune règle de justice. Ensuite, elles ne s'appliquent pas à bon nombre de comportements dans les marchés économiques. Les institutions

économiques font partie des structures de base. Ces comportements sont donc soumis à des règles de justice. Mais il est possible, tout en se conformant à ces règles, de faire des choix ne contribuant pas à maximiser la position des moins bien nantis.

Par conséquent, les principes de la justice ne doivent pas seulement s'appliquer aux structures de base. Ils doivent s'appliquer à tous les comportements des agents, même lorsque ceux-ci ne sont pas contraints par les règles des structures de base : « *principles of distributive justice, principles, that is, about the just distribution of benefits and burdens in society, apply, wherever else they do, to people's legally unconstrained choices* » (116). Une société juste est aussi celle où les agents ont une motivation à incarner ces principes. Même lorsque cela n'est pas dicté par les règles de justice. Une société juste, affirme Cohen, requiert « *an ethos of justice that informs individual choices* » (123). Cet éthos promeut « *a distribution more just than what the rules of the economic game by themselves can secure* » (123). En l'absence de cet éthos, deux effets problématiques vont survenir. Premièrement, il sera impossible de concevoir et d'appliquer suffisamment de règles pour que les activités économiques respectent les principes égalitaristes rawlsiens. On ne pourrait jamais redistribuer complètement la richesse accumulée par les mieux nantis : « *it is impossible to design rules of egalitarian economic choice conformity with which can always be checked* » (123). Deuxièmement, concevoir des lois aussi contraignantes posera des obstacles trop importants aux libertés individuelles : « *it would severely compromise liberty if people were required forever to consult such rules* » (123).

Il y a division du travail moral quand la moralité à l'échelle individuelle est différente de la moralité à l'échelle institutionnelle. Il y a division du travail moral dans la théorie de la justice, car Rawls permet aux agents de se comporter comme ils le veulent pourvu qu'ils se conforment aux règles de justice. Il n'y a donc pas de moralité particulière à l'échelle individuelle, ce qui permet une moralité différente de la moralité à l'échelle institutionnelle. Rawls ne peut

donc pas rester agnostique sur cette question selon Cohen. Une société juste requiert un éthos juste. Mais toutes les formes de division du travail moral sont-elles pour autant inacceptables? Tout dépend du degré de conformité nécessaire entre la moralité à l'échelle individuelle et la moralité à l'échelle institutionnelle. Un éthos juste exige-t-il une conformité totale?

Pour répondre à cette question, il faut en dire plus sur la signification d'un éthos. Malheureusement, Cohen donne très peu d'informations sur ce qu'il entend par là. Il y fait référence comme une « *structure of response lodged in the motivations that inform everyday life* » (123). Elle « *guide choice within the rules, and not merely direct agents to obey them* » (124). Une société habitée par un éthos juste est une société dont les membres ont certaines motivations à se conformer aux principes de justice. Mais ces motivations ne sont pas nécessairement d'ordre individuel. Elles sont plutôt de l'ordre des contraintes normatives implicites dans une société. Un peu plus loin, il ajoute : « *the ethos of a society is the set of sentiments and attitudes in virtue of which its normal practices and informal pressures are what they are* » (144). Par conséquent, un éthos de justice ne requiert pas une moralité à l'échelle individuelle similaire à la moralité à l'échelle institutionnelle. La moralité dans certains contextes peut en fait être différente même si cet éthos est présent. Cohen précise d'ailleurs que certaines formes de division du travail moral, comme celle présente dans une compétition sportive, peuvent être acceptables.

I should emphasize that this is not so because it is in general true that the point of the rules governing an activity must be aimed at when agents pursue that activity in good faith: every competitive sport represents a counterexample to that generalization. But my argument for the conclusion stated above did not rest on that false generalization. (124)

Or, je ne propose pas une division du travail moral similaire à celle de Rawls. Si on adopte un marché, il faut rendre la moralité plus permissive à l'échelle individuelle (comme il faut la rendre plus permissive dans une compétition sportive). Mais cela ne mène pas à être agnostique sur cette moralité. J'en dirai plus dans le quatrième chapitre sur ce point. Mais il peut être utile de préciser d'emblée que les comportements adversatifs permis ne

sont pas seulement ceux conformes aux règles d'un marché. Le bon fonctionnement d'un marché dépend aussi des comportements adoptés par les agents à l'intérieur de ces règles. Il dépend aussi de contraintes normatives implicites. Il dépend donc de la présence d'un certain éthos.

La critique de l'argument des structures de base n'est pas une critique de la division du travail moral dans un marché. Toutefois, Cohen ne serait probablement pas en accord avec la division du travail moral propre à un marché, car sa conception de la justice requiert, non seulement un éthos de justice, mais un éthos égalitaire. Ce point de désaccord est toutefois d'un autre ordre. Il porte sur un différent entre la conception de la justice de Cohen et ma position sur les buts des institutions économiques. Dans une société juste, selon Cohen, ces institutions ne pourraient pas simplement viser de tels buts.

Finalement, il faut mettre deux bémols. Ils ne s'appliquent pas directement à la critique de Cohen, mais ils permettent de relativiser le caractère permissif de la moralité des agents dans un marché. D'abord, la moralité dans un marché peut être plus permissive sous certains aspects, mais moins permissive selon d'autres aspects (voir le premier chapitre pour des approfondissements sur ce point). Ensuite, avoir un recours à un schème non adversatif ne règle pas nécessairement le problème de la division du travail moral. Dans une économie sans marché, il pourrait exister un écart encore plus grand entre la moralité à l'échelle individuelle et la moralité à l'échelle institutionnelle. McMahon (1981, 270) défend une idée similaire : « *the disparity between public and private morality associated with the management of a nonmarket system could be greater (or less) than the disparity between the implicit morality of the market and common morality* ».

Le test en pratique

Un marché apporte des avantages et des problèmes. Si on choisit cet

arrangement des échanges économiques, il faut les accepter dans une certaine mesure. La question difficile est la suivante : la balance des avantages et des inconvénients est-elle suffisamment grande pour justifier ce choix? Heath (2007, 364) affirme par exemple que la rivalité dans un marché est souhaitable en raison des bénéfices qu'elle apporte à la société dans son ensemble : « *the reason that price competition is desirable is not that it benefits the people involved, but rather that it generates external benefits for society at large* ». Il explique pourquoi la concurrence stimule l'innovation et permet l'apparition d'un système de prix. Mais il ne répond pas à cette question. Un test a été développé pour y répondre. Avant de le mettre en pratique, on doit faire deux précisions.

Tableau V – Importance de la dynamique de rivalité dans différents *patterns* d'échanges économiques

	Décroissante En fonction du degré croissant des int. de l'État	Croissante En fonction du degré décroissant des int. de l'État	
Purement administré	←————— —————→		Purement concurrentiel
<i>Patterns</i> d'échanges administrés (sch. coopératifs) Fonction peut être remplie sans une dyn. de rivalité	————— —————→		Marchés (schèmes adversatifs) Fonction ne peut être remplie sans une dyn. de rivalité.

La première précision porte sur la ou les options envisagées. Le choix n'est pas binaire entre un marché ou un *pattern* d'échanges administrés. Différents schèmes où une dynamique de rivalité joue un rôle différent peuvent être façonnés en fonction du degré d'intervention de l'État dans l'économie (voir le Tableau V). Aux deux extrêmes de ce spectre, on retrouve des arrangements purement administrés et des arrangements purement concurrentiels. Un *pattern* purement administré est celui où l'État administre tous les échanges économiques. L'État n'intervient jamais dans un *pattern* purement concurrentiel. Bien entendu, les positions extrêmes de ce spectre de possibilité ne peuvent pas exister en pratique. Elles ont un rôle illustratif. Même si un État administre des échanges économiques, les agents possèdent toujours une marge

de manœuvre pour agir de leur propre initiative. Et tous les marchés requièrent des interventions minimales de l'État pour garantir le respect des droits de propriété, imprimer de la monnaie et ainsi de suite.

Les interventions de l'État ont pour effet de limiter la liberté des agents, ce qui diminue l'importance des mécanismes d'offres et de demandes (le deuxième trait distinctif (b) d'un marché développé dans la deuxième section). Au fur et à mesure qu'on se déplace vers la gauche, la dynamique par laquelle les agents tentent de satisfaire une préférence exclusive joue donc un rôle de moins en moins important dans le fonctionnement du schème. Ces interventions croissantes ne créent pas seulement des variations quantitatives. Quelque part autour du point médian du spectre, une variation qualitative se produit. Les interventions de l'État deviennent importantes au point où la dynamique de rivalité est dissociable du mécanisme par lequel le schème remplit sa fonction. Il n'est plus un schème adversatif, mais un schème coopératif.

Cette façon de se représenter les options possibles est très schématique. Elle les place sur un continuum unidimensionnel où varie seulement le degré d'intervention de l'État. Or, plusieurs facteurs peuvent varier entre différentes façons d'organiser les échanges économiques. Mais se représenter les options de cette manière peut aider à situer les différentes possibilités. Une économie regroupe différents schèmes d'échanges où le degré d'intervention étatique est différent. Un État peut organiser les échanges de biens alimentaires à l'aide de marché, mais pas celui des soins de santé. Il peut autoriser un marché de services de téléphonie cellulaire, mais le réglementer plus sévèrement en comparaison à un marché des biens alimentaires et ainsi de suite. À titre d'exemple, la plupart des *patterns* d'échanges économiques dans les économies canadiennes, européennes ou scandinaves se trouvent dans la portion droite du spectre. Ils se trouvent un peu plus à droite encore dans le cas de l'économie américaine. Certaines formes de socialisme de marché ou ce que Rawls appelle

une démocratie de propriétaires impliquent des *patterns* à gauche du point médian et d'autres à droite¹⁹. La plupart des *patterns* d'échange des économies soviétiques se trouvent dans la portion gauche du spectre et probablement certains *patterns* d'échange de l'économie des États-Unis pendant la Deuxième Guerre mondiale (voir la note de bas de page n° 8).

Quand je me questionne sur la désirabilité du marché, je fais d'abord référence à une alternative entre deux types de *patterns* d'échanges économiques. Autrement dit, on doit d'abord faire un choix entre une option dans la portion droite du spectre par opposition à une option dans la portion gauche. Cette comparaison peut sembler très générale. Mais il faut d'abord évaluer la désirabilité d'un schème adversatif par opposition à un schème non adversatif. La capacité d'un schème à remplir sa fonction avec ou sans une dynamique de rivalité est la distinction pertinente pour préciser la moralité pour les agents à l'échelle individuelle. La question du niveau approprié d'interventions étatiques surviendra ensuite, mais elle est d'une moins grande importance pour mon projet.

La deuxième précision concerne la portée du marché considéré ou, autrement dit, la part des échanges économiques organisés de manière adversative. J'aimerais évaluer la désirabilité d'un marché de biens communs à l'échelle nationale. J'exclus par là certains biens particuliers comme l'éducation, les soins de santé, l'énergie, les ondes publiques, l'armement, le

¹⁹ Voir Buchanan (1985, chap. 4) pour des approfondissements sur le socialisme de marché. Dans ce type de système, les modes de production sont détenus de manière publique, mais un marché existe pour l'échange de biens de consommation et la main d'œuvre. Il présente donc des similarités avec une économie de marché et une économie planifiée. Les décisions concernant la gestion des modes de production sont prises par une autorité centrale. Selon d'autres variantes, la production des biens peut aussi être organisée sous la forme d'un marché.

Une « *property-owning democracy* » chez Rawls (2001, §41) fait référence à un système à mi-chemin entre un système syndicaliste et l'État-providence, voir aussi Freeman (2007, 220 et suivantes). Elle implique d'une part une propriété commune du capital et des autres modes de production par des travailleurs individuels, des regroupements de travailleurs et des entreprises et, d'autre part, une participation plus grande des travailleurs dans la gestion des organisations économiques, voir aussi Martin O'Neill et Thad Williamson (2012).

travail sexuel, le travail des enfants, les organes humains, les jeux de hasard, etc. Ces cas sont plus problématiques. Ces biens ont un effet encore plus important sur le statut socioéconomique (les soins de santé et l'éducation), la diffusion de l'information (les ondes publiques), la préservation de l'intégrité physique (le travail sexuel et les organes humains) et ainsi de suite. Sont exclues également les zones géographiques plus grandes comme un marché nord-américain, un marché des Amériques, un marché entre l'Amérique et l'Europe et ainsi de suite. Ces marchés peuvent avoir des résultats différents en raison notamment des inégalités économiques à l'échelle internationale et de l'incapacité pour les États d'y exercer les mêmes pouvoirs coercitifs.

Évaluer la désirabilité des marchés pour des biens particuliers ou des marchés internationaux est un travail qui doit aussi être fait. Mais on doit d'abord montrer la solution de base du test avant de traiter les autres cas plus difficiles²⁰. Un marché de la portée considérée incorpore déjà une grande part des échanges économiques d'un État. Si tous ces échanges sont organisés de manière adversative, c'est suffisant pour parler d'une économie de marché. Une situation où l'État administre ces échanges économiques est l'option envisagée dans un premier temps. On pourrait parler dans ce cas d'une

²⁰ Pour une analyse de la désirabilité d'un marché pour le cas de biens particuliers, on peut se tourner vers les travaux de Debra Satz. Elle évalue la désirabilité d'un marché du travail de reproduction des femmes, d'un marché du travail sexuel des femmes, un marché du travail des enfants, le cas de la servitude volontaire et le cas des organes humains. Elle affirme que ces marchés ne font pas partie d'une même « *homogeneous institution, raising similar issues across distinct domains* » (Satz 2010, 4). Le recours à un marché est problématique si une des quatre conditions suivantes est remplie. Premièrement, s'il se développe dans un contexte où il y a « *weak agency* » (98). Les agents ont des informations inadéquates sur la nature ou les conséquences de leur interaction dans le marché. Deuxièmement, un contexte problématique est aussi celui où il y aurait « *vulnerabilty* » (98) : les agents ont désespérément besoin de certains biens, s'ils sont pauvres et indigents ou s'ils ont des besoins inégaux pour les biens échangés. Troisièmement, un marché est à exclure s'il produit des « *Extreme harms for Individual* » (98). Il mène à l'indigence, la misère, à des torts au bien-être fondamental ou à l'autonomie des individus. Il est aussi à exclure s'il produit, quatrièmement, des « *Extreme harms for Society* » (98). Il promeut la servitude et la dépendance ou il mine la gouvernance démocratique. Un marché est nocif selon elle si une ou plusieurs de ces conditions sont remplies. C'est le cas des cinq marchés énumérés précédemment.

économie administrée.

Le test est une heuristique où on doit évaluer tous les schèmes possibles en se demandant chaque fois si les deux conditions (et les trois sous-conditions de la première condition) sont respectées. Mon but est de montrer comment mettre le test en pratique, mais je ne peux évidemment pas relater l'ensemble de ce processus. Il faut procéder par essais et erreurs en évaluant si toutes les conditions du test sont remplies pour chaque cas possible. Je procéderai donc en deux temps en considérant chacune des deux conditions et en faisant chaque fois une série de commentaires. De plus, je ne procéderai pas dans l'ordre d'exposition initiale de ces conditions. Cet ordre ne doit pas toujours être respecté, l'important est de remplir toutes les conditions (voir mes explications au chapitre précédent). Or, dans un bon nombre de cas – et l'évaluation de la désirabilité d'un marché par rapport à un *pattern* d'échanges administrés n'y fait pas exception –, un rapport acceptable entre fonctionnalité et torts dépend aussi du rapport entre fonctionnalité et tort pouvant être obtenu par les autres schèmes possibles. Il faut donc le comparer d'emblée aux autres schèmes envisageables. Je procéderai de cette manière en commençant par la deuxième condition et en faisant ensuite des commentaires sur la première.

(2) Le rapport entre la fonctionnalité et les torts est comparativement préférable.

Si l'option de remplacement à une économie de marché est une économie planifiée et si la fonction devant être remplie par le schème est l'allocation des ressources (afin d'augmenter la production mesurée par la satisfaction des préférences des agents), on voit assez facilement pourquoi un marché est le schème préférable. Il permet de réaliser une allocation de ces ressources satisfaisant les préférences des agents de manière plus efficace. Autrement dit, les États où les échanges économiques sont organisés sous la forme d'un marché produisent plus de biens contribuant à la satisfaction des préférences des agents.

L'idée que les marchés sont plus efficaces sur le plan de l'allocation des

ressources est très répandue. Selon McMahon (1981, 271-272), elle est une des deux valeurs sociales moralement importantes promues par un marché : « *It is often claimed that a market system can achieve greater output from a given body of resources than a nonmarket system, and increasing output seem to advance social welfare* ». L'autre valeur est la liberté. Mais ce second aspect est secondaire (aux fins de cette analyse). Pour Debra Satz (2010, 7), le marché est souvent « *better in a technical sense than alternatives: it is more efficient as an outcome for everyone involved* ».

Pourquoi sont-ils plus efficaces? En raison des trois avantages énumérés dans la deuxième section. Un *pattern* d'échanges administrés n'améliore pas les dispositions motivationnelles des agents, il ne mène pas à une optimisation automatique et maximale et il ne produit pas des effets de système bénéfiques comme peut le faire un marché.

Mais dans quelle mesure cette idée est-elle démontrée? On la retrouve déjà chez Adam Smith lorsqu'il recommande des politiques gouvernementales moins interventionnistes. Toutefois, la preuve mathématique développée par les économistes Kenneth Arrow et Gérard Debreu est l'argument d'autorité²¹. Cette preuve sera expliquée dans un premier temps. Dans un deuxième temps, on fera ressortir deux problèmes pouvant la remettre en question. On expliquera la raison pour laquelle un marché reste le schème comparativement préférable

²¹ Voir Benjamin Lockwood (2008) : « *The current version of [market efficiency argument] is essentially based on the work of Arrow and Debreu [...] who generalized and clarified the mathematics of the results. They showed that it is in fact a twofold proposition; under certain conditions, competitive equilibrium is Pareto-efficient, and second, the additional assumption of non-increasing returns to scale, any Pareto efficient allocation of resources may be decentralized as a competitive equilibrium. These statements are known collectively as the two theorems of welfare economics.* ». Pour des approfondissements sur les théorèmes de l'économie du bien-être voir Kenneth Arrow et Gerard Debreu (1954), et Allan Feldman (1980 et 2008). On peut trouver des versions préliminaires de ces théorèmes et des idées principales de l'économie du bien-être chez Léon Walras (1900, pour les outils analytiques utilisés par la suite comme le modèle de l'équilibre général et le mécanisme d'ajustement de l'offre à la demande), Arthur Cécile Pigou (1920), Oskar Lange (1942), Debreu (1951) et Arrow (1951a). Pour l'idée de la main invisible, voir Adam Smith (1776), pour une perspective critique sur les différentes interprétations de cette idée, voir Grampp (2000).

dans un troisième temps.

La preuve d'Arrow et Debreu porte aussi le nom des premier et deuxième théorèmes fondamentaux de l'économie du bien-être. Elle montre que l'allocation des ressources dans un marché est Pareto-efficace (premier théorème) lorsque les échanges atteignent un équilibre concurrentiel. Elle montre aussi que tous les équilibres concurrentiels sont Pareto-efficaces, peu importe la distribution initiale de biens (deuxième théorème) : « *under suitable assumption on the preferences of consumers and the production possibilities of producers, the allocation of resources in a competitive equilibrium is optimal in the sense of Pareto [...] and conversely every Pareto-optimal allocation of resources can be realized by a competitive equilibrium* » (Arrow et Debreu 1954, 265).

L'équilibre concurrentiel désigne un état hypothétique du marché où les échanges cessent, car aucun agent n'a d'intérêt à faire un échange supplémentaire. Un système économique est considéré comme optimal ou efficace²² au sens de Pareto s'il n'existe pas d'états alternatifs pouvant améliorer la satisfaction des préférences d'une personne sans détériorer celle d'une autre : « *A state, S^1 , is Pareto Optimal if and only if there is no feasible alternative state, S^2 , such that at least one person prefers S^2 to S^1 and such that no one prefers S^1 to S^2* » (Buchanan 1985, 11). La Pareto-efficacité comporte trois aspects : 1) l'efficacité, 2) une métrique et 3) un critère de classification. Chacun d'eux doit être expliqué pour montrer les implications des premier et deuxième théorèmes.

Le premier aspect, l'efficacité, exprime le ratio de la production sur les intrants d'un système. Un véhicule plus efficace par exemple, peut être celui qui génère plus d'énergie cinétique (il se déplace plus longtemps ou plus loin)

²² Bien que l'usage « Pareto-optimal » ait été fort répandu jusqu'à une certaine époque, on préfère maintenant utiliser l'expression « Pareto-efficacité » (Lockwood 2008). Le terme « efficace » met l'accent sur l'efficacité, ou la supériorité numérique d'un ratio entre le produit et les intrants d'un système.

avec la même quantité de carburant ou d'électricité. Un marché dont la production est plus efficace est celui qui produit plus avec les mêmes ressources ou autant avec moins de ressources.

L'idée que les marchés sont plus efficaces est déjà défendue par Smith. L'argument qu'il développe dans *The Wealth of Nations* (1776) peut se résumer de la manière suivante : a) le mobile principal de l'activité humaine est leur intérêt personnel b) la main invisible de la concurrence transforme automatiquement leurs intérêts personnels en bien commun, par conséquent c) la meilleure forme de politique gouvernementale, celle qui permettra d'augmenter la richesse des nations, est celle qui gouverne le moins (Feldman 2008). Cet argument était dirigé à l'époque contre les politiques mercantilistes du gouvernement britannique qui avait tendance à préférer les interventions massives dans l'économie, particulièrement au niveau des échanges commerciaux internationaux. En recommandant le laissez-faire, Smith sous-entend qu'une économie plus productive (elle sera plus riche) sera celle où le marché joue un rôle plus important.

La métaphore de la main invisible peut être vue comme une explication des raisons pour lesquelles un marché (ou un gouvernement moins interventionniste dans le cas de Smith) rend une économie plus efficace. Laissés à eux-mêmes (c.-à-d. avec moins d'interventions gouvernementales), les agents économiques, poussés par leurs intérêts égoïstes, réussiraient à produire plus avec autant d'intrants ou produire autant avec moins d'intrants. Pourquoi est-ce le cas? Les explications de Smith suggèrent d'abord le premier avantage des schèmes adversatifs présentés dans la deuxième section (amélioration de leurs motivations). Mais d'autres explications pointent vers les deux avantages suivants (optimisation automatique et maximale et production d'effets de système bénéfiques).

Mais l'efficacité peut mesurer bien des ratios²³. Il faut faire intervenir le deuxième aspect de la Pareto-efficacité pour les distinguer : une métrique. Smith faisait référence à l'époque au bien commun. Le produit de l'activité économique considéré est celui qui augmente ou contribue au bien commun. Une économie plus efficace dans ce cas est celle où le ratio entre le bien commun et les ressources est supérieur. Cette métrique a été adoptée par plusieurs économistes dans la lignée de Smith. Toutefois, elle ne fait que repousser un peu plus loin le même problème.

Pour mesurer le bien commun, il faut préciser quelles ressources y contribuent. Smith se basait à l'époque sur un calcul de la valeur totale des biens produits par l'économie d'une nation ou ce qu'il appelait le « *annual revenue of the society* » (Feldman 2008). On l'appellerait aujourd'hui le produit intérieur brut. Un gain d'efficacité était pour lui une augmentation de cet index. D'autres économistes ont utilisé des mesures similaires. Arthur Cecil Pigou parlait par exemple d'une maximisation du « *national dividend* » (Feldman 2008). Or, il n'y a pas adéquation entre le produit intérieur brut, le revenu annuel d'une société ou le dividende national et le bien commun. Même si la valeur (en terme monétaire) de la production peut augmenter, on ne peut conclure à une augmentation équivalente de ce dernier. Si une économie produit plus de matériel militaire (comme des ogives nucléaires et des chars d'assaut, pour employer des exemples simples), son PIB augmentera, mais pas nécessairement le bien commun.

La métrique de l'efficacité employée par les économistes s'est précisée par la suite. Le concept le plus répandu est devenu celui utilisé par Vilfredo Pareto (Buchanan 1985, 4). Le produit utile de l'économie est celui augmentant le

²³ Établir le caractère efficace de la production économique, faisait remarquer Frank Knight (1923, 581-582) dans les années 20 déjà, requiert d'établir un « *ratio between the useful output and the total output* ». Cette distinction peut sembler claire dans bien des cas, mais comment procéder lorsque « *more than one form of useful output (or costly input) is involved, the necessity arises for having a measure of usefulness, of value, before efficiency can be discussed* » (581).

bien-être des agents. Mais encore une fois, cette qualification reste très générale. On ne sait pas ce qui est entendu par bien-être ou par augmentation du bien-être. Qui plus est, le bien-être est plus subjectif que le bien commun. Les mêmes ressources n'augmentent pas le bien-être de tous les agents de manière égale. Une augmentation de la production de matériel militaire (pour reprendre le même exemple) peut augmenter le bien-être d'un militaire, mais pas d'un militant pacifiste. Pour éviter ce problème, on a recours au concept de préférence. On suppose que le bien-être est augmenté lorsque la satisfaction des préférences est augmentée. Cette définition a l'avantage d'être plus précise et moins subjective. De plus, elle ne requiert pas d'évaluer les variations dans le bien-être des agents. Elle soulève ses propres problèmes toutefois. Ils seront abordés un peu plus loin.

Exprimer le caractère efficient d'un marché en terme de sa capacité à satisfaire les préférences des agents permet de formuler plus précisément la thèse de Smith. Une nation plus riche serait dans ce cas une nation où le produit de l'activité économique satisfait plus les préférences des agents. Si un marché est plus efficient, le ratio entre la satisfaction des préférences et les ressources utilisées est plus grand.

Toutefois, le meilleur ratio entre la satisfaction des préférences et les ressources peut être choisi de différentes façons. Par exemple, un marché peut être plus efficient s'il augmente la satisfaction moyenne des préférences des agents, auquel cas on appliquerait le critère de la maximisation de l'utilité moyenne. On peut aussi employer le critère du maximin, c'est-à-dire de Rawls dans le principe de différence. Selon ce critère, le ratio le plus efficient maximise la satisfaction des préférences du groupe dont la satisfaction des préférences est la plus basse. Si plusieurs ratios maximisent la position du groupe le plus bas, on peut aussi les classer en fonction de la position de l'avant-dernier groupe, de l'avant avant-dernier groupe et ainsi de suite. On

appliquerait dans ce cas le critère du *leximin*²⁴.

Selon les théorèmes d'Arrow et Debreu, les marchés ne maximisent pas la satisfaction moyenne des préférences ou la position des groupes les plus bas. Ils sont plus efficaces dans la mesure où les échanges économiques dans un marché augmentent la satisfaction des préférences des agents jusqu'au point où il n'est pas possible, avec la même quantité de ressources, d'augmenter la satisfaction des préférences d'un agent sans réduire de manière égale ou supérieure la satisfaction des préférences d'un autre. C'est le critère de Pareto.

Un marché ajuste mieux l'offre à la demande dans ce sens uniquement. Le critère de Pareto n'implique pas une satisfaction agrégée maximale. Il n'implique pas non plus une répartition égalitaire de la satisfaction des préférences. Les préférences de certains groupes peuvent être totalement insatisfaites. Cet état est Pareto-efficace si, pour augmenter la satisfaction de ce groupe, il faut réduire celui d'un autre groupe.

La distribution initiale des ressources entre les agents est le facteur déterminant de la répartition finale de la satisfaction de leurs préférences (l'expression répartition finale est utilisée par souci de simplicité, il faudrait plutôt parler de satisfaction des préférences à l'équilibre pour se conformer au modèle d'Arrow et Debreu). Le premier théorème démontre que peu importe cette distribution, le résultat à l'équilibre sera Pareto-efficace. Le deuxième théorème démontre qu'on peut atteindre toutes les répartitions finales en faisant varier la distribution initiale. Si la distribution initiale est inégale, la répartition

²⁴ Dans l'exemple suivant, la distinction entre les critères du *maximin* et du *leximin* est illustrée à partir de trois cas de distribution du bien-être entre trois groupes d'agents. Le critère du *maximin* « ranks distributions of well-being by examining first the worst-off position, then the position which is just above the worst-off, and so on; for instance, the maximin is indifferent between the three distributions (1,2,5), (1,3,5) and (1,3,6), whereas the leximin ranks them in increasing order » (Fleurbaey 2008). Un autre critère similaire à celui de Pareto tout en étant moins contraignant est celui de Nicholas Kaldor et John Hicks. Une distribution peut être efficace au sens de Kaldor et Hicks s'il est possible d'augmenter un bien-être tout en réduisant celui d'un autre si le premier a la possibilité d'offrir des compensations au deuxième. Tous les gains au sens de Pareto sont un sous-ensemble des gains au sens de Kaldor et Hicks, voir Scitovsky (1941).

finale le sera également (si les agents entrent dans un marché avec des biens de différentes valeurs, certains pourront satisfaire leurs préférences mieux que d'autres). Si elle est égale, la répartition finale le sera également²⁵. On peut donc augmenter le caractère égalitaire de la production d'un marché si on corrige la valeur initiale des biens avec lesquels ils entrent dans le marché. On peut choisir une meilleure répartition Pareto-efficente, écrit Sen (1985, 10), « *by having a different initial distribution of resources, and by relying on the perfectly competitive mechanism to take us to the appropriate social optimum* » (voir aussi Feldman 1980, 51-52). Pour augmenter la satisfaction des plus démunis, un État peut, par exemple, percevoir des taxes et leur redistribuer ces ressources sous la forme de prestations sociales.

Dans quelles mesures ces théorèmes démontrent-ils le caractère préférable d'un marché par rapport à un *pattern* d'échanges administrés? On peut soulever, dans un deuxième temps, deux problèmes importants. Ils seront identifiés succinctement, car une littérature volumineuse y est déjà consacrée.

Le premier problème porte sur le degré de satisfaction des préférences. S'agit-il d'une métrique acceptable de l'efficience? Les désirs des agents peuvent être transformés, influencés, déterminés, etc. par le monde autour d'eux de sorte que leurs préférences ne sont plus une indication fiable de ce qui est moralement préférable. On utilise parfois l'expression « *préférences adaptatives* » pour désigner ces préférences et ce phénomène. Martha

²⁵ Pour des approfondissements sur cette idée, voir Heath (2004a) et Christian Arnsperger (1997). Leurs arguments portent sur la théorie de l'égalité de Ronald Dworkin et sur la possibilité de réaliser une répartition égalitaire de ressources par une enchère concurrentielle. Elle serait égalitaire dans le sens où elle réussirait le test de l'envie : « *No division of resources is an equal division if, once the division is complete, any immigrant would prefer someone else's bundle of resources to his own bundle* » (Dworkin 1981b, 285). Heath montre que la possibilité de réaliser une allocation égalitaire des ressources dépend d'une allocation initiale égalitaire dans une métrique neutre (les coquillages dans l'expérience de pensée de Dworkin). Par conséquent, l'allocation égalitaire n'est pas réalisée par les échanges concurrentiels, mais la possibilité de s'engager dans ce processus avec une quantité égale de ressources. Arnsperger montre que même avec une allocation initiale égalitaire, les processus d'échanges auront tendance à recréer des inégalités dans l'allocation finale (en raison des préférences différentes pour les ressources transformées et la capacité de bonifier son lot).

Nussbaum (2000, 136 et suivantes, les italiques sont originaux) parle par exemple d'un « *phenomenon of adaptation, in which individuals adjust their desires to the way of life they know* ». Ce phénomène peut amener des agents dont les conditions de vie sont indigentes (comme des femmes pauvres de l'Inde) à préférer ce style de vie simplement en raison de l'habitude ou des pressions sociales²⁶. Cohen relève deux types d'erreurs de jugement dont peut être victime un individu. Celles-ci l'amèneraient à ne pas préférer les états du monde ayant le plus de valeur. Les agents peuvent faire, premièrement, des erreurs intrinsèques. Ils peuvent avoir des « *mistaken beliefs about the sort of life which is worth leading or what sorts of projects have inherent value* » (Cohen 1995, 29). Deuxièmement, ils peuvent faire des erreurs instrumentales s'ils ont des « *plausible beliefs about the sort of life which is worth pursuing but have mistaken beliefs about the resources needed to pursue such life satisfactory* » (29).

Le deuxième problème porte sur les conditions de la concurrence parfaite (c.-à-d. les suppositions faites par le modèle d'Arrow et Debreu). Un marché est plus efficient qu'un *pattern* d'échanges administrés si les deux propositions suivantes sont vraies : 1) les deux théorèmes sont valides 2) les marchés réels sont suffisamment conformes au modèle de la concurrence parfaite. La première proposition découle d'une preuve mathématique, on peut difficilement la remettre en question. Mais la deuxième peut poser problème. Il y a concurrence parfaite seulement si une série de conditions sont remplies. Or, ces conditions ne sont jamais toutes remplies. Elles incluent : a) l'absence d'asymétrie d'information (tous les agents possèdent toutes les informations sur les caractéristiques de biens échangés); b) l'absence de coût de transaction (pour s'assurer du respect des contrats entre les agents, des droits de propriété,

²⁶ Et c'est pourquoi elle propose d'adopter une autre métrique pour évaluer la justice de nos arrangements sociaux : les capacités. Pour des approfondissements sur les effets d'un marché sur la psychologie d'un agent, voir la note de bas de page n° 13.

etc.), c) la rationalité des agents; d) l'impossibilité pour aucun vendeur ni acheteur d'influencer les prix; et e) l'impossibilité de différencier les biens faisant l'objet de la concurrence (c.-à-d. ceux offerts par les vendeurs ou acheteurs).

Ce constat mène à deux sous-problèmes. Premièrement, dans quelle mesure peut-on conclure que les résultats des marchés réels seront similaires aux résultats d'un marché idéal si ceux-ci ne remplissent pas ces conditions? Buchanan (1985, 15) soulève un doute similaire : « *the case of the market on grounds of efficiency depends on the extent to which actual markets do approximate, or can be modified to approximate, the ideal market* ». Deuxièmement, si les conditions d'un marché réel s'éloignent suffisamment des conditions d'un marché idéal, un schème d'échanges administrés pourrait-il être une meilleure option?

Ce deuxième sous-problème a été soulevé par Richard Lipsey et Kelvin Lancaster (1956). Il est connu sous le nom de problème ou théorème du « *second-best* ». Il se produit quand un système est l'approximation d'un système idéal. Peut-on considérer que la meilleure approximation produira les résultats le plus près du résultat idéal? Pourquoi un autre système plus différent ne serait-il pas préférable dans ce cas : « *There is no reason to think that a "second-best," or almost perfectly competitive market, will be more efficient than a third-best, or fourth-best, or even totally uncompetitive market* » (Heath 2009b, 66). Si, par exemple, un marché réel comporte de nombreuses asymétries d'information, pourquoi faudrait-il essayer de minimiser aussi les coûts de transactions? On se rapprochera peut-être des résultats idéaux en augmentant les coûts de transaction. Ultimement, pourquoi une économie administrée ne serait-elle pas plus efficiente au sens de Pareto²⁷? Ou, pour employer la formulation de Lipsey et Lancaster (1956, 11) : « *The general*

²⁷ Lipsey et Lancaster (1956, 32) affirment néanmoins qu'il est « *obvious, of course, that the second best will never be at a point which is technically inefficient* ».

theorem for the second best optimum states that if there is introduced into a general equilibrium system a constraint which prevents the attainment of one of the Paretian conditions, the other Paretian conditions, although still attainable, are, in general, no longer desirable ».

Étant donné ces problèmes, pourquoi peut-on considérer, dans un troisième temps, qu'un marché réussit à cette étape du test? Beaucoup plus radicale serait une conclusion négative. Non seulement une preuve mathématique démontrant l'efficacité d'une économie administrée n'existe pas, mais une preuve empirique n'existe pas non plus²⁸. À titre d'exemple, Sen et Rawls défendent une position similaire. L'argument le plus difficile à rejeter selon Sen (1985, 18, les italiques sont originaux) est celui « *that claims little for the market mechanism except superiority over the other practical alternatives* ». Il ajoute : « *it might well be the case that many alternatives suggested as substitutes for the market mechanism would do worse than the market mechanism, even in the terms of the criteria used by the advocates of the changes* » (18-19). La justification d'un marché chez Rawls se base sur la « *empirical assumption that the use of markets is so efficient, as regards both the allocation and generation of resources, that the index of social and economic advantages sustainably associated with the worst social position under the best feasible market arrangement is higher than under any arrangement that makes no use of the market* » (Van Parijs 2009, 145).

J'aimerais maintenant en dire un peu plus sur la première condition du test

²⁸ La critique de l'impossibilité de déterminer une allocation Pareto-éfficace des ressources de manière administrée est aussi appelée le problème du calcul socialiste (Levy et Peart 2008). On fait référence par là à la difficulté pour une autorité centrale de calculer les besoins des agents économiques de manière à distribuer les ressources de manière efficace. Ce problème a d'abord été présenté par Ludwig von Mises (1920) et systématisé par la suite par Friedrich Hayek (1935 et 1944). Dans une économie administrée, il ne serait pas possible selon ce dernier de recueillir toutes les informations sur la rareté relative de chaque ressource. Voir aussi Gregory Grossman (1963) pour une analyse des problèmes systémiques dans les économies soviétiques et Buchanan (1985, 109-116) pour un survol du débat sur la possibilité de réaliser le calcul socialiste.

et sur quelques considérations pouvant amener à rejeter un marché sur cette base.

(1) Le rapport entre la fonctionnalité et les torts est acceptable.

(1a) La fonctionnalité du schème est suffisante.

Cette première sous-condition me semble remplie dans tous les cas en raison de l'argument résumé un peu plus haut. Le caractère suffisant de la fonctionnalité d'un marché peut difficilement être évalué dans l'absolu. Il faut le comparer aux autres options envisageables. C'est aussi le point avancé par Sen. Un marché permet de mieux satisfaire les préférences des agents par rapport à un *pattern* d'échanges administrés.

(1b) Les torts sont minimaux.

Cette sous-condition mène au fin réglage d'un schème. Un marché semble préférable à un *pattern* d'échanges administrés. On a donc choisi un schème dans la portion droite du spectre dans le Tableau V. Il faut, pour remplir cette condition, s'assurer d'optimiser le schème. Cela implique entre autres de préciser le niveau d'intervention étatique approprié dans un marché (de manière à préciser si le schème choisi doit être plus vers la gauche ou la droite dans cette portion du spectre). Il faut par exemple se poser la question suivante : est-il possible de réduire l'intensité de la concurrence économique tout en préservant la même fonctionnalité? L'exercice doit être fait pour chaque marché particulier en tenant compte de chaque contexte particulier. Par exemple, il peut être nécessaire de réguler les marchés de médicaments et des services de téléphonie cellulaire plus sévèrement. La nécessité et la nature de cette régulation peuvent aussi varier en fonction du contexte politique, sociologique et culturel. On peut préciser la chose suivante toutefois, le degré maximal de rivalité n'est probablement jamais recommandable et jamais atteint. Les bénéfices produits par les marchés dépendent d'une bonne régulation. Sans un cadre légal coercitif, bien des pratiques commerciales auraient tendance à dégénérer dans une forme de concurrence non bénéfique. Pour s'en convaincre, on peut

imaginer une industrie pharmaceutique sans des lois gouvernant les procédures de mesure d'efficacité et de toxicité des médicaments.

(1c) Les torts minimaux sont suffisamment petits.

Dans la première section, j'ai donné trois exemples de conceptions de la justice desquelles peut découler une position similaire sur les buts devant être visés par les institutions économiques (utilitarisme, théorie de la justice de Rawls et marxisme). Pour les raisons évoquées précédemment, je crois que les tenants de ces trois conceptions arriveraient aussi à préférer un marché par rapport à un *pattern* d'échanges administrés. Mais j'aimerais en dire un peu plus sur les considérations pouvant les amener à revenir sur ce choix.

Pour beaucoup d'utilitaristes contemporains, la justice ou le bien correspond à un état du monde où le bien-être est maximisé. Ils mesurent le degré de bien-être par le degré de satisfaction des préférences. Cette façon de procéder peut être interprétée de deux façons selon Buchanan (1985, 11). Elle peut suggérer que le bien-être équivaut, par définition, à la satisfaction des préférences. Elle peut aussi suggérer l'hypothèse empirique suivante : les préférences des agents sont le meilleur indicateur de ce qui contribue à leur bien-être. Il rejette la première interprétation : « *individuals can be and are mistaken about what is most conducive to their own good* » (27). Si c'est le cas, on ne peut postuler la congruence entre la satisfaction des préférences et bien-être. Il faut donc passer à la deuxième interprétation ne postulant pas la congruence. Or, la validité de l'hypothèse empirique de la deuxième interprétation peut être mise en doute.

Selon Cohen (1977), les mêmes intérêts compétitifs contribuant à stimuler la productivité créent aussi une pression en faveur de la croissance perpétuelle de la production. Cette croissance est possible seulement si la consommation augmente aussi. Elle crée donc une pression en faveur de l'augmentation de la consommation (rendue possible par la publicité). Pour consommer plus, il faut travailler plus. Or, un individu peut atteindre un état optimal de bien-être

seulement s'il dispose aussi de temps libre ou de temps de repos. Il arrive donc un point où les préférences pour du temps libre doivent être supérieures aux préférences pour consommer des biens. Pour Cohen, les systèmes capitalistes tendent à biaiser ce ratio préférence pour la consommation-temps libre en faveur de la consommation. Les préférences des agents ne seraient donc plus un indicateur de leur bien-être. Un marché pourrait donc causer des torts trop grands pour un utilitariste s'il transforme les préférences des agents au point où il y a une absence de congruence entre ces préférences et leur bien-être.

Buchanan (1985, 26-32) remet toutefois cette critique en question pour deux raisons. Même si les systèmes capitalistes peuvent avoir tendance à biaiser le ratio des préférences pour la consommation-temps libre, deux autres tendances opposées peuvent rééquilibrer ce ratio. D'abord, la concurrence entre les entreprises pour obtenir de la main-d'œuvre peut les amener à offrir de meilleures conditions de travail sous la forme d'un meilleur salaire (donc une plus grande capacité à consommer) pour la même quantité de travail ou moins de travail pour le même salaire. Ensuite, les systèmes capitalistes stimulent aussi l'émergence des syndicats. L'activité de ces groupes contribue à améliorer les conditions de travail des agents. La deuxième raison porte sur une tendance similaire dans les systèmes non capitalistes : « *there is considerable empirical evidence to suggest that Soviet planners continue to expand output at the expense of individual well-being in order to support a massive military establishment* » (28). Un marché resterait donc le schème préférable pour un utilitariste (les cas de préférences adaptatives ou d'erreurs de jugement évoquées ci-dessus sont d'autres façons de remettre ce lien en question. Elles ne portent pas spécifiquement sur le lien entre préférence et bien-être et c'est pourquoi elle ne s'applique pas uniquement aux utilitaristes).

La raison pour Rawls de préférer un marché est aussi un argument de

l'efficacité²⁹. Trois types de torts causés par un marché pourraient l'amener à revenir sur ce choix cependant. Les deux premiers correspondent à des situations où la présence d'un marché pourrait empêcher de réaliser les principes d'égalité de liberté ou d'égalité équitable des chances. Si les structures de base d'une société peuvent incarner ces principes, il faut alors, conformément au principe de différence (et grâce à la possibilité d'instaurer une division du travail moral), façonner certaines institutions de manière à ce qu'elle augmente la production (jusqu'au point où elles ne profiteront plus aux moins nantis) et d'autres institutions de manière à ce qu'elle redistribue le surplus collectif. Un marché serait choisi dans cette optique. Toutefois, un troisième problème peut survenir. Il porte sur les effets de cette redistribution sur le fonctionnement d'un marché.

Selon le deuxième théorème fondamental de l'économie du bien-être, on peut atteindre toutes les allocations Pareto-éfficiantes de la satisfaction des préférences en faisant varier la distribution initiale des ressources. La possibilité de séparer le travail d'allocation (réalisé par un marché) et de redistribution

²⁹ C'est d'ailleurs la seule raison selon Van Parijs (2009, 145-147). En plus de cette connexion entre marché, efficacité et principe de différence, on peut faire ressortir deux autres connexions entre le marché et la théorie de Rawls. Mais après analyse, ces connexions ne se révèlent pas être des raisons supplémentaires pour désirer un marché. La deuxième connexion porte sur l'importance du revenu et de la richesse. Ces deux biens sont considérés comme des biens sociaux premiers par Rawls. Si ces deux biens requièrent l'existence d'une économie de marché, un marché pourrait être désirable pour cette deuxième raison. Mais ils ne le requièrent pas selon Van Parijs. Rien ne force d'interpréter le revenu et la richesse en terme d'un pouvoir d'achat dans un marché. La troisième connexion entre le marché et la théorie de Rawls est une raison pour désirer le marché, mais cette raison est aussi un argument de l'efficacité. Elle découle du rejet, par Rawls du « *central planning as a just social regime, in sharp contrast with the sympathy he expresses for 'liberal socialism', along with the form of capitalism he calls 'property-owning democracy'* » (146). Ces deux types de régime ont en commun la propriété publique des moyens de production, mais ils diffèrent sur la manière d'organiser les échanges. Dans le premier cas (un régime à planification centrale), un marché de l'emploi est absent. Si Rawls préfère la deuxième (un régime où la propriété privée est démocratisée), c'est en raison de la plus grande liberté conférée aux travailleurs. Mais on ne peut pas en conclure à un argument pour le marché découlant du principe d'égalité de liberté. On peut imaginer un régime à planification centrale où les libertés des travailleurs seraient suffisamment grandes pour respecter ce principe. Cette société serait toutefois trop inefficace pour respecter le principe de différence.

(réalisé par d'autres schèmes ou institutions) dépend de cette possibilité. Or, Sen remet cette possibilité en question pour deux raisons. Premièrement, elle requiert un niveau important d'interventions gouvernementales au point où il n'y a plus lieu de parler d'un libre marché. Si cette distribution est réalisée par le transfert de droits de propriété, comme on le suggère souvent, elle donnerait lieu à une « *major revolution in the distribution of resource ownership* » au point où « *the case for laissez-faire and for using the allegedly "non-political" route of the market mechanism is thoroughly undermined* » (Sen 1985, 11, les italiques sont originaux). Le deuxième problème concerne la mise en place d'incitatifs pour que les agents révèlent leurs préférences. Pour obtenir la distribution initiale appropriée, « *one would need a great deal of information about each person's productivity, tastes, etc. It will not be in the interest of those who are likely to lose out in the process of redistribution to reveal these facts* » (11). Les incitatifs pour révéler les informations importantes sont absents. À propos du deuxième théorème, il conclut : « *it is not easy to translate it into a practical case for the market mechanism* » (12). Même avec ce deuxième théorème, il n'est pas facile de réaliser la répartition égalitaire des préférences souhaitées.

Finalement, le marché pourrait aussi être désirable pour les tenants d'une conception marxiste si ceux-ci sont 1) d'abord préoccupés par l'abolition de l'aliénation et si, pour y arriver, 2) ils désirent d'abord établir un régime d'abondance (Arnsperger et Van Parijs 2003, 46-48). Un marché pourrait alors être le schème désirable en raison de sa capacité à mieux satisfaire les préférences des agents. Il cesserait de l'être toutefois s'il est impossible d'éviter certaines formes d'exploitations dont l'abolition est au cœur de bien des projets marxistes.

Conclusion

Le travail accompli dans ce chapitre tient davantage d'un travail de prise de position, de mise en pratique et de synthèse d'arguments déjà existants. Dans la première section, j'adopte une position sur les buts devant être visés par nos institutions économiques en montrant comment elle est compatible avec des positions déjà existantes en éthique économique. Dans la deuxième section, je montre les distinctions entre deux façons d'organiser les échanges économiques : un marché ou *pattern* d'échanges administrés. Même si j'y montre le rôle joué par une dynamique de rivalité, élément auquel ne s'attarde pas nécessairement la littérature économique, ces deux options sont déjà connues (sauf peut-être le nom inélégant de la deuxième).

Les troisième, quatrième et cinquième sections sont une mise en pratique des idées du chapitre précédent. On ne traite plus de la désirabilité des schèmes adversatifs dans leur ensemble, mais d'un cas particulier : un marché économique. Les troisième et quatrième sections montrent en quoi les avantages et les problèmes de ce *pattern* d'échanges particulier sont similaires à ceux identifiés dans le cas général. Dans la cinquième section, on évalue si un marché de biens communs à l'échelle nationale réussit le test. Mais la deuxième partie du test (où l'on compare ce schème avec les autres options de remplacement) amène surtout à faire une synthèse des premier et deuxième théorèmes de l'économie du bien-être. Ils montrent qu'un marché permet de mieux satisfaire les préférences des agents. Il ne s'agit pas d'un nouvel argument pour ou contre cette forme d'organisation des échanges économiques. Le travail effectué dans la dernière section permet toutefois de faire ressortir le caractère contingent de ma justification pour avoir recours à un marché. Si un autre schème permettait de réaliser une allocation des ressources plus efficiente (imaginons par exemple une économie planifiée où l'allocation optimale est calculée par un ordinateur), on devrait y avoir recours. Il ne serait pas justifié non plus d'y avoir recours si d'autres problèmes (comme les effets d'un marché

sur les préférences des agents ou l'impossibilité de créer des marchés réels dont les résultats s'approchent suffisamment des marchés idéaux) menaient à un degré moindre de satisfaction des préférences au point où un *pattern* d'échanges administrés permettrait de mieux remplir cette fonction.

Le travail accompli dans ce chapitre fait néanmoins œuvre utile pour les deux raisons abordées en introduction. Premièrement, développer la justification d'un marché avec suffisamment de détails permet de montrer comment mettre en pratique l'argument général développé dans le chapitre précédent. Deuxièmement, cette étape, même si elle n'est pas nécessaire pour passer à la suite de l'argument, me permettra d'être plus précis en développant les arguments des prochains chapitres. Le but est d'en dire plus sur les obligations morales des agents dans les marchés économiques. Si ces obligations découlent de la nature et de la justification pour avoir recours à un marché, il peut être utile de définir ce type de schème adversatif et montrer en quoi il est désirable par rapport à une option non adversative.

III.

Éthique des affaires : un programme triple

I never did or countenanced, in public life, a single act inconsistent with the strictest good faith; having never believed there was one code of morality for a public and another for a private man.
Thomas Jefferson,
Letter to Don Valentine de Feronda.

On peut décrire l'éthique des affaires comme une branche de la philosophie morale s'intéressant aux implications normatives de l'activité commerciale. Une de ses préoccupations majeures est la définition de la moralité applicable aux agents économiques et plus particulièrement aux entreprises. Or, la plupart des théories en éthique des affaires ont de la difficulté à rendre compte du dilemme suivant : d'un côté, organiser les échanges économiques de manière adversative (c'est-à-dire à l'aide de marchés) est plus efficient. D'un autre côté, ceux-ci impliquent que les agents adoptent des comportements adversatifs. Or, ces comportements mènent à faire du tort aux autres.

Deux théories populaires en éthique des affaires ont pour point de départ ces deux constats opposés sur la désirabilité d'un marché. Le modèle de la primauté des propriétaires (popularisé notamment par Milton Friedman) suggère que les entreprises peuvent se comporter de manière à augmenter les gains de leurs propriétaires. C'est, entre autres choses, une façon d'augmenter

l'efficacité d'un marché. Selon la théorie des parties prenantes (popularisée notamment par Edward Freeman), les entreprises ont des obligations envers toutes leurs parties prenantes. C'est une façon de minimiser les torts qu'elles peuvent leur causer.

Ce dilemme peut être résolu de deux façons. La première solution réside dans la reconnaissance du caractère hétérogène de la moralité applicable aux agents économiques. Elle peut changer en fonction de différents contextes d'interaction, tout comme les obligations morales auxquelles est assujéti un individu changent en fonction du contexte où il se trouve (au travail, durant un dîner en tête à tête, lors d'une réunion de parents, au cinéma, etc.). Par conséquent, il faut appliquer des règles différentes aux comportements des agents économiques dans différents contextes. Cette solution sera développée dans le présent chapitre. La deuxième solution consiste à préciser la moralité applicable aux agents économiques dans les marchés économiques. Dans une situation où les agents se conformeraient à cette moralité, les torts causés par les comportements adversatifs seront moins importants. Cette solution sera développée dans le prochain chapitre.

Même si les agents peuvent se comporter de manière adversative dans un marché, cette permission est limitée à leurs comportements dans ce contexte. Ils ne sont pas désirables pour les interactions des agents à l'intérieur des entreprises et les interactions avec des agents à l'extérieur du marché. J'identifierai ces deux limites dans la deuxième section. Une fois superposées l'une sur l'autre, elles génèrent une tripartition entre de la moralité applicable dans une entreprise, dans le marché et hors du marché¹. Dans les troisième et quatrième sections, je comparerai cette tripartition avec le modèle de la primauté des propriétaires et la théorie des parties prenantes. J'identifierai trois

¹ Cette tripartition des obligations morales des agents économiques est une idée de Wayne Norman. Je lui suis reconnaissant de m'en avoir fait part. Je propose ici ma formulation de cette idée dans l'espoir qu'il proposera un jour la sienne.

raisons pour lesquelles cette tripartition me semble préférable dans le premier cas et quatre raisons dans le deuxième cas. Mais il faut d'abord en dire plus sur les problèmes liés à une formulation contextuelle de la moralité. C'est le but de la première section.

Moralité contextuelle et moralité universelle

Si des marchés économiques réussissent le test au chapitre précédent, cela signifie qu'il est désirable d'organiser une part des échanges économiques à l'aide de ce schème (même si cette conclusion s'applique seulement au cas des marchés de biens communs à l'échelle nationale). Il s'ensuit que les agents doivent avoir la permission de se comporter de manière adversative. Ils peuvent agir de manière à satisfaire leurs préférences exclusives pour des biens aux dépens de la satisfaction des préférences des autres. Si on choisissait un schème coopératif par opposition (en organisant ces échanges de manière administrée), la moralité serait différente. Ceux-ci ne jouiraient pas de la même permission morale. La nécessité de travailler en concertation les uns avec les autres pour satisfaire une même préférence non exclusive les obligerait à adopter des comportements coopératifs.

Les comportements adversatifs des agents économiques dans un marché consistent souvent (mais pas nécessairement) à augmenter leurs gains financiers. Par exemple, on doit tolérer qu'une entreprise négocie avec ses fournisseurs pour obtenir un prix plus bas pour ses marchandises. Elle peut manifester des dispositions similaires à l'égard de ses consommateurs en essayant de leur vendre le plus grand nombre de produits. Les consommateurs, quant à eux, peuvent choisir le vendeur qui leur fait la meilleure offre, avec de bonnes conditions de vente et une qualité supérieure. Ces mécanismes contribuent à mieux allouer les ressources dans le marché, ce qui augmente la productivité (mesurée en terme de la satisfaction des préférences des agents).

Cette description des comportements permis des agents économiques correspond à ce que l'on retrouve dans la littérature sur les stratégies commerciales. Michael Porter (1980, 4) insiste par exemple sur le fait que les marchés économiques sont animés par cinq forces concurrentielles² : « *the rivalry among existing firms* », « *the bargaining power of suppliers and buyers* » et « *the treat of new entrants and the treat of substituted products or services* ». La nature compétitive du marché est « *rooted in its underlying economic structure and goes well beyond the behavior of current competitors* » (3). Une entreprise doit tirer avantage de ces forces pour générer des gains financiers, le but doit être de trouver « *a position in the industry where the company can best defend itself against these competitive forces or can influence them in its favor* » (4).

Mais cette permission morale peut mener à des résultats absurdes si on ne précise pas le contexte où elle est applicable. Par exemple, une entreprise peut-elle influencer un parti politique afin que celui-ci vote des lois favorisant son secteur d'activité? Un employé peut-il se comporter avec les membres de sa propre entreprise comme il se comporterait avec ceux d'une entreprise concurrente? Ou encore, un gestionnaire peut-il traiter ses employés de la même manière qu'il traiterait ceux d'une autre entreprise? Préserver les bénéfices d'un marché force à établir les limites du contexte où cette permission morale est applicable.

² David Rodin (2005a, 566) défend une idée similaire sur les obligations morales des agents économiques à partir des thèses de Porter. Il est à noter que les travaux de Porter sont de nature descriptive dans le sens où il met l'accent sur les stratégies à adopter pour générer des gains financiers. Il ne met pas l'accent sur l'acceptabilité d'adopter de telles stratégies, même si recommander ces stratégies suggère, indirectement du moins, qu'il les jugent acceptables.

La position (descriptive et normative) de Porter peut être nuancée à la lumière d'un article coécrit avec Mark Kramer (Porter et Kramer 2012). Les entreprises auraient en fait la possibilité et le devoir de créer une « *shared value* ». Ils entendent par là des « *policies and operating practices that enhance the competitiveness of a company while simultaneously advancing the economic and social conditions in the communities in which it operates* » (66). Cette idée suggère une thèse différente : les entreprises n'ont pas seulement la possibilité de se comporter aux dépens de leurs concurrents. Elles possèdent aussi des implications normatives : les entreprises doivent se comporter de cette manière.

Cette tâche est difficile toutefois. Le contexte d'applicabilité de la permission morale correspond à un marché, un marché est un *pattern* d'interactions sociales, mais un *pattern* d'interactions sociales est une façon de considérer un aspect d'une réalité sociale beaucoup plus complexe. Pour une même série d'interactions sociales entre des individus, on peut identifier une multitude de *patterns* différents entremêlés les uns dans les autres. Non seulement les mêmes individus prennent-ils part aux uns et aux autres³. Un consommateur dans un marché peut aussi être employé, activiste politique, père de famille, etc. Mais la *même* interaction entre les *mêmes* individus peut être constitutive de *patterns* différents. Acheter du café équitable est une interaction entre deux agents dans un marché. Le premier est un consommateur et l'autre un commerçant. Elle est aussi une interaction politique. Ces deux individus deviennent, par le même échange, des activistes politiques. Ils contribuent à manifester leur appui à des politiques publiques en faveur de ce type d'aliment, d'une plus grande réglementation de leur étiquetage, de l'importance des programmes d'aide internationale, d'un rétablissement des déséquilibres économiques entre les pays riches et les pays pauvres et ainsi de suite. Après tout, le slogan « *acheter c'est voter* » ne vise-t-il pas à nous le rappeler⁴?

Cet exemple fait ressortir trois problèmes. Le premier concerne la possibilité de déterminer les limites d'un contexte (les contours d'un marché dans ce cas). On peut le définir en terme d'un ensemble d'individus interagissant les uns avec les autres. Mais les interactions entre les mêmes individus peuvent être constitutives de plusieurs *patterns* simultanément. On peut le définir en terme d'un ensemble d'interactions. Mais les mêmes interactions entre les mêmes individus peuvent aussi être constitutives de

³ Le même individu peut être un agent dans des *patterns* différents, c'est pourquoi j'utilise cette expression pour faire référence à un individu d'un individu dans un certain contexte, voir la dernière section de l'introduction.

⁴ Voir notamment le livre de Laure Waridel (2005) pour un usage populaire de ce slogan et la mise en pratique de cet argument au marché international du café.

plusieurs *patterns* simultanément.

Survient ensuite un deuxième problème lié à la complexité de tenir compte de toutes les moralités contextuelles applicables à un même individu. Cette complexité prend une forme simple et une forme aggravée. Si la moralité applicable aux interactions d'un individu dépend du *pattern* d'interactions sociales auquel il prend part, si le même individu peut prendre part à plusieurs *patterns* d'interactions sociales, plusieurs moralités différentes s'appliquent au même individu. Vient ensuite une forme de complexité aggravée. Une interaction sociale peut être constitutive de plusieurs *patterns* d'interactions sociales à la fois. Non seulement différentes moralités s'appliquent au même individu, mais différentes moralités s'appliquent aux mêmes interactions du même individu. On peut considérer par exemple la multitude des obligations morales s'appliquant à un individu achetant du café équitable. Il y a d'abord celles applicables à sa participation dans un marché, celles de nature politique, mais aussi d'autres potentiellement (le vendeur de café équitable peut être un ami ou un voisin).

Le deuxième problème porte sur la complexité de la moralité s'appliquant à un même individu. Il ne s'ensuit pas que ces différentes moralités ne peuvent être conciliées les unes avec les autres. Un troisième problème apparaît quand la superposition de différentes moralités contextuelles génère des conflits. On peut diviser ce problème en deux. Chacun de ces sous-problèmes correspond à une des deux formes de complexité identifiées précédemment. Il y a d'abord les conflits par simple superposition des moralités contextuelles. Les problèmes de conciliation travail-famille en sont un bon exemple. Un même individu peut être sujet à une moralité au travail : il doit fournir un certain rendement ou respecter des engagements avec ses collègues. Il peut aussi être sujet à une moralité différente dans sa famille : il doit participer aux tâches familiales, s'occuper de ses enfants, etc. La moralité applicable dans ces deux contextes peut générer des conflits si, par exemple, se conformer à ces différentes obligations requiert plus de temps qu'il en dispose. Viennent ensuite les conflits

aggravés par superposition des moralités pour une même interaction constitutive de plusieurs *patterns*. Quand un individu a la possibilité d'acheter du café équitable, est-il tenu de le faire même si celui-ci est plus coûteux (ou moins goûteux)? La moralité applicable dans un marché lui permet de se comporter de manière adversative (en cherchant à augmenter ses gains), mais elle peut entrer en conflit avec ses obligations politiques, des obligations amicales si le vendeur est un ami, des obligations de bon voisinage s'il est un voisin et ainsi de suite.

Les trois problèmes précédents sont sérieux, mais pas insurmontables. Deux raisons peuvent être invoquées d'emblée pour relativiser leur gravité. Premièrement, toutes les moralités contextuelles font face à ces problèmes et la très grande majorité des moralités sont définies de manière contextuelle. On entend par là des définitions de la moralité prenant la forme suivante : des règles ou principes moraux M sont applicables dans un contexte C . Par exemple, on peut produire les énoncés suivant : « nos représentants politiques doivent être intègres », « un médecin doit être bienveillant » ou « il faut respecter la vie privée des autres au cinéma ». Cela équivaut à considérer l'intégrité, la bienveillance ou le respect de la vie privée comme des exigences (M) devant être remplies par certains individus quand ils exercent leur rôle de représentant politique, de médecin ou quand ils sont au cinéma (C). Cela ne signifie pas pour autant que les mêmes obligations s'appliquent aux mêmes individus dans d'autres contextes. Formuler une moralité de cette manière sous-entend qu'il est possible d'établir les limites de C avec une clarté suffisante pour rendre l'affirmation de M pertinente. Elle suggère aussi qu'il est possible, dans un deuxième temps, de combiner les obligations applicables à C avec celles applicables à d'autres contextes. Finalement, elle suggère que les conflits entre cette moralité et les autres moralités dont il doit tenir compte puissent être arbitrés.

La deuxième raison porte sur les problèmes liés au choix inverse. Si on veut rejeter la possibilité d'une moralité contextuelle, il faut défendre la

possibilité d'une moralité universelle. On entend par là des principes ou des règles morales applicables en toutes circonstances ou dans tous les contextes⁵. Or, développer ce type de moralité présente des difficultés tout aussi importantes. Soit ce système sera très complexe pour tenir compte de l'ensemble des possibilités pouvant survenir, soit ce système sera développé à un niveau élevé de généralité et d'abstraction pour pouvoir s'appliquer à tous les contextes.

Affirmer que les comportements adversatifs sont permis dans un marché est un énoncé de la forme *M est applicable dans C*. Il suggère une moralité contextuelle pour les agents économiques. Deux limites de ce contexte seront déterminées. Elles sont particulièrement importantes en éthique des affaires. J'essayerai de régler au mieux le premier problème (sur la difficulté de définir les limites d'un contexte d'applicabilité) en définissant ces limites en terme d'interactions des agents économiques dans un marché avec d'autres types d'agents. Je ne discuterai pas du deuxième problème (complexité des moralités superposées), car mon approche ne soulève pas une difficulté particulière à ce sujet. Définir les obligations morales d'un individu dans un certain contexte fait toujours ressortir ce problème et on définit souvent les obligations morales des individus de cette manière.

Le troisième problème se divisait en deux. Il y avait d'abord 1) les conflits simples entre les moralités contextuelles s'appliquant au même individu et 2) les conflits aggravés entre les moralités contextuelles s'appliquant aux mêmes interactions entre les mêmes individus. Encore une fois, ces deux problèmes soulèvent des difficultés équivalentes à définir la moralité pour un politicien, un

⁵ Une moralité universelle doit être distinguée d'une moralité ordinaire ou commune (voir la note de bas de page n° 13 au premier chapitre). Cette dernière expression peut faire référence à la moralité applicable à un individu quand il n'exerce pas un rôle social particulier ou à la moralité toujours applicable à un individu, peu importe le rôle qu'il exerce. Une moralité universelle, au sens où on l'entend ici, serait applicable dans tous les contextes sans permettre l'existence de moralités contextuelles. Elle ne permet donc pas l'existence d'une moralité de rôle.

médecin ou un individu au cinéma. Dans tous les cas, cette moralité peut entrer en conflit avec la moralité applicable au même individu dans d'autres contextes (si un politicien va au cinéma par exemple ou un médecin devient politicien). Toutefois, j'aimerais montrer comment il faut régler le deuxième sous-problème (conflits aggravés entre des moralités s'appliquant à une même interaction entre deux individus) si on veut être cohérent avec l'approche développée dans les deux chapitres précédents.

Il faut d'abord mettre un bémol : l'apparition de conflits dépend de la moralité applicable dans un marché. Cette question sera traitée au prochain chapitre, mais il peut être utile d'anticiper sur la réponse. Ces conflits ne seront pas nécessairement importants si un agent n'a pas l'obligation de se comporter de manière adversative. Par exemple, on peut avoir la permission de se comporter de manière adversative avec les vendeurs de café équitable pour augmenter ses gains. Mais si ces comportements ne sont pas obligatoires, il est plus facile de concilier la moralité applicable dans le marché avec d'autres obligations de nature politique, amicale ou de bon voisinage. De plus, la moralité dans un schème adversatif demande de tenir compte des autres règles s'appliquant dans les autres contextes dans lesquels se trouve un individu par les mêmes comportements. Par exemple, un livreur de pizza doit respecter le Code de la route même s'il pouvait augmenter ses gains financiers (s'il est un travailleur autonome) ou ceux de son entreprise (s'il est employé) en conduisant au-delà de la limite de vitesse. Si un marché prend place dans une société où le meurtre est illégal, tuer serait aussi interdit.

Même en considérant ce bémol, on ne peut pas régler tous les conflits. S'ils sont inévitables, il faut effectuer le test de nouveau en accordant une importance particulière à ces comportements. Deux cas de figure peuvent survenir. Un premier cas est celui où ces comportements ne sont pas nécessaires. Il faudrait dans ce cas les interdire. Ils causent des torts non nécessaires puisqu'ils vont à l'encontre d'autres moralités contextuelles. On a mal fait le travail d'optimisation du *design* du schème correspondant à la sous-

condition (1b) du test. Ou encore, les résultats *a posteriori* du schème sont différents de ceux évalués *a priori* avant de le mettre en place ou des facteurs contextuels (comme le climat politique, économique ou culturel) ont changé de sorte que cette sous-condition n'est plus remplie. Dans tous les cas, il est possible d'avoir recours à une modalité du schème adversatif dont la fonctionnalité est suffisante tout en causant des torts moins grands. Par conséquent, rien ne justifie de permettre ces comportements. Les conflits entre la moralité dans le schème et les autres moralités contextuelles seraient résolus de cette manière.

Un deuxième cas de figure est celui où les comportements allant à l'encontre d'autres moralités contextuelles sont nécessaires. Il faut refaire le test en considérant ces comportements. On fait alors face à deux possibilités. Premièrement, si le schème échoue au test, il faut l'abandonner et avoir recours à une option de remplacement. Les conflits entre la moralité dans le schème et les autres moralités contextuelles seraient résolus de cette manière. Si, deuxièmement, le schème réussit toujours le test, il faut tolérer ces comportements adversatifs. Les conflits seraient résolus en accordant préséance à la moralité dans le schème adversatif par rapport aux autres moralités contextuelles superposées. Le test est l'heuristique par laquelle on évalue si les bénéfices générés par un schème adversatif sont suffisamment grands pour tolérer les torts causés par les comportements adversatifs allant à l'encontre des autres moralités contextuelles superposées.

Deux limites du schème

Il faut distinguer, dans un premier temps, les interactions constitutives d'un marché de ses interactions non constitutives. On pourrait aussi dire des interactions entre des agents économiques dans le marché et des agents à l'extérieur du marché. Ceux-ci incluent des groupes comme les instances

régulatrices, les communautés environnantes, des organisations non gouvernementales (ONG), des partis politiques ou des gouvernements de manière plus générale. Les interactions avec ses agents sont d'une nature différente. Même si elles peuvent être décrites comme des échanges de biens, elles ne font pas partie des échanges de biens constitutifs d'un marché. La même moralité n'est donc pas applicable dans ce contexte. Une distinction similaire s'applique dans le cas d'une compétition sportive. Un joueur de hockey ne peut pas adopter avec les arbitres, les spectateurs, voire les dirigeants de l'aréna où se déroule un match, les comportements adoptés avec les joueurs de l'autre équipe. Une distinction similaire s'applique aussi à un procès. Un avocat ne peut pas adopter, avec un juge ou un ministre de la justice, les comportements adoptés avec l'avocat du parti adverse.

On doit faire cette distinction, car l'argument permettant de justifier les comportements adversatifs sur la base des bénéfices des schèmes adversatifs ne s'applique pas aux interactions non constitutives de ce schème. Dans le cas d'un marché économique, les différents modèles en démontrant le caractère plus efficient postulent seulement l'existence de comportements adversatifs entre des groupes d'agents comme une entreprise et ses concurrents, créanciers, fournisseurs, consommateurs. On ne peut pas conclure, à partir de ces modèles, à des bénéfices générés par une dynamique de rivalité entre ces groupes et les groupes hors du marché. Démontrer les bénéfices d'un marché est déjà difficile. Cela requiert de formuler des modèles économiques dont les nombreuses conditions ne sont pas remplies dans les marchés réels. Démontrer les bénéfices d'organiser les interactions avec d'autres groupes de manière adversative est une preuve encore plus difficile à faire. Et cette preuve n'a pas été faite.

Un raisonnement similaire s'applique dans le cas d'une compétition sportive ou d'un procès. Si on considère un match de hockey désirable, pourrait-on produire les mêmes bénéfices si les joueurs se comportaient avec la foule comme ils se comportent entre eux? Et si les avocats se comportaient avec un juge comme ils se comportent avec leurs rivaux?

John Hasnas formule un argument similaire. Le laissez-faire peut être justifiable en théorie si on considère comme valides les modèles économiques démontrant sa tendance à maximiser l'utilité. Toutefois, il n'est pas justifiable en pratique, car les entreprises ont souvent tendance à rechercher des avantages concurrentiels auprès d'agents hors du marché. Ce type de comportement ne contribue pas au bien commun.

Regardless of the adequacy of the stockholder theory in a world of ideal markets [...] business may gain competitive advantages by obtaining government subsidies, tax breaks, protective tariffs and state-conferred monopoly [...]; having health, safety or environmental regulations written so as to burden small competitors; and otherwise purchasing governmental favor. In such a world, it is extremely unlikely that the pursuit of private profit will truly be productive of the public good. (Hasnas 1998, 23)

Les préoccupations d'Hasnas sont différentes des miennes dans le sens où il veut surtout répliquer au tenant du laissez-faire. Je ne défends pas cette position. Mais son argument est le même. En donnant trop de liberté aux agents économiques, ceux-ci pourront se comporter de manière adversative hors d'un marché. Or, rien ne prouve que ces comportements génèrent les mêmes bénéfices.

Les questions sur la moralité applicable à ces autres interactions économiques, sociales, politiques, etc. mènent rapidement des questions touchant le rôle des agents économiques dans la sphère sociale et politique. Par exemple, une entreprise peut interagir avec les instances responsables de réguler un marché, s'entendre avec un organisme de quartier pour réduire le bruit lié à ses activités, ou encore, collaborer avec des politiciens pour développer de nouveaux projets de loi touchant un secteur d'activité où le secteur privé est particulièrement connaisseur (le secteur pharmaceutique par exemple ou les hautes technologies). Formuler les exigences morales dans ce type de contexte requiert un cadre d'analyse différent du cadre utilisé pour formuler leurs obligations dans les marchés économiques. Pierre-Yves Néron défend une idée similaire.

[...] corporations do not become political actors by simply doing their job in competitive markets. They intentionally enter the political arena to influence the shaping and reshaping of their regulatory environment. This distinction is important

from a normative point of view because it refers to different kinds of relations between firms and other social institutions, and it also suggests that we might want to apply different normative tools or language to think about these relations. (Néron 2010, 343-344)

Différentes théories ou différents discours en éthique des affaires s'intéressent à la moralité dans ce contexte⁶. Les théories sur la « citoyenneté corporative » font partie de cette catégorie. Elles formulent les exigences morales des entreprises en utilisant le vocabulaire propre aux théories sur la citoyenneté politique. Ce discours a été développé afin de décrire et, surtout, louer les entreprises qui en faisaient un peu plus sur le plan communautaire et politique : *« the language of corporate citizenship seems to have arisen primarily within corporate circles as a way of describing and praising businesses that “did a little more”, that “gave back to community,” or that “recognized the interdependence of businesses and the community in which they operate” »* (Norman et Néron 2008, 5).

Les théories de la citoyenneté corporative suggèrent que la moralité des agents économiques hors du marché est similaire aux obligations sociales et politiques de tout autre citoyen ou groupe de citoyens⁷. Toutefois, l'argument développé jusqu'à présent ne permet pas de préciser la moralité applicable aux agents économiques dans ces contextes d'interactions. Par conséquent, il ne permet pas de conclure s'il faut adopter ou rejeter les théories de la citoyenneté

⁶ Pour des approfondissements sur les obligations sociales et politiques des entreprises, voir Néron et Norman (2008) et Christopher McMahon (1995). Pour des approfondissements sur les façons de concevoir une entreprise comme un acteur politique, voir Néron (2010). Pour des approfondissements sur les théories de la citoyenneté corporative, voir Jeremy Moon, Andrew Crane et Dick Matten (2005) et Dick Matten et Andrew Crane (2005).

⁷ Cela dit, cette proposition doit aussi être tempérée, car certains agents économiques comme les entreprises possèdent souvent des ressources bien supérieures à de simples citoyens. Il faut donc en tenir compte lorsqu'on évalue l'acceptabilité de leur implication politique (comme une théorie de la représentation politique devrait tenir compte d'abus de pouvoir de la part de certains groupes de citoyens trop puissants).

Il est intéressant de souligner que la décision récente de la Cour Suprême des États-Unis autorisant les entreprises et les syndicats à se prononcer directement dans le discours politique est un bon exemple du genre de réserve qu'il faut avoir quant à l'acceptabilité de l'implication politique d'acteurs aussi puissants, voir Norman (2010b).

corporative. Une définition plus précise de cette moralité doit découler d'un argument sur le rôle social et politique des agents économiques. Elle favorisera probablement davantage les comportements coopératifs, mais on ne peut rien conclure sur ce sujet.

Avant de passer à la prochaine limite, il faut en dire un peu plus sur les trois problèmes d'une moralité contextuelle soulevés dans la section précédente. Premièrement, comment préciser la limite de ce contexte? Elle correspond aux interactions constitutives d'un marché. Le principal facteur distinctif entre une interaction constitutive ou une interaction non constitutive est le groupe d'agent avec lequel un agent économique interagit. S'il ne s'agit pas de groupe dont le rôle est d'échanger des biens dans le marché, l'interaction n'est pas une interaction de marché. Si, par exemple, le gestionnaire d'une entreprise participe à une élection, il ne jouit pas des permissions morales émanant de sa participation dans un marché. Deuxièmement, on laisse de côté le problème de recomposer la moralité applicable à un individu prenant part à un marché. Troisièmement, qu'en est-il des conflits pouvant survenir? Il y a d'abord les conflits simples par superposition des moralités contextuelles. On laisse aussi ce problème de côté.

Qu'en est-il finalement des conflits aggravés par superposition des moralités contextuelles pour une même interaction entre les mêmes individus? L'exemple de l'achat de café équitable a été soulevé précédemment. On peut faire ressortir des exemples encore plus communs. Lorsqu'une entreprise en accule une autre à la faillite, d'autres agents économiques perdront leurs emplois. Or, les individus constituant la première et la deuxième entreprise peuvent être membre d'une même communauté politique. Ils peuvent avoir en cela des obligations citoyennes les uns par rapport aux autres. Comment ces conflits peuvent-ils être arbitrés? En premier lieu, les agents dans un schème adversatif n'ont pas l'obligation, mais bien la permission de se comporter de manière adversative. La première entreprise dans l'exemple précédent n'est donc pas moralement tenue de mener la deuxième à la faillite. S'ils ont la

permission, cela signifie toutefois qu'ils peuvent le faire. On peut arbitrer sur l'acceptabilité de ce comportement en évaluant, en deuxième lieu, si un marché pourrait remplir sa fonction si ces comportements étaient interdits. Se comporter aux dépens d'une autre entreprise au point où elle serait acculée à la faillite est un comportement nécessaire. De la même manière, une compétition sportive comme un match de hockey ne pourrait remplir sa fonction si les joueurs ne pouvaient pas se comporter de manière à remporter leur match (aux dépens des joueurs de l'équipe adverse). Il faut décider dans ce cas si ce tort est trop grand ou non. Mais si on a choisi d'organiser des échanges économiques sous la forme d'un marché, on a probablement déjà décidé que ce n'était pas le cas. Il faut donc accepter les conséquences des comportements nécessaires au bon fonctionnement de ce marché. La même procédure doit être appliquée pour d'autres comportements.

Il faut distinguer, dans un deuxième temps, les interactions entre des agents économiques dans un marché et des interactions entre des agents économiques dans une entreprise. Cette limite a été introduite par Joseph Heath (2007). Elle repose sur une thèse économique défendue par Ronald Coase (1937) dans un article intitulé *The Nature of the Firm*. Coase y établit une distinction entre les interactions à l'intérieur et à l'extérieur des entreprises⁸. Heath établit une distinction normative à partir de cette distinction descriptive.

On peut résumer la thèse de Coase comme une tentative d'expliquer l'émergence des entreprises dans un marché. Si ce système pousse vraiment les échanges à atteindre un état d'équilibre où les ressources sont allouées de manière Pareto-efficient, pourquoi chaque agent économique ne travaille-t-il pas pour lui-même en échangeant son travail pour d'autres biens? Les pressions

⁸ Pour être plus précis, on pourrait aussi faire remonter cette distinction à John Commons (1931, 652-654). Une transaction économique pour ce dernier est soit une « *bargaining transaction* », une « *managerial transaction* » ou une « *rationing transaction* ». Les deux dernières s'apparentent au deuxième type de transaction identifié par Coase, voir aussi Roger Backhouse (2002, 199).

concurrentielles devraient amener ces échanges vers un état d'équilibre où chaque individu offre ses services au meilleur prix. Des *patterns* d'interactions différents où des agents sont employés par d'autres n'auraient aucune raison d'émerger. Autrement dit, pourquoi les entreprises apparaissent-elles naturellement dans un marché et en quoi pourraient-elles représenter un gain d'efficience? Il devrait toujours être moins coûteux de contracter les services d'un autre agent que de l'engager.

La réponse de Coase est la suivante : chaque échange de bien dans un marché impose aux agents d'établir un contrat précis. Ce processus se fait souvent de manière implicite. Il comporte néanmoins des coûts appelés coûts de transaction. Il faut par exemple s'informer sur les produits disponibles, négocier les termes du contrat, prendre le risque qu'une des parties fasse défection, s'assurer que toutes les clauses du contrat sont remplies, etc. Si les agents dans le marché devaient conclure ce type de contrat chaque fois. Les coûts de transaction générés par ces multiples échanges imposeraient une perte d'efficacité importante.

L'avantage des entreprises réside dans leur capacité à établir des contrats moins précis sur les échanges entre les mêmes agents : « *For this series of contracts is substituted one [...] whereby the factor, for a certain remuneration (which may be fixed or fluctuating), agrees to obey the directions of an entrepreneur within certain limits.* » (Coase 1937, 391, les italiques sont originaux). Un « *factor* » fait ici référence à un agent employé dans une entreprise. Par conséquent, la pression pour minimiser les coûts de transaction est le mécanisme favorisant l'apparition des entreprises. Celles-ci engagent des agents pour échanger des biens à l'interne, hors de la structure de prix du marché : « *Outside the firm, price movements direct production, which is coordinated through a series of exchange transactions on the market. Within a firm, these market transactions are eliminated and in place of the complicated market structure with exchange transactions is substituted the entrepreneur-coordinator, who directs production.* » (388).

Cette explication suggère une distinction entre ce qu'on pourrait appeler des *transactions administrées* et des *transactions de marché*. Les transactions de marché sont des interactions entre des entreprises ou autres agents économiques dans le marché. Elles portent sur un ensemble de biens mieux définis. Elles sont médiatisées par la structure de prix dans le marché. Elles se déroulent de manière concurrentielle où chaque agent se comporte de manière adversative. Les transactions administrées sont des interactions intraentrepreneuriales. Elles sont médiatisées par la structure hiérarchique d'une entreprise. Elles prennent la forme de relations principal-agent ou ce que Coase aurait appelé les relations entre les « *factor of production* » et les « *entrepreneur* » (391)⁹. Elles portent sur un ensemble de biens moins défini (par exemple tous les produits du travail d'un individu).

Une entreprise, à la lumière de cette distinction, est un groupe d'agents économiques interagissant par des transactions administrées. En droit des affaires, cette distinction mène à décrire une entreprise comme un réseau de contrats¹⁰. Le terme contrat fait référence dans ce cas aux contrats plus étendus ou inclusifs (en terme des biens échangés) couvrant des transactions administrées par rapport à ceux moins étendus ou inclusifs couvrant des transactions de marché. L'entreprise est un réseau ou un *pattern* d'interactions où se font des transactions administrées. Elle est constituée de groupe d'agents comme des employés, gestionnaires, actionnaires, syndicats, etc. Ceux-ci doivent viser la satisfaction d'une préférence non exclusive (souvent

⁹ Une relation principal-agent désigne un type d'interaction sociale où un individu, le principal, engage un autre individu, l'agent, afin que celui-ci agisse de manière à promouvoir ses intérêts. On utilise l'expression « *agency theory* » pour faire référence à la spécificité de ce type de relation et aux problèmes pouvant y émerger, voir John Danley (1999) et Heath (2009a). L'expression obligation fiduciaire désigne le comportement attendu d'un agent dans ce type de situation.

¹⁰ Cette définition correspond à celle que l'on retrouve généralement dans les théories sur la nature des entreprises où elles sont décrites comme des « *nexus of contracts* » (Boatright 1996, 2006a et 2009), voir aussi Oliver Williamson (1981) pour un survol de l'approche économique basée sur l'analyse des coûts de transaction.

l'augmentation des gains financiers de l'entreprise) en concertation les uns avec les autres. Elle est d'une nature similaire à un *pattern* d'échanges administrés, l'option de remplacement à un marché considérée dans le chapitre précédent. Une entreprise est donc un schème coopératif à l'intérieur d'un schème adversatif plus grand.

Heath suggère une distinction de la moralité des agents économiques découlant de cette distinction entre types de transactions. Puisque les transactions de marché ont lieu dans un environnement concurrentiel, elles devraient faire l'objet d'une éthique adversative¹¹. Cette conclusion est aussi celle à laquelle on arrive en appliquant le test dans le chapitre précédent. Les interactions intraentrepreneuriales font l'objet d'une moralité d'une autre nature.

In market transactions, the check and balances built into the system of commercial exchange are such as to permit more instrumental (or "self-interested") forms of behavior. In administered transactions, by contrast, these checks and balances are absent (indeed, managers often wield great power over the lives of subordinates), and thus the institutional context calls for much greater exercise of moral restraint.
(360)

Non seulement on ne peut pas justifier une permission à se comporter de manière adversative dans le deuxième cas, mais on doit aussi obliger les agents à se comporter d'une manière plus coopérative (étant donnée la nature coopérative de ce *pattern* d'interactions). De la même manière, la moralité applicable aux interactions d'un joueur de hockey avec les membres de son équipe est différente de la moralité applicable à ses interactions avec les joueurs de l'autre équipe. Ils doivent se comporter de manière plus coopérative dans le deuxième cas. Si un agent ne fait plus partie d'une l'entreprise, ou s'il interagit avec un acteur à l'extérieur du *pattern* d'échanges administrés, il est permis de

¹¹ Il écrit : « *The competition permits forms of behavior that would, in other contexts, typically be regarded as anti-social. There are many examples from the field of competitive sport that could be drawn upon to illustrate this principle. There is a special branch of ethics, referred to as adversarial ethics, that deals with the problem of determining appropriate standards of conduct in such contexts.* ». (Heath 2007, 359)

nouveau de se comporter de manière adversative comme pourrait l'être un joueur de hockey avec les joueurs de l'autre équipe.

Cette description de la moralité applicable à l'intérieur et à l'extérieur d'une entreprise correspond par exemple aux normes gouvernant le processus d'embauche d'un individu. Lors de la négociation de son contrat d'embauche, il est généralement accepté que celui-ci tente de maximiser ses bénéfices (un meilleur salaire, plusieurs semaines de vacances par année, de plus petites journées de travail, une description de tâche correspondant à ses intérêts personnels, etc.). Il peut même utiliser des promesses d'embauche d'autres employeurs pour faire monter les enchères. Aussitôt qu'il devient membre de l'entreprise (un contrat d'embauche est établi), on s'attend à ce qu'il manifeste un niveau d'engagement et de loyauté supérieur. Ce changement s'explique par un changement dans les *patterns* d'interactions sociales desquelles ses interactions sont constitutives. Avant, elles étaient des interactions dans le marché. Elles sont maintenant des interactions constitutives d'une entreprise. La réduction des coûts de transaction à l'interne requiert des comportements plus coopératifs. Le même raisonnement s'applique dans l'autre sens. Si celui-ci démissionne, on s'attend à ce qu'il se comporte de manière adversative.

Un raisonnement similaire s'applique aux interactions d'un gestionnaire avec ses employés. La moralité applicable à ses interactions est différente de la moralité applicable à ses interactions avec les employés d'une entreprise concurrente. David Rodin écrit :

A basic observation of much work in management strategy is that a significant source of competitive advantage lies in the capabilities and dispositions of management and staff. If management and staff are viewed (and view themselves) as competitively external to the firm, that is to say as contractual suppliers of labour and management to an entity which is fundamentally in a stance of competition towards them, then it is unlikely that they will perform with maximal commitment and energy. (Rodin 2005a, 568)

Finalement, cette distinction se reflète en droit des affaires où les obligations légales des agents à l'intérieur d'une entreprise sont décrites en terme d'obligations fiduciaires. Les agents ont l'obligation de promouvoir les intérêts du principal (voir la note de bas de page n° 9).

Pour en dire plus sur la question de la moralité à l'intérieur de l'entreprise, il faudrait en dire plus sur la nature des entreprises. Ce type de préoccupation est propre aux sciences de la gestion, à des questions de bonne gouvernance des entreprises, ou même à des questions de démocratie en entreprise¹². On s'intéresse à des problèmes comme la réduction des coûts d'agence, l'augmentation de la fidélité des employés, la préservation des bonnes relations de travail, etc.

La distinction entre la moralité applicable à l'intérieur et à l'extérieur d'une entreprise soulève les mêmes trois problèmes qu'une moralité contextuelle. Premièrement, comment distinguer les limites d'une entreprise si celle-ci est définie comme un *pattern* d'échanges administrés? La distinction entre une interaction extraentrepreneuriale et une interaction intraentrepreneuriale repose sur une distinction entre une transaction de marché et une transaction administrée. Celle-ci repose ultimement sur la précision du contrat d'échange entre différents agents dans le marché. S'il subsiste un flou quant à la définition de ces interactions, il subsiste aussi un flou quant à la moralité applicable¹³. Par exemple, comment une entreprise doit-elle traiter des agents dans le marché avec lesquels elle a des rapports continus, certains de ses fournisseurs par exemple ou des sous-traitants? La fréquence de leurs interactions peut les amener à développer des attentes tacites à mi-chemin entre le type de contrat associé à une transaction de marché et une transaction administrée. Il n'existe pas de solution simple à ce problème. Dans bien des cas, il est possible de déterminer si un agent fait partie d'une entreprise ou non. Pour les interactions dont le statut est incertain, la moralité applicable le sera aussi. De nombreux litiges juridiques partent de la difficulté de définir les limites d'une entreprise.

¹² Voir notamment les travaux d'Archie Carroll (1999), John Boatright (2009), Ian Lee (2009) et Néron (2010) pour des approfondissements sur ce point. Pour des références vers la démocratie en entreprise ou, de manière plus générale, sur le rôle politique des entreprises, voir notamment Boatright (2004) et McMahon (1994).

¹³ Sur cette question, voir notamment la critique de Scott Masten (1988) et le numéro du *Journal of Law, Economics & Organization* duquel cet article est tiré.

On laisse encore de côté le problème de recomposer la moralité s'appliquant aux individus employés dans une entreprise, agents dans le marché et prenant part à d'autres contextes. Reste, troisièmement, le problème des conflits pouvant survenir. On laisse aussi de côté les conflits par simple superposition des moralités contextuelles comme les problèmes de conciliation travail-famille.

Comment peut-on arbitrer les conflits aggravés par superposition des moralités pour une même interaction? Ce type de conflit est aussi fréquent. Les individus employés dans une entreprise sont aussi agents dans le marché. Par conséquent, ils peuvent avoir tendance à vouloir maximiser leurs gains, même dans le cadre d'une transaction administrée. D'abord il faut mettre le même bémol. Lorsqu'un individu est agent dans le marché, il n'a pas l'obligation, mais bien la permission de se comporter de manière adversative. Par conséquent, une moralité plus coopérative dans l'entreprise n'entre pas nécessairement en conflit avec la moralité dans le marché. Des conflits peuvent toutefois survenir et il faudrait dans ce cas appliquer la même procédure, c'est-à-dire évaluer si l'entreprise peut remplir sa fonction dans un marché même si les agents n'ont pas l'obligation de se comporter de manière plus coopérative. Si c'est le cas, la moralité du marché aurait préséance. Si ce n'est pas le cas, il faut décider de la moralité particulière dans l'entreprise en fonction de son rôle dans le marché. Cette troisième conclusion s'explique encore par l'importance d'accorder la préséance à la moralité dans le schème incorporé dans un autre si on considère ses bénéfices suffisamment importants.

Si on superpose ces deux distinctions (entre interactions constitutives et non constitutives d'un marché et d'une entreprise), on peut identifier trois types d'interactions avec trois groupes d'agents différents. La moralité applicable est différente à chaque fois, ce qui suggère une tripartition de la moralité des agents économiques (voir le Tableau VI). La moralité applicable aux interactions de marché permet les comportements adversatifs. Mais ces comportements ne sont pas nécessairement permis pour les interactions à l'intérieur d'une entreprise où

ils doivent être de nature plus coopérative. Le type de comportement moralement acceptable à l'extérieur du schème reste aussi indéfini. Ceux-ci découlent d'une définition du rôle politique des agents dans le marché et sont probablement de nature plus coopérative.

Tableau VI – Tripartition de la moralité applicable aux interactions des agents économiques

Interactions constitutives (ou avec des agents à l'intérieur) d'un marché		Interactions non constitutives (ou avec des agents à l'extérieur) d'un marché
Et constitutives d'une entreprise (intraentrepreneuriales)	Et non const. d'une entreprise (extraentrepreneuriales)	
Type d'interaction : administrée	Type d'interaction : de marché	Type d'interaction : économique, sociale, politique, etc.
Type de transaction selon Coase : administrée	Type de transaction selon Coase : de marché	
Ex. de groupes d'agents : employés, gestionnaires, actionnaires, syndicats, etc.	Ex. de groupes d'agents : concurrents, fournisseurs, consommateurs, créanciers (dans certains cas), etc.	Ex. de groupes d'agents : instances régulatrices, communautés environnantes, ONG, partis politiques, gouvernements, etc.
Moralité applicable : <i>non définie</i> (mais favorisant davantage les comportements coopératifs, elle découle de la nature d'une entreprise).	Moralité applicable : comportements adversatifs permis.	Moralité applicable : <i>non définie</i> (mais favorisant davantage les comportements coopératifs, elle découle du rôle social et politique des agents économiques).

En terminant, il faut en dire un peu plus sur la question de la moralité intraentrepreneuriale. Même si elle doit être de nature plus coopérative, les comportements coopératifs sont-ils les seuls permis? Selon Rodin (2005a, 568) par exemple : « *a firm's relations to its employees will always be mixed, combining elements of competition [and] elements of cooperation* ». Sans aucun doute, les agents à l'intérieur d'une entreprise se comportent parfois de manière adversative. Deux vendeurs peuvent vouloir faire affaire avec le même client, deux collègues peuvent nourrir une animosité irréprouvable l'un contre l'autre, deux cadres peuvent vouloir la même promotion, etc. Mais observer ces comportements ne justifie pas de les adopter. Quelle pourrait donc être la justification pour des comportements adversatifs à l'intérieur d'une entreprise?

Cette justification peut être produite de deux façons. Premièrement, les

comportements adversatifs peuvent être justifiés si on arrive à cette conclusion en développant la moralité intraentrepreneuriale (à partir d'une théorie sur la nature de la firme). Mais aucune précision n'a été faite sur la moralité dans ce contexte, on ne peut donc en dire plus sur ce point. Les comportements adversatifs peuvent être justifiés si, deuxièmement, ils sont constitutifs d'un schème adversatif intraentrepreneurial. Rien n'empêche d'emboîter différents *patterns* d'échanges les uns dans les autres. Une entreprise est déjà un *pattern* d'échanges administrés incorporés dans un marché. De la même manière, on peut avoir des marchés incorporés dans un *pattern* d'échanges administrés. Dans une économie administrée par exemple, certains échanges peuvent être organisés sous la forme de marchés, comme les échanges de biens alimentaires ou certains biens particuliers (monnaies, médicaments, etc.) ou des marchés noirs apparaissent pour ces biens particuliers. De manière similaire, des schèmes adversatifs peuvent être incorporés dans une entreprise. Si ces schèmes sont désirables, les comportements adversatifs doivent être permis. Une entreprise pourrait décider par exemple de récompenser certains de ses employés par des rétributions exclusives. Elle pourrait verser des primes au rendement à 10 % des meilleurs vendeurs. Ceux-ci seraient donc en compétition avec leurs autres collègues vendeurs. Les comportements adversatifs seraient permis entre ces derniers. Mais conformément au raisonnement derrière la tripartition, ils ne le seraient pas pour les interactions entre un vendeur et un autre membre de l'entreprise ou pour les interactions entre des agents dans d'autres départements (les deux collègues malveillants mentionnés plus haut par exemple).

Il faut être attentif toutefois à la manière de façonner des schèmes adversatifs intraentrepreneuriaux. Si ceux-ci prennent une forme trop similaire à un marché, ils pourraient être dissociables de l'entreprise, car la nature du contrat entre les agents dans ces schèmes et l'entreprise serait similaire aux contrats couvrant une transaction de marché. Si une entreprise décide de rémunérer tous les agents du département des ventes à la commission sans leur

garantir un salaire, la nature des transactions entre ces agents et l'entreprise se rapproche davantage des transactions entre des entrepreneurs et leurs fournisseurs. Les comportements adversatifs entre les agents seraient permis dans ce cas, mais ceux-ci émanent de leur statut d'agent dans le marché. Ils seraient aussi justifiés d'adopter ces mêmes comportements avec l'entreprise.

J'aimerais maintenant mettre la tripartition en relation avec le modèle de la primauté des propriétaires et la théorie des parties prenantes. Même sous cette forme préliminaire, il me semble possible de montrer comment elle permet d'éviter certains problèmes de ces deux théories des obligations morales des agents économiques.

Friedman et le modèle de la primauté des propriétaires

Le modèle de la primauté des actionnaires a été popularisé par Friedman¹⁴. Il fait référence, en gouvernance d'entreprise, au fait d'accorder la priorité aux intérêts de ses actionnaires par rapport à d'autres groupes. Cette idée peut mener, en éthique des affaires, à plusieurs formulations différentes de la moralité des agents économiques. On en retrouve au moins deux chez Friedman. La première insiste sur les responsabilités des gestionnaires envers les actionnaires de l'entreprise. Ceux-ci doivent « *conduct the business in accordance with their desires, which generally will be to make as much money as possible while conforming to the basic rules of society, both those embodied in law and those embodied in ethical custom* » (Friedman 1970, 33). Une

¹⁴ On utilise aussi les expressions *shareholder* ou *stockholder theory* pour mettre l'accent sur le contraste avec la *stakeholder theory*. La plupart des arguments en éthique des affaires attribués à Friedman proviennent d'un article publié dans le *New York Time Magazine*, voir Friedman (1970). Une formulation plus complète de cet argument se retrouve dans Friedman (1962, particulièrement le chap. VIII) où il explique sa conception de la relation entre le capitalisme et la liberté. Pour une perspective critique du modèle de la primauté des propriétaires, voir Jonathan Macey (1991), Hasnas (1998) et Schaefer (2008). Pour une critique de la justification libertarienne de cette théorie, voir Richard Nunan (1988).

deuxième formulation insiste sur les responsabilités mêmes des entreprises : « *there is one and only one social responsibility of business — to use its resources and engage in activities designed to increase its profits* » (1962, 133).

On peut retrouver d'autres interprétations dans la littérature secondaire. Hasnas (1998, 21) met l'accent par exemple sur les obligations des gestionnaires : « *managers are obligated to follow the (legal) directions or the stockholders, whatever these may be* ». Lorsque ces indications ne sont pas claires, un gestionnaire devrait se comporter de manière à promouvoir les intérêts des propriétaires. Brian Schaefer (2008, 300) interprète la théorie comme une permission morale pour les propriétaires : « *shareholders never have a duty to direct management to exercise social responsibility* ».

Les nombreuses variantes de la théorie peuvent être distinguées selon deux aspects au moins (voir le Tableau VII). Un premier aspect porte sur la règle morale. Toutes les variantes de la théorie insistent sur l'importance de se conformer aux règles de base de la société. On entend par là les règles légales, mais aussi possiblement d'autres règles implicites (Friedman les appelle les coutumes éthiques). Mais elles diffèrent sur les comportements permis ou obligatoires une fois ces règles respectées. La théorie peut donner la permission d'amener les entreprises à se comporter selon les volontés des actionnaires (1). Elle peut simplement insister sur l'absence d'obligations d'honorer d'autres responsabilités sociales (2). Elle serait agnostique dans ce cas sur les comportements à adopter. Cette règle suggère une variante différente de la première, car elle n'exclut pas la possibilité d'autres obligations morales pour une entreprise. Elle précise seulement que ces obligations ne peuvent pas être des responsabilités sociales. La théorie peut donner l'obligation d'accroître les profits d'une entreprise (3). Elle peut obliger les gestionnaires à respecter les volontés des actionnaires (4). Finalement, elle peut obliger les gestionnaires à promouvoir les intérêts des actionnaires (5). Les deux dernières règles peuvent recommander des comportements différents quand les gestionnaires ont une

opinion différente des actionnaires sur la stratégie contribuant le mieux à promouvoir leurs intérêts.

Tableau VII – Variations sur le modèle de la primauté des propriétaires

Règle morale Tout en se conformant aux règles de base de la société ...	Type d'agent	
	Prop.	Gest.
1) Permission d'amener l'entreprise à se comporter comme bon nous semble (Friedman 1970)	x	
2) Absence d'obligation d'honorer d'autres responsabilités sociales (Schaefer 2008)	x	x
3) Obligation d'accroître les profits de l'entreprise (Friedman 1962)	x	x
4) Obligation de respecter les volontés des propriétaires (Hasnas 1998)		x
5) Obligation de promouvoir les intérêts des propriétaires (Hasnas 1998)		x

Le deuxième aspect de distinctions porte sur le type d'agent auquel la théorie s'applique. Les règles précédentes peuvent s'appliquer aux gestionnaires d'une entreprise, aux actionnaires ou les deux. De plus, les actionnaires ne sont pas les seuls propriétaires potentiels d'une entreprise. On peut imaginer des modes de gouvernances où les employés (coopérative de travailleurs) ou les consommateurs (coopérative de consommateurs) sont aussi propriétaires. Cela suggère une forme plus générale de la théorie. On pourrait l'appeler le modèle de la primauté des propriétaires. Elle s'appliquerait dans ce cas à d'autres types d'agents (employés, consommateurs, etc.) quand ceux-ci sont propriétaires d'une entreprise. Je ferai référence à cette forme plus générale.

On peut faire ressortir trois justifications différentes du modèle de la propriété des propriétaires. Les deux premières se retrouvent chez Friedman et découlent de sa conception politique et économique libérale. Certains usages contemporains ont contribué à pervertir la signification de ce terme selon lui, il se revendique des mouvements libéraux du 18e et 19e s. qui « *emphasized freedom as the ultimate goal* » (Friedman 1962, 5). Mais il ajoute aussi : « *as the most effective way to promote welfare and equality* » (5). Par conséquent, il est difficile de préciser si sa conception accorde d'abord la priorité à la liberté, le bien-être ou l'égalité. La liberté est-elle instrumentale? Peut-on la sacrifier

pour augmenter le bien-être ou l'égalité? Où doit-on sacrifier le bien-être ou l'égalité pour préserver la liberté? On ne retrouve pas chez Friedman de réponse à ces questions. Les deux justifications du modèle de la primauté des propriétaires prennent la même forme. Elles mènent d'abord à un argument pour avoir recours à un marché par opposition à un *pattern* d'échanges administrés et ensuite un argument sur les comportements des agents économiques. La conception libérale de Friedman pourrait mener à trois justifications différentes s'appuyant ultimement sur l'importance de promouvoir la liberté, le bien-être ou l'égalité. Une justification s'appuyant ultimement sur l'importance de promouvoir l'égalité peut être écartée. Elle n'est pas évoquée par Friedman ou par d'autres tenants d'une position similaire.

La première justification est libertaire. Friedman écrit : « *we take freedom of the individual, or perhaps the family, as our ultimate goal in judging social arrangements* » (12). Cela le mène à choisir un marché comme mode d'organisation des activités économiques. C'est la meilleure façon de maximiser les libertés individuelles. Ne pas garantir aux propriétaires le droit d'utiliser les actifs d'une entreprise comme bon leur semble représenterait une violation de ces libertés : « *Few trends could so thoroughly undermine the very foundations of our free society as the acceptance by corporate officials of a social responsibility other than to make as much money for their stockholders as possible* » (133). Si le modèle de la primauté des propriétaires est justifié de cette manière, cela suggère d'abord de l'interpréter selon les variantes (1) ou (2) dans le Tableau VII. La variante (4) pourrait aussi être envisagée. On pourrait considérer nécessaire, comme le font les libertariens (voir le deuxième chapitre pour des approfondissements sur cette position), d'instaurer un régime de droit de propriété pour préserver les libertés individuelles. Ce régime donnerait le droit à certains individus de posséder des biens (incluant des organisations comme une entreprise) et d'en faire usage comme bon leur semble. Si ces individus peuvent confier la gestion de leurs biens à d'autres individus, ceux-ci auraient l'obligation de le faire en respectant leurs volontés. La variante (5)

serait difficilement envisageable, car dans un tel régime il serait surprenant que la priorité soit accordée à la promotion des intérêts des propriétaires en opposition à leurs volontés (même si celles-ci ne vont pas dans le sens de leurs intérêts financiers ou autres). Finalement, il serait difficile de justifier la variante (3). Si elle s'applique aux propriétaires, cela aurait pour effet de limiter leurs libertés. Si elle s'applique aux gestionnaires, cette règle s'appliquerait seulement si accroître les profits de l'entreprise fait partie des volontés des propriétaires. Elle pourrait donc se ramener à la variante (4).

La justification libertaire semble cohérente avec les arguments de Friedman. Toutefois, il présente la préservation de la liberté comme une raison prudentielle pour limiter les pouvoirs des gouvernements en choisissant le marché (et la formulation des obligations morales des entreprises en découlant) : « *The preservation of freedom is the protective reason for limiting and decentralizing governmental power* » (3). Il évoque ensuite une raison constructive pour choisir le marché (et réduire les pouvoirs des gouvernements). Les plus grandes avancées de la civilisation ne sont pas le résultat d'actes posés par des gouvernements, affirme-t-il. Ces actes ont été posés par des individus comme Newton, Leibnitz, Einstein, etc. Ces actes ont été possibles grâce au génie de ces individus, mais grâce aussi à un climat social permettant la variété et la diversité. Or, un certain degré de liberté (dans le sens d'une absence d'interférences gouvernementales) est nécessaire à l'existence de ce climat. Cette explication suggère d'accorder une importance secondaire aux libertés individuelles en faveur du progrès ou une amélioration du niveau de vie, bref, du bien-être. Un marché serait préférable dans la mesure où le niveau de bien-être dans une société où le gouvernement est moins présent serait supérieur. La justification pour la moralité particulière des agents économiques découlerait de cette justification pour le marché. Hasnas (1998, 22) l'appelle le « *utilitarian argument* ».

Si le modèle de la primauté des actionnaires est justifié à partir d'un argument utilitariste, il est plus difficile d'en faire découler des précisions sur

les variantes selon lesquelles il faut l'interpréter. La règle morale dépend des croyances des tenants de cette théorie sur la meilleure façon d'augmenter le bien-être. Ce niveau de bien-être serait-il plus élevé si les entreprises ont simplement la permission de se comporter comme bon leur semble ou si elles ont l'obligation d'accroître leurs profits? Il s'agit là d'une question empirique à laquelle Friedman ne donne pas de réponse. On ne peut pas non plus préciser si la théorie s'appliquerait à un groupe d'agents particulier.

Certains commentateurs font parfois ressortir une troisième justification pour le modèle de la primauté des propriétaires. Elle met l'accent sur les devoirs, ou les obligations fiduciaires, des gestionnaires envers les propriétaires. Elle repose « *on the observation that stockholders advance their money to business managers on the condition that it be used in accordance with their wishes* » (22). Ne pas respecter ces désirs est l'équivalent d'une rupture de contrat ou, de manière plus générale, de briser une promesse. Toutefois, cette justification est plus problématique dans le sens où on ne précise pas pourquoi ces contrats doivent être respectés. En apportant cette précision, on peut facilement réduire cette justification aux deux justifications précédentes. La troisième justification peut se réduire à la première justification libertaire si on doit respecter un contrat afin de se conformer à un régime de droits de propriété dont le but est de préserver les libertés individuelles. La troisième justification peut se réduire à la deuxième justification utilitariste si respecter un contrat est une condition à l'augmentation du bien-être généré par un marché. On pourrait considérer la possibilité de recueillir du capital comme une condition nécessaire à l'expansion des entreprises et ultimement à l'efficacité des marchés économiques¹⁵. Si, pour recueillir du capital efficacement il faut offrir des garanties à ceux en disposant, le respect des volontés des actionnaires pourrait être justifié de cette manière.

¹⁵ Pour des références vers ce type d'argument, consulter la note de bas de page n° 18 de l'introduction.

La troisième justification sera une justification indépendante si et seulement si on justifie l'importance de respecter le contrat entre gestionnaire et propriétaires sans faire appel au respect des libertés individuelles ou à l'efficacité d'un marché. Par exemple, on pourrait faire découler ce modèle d'une conception déontologique du bien où respecter ses promesses est une obligation morale stricte¹⁶. Dans les trois cas, le modèle de la primauté des propriétaires justifié selon cet argument permet un nombre plus limité d'interprétations, car il s'applique seulement aux gestionnaires. Seules les variantes (3), (4) et (5) sont envisageables. Si la troisième justification se ramène à la première justification libertaire, seule la variante (4) serait envisageable. Si elle se ramène à la deuxième justification utilitariste, la variante (3) applicable aux gestionnaires ainsi que les variantes (4) et (5) seraient envisageables. Si la troisième justification est une justification indépendante, les variantes envisageables dépendraient de la justification invoquée.

La tripartition me semble préférable au modèle de la primauté des propriétaires pour trois raisons. J'indiquerai, lorsque cela est pertinent, la justification et les variantes dont il est question.

1) Imprécision de la moralité applicable aux autres agents économiques

Le modèle de la primauté des propriétaires n'est pas « *a view about the responsibility of business per se, but of the leaders or senior managers of businesses* », il porte sur les « *ethical duties of particular kinds of individus : the micro-level business ethics* » (Heath, Moriarty et Norman 2010, 443). Ce premier point est l'aspect le plus problématique. En se focalisant sur la moralité applicable aux gestionnaires et aux propriétaires d'une entreprise, cette théorie propose seulement une formulation partielle de la moralité des agents

¹⁶ Comme chez William Ross (1930, 21) par exemple où on doit respecter une « *promise or what may fairly be called an implicit promise, such as the implicit undertaking not to tell lies* ». Cette obligation fait partie du devoir de fidélité, un des six devoirs *prima facie* au cœur de sa conception du bien.

économiques. Elle en dit peu sur la moralité applicable à d'autres types d'agents.

Il est important de préciser pourquoi ce point est problématique. Il n'est pas problématique de la part de Friedman (ou des autres tenants de cette théorie) de développer une théorie morale s'appliquant à un nombre limité d'agents économiques si là était son (ou leur) intention. Mais cette théorie ne peut pas constituer une formulation des obligations morales des agents économiques dans les marchés économiques sous cette forme partielle. La tripartition morale développée dans la section précédente est plus complète en comparaison. Elle s'applique à tous les types d'agents économiques dans un marché : concurrents, fournisseurs, consommateurs créanciers, employés, gestionnaires, actionnaires, syndicats (mais pas les instances régulatrices, gouvernements, partis politiques, ONG, organismes communautaires, etc., car ceux-ci sont hors du marché).

2) Imprécision liée aux justifications multiples de la théorie.

Les tenants de cette théorie comme Friedman ne précisent habituellement pas laquelle des trois justifications est la plus importante. Cette imprécision est problématique en générant des confusions sur les implications de la théorie. Non seulement différentes variantes de la théorie peuvent découler de différentes justifications, mais différentes implications des mêmes variantes peuvent découler de différentes justifications. Par exemple, si on interprète la théorie comme une permission pour les propriétaires d'une entreprise de se comporter comme bon leur semble, les limites de cette permission pourront varier si on adopte une justification libertaire ou utilitariste. Selon une justification libertaire, il faudra limiter cette permission quand elle aura un impact sur les libertés individuelles des autres. Selon la justification utilitariste, il faudra la limiter quand elle aura un impact négatif sur la capacité d'un marché à augmenter le bien-être.

La tripartition est plus précise en comparaison. Elle repose sur une justification unique. Les institutions économiques doivent viser à produire des biens satisfaisant les préférences des agents. Le recours à un marché est justifié,

car il permet de réaliser une allocation des ressources plus efficiente. La règle selon laquelle les agents peuvent adopter des comportements adversatifs dans le marché découle de cette justification. On doit la limiter quand leurs comportements ne contribuent plus à amener un marché à atteindre ce but.

Le modèle de la primauté des propriétaires justifié à partir d'un argument utilitariste me semble être le plus intéressant. Cette justification est très similaire à celle adoptée dans le chapitre précédent. J'ai expliqué dans l'introduction ne pas considérer les arguments basés sur les libertés individuelles suffisamment fort pour justifier les torts causés dans un marché. Il faut donc écarter la première justification libertaire. La troisième justification doit être écartée si elle se ramène à une justification libertaire. Elle pourrait être une justification intéressante si elle se ramène à l'argument utilitariste. Finalement, il faudrait analyser les autres justifications indépendantes au cas par cas. J'aimerais donc soulever un problème se rapportant plus spécifiquement à cette version.

3) Imprécision du contexte d'application de la théorie

Si la primauté des propriétaires est défendue à partir d'un argument utilitariste, elle souffre d'imprécision à un autre niveau. Elle ne définit pas les limites du contexte dans lequel les différentes règles de la théorie s'appliquent. Les variantes (1), (2), (3) et (5) suggèrent toutes une permission des entreprises à se comporter de manière adversative dans tous les contextes. La variante (4) permet à un gestionnaire de se comporter de manière adversative si tel est la volonté des propriétaires. Si les propriétaires ou les gestionnaires d'une entreprise peuvent se comporter de manière adversative parce que ces comportements prennent part à un schème augmentant le bien-être, on doit préciser les limites hors desquelles ces comportements n'ont plus cet effet. La section précédente visait à préciser deux de ces limites. Elles ne se retrouvent pas dans la formulation des différentes variantes du modèle de la primauté des propriétaires.

Freeman et la théorie des parties prenantes

La théorie des parties prenantes est une des théories les plus populaires en éthique des affaires¹⁷. Elle part de l'idée que les « *corporations have more extensive duties to key stakeholder groups like employees, communities, customers, suppliers* » et leurs autres parties prenantes, compris comme les groupes impliqués dans leurs activités (Heath et Norman 2004, 249). Freeman est l'un des premiers à introduire cette idée dans les années 1980. Il la formule comme une critique de la définition traditionnelle des obligations morales des gestionnaires suggérées par le (ou plutôt par une des variantes du) modèle de la primauté des propriétaires. Il veut remplacer « *the notion that managers have a duty to stockholders with the concept that managers bear a fiduciary relationship to stakeholders* » (Evan et Freeman 1988, 97). Plusieurs variantes différentes de la théorie ont été défendues par la suite. Par conséquent, il est difficile de parler de la théorie comme d'une seule théorie. À travers la présentation des quatre raisons pour lesquelles cette théorie me semble problématique, je préciserai les variantes auxquelles elles se rapportent plus spécifiquement.

1) Manque d'unification

Ce premier point s'applique à la majorité des variantes de la théorie des parties prenantes. Pour l'expliquer, il faut d'abord résumer un argument développé par Heath, Jeffrey Moriarty et Wayne Norman (2010)¹⁸. Il porte sur

¹⁷ Pour les fondements de la théorie des parties prenantes, voir Freeman (1984), William Evan et Freeman (1988) et Freeman *et al.* (2010). Pour une perspective critique, voir Keven Gibson (2000), Heath et Norman (2004), Boatright (2006a) et Heath (2007).

Gibson (2000, 245) montre l'importance de la théorie en éthique des affaires : « *Stakeholder theory is an important commonly used framework for business ethics. Several of the most popular business ethics and business society texts [...] rely on the concept. In the past two years, over two hundred articles on stakeholder theory have appeared in philosophical and business journals* ». Freeman *et al.* (2010, 232) ont une perception similaire : la théorie « *is currently one of the most important parts of the business ethics literatue* ».

¹⁸ Norman développe cette idée plus en profondeur dans un article ultérieur. Les éthiciens des affaires devraient utiliser les mêmes concepts, principes et méthodes normatives « *to set the*

l'importance, pour les éthiciens des affaires, de développer une « *unified normative theory* » (428). Ils entendent par là une description de la moralité applicable aux agents économiques compatible avec une vision compréhensive de la société sur le plan politique. Pour être *unifiée*, cette théorie devrait exhiber « *a fair degree of consistency or compatibility among the kinds of normative concepts and principles used to justify rights, duties, and institutions* » dans les domaines suivants : « *markets and the regulation of domestic and international markets* », « *corporate law and governance* » et « *the “beyond-compliance” norms, and principles of self-regulation, that businesses and those interacting with businesses ought to adopt* » (429). Cette vision compréhensive pourrait aller jusqu'à une conception du bien ou de la justice. Ils n'utilisent pas toutefois ces expressions et ne précisent pas si ce type de conception est ultimement nécessaire.

Selon Heath, Mortiaty et Norman, il n'est pas possible de produire une réponse satisfaisante à des questions propres à l'éthique des affaires sans adopter une telle vision compréhensive. Toutes les considérations dans ce domaine génèrent rapidement une régression vers des considérations plus fondamentales. Par exemple, un éthicien des affaires peut vouloir offrir une réponse à différentes questions à propos des obligations de certains individus dans le monde du commerce (entrepreneurs, gestionnaires, employés, consommateurs, etc.). Il est difficile de fournir une réponse à ces questions sans tenir compte du type de contrat entre ces individus et les organisations les employant. On doit aussi tenir compte des lois nationales et internationales applicables à ces contrats. Ces dernières considérations mènent à d'autres considérations plus fondamentales sur le type de justification derrière un cadre législatif donné. Si ce cadre a pour but l'augmentation du bien-être collectif, il est plus facile de forcer les parties à adopter des comportements qu'ils

levels of regulations » et pour identifier les « *beyond-compliance obligations* » d'une entreprise (Norman 2012, 1).

refuseraient d'adopter en leur capacité privée. Si, au contraire, ce cadre a pour but de leur éviter d'être soumis à des contrats trop contraignants, on peut difficilement imposer aux parties d'adopter des comportements qu'ils n'accepteraient pas d'adopter en leur capacité privée. Ces différentes conceptions du droit des affaires ne convergent pas les unes vers les autres, elles mènent à différentes interprétations des obligations contractuelles. Elles auront des implications importantes sur la manière dont un gestionnaire est lié par son contrat avec une organisation. Or, pour décider de la désirabilité d'une conception du droit des affaires par rapport à une autre, il faut tenir compte des « *ultimate purposes of objectives of firms and of the markets they operate within* » et, concluent Heath, Moriarty et Norman : « *once we begin posing these latter kinds of questions we are firmly in the territory of political philosophy* » (441).

Pour des raisons de simplicité, nommons cet argument la *recommandation unifiante*. On peut l'interpréter de multiples façons. J'aimerais l'interpréter comme si elle impliquait deux conditions. Pour respecter cette recommandation, une théorie en éthique des affaires doit :

- (a) Procéder du haut vers le bas, de manière déductive, à partir de champs disciplinaires plus fondamentaux vers des champs disciplinaires plus appliqués; et
- (b) Découler ultimement d'une conception politiquement compréhensive.

Une précision doit être apportée sur la condition (a). Elle n'implique pas de réduire les arguments dans des champs disciplinaires plus appliqués à des champs disciplinaires plus fondamentaux. Comprise sous sens, la recommandation unifiante serait similaire aux « *reductionist programs* » (Elster 2007, 257) où on tente, par exemple, de réduire des champs disciplinaires comme la psychologie, elle-même réduite à la biologie, à la chimie et ultimement à la physique. Ici, on insiste plutôt sur l'importance de développer des arguments sur la moralité applicable au monde des affaires cohérents avec des arguments plus fondamentaux sur l'interprétation du droit des affaires, sur le rôle des marchés économiques, sur la justice économique, etc. Chacun de ces

arguments s'inscrit dans un champ disciplinaire différent : philosophie du droit, éthique économique et philosophie politique. Une théorie ne respecterait pas la recommandation unifiante si, par exemple, « *it grounded certain rules of governance in corporate law [but then] supported beyond-compliance obligations for managers to act in ways that would systematically violate these rules* » (429).

Heath, Moriarty et Norman ne précisent pas les raisons pour lesquelles une théorie en éthique des affaires doit respecter leur recommandation. On peut toutefois en imaginer deux. Premièrement, une théorie sur l'acceptabilité des comportements des agents économiques peut difficilement être légitime si elle n'est pas cohérente avec d'autres considérations plus fondamentales (comme le rôle des marchés économiques, les fondements du droit des affaires, etc.). Deuxièmement, il sera difficile, même impossible, de dégager les implications de cette théorie si on ne peut pas faire appel à ses fondements pour les clarifier.

Peu de théorie en éthique des affaires respecte la recommandation unifiante selon Heath, Moriarty et Norman. Sauf, peut-être, le modèle de la primauté des propriétaires, tel qu'on peut le retrouver chez les économistes de l'école de Chicago : « *There does, however, exist one coherent, comprehensive—and controversial—example of what we are calling a "unified normative theory of markets, firms and business practices."* [...] *It is the so-called Chicago School approach.* » (443). Chez Friedman notamment, il découle dans un premier temps d'une conception libérale de la politique et de l'économie. Il remplit donc la première condition (b). Cette conception mène à une justification pour choisir un marché et ultimement une formulation des obligations des propriétaires ou gestionnaires des entreprises dans ce marché. Il remplit aussi la condition (a).

Il est difficile toutefois de retrouver une justification aussi fondamentale dans le cas de la théorie des parties prenantes. Peu des partisans de la théorie

clarifient les raisons pour lesquelles les entreprises ont des obligations envers leurs parties prenantes¹⁹. Qui plus est, il est difficile de voir comment la théorie pourrait découler des différentes conceptions politiques parmi les plus populaires²⁰. Si on justifie la théorie à partir d'une perspective rawlsienne, on devrait accepter qu'une entreprise priorise les intérêts de certaines de ses parties prenantes, si cela ne compromet pas les libertés fondamentales des individus et si cela ne profite pas aux moins bien nantis. Si on justifie la théorie à partir d'un argument utilitariste, la considération des intérêts des parties prenantes devrait dépendre de la possibilité d'augmenter l'utilité agrégée. Si on justifie la théorie à partir d'un argument libertarien (même si cette possibilité est peu plausible), une entreprise devrait être libre de se comporter comme bon lui semble tant et aussi longtemps que certaines libertés fondamentales sont respectées. On pourrait défendre la théorie des parties prenantes à partir d'une interprétation kantienne de la justice. Plusieurs partisans de la théorie (à commencer par Freeman) affirment offrir une approche kantienne à l'éthique des affaires. Toutefois, ils n'ont pas développé cette justification en fournissant une interprétation kantienne du droit des affaires. Pour Heath, Moriarty et Norman, il s'agit d'une « *rather striking omission* », car il existe de « *well-established Kantian interpretation of the the criminal law, public law, and the law of tort* » (442).

La théorie des parties prenantes ne respecte pas la recommandation unifiante. En comparaison, la tripartition remplit la première condition (a). Elle procède du haut vers le bas de manière déductive. On a d'abord développé un

¹⁹ Kenneth Goodpaster (2010) défend une idée similaire. Il affirme que la théorie des parties prenantes, en dépit d'être une évolution par rapport au modèle de la primauté des propriétaires, n'est pas une formulation suffisamment complète des responsabilités des entreprises. Elle n'exhibe pas un « *comprehensive moral thinking* » des responsabilités des entreprises. Celle-ci devrait aussi inclure les implications des décisions d'une entreprise pour la « *cooperation among sectors to achieve a common good and social justice* » (128-129).

²⁰ Voir la première section du chapitre précédent pour des références supplémentaires et une définition sommaire de ces différentes théories.

test pour évaluer la désirabilité de certains arrangements adversatifs. On a précisé les buts devant être visés par les institutions économiques. On a spécifié pourquoi un marché permet de mieux remplir ces buts, et ultimement, quelle moralité est applicable aux agents économiques dans ce contexte. Elle peut aussi remplir la deuxième condition (b) si une position sur les buts politiques des institutions économiques est suffisante. Toutefois, Heath, Moriarty et Norman ne précisent pas si une conception politiquement compréhensive doit aussi impliquer une conception de la justice, voire une conception du bien.

2) Imprécision liée aux variantes hybrides de la théorie

Certaines variantes de la théorie des parties prenantes formulent des obligations morales pour les agents économiques. Par exemple, une entreprise doit être « *managed to the benefit of its stakeholder* » et les gestionnaires de cette entreprise doivent se comporter « *in the interest of the stakeholders as their agent* » (Evan et Freeman 1988, 105). Chaque partie prenante d'une entreprise « *has a right to be treated as a means to some end, and therefore must participate in determining the future direction of the firm in which they have a stake* » (97). On qualifie parfois ces variantes de déontiques, dans le sens où un agent économique a le devoir de « *determine the legitimate interests and rights of various stakeholders* » et « *uses these as a way of determining corporate and managerial duties* » (Heath et Norman 2004, 249). D'autres variantes sont stratégiques ou instrumentales. Elles présentent les comportements bénéfiques pour les parties prenantes comme pouvant augmenter les gains financiers d'une entreprise : « *devoting sufficient attention to stakeholder relations will tend to lead to positive (profitable) outcomes for corporations* » (249). Toutefois, certains partisans de la théorie défendent une variante hybride. Des comportements au profit des parties prenantes d'une entreprise en augmenteraient aussi la valeur, affirme-t-on. Pour les partisans de ces variantes, le modèle de la primauté des propriétaires (dans ses variantes où l'on recommande aux gestionnaires ou propriétaires d'accroître les profits de leur entreprise) serait « *compatible with stakeholder theory* », puisque « *the*

only way to maximize value sustainably is to satisfy stakeholder interests » (Freeman *et al.* 2010, 12 et chap. 4). Une entreprise peut augmenter ses profits en produisant de « *good products and services that customers want* » et en établissant de « *solid relationships with suppliers* » (11)²¹.

Ces partisans ont présenté l'imprécision autour de son statut descriptif ou normatif comme un avantage. Pour Freeman *et al.*, les distinctions entre les variantes normative, descriptive et instrumentale de la théorie ne sont pas toujours utiles. Ils veulent promouvoir une forme de pragmatisme où l'important est de créer « *a context for thinking about how organization studies might move forward in a way that makes ethics, science and other disciplines central and essential players* » (Freeman *et al.* 2010, 78). Plus spécifiquement, ils écrivent :

« There has been a great deal of discussion about what kind of entity "stakeholder theory" really is. [...] Others have suggested that there is just too much ambiguity in the definition of the central term for it ever to be admitted to the status of theory. [...] As philosophical pragmatists we do not have much to say about these debates. We see "stakeholder theory" as a "framework," a set of ideas from which a number of theories can be derived. » (63).

Toutefois, la variante hybride sera problématique s'il existe des situations où une entreprise devra se comporter de manière à augmenter sa valeur sans pouvoir se comporter de manière bénéfique pour ses parties prenantes. Les prescriptions de la théorie seront imprécises dans ce cas. Il sera impossible de déterminer quel comportement doit avoir priorité sur l'autre : celui pouvant profiter aux parties prenantes ou celui pouvant profiter à l'entreprise. Si les comportements bénéfiques pour les parties prenantes augmentent la valeur d'une entreprise. Si une entreprise doit se comporter de cette manière pour augmenter sa valeur. Celle-ci n'est plus tenue d'adopter ce type de comportement s'ils n'en augmentent plus la valeur. La variante hybride

²¹ Même s'ils n'adoptent pas la théorie des parties prenantes, Porter et Kramer (2011, 67) défendent une idée similaire quand ils écrivent : « *Companies can create economic value by creating societal value* », voir la note de bas de page n° 2 pour des approfondissements sur cette position.

implique une condition absente des variantes déontiques. Thomas Donaldson et Lee Preston (1995) soulèvent un problème similaire. Ils recommandent aux partisans des variantes hybrides de la théorie de préciser les différentes bases sur lesquelles elle repose : « *descriptive accuracy* », « *instrumental power* » ou « *normative validity* ». Néanmoins, ces trois aspects se renforcent mutuellement selon eux. Il faut donc en dire plus sur cette question.

Une littérature importante s'est constituée autour de la question de la relation (et de l'absence de relation) entre les comportements au profit des parties prenantes d'une entreprise et l'augmentation de sa valeur²². Pour John Kaler (2006, 258), il est impossible de conclure si « *a society is worse off or better off when it runs its economy on stakeholder as opposed to stockholder lines* ». Toutefois, il utilise l'économie de l'Allemagne et du Japon comme exemples d'une économie organisée de manière à profiter aux parties prenantes des entreprises. Par opposition, les économies des États-Unis et du Royaume-Uni sont utilisées comme exemples d'économies organisées de manière à profiter aux propriétaires des entreprises. Les modes de gouvernance caractérisant les économies allemandes et nipponnes se rapprochent de la forme spécifique de la théorie des parties prenantes qu'il développe (on y reviendra plus loin). Toutefois, on peut difficilement considérer que la majorité des entreprises dans ces économies sont gouvernées conformément aux variantes déontiques dont il a été question plus haut.

Au contraire, il est plausible qu'une entreprise ne puisse pas augmenter sa valeur sans se comporter d'une manière non bénéfique pour ses parties prenantes dans un grand nombre de situations. J'ai montré dans la deuxième section du deuxième chapitre pourquoi une dynamique de rivalité apparaissait

²² Sur la question plus large de la relation entre des comportements éthiques et l'augmentation de la valeur d'une entreprise, voir Lynn Sharp Paine (2003, chap. 2), Joshua Margolis et James Walsh (2003) et David Vogel (2005). Il est difficile de tirer une conclusion sur cette relation selon Margolis et Walsh. Leurs travaux s'appuient sur plusieurs études réalisées sur une période de plus de trente années.

inévitablement dans un marché en raison des préférences exclusives des agents économiques. Dans ce type de contexte, une entreprise ne peut pas augmenter sa valeur sans se comporter de manière adversative. Ces comportements impliquent de faire du tort aux autres. Ils ne peuvent donc pas toujours être bénéfiques pour les parties prenantes d'une entreprise. Le cas échéant, une variante hybride de la théorie n'aurait rien à dire à propos du comportement à adopter.

La tripartition morale ne souffre pas de ces problèmes pour deux raisons. Premièrement, ses fondations sont articulées plus clairement. Elle est une théorie normative. Deuxièmement, elle demeure agnostique par rapport au type de comportements augmentant la valeur d'une entreprise. Les comportements adversatifs prennent part à un schème augmentant l'efficacité de l'allocation des ressources dans une économie. En ce sens, ils sont bénéfiques pour la société dans son ensemble et non pas aux entreprises considérées individuellement. En fait, plusieurs entreprises seraient en meilleure posture si les comportements adversatifs étaient proscrits.

Les tenants des variantes hybrides de la théorie des parties prenantes ont deux choix. Ils peuvent soit adopter une théorie imprécise dans un bon nombre de situations auxquelles une entreprise est confrontée (les situations où augmenter la valeur de cette entreprise ne peut se faire au profit de leurs parties prenantes) ou préciser la règle à prioriser (augmenter la valeur d'une entreprise ou se comporter au profit de ses parties prenantes). Si on priorise la règle selon laquelle il faut augmenter la valeur d'une entreprise, la théorie des parties prenantes perd de sa spécificité et peut se ramener au modèle de la priorité des propriétaires. Il faut évidemment écarter cette option. Toutefois, l'autre option est aussi problématique.

- 3) Perte d'efficacité d'un marché où une variante déontique simple de la théorie est adoptée

Par une variante déontique simple de la théorie des parties prenantes, on fait référence à une théorie obligeant les entreprises à se comporter au profit de

leurs parties prenantes même lorsque cela ne contribue pas à augmenter leur valeur²³. J'ai montré au deuxième chapitre pourquoi un marché est un schème adversatif. Ce *pattern* d'interactions sociales a pour principale caractéristique de remplir sa fonction par une dynamique de rivalité. Cette dynamique implique la concurrence entre les entreprises pour le profit, mais aussi de la rivalité entre les entreprises et leurs consommateurs ainsi qu'entre ces entreprises et leurs fournisseurs et ainsi de suite. Sans ces dynamiques de rivalité, un marché ne peut remplir sa fonction, c'est-à-dire générer une allocation des ressources. Or, cette dynamique de rivalité ne peut apparaître si les entreprises ne se comportent pas de manière adversative (ce point est différent de celui soulevé un peu plus haut où on expliquait pourquoi les entreprises ne peuvent augmenter leur valeur sans parfois adopter des comportements adversatifs).

Forcer une entreprise à se comporter au profit de ses parties prenantes l'empêche de se comporter de manière adversative. En ne permettant pas ce type de comportement, la variante déontique stricte de la théorie des parties prenantes aurait pour effet, si elle était adoptée, de rendre les marchés moins efficaces. La tripartition ne présente pas ce problème en permettant aux agents économiques d'adopter des comportements adversatifs.

4) Imprécision liée aux conflits entre les intérêts de plusieurs parties prenantes

Les situations où il y a conflit entre les comportements augmentant la valeur d'une entreprise et les comportements au profit des parties prenantes sont problématiques pour la théorie des parties prenantes. Les implications de la théorie sont soit imprécises (problème 2) ou rendent les marchés moins

²³ Kaler (2003) propose une typologie intéressante des théories des parties prenantes basée sur cet aspect. La différence cruciale entre différentes variantes est « *the extent to which they make responsibilities towards non-shareholders equal to those towards shareholders* » (77). Évidemment, une théorie où la priorité serait accordée exclusivement aux intérêts des propriétaires ne se classerait pas comme une théorie des parties prenantes. Au minimum, on doit considérer les intérêts d'un autre groupe.

efficacités (problème 3). Il existe un autre ensemble de situations où les recommandations de la théorie sont imprécises, celles où il y a conflit entre des comportements qui favorisent certaines parties prenantes par rapport à d'autres.

Ce problème est relié au problème de l'identification ou de la priorisation des parties prenantes²⁴. Il fait référence à la difficulté de déterminer quels groupes seront considérés comme les parties prenantes d'une entreprise. Plus cette définition est inclusive, plus le nombre de groupe sera important. Plus le nombre de groupe est important, plus la difficulté de tenir compte de leurs intérêts augmente, car des conflits peuvent apparaître entre les intérêts de ces différents groupes. Or, une partie prenante est définie au niveau le plus fondamental comme un groupe impliqué dans les activités d'une entreprise. Compris de manière aussi large, un grand nombre de groupes peuvent avoir ce statut. Une entreprise devra alors prioriser les intérêts d'un groupe par rapport à un autre.

La plupart des variantes de la théorie offrent une réponse au problème de la priorité. Freeman *et al.* (2010, 23 et suivantes) suggèrent notamment de prioriser les intérêts des « *primary stakeholder* » comme les consommateurs, employés, fournisseurs, créanciers et communautés par rapport aux « *secondary stakeholder* » comme les concurrents, les groupes partisans ou d'intérêts, les médias et les gouvernements. D'autres variantes s'appuient sur d'autres critères. Mais ces différentes variantes règlent en partie seulement le problème de la priorité. Aucune ne le règle complètement. Des conflits pourront toujours survenir si le statut de groupe prioritaire est conféré à plus d'un groupe différent

²⁴ Ronald Mitchell, Bradley Agle et Donna Wood (1997) identifient 28 définitions différentes d'une partie prenante dans la littérature en éthique des affaires et en gestion de 1963 à 1997. Kaler (2002) déplore, non seulement l'existence d'une grande variété de définitions d'une partie prenante, mais la nature différente de la relation entre une entreprise et ses parties prenantes sous-entendue par ces définitions. Certaines définitions : « *see stakeholders as people for whom businesses have to take responsibility* », alors que d'autres « *see them as people who have to be taken account of but not necessarily because of any responsibility for them* » (91). On définit les parties prenantes à la fois comme des groupes ayant des revendications légitimes à l'égard d'une entreprise et des groupes pouvant influencer ou être influencés par ses activités.

(les parties prenantes primaires de Freeman *et al.* en comptent au moins cinq). Que faire par exemple quand les intérêts des consommateurs d'une entreprise (avoir accès à des produits moins coûteux) entrent en conflit avec ceux de ses fournisseurs (vendre ces produits au même prix, ce qui empêche une entreprise de réduire ses coûts de production)? Et même si une variante de la théorie offrait une réponse à ce problème en suggérant une hiérarchisation de tous les groupes, des conflits pourraient encore survenir quand les intérêts de différents groupes du même type entrent en conflit. Comment une entreprise doit-elle se comporter par rapport à deux fournisseurs différents voulant lui vendre deux produits similaires à des prix différents? Quel est le comportement à adopter pour prioriser leurs intérêts? Des situations de ce type surviennent quotidiennement. La tripartition ne souffre pas de ce type d'imprécision dans ces situations.

Certaines variantes de la théorie échappent à certains de ces problèmes. Kaler en propose une même s'il ne l'adopte pas²⁵. Une variante viable de la théorie, écrit-il, en est une « *in which only employees are on par with shareholders as stakeholders in business* » (Kaler 2009, 298). Les autres groupes de parties prenantes comme les consommateurs, les fournisseurs et les créanciers sont « *admitted to stakeholder status at the most minimal level possible* » (298). Seule cette variante remplit deux conditions nécessaires selon Kaler. Premièrement, elle peut être implantée concrètement (cette forme de gestion au profit des parties prenantes est pratiquée en Allemagne). Deuxièmement, elle confère un statut de partie prenante au seul groupe (les employés dans ce cas) pouvant contribuer au fonctionnement économique d'une entreprise étant donnée leur exposition au risque. Même si cette version est la meilleure, il conclut « *it may not be the best of all possible ways of running a business* » (297).

²⁵ Elle est présente dans le dernier article d'une série de quatre où il s'intéresse à différentes questions autour de la théorie, voir Kaler (2002, 2003, 2006 et 2009).

La caractéristique la plus frappante de cette variante est sa ressemblance avec la tripartition morale où une division similaire est suggérée. Les seuls groupes dont les bénéficiaires peuvent être recherchés simultanément sont des groupes à l'intérieur du *pattern* d'échanges administrés de l'entreprise. Mais peu de théoriciens des parties prenantes défendent une telle version. Elle est à ce point spécifique qu'il est difficile de la considérer comme représentative. Si la majorité des tenants de la théorie des parties prenantes l'adoptait, les points de désaccord entre les théoriciens des parties prenantes et la tripartition seraient moins importants. Mais cette variante n'évite pas tous les problèmes précédents. Entre autres choses, elle ne permet pas d'éviter le type d'imprécision identifiée plus haut. Comment une entreprise doit-elle se comporter dans une situation où elle peut prioriser les intérêts de certains groupes d'employés par rapport à d'autres?

Pendant ce temps sur l'île...

Grâce à l'efficacité inégalée de leur schème d'approvisionnement adversatif, les naufragés possèdent maintenant des stocks importants de ressources. Une forme de division du travail plus élaborée s'est instaurée sur l'île. Certains naufragés achètent les noix de coco provenant de l'île voisine pour en extraire la pulpe et le lait. Ils échangent ensuite ces produits à d'autres naufragés contre d'autres biens ou services. Le schème d'approvisionnement s'est aussi transformé. Les meilleurs nageurs ne sont plus récompensés avec des avantages exclusifs. Ils sont simplement rémunérés à travers ce système de troc.

La vie reste difficile toutefois. Le manque de diversité de l'économie insulaire crée une forte concurrence entre les producteurs de pulpe et de lait de coco. Ils doivent constamment trouver des façons de réduire leurs coûts de production faute de quoi ils perdront leurs parts de marché. Les producteurs les plus ingénieux ont pu réaliser des gains importants en engageant d'autres

naufragés. Leur offrir une rémunération fixe journalière permettait d'utiliser le produit de leur travail sans devoir négocier une transaction de pulpe ou de lait de coco chaque fois. Les producteurs-entrepreneurs ont ainsi pu augmenter le volume de leur production et en réduire le coût total. Mais les pressions concurrentielles ont amené d'autres naufragés à adopter cette stratégie. L'île compte maintenant un nombre limité de producteurs-entrepreneurs aptes à offrir les mêmes biens au même coût. Comment un producteur-entrepreneur peut-il réduire ses coûts de production et éviter de se faire éliminer par la concurrence?

Étant donné le caractère précaire de l'organisation sociale sur l'île, supposons qu'un producteur-entrepreneur dispose seulement des trois possibilités suivantes : a) il peut faire pression sur ses fournisseurs de noix de coco pour que ceux-ci lui vendent cette ressource à moindre prix; b) il peut maintenir sa marge de profit en réduisant les salaires de ses employés; ou c) il peut profiter de son influence sur le Comité d'amélioration des berges de l'île (CABI) pour faire amender la Politique d'utilisation riveraine responsable (PURR) afin d'être exonéré de la Taxe aux producteurs-entrepreneurs (TPE). Laquelle de ces stratégies est permise? Dans quelle mesure?

La tripartition morale à laquelle on arrive à la fin de la deuxième section mène à la conclusion suivante : on doit seulement permettre la première stratégie (a). On ne peut pas encore préciser si les stratégies (b) et (c) sont permises. La concurrence entre les producteurs-entrepreneurs et les fournisseurs de lait de coco prend part à un mécanisme qui rend le schème d'approvisionnement et de production des naufragés plus efficient. On permet donc à ceux-ci de se comporter de manière adversative (en augmentant leur gain financier aux dépens des nageurs). Les interactions des producteurs-entrepreneurs avec leurs employés (b) ou les autres naufragés (c) sont d'une autre nature. Ceux-ci ne peuvent pas simplement traiter leurs employés comme des fournisseurs de main-d'œuvre. Et ils ne peuvent pas non plus négliger leurs obligations citoyennes. Dans les deux cas, il n'est pas possible de conclure si des comportements adversatifs avec ces groupes produisent des bénéfices

suffisants.

Les naufragés peuvent aussi instaurer un autre schème d'approvisionnement et de production. Une option est un schème d'échanges administrés. Il prendrait la forme du premier, deuxième ou troisième schème considéré dans le premier chapitre. Les interactions y seraient de nature plus coopérative. Les naufragés décideraient entre eux de ceux responsables d'aller chercher les noix de coco sur l'île voisine et ceux responsables d'en extraire la pulpe et le lait. Chaque naufragé pourrait recevoir une quantité déterminée de biens. Ce schème sera-t-il apte à allouer les ressources de l'île de manière efficiente? Il est plausible d'en douter. On ne peut avoir recours à une preuve mathématique ou empirique pour le démontrer. Les naufragés obtiendront donc moins de feuilles de palmier, de noix de coco, de pulpe et de lait. Mais si ce but n'est pas le plus important pour eux ou si les comportements associés à la stratégie (a) mènent à causer des torts insoutenables à leurs yeux, ils devraient avoir recours à cette autre option.

Selon le modèle de la primauté des propriétaires, toutes les stratégies (a), (b) et (c) sont acceptables *a priori*. Les variantes (1), (2) et (4) dans le Tableau VII sont agnostiques quant à la stratégie à choisir. La variante (3) où une entreprise est obligée de se comporter de manière à accroître ses profits forcerait à choisir la stratégie susceptible de générer les gains les plus importants. La variante (5) recommanderait d'agir dans l'intérêt des propriétaires. Si augmenter les profits de l'entreprise est dans leur intérêt, il faudrait aussi choisir la stratégie susceptible de générer les gains les plus importants. Ce modèle présente trois problèmes. Premièrement, il en dit peu sur la moralité applicable aux autres agents dans le marché insulaire (ceux qui ne sont pas producteurs-entrepreneurs ou les gestionnaires des entreprises de ces producteurs-entrepreneurs). Deuxièmement, il ne dit pas laquelle de ces règles doit être priorisée, ni comment l'interpréter dans les cas où il peut y avoir un conflit entre respect des libertés individuelles, augmentation du bien-être par le marché insulaire ou d'autres valeurs. Troisièmement, il n'interdit pas d'adopter

les stratégies (b) et (c). Or, rien ne prouve que ces stratégies auront un effet positif sur l'efficacité du marché insulaire et sur sa capacité à augmenter le bien-être des naufragés. Cette recommandation peut être contradictoire si le modèle est justifié à partir d'un argument utilitariste.

Selon la théorie des parties prenantes, il est difficile de préciser si les stratégies (a), (b) et (c) sont acceptables. Cette théorie présente quatre problèmes. Premièrement, elle ne découle pas d'un argument pour choisir un marché et son rôle politique et économique. Cela lui enlève de la légitimité et permet mal d'en préciser les implications. Deuxièmement, plusieurs variantes de cette théorie seraient imprécises sur la stratégie à choisir, car elles auront pour effet d'augmenter la valeur de l'entreprise du producteur-entrepreneur sans profiter à ses parties prenantes. Troisièmement, si on adopte une variante où les bénéfices des parties prenantes ont priorité sur l'augmentation de la valeur d'une entreprise, aucune des stratégies (a), (b) ou (c) ne serait acceptable. Or, l'interdiction d'adopter les comportements adversatifs associés à la stratégie (a) aurait pour effet de rendre le marché insulaire inefficace. Quatrièmement, la théorie serait imprécise sur les autres stratégies si celles-ci contribuent seulement à promouvoir les intérêts de certaines parties prenantes par rapport à d'autres. Selon la variante proposée par Kaler, la stratégie (b) est inacceptable. Cette variante ne permet pas de préciser l'acceptabilité des stratégies (a) et (b). Il est difficile toutefois de parler d'une variante de la théorie, tant la formulation de Kaler est spécifique et substantielle. De plus, cette variante ne précise pas comment prioriser les intérêts de différents groupes d'employés quand ceux-ci entrent en conflit.

Conclusion

L'argument de ce chapitre partait de la prémisse suivante : la moralité des agents économiques dépend du contexte dans lequel ils interagissent. Les

distinctions pertinentes entre différents contextes doivent être définies en terme de la nature de leurs interactions avec d'autres agents et de la justification pour des interactions de cette nature. Heath a déjà défendu l'idée selon laquelle la concurrence est désirable dans un marché, mais pas nécessairement dans une entreprise. Mais considérer uniquement cette distinction (entre des interactions intraentrepreneuriales et des interactions de marché) suggère une moralité similaire pour toutes les interactions à l'intérieur et à l'extérieur du marché. Or, les comportements adversatifs à l'extérieur du marché ne produiront pas nécessairement des bénéfices. Si on veut tirer une conclusion différente, on récolte aussi le fardeau de la preuve. Il faut montrer qu'organiser les interactions entre les agents économiques, les gouvernements, les instances régulatrices, les organismes non gouvernementaux, etc. est désirable.

En combinant la distinction défendue par Heath et cette distinction supplémentaire on arrive à la tripartition morale présentée à la fin de la deuxième section. Cette tripartition me semble être une formulation plus adéquate des obligations des agents économiques. Dans la troisième section, on a montré ses avantages par rapport au modèle de la primauté des propriétaires. Dans la quatrième section, on a montré ses avantages par rapport à la théorie des parties prenantes.

De nombreuses implications se dégagent de cette tripartition. Il peut être utile d'en faire ressortir quelques-unes. D'abord, on ne peut parler des obligations morales des agents économiques de manière homogène. Il faut tenir compte du contexte dans lequel ils interagissent. Ensuite, accepter une moralité plus permissive dans le marché ne force pas à tolérer les comportements adversatifs dans tous les contextes (comme pourrait autoriser le modèle de la primauté des propriétaires). Avoir recours à un marché ne force donc pas à tolérer tous les torts causés par les agents économiques. On peut aussi dégager des implications pour les décideurs publics. Une moralité différente s'applique aux comportements des agents dans différents contextes, mais celle-ci doit aussi trouver son pendant dans des règles différentes. Les personnes responsables de

façonner le marché doivent s'assurer de façonner ces règles de manière à permettre les comportements adversatifs dans ce contexte précis, mais aussi de dissuader les agents économiques d'adopter des comportements similaires dans les entreprises ou hors du marché. Même si la moralité dans ces contextes n'a pas été définie, elle est probablement de nature plus coopérative, la même moralité adversative ne peut donc pas s'y appliquer. Cette recommandation s'applique aussi aux gestionnaires d'une ligue de hockey, aux personnes responsables de façonner l'institution légale (comme les règles d'un procès), à la politique et ainsi de suite. Une autre implication porte sur le nombre de moralités suggérées par la tripartition. On en compte trois *au minimum*. Des distinctions supplémentaires pourraient être établies. Par exemple, il faudra probablement faire des distinctions entre différents types de moralité dans une entreprise. Il faudra aussi distinguer différents types de moralité pour différents types d'interactions sociales et politiques. La tripartition permettait de circonscrire différents programmes de réflexion et indiquait les routes à suivre. Elle suggère, bref, un programme triple pour l'éthique des affaires. Le temps est venu de suivre une de ces routes.

IV.

Un idéal de la rivalité bénéfique

*If you cannot win, make the one ahead of you
break the record.*

Jan McKeithen (entraîneur, NFL)

Formuler explicitement la moralité applicable à l'échelle individuelle dans un contexte particulier d'interactions sociales est une tâche difficile. Ce problème ne s'est pas encore présenté, car l'argument des deux premiers chapitres mettait l'accent sur la justification pour les schèmes adversatifs. Le chapitre précédent identifiait seulement un aspect de la moralité applicable dans ce contexte (les comportements adversatifs sont permis) et ses limites. Il faut maintenant préciser plus en détail comment un agent doit s'y comporter.

Sur ce sujet, de nombreux points de vue s'affrontent. Ils vont d'une condamnation des comportements adversatifs (les entreprises devraient agir au profit des groupes impliqués dans leurs activités selon les théoriciens des parties prenantes, un avocat doit s'élever au-dessus de la partialité pour les tenants de l'école angéliste, même en plaidant la cause de son client) à leur idéalisation (selon certaines interprétations des idées de Milton Friedman, la principale responsabilité des entreprises est de faire du profit).

J'aimerais proposer un idéal de la rivalité bénéfique. C'est-à-dire un idéal devant être incarné par les agents lorsqu'ils prennent part à un schème

adversatif. Cet idéal comporte trois principes. Ils doivent s'abstenir d'adopter de tels comportements hors du contexte du schème adversatif (principe de rivalité contenue). Ils doivent respecter les règles du schème et les autres règles (principe du respect des règles) et permettre au schème de demeurer l'option désirable (principe des comportements désirables). Je formulerai ces trois principes, et quelques règles d'action que l'on peut en inférer, dans les deuxième, troisième et quatrième sections. Dans la cinquième section, je distinguerai ces règles d'autres règles surrogatoires et conventionnelles.

Mais avant, il faut en dire un peu plus sur les similitudes entre les différents schèmes adversatifs évoqués jusqu'à présent. Pourquoi peut-on décrire la moralité applicable au gestionnaire d'une entreprise comme on décrirait celle applicable, par exemple, au capitaine d'une équipe de hockey? Ces questions peuvent être traitées simultanément, car une description de la moralité applicable à ces contextes doit découler de la justification pour cet arrangement institutionnel. Si cette justification prend la même forme, les obligations morales des agents prendront aussi la même forme.

Un argument déductif

Les comparaisons entre la moralité applicable dans un marché et celles applicables dans d'autres contextes de rivalité comme le sport, la pratique du droit, la politique, ou même le poker sont nombreuses. Selon Joseph Heath (2007, 359), « *a significant portion of the issues traditionally dealt with by business ethicists, viz. those that pertain to market transactions, fall into the domain of adversarial ethics* » où l'objectif principal serait la « *preservation of healthy competition, even when the law fails to offer sufficient guarantees* ». En cela, elle présente de nombreuses « *analogy with the ethics of sport* » (370). James Phillips et Linda de Leon (2005, 169) considèrent que les « *competitive arenas* » comme le « *organized sports, partisan politics, legal proceedings, and*

economic markets all represent the institutionalization of competitive interactions ». Elles sont sujettes à la même « *fundamental ethic of competition* » (169). Le droit privilégié d'une entreprise de faire du tort à ses concurrents « *is an acknowledge part of all competitive activities* » selon Lynn Sharp Paine (1990, 92), ce qui inclut aussi le sport et les activités ludiques en général. Keating défend une idée similaire, mais dans le sens inverse. Il exploite les ressemblances de famille entre la sphère économique, politique et le système légal pour définir les obligations morales des athlètes : « *in addition to the economic sphere, competition is an important ingredient in our political system, our legal system, our method of courtship and in many other aspects of our daily life, but most of all in athletics.* » (Keating 1973, 158). Il souligne la « *remarkable similarity to be found in the definitions of competition* » dans ces différents contextes (158). Albert Carr (1968, 143) prétend que l'éthique des affaires est similaire à celle du poker : « *the ethics of business are not those of society, but rather those of the poker game* ». Frank Knight (1923, 586) compare le monde des affaires à un jeu compétitif comme le sport : « *Industry and trade is a competitive game, in which men engage in part from the same motives as in other games or sports* ».

Finalement, Alfred Marshall (1907) fait l'éloge d'un esprit chevaleresque latent dans le monde du commerce. Vouer un respect plus grand à cet esprit ferait de l'économie une nouvelle chevalerie : « *I want to suggest that there is much latent chivalry in business life, and that there would be a great deal more of it if we sought it out and honoured it as men honoured the mediæval chivalry of war* » (14). Cela pourrait contribuer à augmenter les bienfaits du commerce tout comme le respect de l'esprit chevaleresque a contribué à réduire les méfaits de l'instabilité politique et des luttes de pouvoir perpétuelles à l'époque médiévale.

Malheureusement, on ne retrouve pas dans ces arguments une énonciation des raisons pour lesquelles une moralité similaire devrait s'appliquer aux agents dans ces différents contextes. On peut faire ressortir, au contraire, plusieurs

différences significatives. On en compte au moins trois entre un marché économique et une compétition sportive. Premièrement, la gravité des enjeux : même si remporter la victoire est une nécessité incontournable pour un athlète, elle ne l'est pas au même titre que la nécessité d'obtenir le juste prix pour un agent économique. Ce dernier risque une partie de son bien-être matériel à chaque transaction de marché. Même si, il est vrai, on peut relativiser cette première différence dans le cas des athlètes professionnels. Les enjeux rattachés à une victoire dans le sport professionnel peuvent être importants dans la mesure où c'est l'occupation par laquelle un athlète professionnel gagne sa vie. Il ne doit pas toujours remporter la victoire, mais il doit constamment fournir une performance satisfaisante. De plus, certaines victoires sont cruciales pour la carrière d'un sportif professionnel alors que certaines transactions économiques auront peu d'effet sur le bien-être matériel d'un agent.

Deuxièmement, la liberté d'entrée ou de sortie : un individu peut-il choisir ou non d'interagir dans les marchés économiques? Probablement que non. Du moins, il ne peut le faire comme il choisit d'interagir ou non dans une compétition sportive. Troisièmement, le caractère ludique ou divertissant des compétitions sportives est absent des raisons pour lesquelles on choisit d'organiser une économie à l'aide de marchés¹. Robert Solomon et Kristine

¹ Probablement intimidé par les travaux de Ludwig Wittgenstein (1953, §66), les philosophes du 20^e s. ont considéré la définition d'un jeu comme un problème philosophique insurmontable. Ce concept semblait trop nébuleux étant donné la grande diversité des réalités qu'il peut représenter. Bernard Suits (2005, 48-49) propose pourtant une définition intéressante dans les années 1970 : « *to play a game is to engage in activity directed toward bringing about a specific state of affairs* », « *using only means permitted by rules* », « *where the rules prohibit more efficient in favour of less efficient means* » et « *where the rules are accepted just because they make possible such activity* ». Ou, résumé de manière succincte : « *to play a game is the voluntary attempt to overcome unnecessary obstacles* » (55). Ce qu'il appelle l'attitude ludique des joueurs est un aspect important de cette définition : « *what I have called the lusory attitude is the element which unifies the other elements into a single formula which successfully states the necessary and sufficient conditions for any activity to be an instance of game playing. I propose, then, that the elements of game are 1/ the goal, 2/ the means of achieving the goal, 3/ the rules, and 4/ the lusory attitude.* » (50). L'expression provient du latin « *ludus* » ou ludique. Un jeu est une activité où on choisit les règles moins efficaces précisément avec cette attitude ludique, voir aussi Wayne Norman (2010a).

Hanson combinent deux de ces trois distinctions. Les jeux, affirment-ils, « *tend to be placed in a diminutive perspective, as not entirely serious and certainly not the key to life itself. No businessperson who has just lost an entire fortune will cheerfully agree that “it’s just a game,” nor should he do so* » (Solomon et Hanson 1983, 59).

Une meilleure base de comparaison pourrait être dans ce cas les cours et tribunaux. Ce schème ne présente pas les trois caractéristiques distinctives précédentes. Les enjeux y sont importants, la liberté de sortir y est relativement limitée (dans la mesure où on est contraint de participer à un procès) et le caractère ludique y est absent.

La moralité applicable à des schèmes adversatifs comme le marché, le sport professionnel ou les cours et tribunaux peut être décrite simultanément, car elle procède de la même justification. Plusieurs de ces justifications ont été passées en revue dans l’introduction. L’argument le plus fort se basait sur les bénéfices produits par des comportements adversatifs.

Dans ce cas, une option intéressante pour définir un idéal des comportements à adopter dans un schème adversatif serait de se tourner vers des formulations déjà existantes de ces idéaux dans certains schèmes adversatifs spécifiques. On s’en remet souvent à l’idéal du bon esprit sportif ou du *fair play* pour décrire les bons comportements à adopter dans une compétition sportive². Le bon esprit sportif « *connotes the behavior proper to the athlete* » selon James Keating (1973, 169), il vise à placer « *certain basic limitations on the rigors of competition, just as continual efforts are being made to soften the impact of the competitive struggle in economics, politics, international relations, etc.* ». Robert Butcher et Angela Schneider (2007, 120) présentent le *fair play* comme « *a method for determining right conduct in*

² Pour des références sur le concept du bon esprit sportif, voir Keating (1973 et 2007) et Randolph Feezel (1995 et 2007). Pour des références sur le concept du *fair play*, voir Robert Butcher et Angela Schneider (2007) et Peter McIntosh (1979).

sport ». Il vise à répondre à la question suivante : « *how to justify the claim that some action is and is not fair* » (120).

Malheureusement, la signification de ces deux idéaux fait l'objet de vifs débats. Keating (2007, 142) dénonce par exemple les multiples sources de confusion qui « *invariably accompanies a discussion of sportmanship and the normal consequences resulting from this confusion* », « *the claims for sportmanship as a moral category deserve some investigation* » ajoute-t-il. Il faut résister à la « *temptation to make sportmanship an all-embracing moral category* » (144). Butcher et Schneider (2007, 119) font une analyse similaire du concept du *fair play* : « *Despite the prevalence and intuitive force of the term fair play, its precise content is much debated* ». De plus, il est difficile de préciser en quoi ces deux idéaux sont différents l'un de l'autre. Les deux visent à préciser les limites des comportements adversatifs acceptables. Le bon esprit sportif met l'accent sur les dispositions psychologiques des athlètes alors que le *fair play* met l'accent sur les stratégies de jeu (ou les conduites pour employer le vocabulaire de Butcher et Schneider) justes ou injustes.

Pourquoi les formulations de ces deux idéaux sont-elles multiples et conflictuelles? Il faut d'abord clarifier la justification pour avoir recours à un schème adversatif et ensuite en faire découler une formulation de la moralité y étant applicable. Dans ce cas, on n'a pas précisé les raisons pour lesquelles on a choisi de mettre ces compétitions sportives en place, pour ensuite en faire découler les formulations des idéaux du bon esprit sportif et du *fair play*. Ne pas procéder de manière déductive crée trois problèmes. Premièrement, cela ne force pas à préciser les raisons pour lesquelles les compétitions sportives sont désirables. Si ces raisons sont imprécises ou conflictuelles, les formulations de ces idéaux le seront également. Deuxièmement, et même si ces raisons sont précises et non conflictuelles, ces idéaux peuvent être formulés de manière imprécise et conflictuelle s'ils ne découlent pas de ces raisons. Troisièmement, on ne peut pas s'appuyer sur ces raisons pour préciser ces idéaux. Ils pourraient même contredire les raisons pour lesquelles on veut mettre en place une

compétition sportive. Bref, ne pas procéder de manière déductive équivaut à ne pas suivre, en éthique du sport, la recommandation unifiante en éthique des affaires. Pour respecter cette recommandation, une formulation des obligations morales des agents économiques doit notamment être obtenue de manière déductive à partir d'arguments plus fondamentaux sur l'interprétation du droit des affaires, le rôle des marchés économiques, etc. (voir la quatrième section du chapitre précédent).

L'idéal de moralité implicite du marché proposé par Christopher McMahon est un exemple plus intéressant d'un idéal dans la rivalité. Celui-ci découle d'une justification pour le marché. Il consiste en « *the hypothetical imperatives which are generated by economic theory when the achievement of economic efficiency is taken as an end* » (McMahon 1981, 255). Cette justification est similaire à celle adoptée dans le deuxième chapitre. Les marchés sont désirables, car ils sont plus efficaces. Malheureusement, il ne développe pas sa conception de manière systématique en déduisant de cette justification une formulation de la moralité des agents économiques : « *providing a complete account of the implicit morality of the market is beyond both my competence and the scope of this paper* » (256)³.

³ Il ajoute : « *here I shall simply illustrate the sort of study I have in mind by what I take to be two components of the implicit morality of the market* » (256). Une de ces composantes porte sur les asymétries d'informations. La moralité implicite requiert de « *facilitate the flow of information* » (257). Un marché où l'information circule mieux sera plus efficace. La deuxième est une règle « *prohibiting managers from unilaterally making morally laden policy-decisions* » (259). On ne peut pas démontrer que les gestionnaires ont la capacité de prendre une décision dans l'intérêt des propriétaires dans une situation où les activités d'une entreprise auront des implications morales importantes. Si une entreprise aura des performances financières intéressantes quand elle est gouvernée dans l'intérêt des propriétaires et si on veut qu'une entreprise ait des performances financières intéressantes, alors les propriétaires devraient prendre les décisions ayant des implications morales importantes.

J'ai certaines réserves sur cette deuxième composante. McMahon n'explique pas où se fait la distinction entre une décision dont les implications morales sont importantes et celle où elles ne le sont pas. Il établit seulement une distinction entre ces décisions et les décisions où il faut choisir entre des stratégies profitables pour l'entreprise sur le court ou le long terme. Les gestionnaires devraient se limiter à ce deuxième type de décision. Mais toutes les décisions peuvent avoir des implications morales importantes, incluant celles où il faut décider entre des stratégies profitables à court ou à long terme.

Quelle serait donc une formulation plus complète de la moralité dans un schème adversatif? S'il est justifié d'avoir recours à un schème adversatif en raison de ses bénéfices, les comportements adversatifs doivent être permis. Mais il faut ensuite incarner l'idéal de la rivalité bénéfique. Cette rivalité est bénéfique dans le sens où elle préserve les bénéfices du schème de manière à lui permettre de demeurer l'option préférable et réussir le test. Cet idéal découle donc de la justification pour les comportements adversatifs adoptés dans l'introduction. Il comporte trois principes.

Principe de rivalité contenue

Un agent, sous prétexte qu'il interagit dans un schème adversatif, peut-il traiter tous les autres individus en rivaux? Dans le chapitre précédent, on a montré les limites de la moralité particulière applicable à un marché économique. On a aussi utilisé des exemples impliquant un joueur de hockey. Ce dernier, même s'il peut se comporter de manière à satisfaire ses préférences (pour la victoire) aux dépens des préférences (pour la victoire) des joueurs de l'équipe adverse, ne peut pas se comporter de la même manière avec la foule, le propriétaire de l'aréna ou même le conducteur de la resurfaeuse (plus communément appelée la Zamboni) ou les membres de sa propre équipe. Cela suggère le principe suivant :

Principe (1) : Les comportements adversatifs d'un agent doivent se limiter aux interactions constitutives du schème adversatif et non constitutives des autres schèmes non adversatifs (désirables) incorporés.

Ce principe est le pendant, à l'échelle individuelle, des limites établies dans le chapitre précédent. Les agents dans tous les types de schème adversatifs ont l'obligation de respecter ces limites de leur propre initiative. La dynamique de rivalité doit être *contenue* dans le *pattern* d'interactions sociales où elle peut avoir lieu. Les agents ont aussi la responsabilité de s'en assurer. Pour les agents

économiques, cela rend les comportements adversatifs non permis pour les interactions non constitutives d'un marché, les interactions constitutives d'une entreprise ou toutes autres limites pertinentes.

Quelles règles découlent de ce principe? D'abord, on ne peut *pas se comporter de manière adversative avec des agents ne prenant pas part au schème adversatif*. Pour un athlète, cela inclut autant les arbitres, les membres de sa propre équipe que la foule. Pour un agent économique, cela inclut les instances régulatrices, les membres de sa propre entreprise, les communautés environnantes, etc. Les interactions avec ces agents prennent part à un *pattern* d'interactions sociales différent. Elles sont soumises à une moralité différente (découlant d'une justification qui lui est propre et ainsi de suite).

On ne peut *pas se comporter de manière adversative avec un individu prenant part au schème adversatif dans le cadre d'une interaction non constitutive du schème*. Un même individu peut prendre part à plusieurs schèmes où des moralités différentes sont applicables. Il doit donc s'assurer de ne pas adopter, avec un individu, des comportements seulement permis dans un schème où il interagirait aussi avec lui. S'il rencontre son opposant dans la rue, un boxeur n'est pas justifié de le traiter comme il le ferait dans le cadre d'un match. La moralité applicable à la rencontre entre deux boxeurs dans la rue est différente de celle prévalant dans le ring : « *The good sport is one who maintains a zealously adversarial stance within the designated context of the game, but then drops this orientation and adopts a more cooperative demeanor when the game is over* » (Heath 2007, 366).

On ne peut *pas se comporter de manière adversative avec un individu prenant part au schème adversatif dans le cadre d'une interaction constitutive d'un schème non adversatif incorporé* (si ce schème est désirable et si la moralité à l'intérieur de ce schème ne le permet pas). Un boxeur ne fait jamais face à cette règle. Il est seul dans l'arène. Dans les schèmes adversatifs où plus de deux agents s'affrontent, certains peuvent constituer, à l'intérieur du *pattern* d'interactions adversatives, d'autres *patterns* non adversatifs. La même

moralité ne serait pas applicable dans ce cas. Les interactions entre les membres d'une équipe sont de ce type. Dans le chapitre précédent, une entreprise a aussi été définie comme un schème coopératif incorporé dans un schème adversatif. Si ce schème non adversatif incorporé est désirable, une moralité différente s'y applique. Par exemple, une entreprise contribue à augmenter l'efficacité d'un marché économique dans la mesure où elle réduit les coûts de transactions. Pour cette raison, on suspecte que les interactions des agents constitutives de l'entreprise font l'objet d'obligations plus coopératives.

La règle suivante est corollaire de la première ou de la deuxième règle, mais il est important de la mentionner explicitement. On ne peut *pas se comporter de manière adversative lorsqu'on est engagé dans le design d'un schème adversatif*, même si on prend part à ce schème normalement. Ces interactions ont lieu entre des individus à l'extérieur du schème (la première règle s'applique dans ce cas) ou des individus agents dans le schème dans le cadre d'une interaction non constitutive (la deuxième règle s'applique dans ce cas). Paine (1990, 104) défend une idée similaire : « *attempts to bribe or in other ways exert excessive influence over legislators, judges, and other government officials who have power to affect competitive relations are also violations of fair play* ». Heath (2007, 371) considère ce comportement comme un des plus problématiques en affaires : « *One of the more troubling features of the way businesses conduct themselves in the public sphere is that they consistently lobby against regulations that are designed to correct market imperfections* ».

Cette règle peut être illustrée par quelques exemples. Lorsque l'on développe la législation touchant un secteur précis de l'activité économique, il arrive souvent que l'on consulte les membres de cette industrie. Ceux-ci ne devraient pas profiter de cette occasion pour promouvoir leurs intérêts par rapport à ceux de leurs concurrents. Si, par exemple, une entreprise pharmaceutique est consultée dans le but de développer une législation sur les médicaments génériques, elle ne devrait pas essayer de rendre cette législation

plus contraignante pour nuire à ses concurrents potentiels. Une entreprise ne devrait pas non plus utiliser cette occasion pour promouvoir les intérêts de son industrie au détriment de la population en général. Ralph Nader (1965) a dénoncé par exemple ces pratiques fréquentes dans l'industrie automobile américaine. Le lobby constitué par ces compagnies s'est opposé systématiquement aux mesures pouvant améliorer la sécurité routière comme l'imposition de l'usage de la ceinture de sécurité.

Il est intéressant de noter que certaines des recommandations de Michael Porter (1985, 494) vont directement à l'encontre de cette règle quand il suggère aux entreprises de « *Encourage Government Policies That Raise Barriers* ». Cela inclurait des pratiques comme encourager la mise en place de normes de sécurité, de normes antipollution draconiennes, de tests extensifs des produits des concurrentes d'une entreprise ou même le fait de questionner la sécurité des produits de ses concurrents dans les procédures de vérifications. Ces pratiques peuvent être louables, mais pas si elles visent à nuire spécifiquement aux concurrents d'une entreprise. Quand un individu participe à cette procédure, il ne peut pas adopter les mêmes comportements.

Un schème adversatif incite les agents à changer les règles ou à influencer les règles en leur faveur (en raison de leur tendance à générer des incitatifs contradictoires, voir la deuxième section du premier chapitre). Cette tendance montre l'importance du principe de rivalité contenue. Ce qu'Allan Buchanan (1985, 101) appelle la « *Expansionist Tendency of the Market* » montre aussi l'importance de ce principe dans le cas des marchés économiques. Les dispositions instrumentales des agents économiques peuvent avoir tendance à s'étendre à l'extérieur du schème dans les sphères d'interactions humaines où devrait s'appliquer une moralité différente. Cela aurait pour effet de miner la qualité des interactions humaines non économiques : « *if left unchecked, the expansion of market relations will encroach (if it has not already done so) upon sphere of human interaction in which market relations do not belong, with the result that certain valuable human relationships will be degraded if not utterly*

extinguished » (101). Un exemple célèbre de ce phénomène provient de l'étude de Gerald Marwell et Ruth Ames (1981) sur les investissements dans les biens communs. Lorsque vient le temps d'investir dans ce type de bien, la tendance à faire cavalier seul est beaucoup plus forte dans les groupes d'étudiants en économie en comparaison avec d'autres groupes d'étudiants⁴.

Le problème de la tendance expansionniste du marché peut aussi se poser dans le cas des compétitions sportives ou des cours et tribunaux. Un agent incarnant le premier principe saurait contenir sa disposition à se comporter de manière adversative en dehors d'une compétition sportive ou d'un procès.

L'application du premier principe soulève une difficulté identifiée dans le chapitre précédent à propos d'une moralité applicable de manière contextuelle. Comment déterminer les limites de contexte si celui-ci est défini en terme d'un *pattern* d'interactions sociales entre des individus? Le même individu et les mêmes interactions entre les mêmes individus peuvent prendre part à plusieurs *patterns* différents. Cet exercice est plus facile à faire dans le cas d'une compétition sportive ou un procès, il est plus facile de déterminer si une interaction entre deux individus prend part au schème adversatif ou non. Simplement dit, les coups qu'un boxeur porte à son opposant pendant un match sont des interactions constitutives d'un schème adversatif. Pas un coup qu'il porterait à l'arbitre. Mais cet arbitre peut aussi être boxeur dans un autre match, auquel cas il pourrait recevoir des coups (et en donner). Faire le même exercice dans le cas d'un schème adversatif comme un marché économique est plus difficile.

⁴ Cette hypothèse a aussi été remise en question par la suite. Les résultats pourraient être biaisés pour plusieurs raisons. Par exemple, les études en économie pourraient attirer les individus manifestant une plus faible propension à la coopération. Voir aussi John Carter et Michael Irons (1991), Robert Frank, Thomas Gilovich et Dennis Regan (1993), Anthony Yezer, Robert Goldfarb et Paul Poppen (1996) et Bruno Frey et Stephan Meier (2003).

Principe du respect des règles

Un athlète peut-il prendre des drogues améliorant ses performances? Deux entreprises peuvent-elles se faire concurrence « *by blowing up each others' factories and hiring assassins to kill each others' CEOs* » (Heath 2007, 364)? Un avocat peut-il violer son devoir de confidentialité? L'espionnage industriel est-il une tactique acceptable? Un joueur de hockey peut-il en plaquer un autre sur la bande de la patinoire? Et, finalement, un politicien peut-il révéler aux médias des détails sur les relations extraconjugales d'un autre candidat? Ces comportements ne font pas l'objet du premier principe, car ils sont adoptés à l'intérieur du schème adversatif. Il faut avoir recours aux deuxième et troisième principes pour en préciser l'acceptabilité.

Principe (2) : le comportement d'un agent doit respecter les règles du schème adversatif et les règles applicables dans les autres contextes dans lesquels se trouvent ce ou ces individus par les mêmes comportements.

Choisir un schème adversatif au lieu d'un schème non adversatif signifie en fait qu'un certain *pattern* d'interactions sociales réussit le test développé dans le premier chapitre. Ce test procède par essais ou erreurs. On évalue différentes modalités des schèmes adversatifs et non adversatifs auxquelles on peut avoir recours. Si un schème passe le test, c'est donc avec des modalités particulières. Celles-ci impliquent aussi des règles. Si ces règles ne sont pas respectées, on ne peut savoir si le schème réussira encore le test. Il pourrait produire des résultats imprévus. Par conséquent, on doit *respecter les règles du schème*. Par exemple, on peut choisir d'organiser un procès de manière adversative. Les comportements d'un avocat zélé sont permis. Si on présume l'existence d'un code déontologique, les avocats doivent aussi s'y conformer. Si ce code n'est pas respecté, on ne peut savoir si le schème adversatif est désirable. Au contraire, si on a pris la peine de façonner le schème en incorporant ce code, en respecter les règles est probablement nécessaire pour préserver la désirabilité du schème. Joseph Heath (2007, 366) écrit : « *a good sport is one who respects the rules of the competition, even when the referee is not looking, or the chances of*

detection are slight ». Paine (1990, 102) considère que la « *most blatant form of unfair competition is attempting to gain a competitive advantage by violating explicit rules of the activity* ».

Les règles applicables dans un schème adversatif peuvent avoir plusieurs sources. Il peut s'agir d'un code déontologique comme dans le cas des avocats. Dans le cas d'une compétition sportive, elles peuvent inclure, par exemple, les règles constitutives d'un jeu et ses règles régulatrices⁵. Dans le cas des marchés économiques, elles peuvent faire référence aux différentes lois sur la concurrence, au droit des affaires et ainsi de suite.

Le deuxième principe s'étend aussi à des règles non spécifiques au schème. Comme les mêmes individus peuvent aussi se trouver dans plusieurs contextes à la fois, différentes moralités contextuelles sont applicables aux mêmes comportements d'un même individu. Celui-ci doit *respecter les règles applicables aux autres contextes dans lesquels il se trouve par les mêmes comportements*. Un cycliste participant au Tour de France est aussi un visiteur sur le territoire de France. Il doit se conformer à la loi française. Dans le cas d'un marché, ces règles font référence aux autres lois régionales, nationales et internationales. Un livreur de Domino's doit respecter la signalisation routière, même s'il s'efforce de livrer une pizza rapidement afin d'améliorer les avantages concurrentiels de son produit⁶. On n'évalue pas la désirabilité d'un

⁵ Cette distinction a été introduite par John Searle (1969, 340) : « *Regulative rules regulate a pre-existing activity, an activity whose existence is logically independent of the rules. Constitutive rules constitute (and also regulate) an activity the existence of which is logically dependent on the rules* ». Voir aussi Searle (1995) pour un développement plus récent et plus approfondi de cette distinction. Phillips et de Leon (2005, 171) soulignent l'importance de respecter les règles constitutives d'un jeu comme une compétition sportive. En parlant de l'importance du respect des règles, Paine établit une distinction entre règles explicites et règles implicites. L'importance de la conformité à ces deux types de règles est d'égale importance selon elle, mais j'ai des réserves sur ce point. On y reviendra dans le prochain chapitre.

⁶ Cet exemple fait référence à un cas populaire en éthique des affaires impliquant la chaîne de pizzeria Domino's. L'entreprise a fait l'objet de plusieurs poursuites judiciaires aux États-Unis à la suite d'accidents causés par ses livreurs. On l'accusait de les avoir incités à une conduite dangereuse pour se conformer à une offre promotionnelle selon laquelle chaque pizza serait livrée en moins de 30 minutes. L'entreprise a toujours nié son implication dans ces accidents,

schème adversatif dans un vide social. Au moment de mettre le test en pratique, on présume l'existence d'un grand nombre de règles applicables de manière plus générale. Si ces règles ne sont pas respectées, rien ne garantit la désirabilité du schème adversatif. Cette implication du deuxième principe est différente de certaines implications du premier principe. Le premier principe spécifie les limites de l'applicabilité d'une permission morale (de se comporter de manière adversative). Le deuxième principe oblige à se conformer à des moralités différentes en plus de celle applicable dans le schème adversatif.

L'application du deuxième principe soulève un problème identifié dans le chapitre précédent concernant les conflits entre différentes moralités contextuelles superposées. Si en participant au Tour de France, un cycliste doit se soumettre aux règles de la compétition, mais aussi à toutes les règles applicables en France, que devrait-il faire dans les cas où il y aurait des conflits? D'abord, ces conflits ne seront pas nécessairement fréquents. La moralité dans un schème adversatif est formulée de manière à permettre les comportements adversatifs, mais ensuite imposer des contraintes à cette permission. Une de ces contraintes était le respect des règles applicables à plus grande échelle. Il y aura donc conflit seulement si des règles du Tour de France allaient à l'encontre de la loi française. Toutefois, il peut être utile d'évoquer un de ces conflits pour clarifier l'application du deuxième principe. Par exemple, les cyclistes du Tour de France ont la permission, pendant le Tour, d'occuper l'ensemble de la rue et de ne pas se conformer à la signalisation routière. Ces comportements vont à l'encontre du Code de la route. Quelles règles doivent alors être priorisées? Et pourquoi? Un cycliste devrait prioriser les règles du Tour dans ce cas. Si on a mis cette compétition en place avec ces modalités, c'est parce qu'elle était désirable. Les coureurs doivent donc s'y conformer pour lui permettre de remplir sa fonction. Les coureurs jouissent, dans le

même si ces poursuites se sont réglées par des ententes hors cours totalisant plusieurs millions de dollars, voir Fraser Seitel (1995, 267-269) et Barbara et David Mikkelson (2011).

contexte du Tour, d'une permission dont ils ne jouiraient pas à l'extérieur du Tour. Mais cela ne signifie pas qu'ils peuvent tenir la règle pour acquise. On peut changer les modalités du Tour. J'ai indiqué les différentes façons de régler les conflits au chapitre précédent (interdire un comportement s'il n'est pas nécessaire, abandonner le schème si les torts causés lui font échouer au test ou conserver le schème et tolérer le comportement si les bénéfices générés par le schème sont suffisamment importants). Mais cette question soulève le problème de l'amendement des règles d'un schème par ses agents constitutifs. On y reviendra un peu plus loin.

Le deuxième principe implique aussi de *ne pas exploiter les failles dans les règles et respecter l'esprit des règles*. On trouve de nombreuses références à cette idée dans l'éthique du sport. On y voit même parfois une obligation découlant de l'idée d'un vrai sportif : « *True sportspersons play to the best of their abilities within the letter and spirit of the rules.* » (Lumpkin, Stoll et Beller 1994, 72).

Une recommandation de Porter offre encore un cas d'analyse intéressant. Une entreprise devrait faire « *everything possible within the bounds of existing antitrust rules to achieve the results that those rules attempt to prevent: securing monopoly power by deterring and driving out competition* » (cité dans Applbaum 1999, 195). Se comporter de la sorte serait une violation du deuxième principe. Porter recommande explicitement de ne pas respecter l'esprit des lois antitrust. Les lois antitrust visent à empêcher une entreprise d'abuser d'une position dominante (en exerçant un contrôle sur les prix, en créant des barrières à l'entrée, etc.). Pour incarner le deuxième principe, une entreprise doit donc éviter ce genre d'abus. Mais cela ne signifie pas qu'une entreprise ne peut pas chercher à augmenter ses parts de marché. Ces comportements sont permis, ils font partie de la dynamique amenant un marché à remplir sa fonction.

Appliquer le deuxième principe n'oblige pas un agent à tenir les règles d'un schème pour acquises. Il peut tenter de les changer, car elles peuvent avoir

été définies incorrectement ou certains facteurs contextuels peuvent avoir changé. C'est pourquoi on doit évaluer en continu si un schème réussit le test (voir la fin de la dernière section du premier chapitre). Mais la règle suivante s'applique à un agent ne voulant pas tenir une règle pour acquise : il ne peut *pas redéfinir les règles de sa propre initiative*. Cela doit faire l'objet d'une procédure de décision appropriée. On doit évaluer de nouveau si le schème réussit le test avec ces nouvelles règles avant d'amender les règles existantes. De plus, un agent prenant part à cette procédure ne peut pas, conformément au premier principe, se comporter de manière adversative. Finalement, il doit respecter les règles actuelles en attendant un amendement. Un schème peut produire des résultats indésirables si les agents cessent de se conformer à ses règles. Il peut aussi produire des résultats indésirables si une partie des agents se conforment à de nouvelles règles. Même si ces règles peuvent produire des résultats désirables une fois adoptées par tous.

On laisse de côté la question de préciser les demandes d'amendement légitimes ou non. Cette question est un problème à part entière différent du problème de préciser les règles acceptables. On laisse aussi de côté la question de la légitimité du processus d'amendement. Ce problème est aussi un problème à part entière. Finalement, amender les règles non spécifiques au schème peut être encore plus difficile dans la mesure où elles sont applicables de manière plus générale. De plus, elles n'affectent pas seulement les agents dans le schème adversatif. Il n'en est pas moins possible qu'elles interfèrent avec le bon fonctionnement du schème en réduisant ses avantages. Par exemple, les livreurs de Domino's voudraient peut-être pouvoir utiliser les voies rapides réservées aux autobus et taxis. Mais changer ce règlement de la route n'affecte pas seulement le marché de la livraison de pizzas. On laisse aussi de côté les questions de la légitimité des demandes et des processus d'amendement des règles non spécifiques du schème.

On peut donner un exemple de l'application de ce principe avec la question du dopage. Ce comportement n'est pas permis dans le cas d'une compétition

sportive comme le Tour de France. Une règle spécifique de la compétition l'interdit⁷. Un athlète doit donc s'y conformer. Il peut toutefois la remettre en question. Si ces demandes d'amendement sont sérieuses, elles pourraient être considérées par les organisateurs du Tour. Pour évaluer la pertinence d'une règle existante, ceux-ci doivent remettre le test en pratique. Il leur faudrait d'abord établir la fonction du schème. Il faudrait ensuite évaluer, pour l'ancienne et la nouvelle règle, si le rapport entre fonctionnalité et torts est préférable aux autres schèmes possibles. Supposons, assez plausiblement, que la compétition remplit quatre fonctions : déterminer l'athlète étant capable de franchir une série d'étapes à vélo dans le meilleur temps, offrir un modèle de dépassement de soi, divertir les spectateurs et, pourquoi pas, générer des revenus publicitaires. Si la première fonction est la plus importante, la consommation demeurerait inacceptable. Le dopage ne cause peut-être pas des torts importants, mais il introduit un biais dans les résultats. Les plus grands usagers de ces drogues (ou ceux disposant des meilleures drogues) remporteraient la compétition et non ceux ayant la meilleure forme physique ou les meilleures habiletés. Autoriser ce comportement pourrait aussi compromettre la deuxième fonction. Cautionner l'usage des drogues envoie le message que l'entraînement et le développement des habiletés ne sont pas suffisants pour remporter une compétition. Il faut aussi disposer des bonnes drogues et les consommer en bonne quantité. Mais les cyclistes dopés produisent-ils un meilleur spectacle? Ils franchissent les étapes plus rapidement, ils développent une masse musculaire plus importante, sans parler des scandales générés par les tests de dépistage positif et ainsi de suite. La consommation de drogue amènerait peut-être le schème à mieux remplir la troisième fonction (et la quatrième par la même occasion). Cet argument est valide, mais pas nécessairement suffisant pour changer la règle. Il génère un conflit entre les

⁷ Voir, par exemple, les règlements du Tour de France 2010 à <http://www.letour.fr/2010/TDF/COURSE/docs/reglement.pdf>.

fonctions remplies par le schème. Pour trancher sur la désirabilité de cette pratique, il faut déterminer laquelle de ces fonctions est prioritaire, dans quelle mesure le dopage empêche complètement le schème de remplir la première et la deuxième et ainsi de suite. Mon but n'est pas de trancher sur cette question. Ce travail doit être fait par les organisateurs du Tour et il doit être fait beaucoup plus en profondeur. Mais cet exemple montre qu'on peut amender les règles et comment les amender. Rien n'empêche les organisateurs du Tour de changer les règles en faveur du dopage et évaluer de nouveau si le schème réussit le test. On pourrait faire du Tour de France une nouvelle compétition où on sélectionne le meilleur cycliste dopé. Si cette nouvelle modalité fait de la compétition le schème désirable, ce comportement deviendrait acceptable.

Une procédure d'évaluation similaire doit être appliquée pour répondre aux questions soulevées plus haut. Deux entreprises peuvent-elles se faire concurrence en bombardant leurs usines respectives? Non, car ces pratiques sont déjà illégales. Il est possible de changer la moralité à l'intérieur du schème pour les permettre (on pourrait jouir d'une permission de tuer ses concurrents dans un marché par exemple). Mais un marché réussirait-il le test avec cette modalité particulière? Il est plausible d'en douter.

Une réponse similaire s'applique aux cas du devoir de confidentialité ou celui de l'espionnage industriel. Mais il peut être utile de montrer une fois de plus le raisonnement à suivre pour trancher sur l'acceptabilité d'une pratique comme l'espionnage industriel. Dans un premier temps, cette pratique va à l'encontre d'un régime existant de droits de propriété. Obtenir des informations appartenant à une autre entreprise sans son consentement violerait donc des règles applicables dans un contexte plus large où ont lieu les interactions d'un marché. La pratique est inacceptable, car elle est illégale. Mais faudrait-il donner une permission spéciale aux agents dans les marchés économiques? On peut évoquer deux raisons pour lesquelles il serait aussi souhaitable de façonner un marché en interdisant l'espionnage industriel (autrement dit, il serait souhaitable d'adopter ces règles même si elles ne s'appliquaient pas déjà de

manière plus générale dans la société). Premièrement, un régime de droits de propriété peut permettre aux entreprises d'obtenir du capital plus efficacement (voir mes explications au chapitre précédent, particulièrement la note de bas de page n° 15). En permettant l'espionnage industriel, il est difficile de préserver ce régime de droits de propriété. Permettre l'espionnage industriel peut donc contribuer à réduire l'efficacité des marchés. Deuxièmement, si les entreprises ne pouvaient protéger légalement certaines informations, elles investiraient probablement des ressources importantes pour les protéger par elles-mêmes. On peut penser à des informations comme des procédés pour fabriquer des médicaments dans une entreprise pharmaceutique, des algorithmes de calcul dans une entreprise informatique et ainsi de suite. L'avantage concurrentiel de certaines entreprises repose sur la capacité de pouvoir garder ces informations secrètes. Faciliter l'accès à ces informations pour des entreprises concurrentes les forcerait probablement à redoubler d'effort pour éviter que ces entreprises n'y parviennent pas (en augmentant la sécurité autour de ses installations, en diffusant encore moins d'informations sur ses activités, en faisant signer des contrats de confidentialité plus contraignants à ses employés et ainsi de suite). Cela pourrait aussi avoir un effet négatif sur l'efficacité d'un marché.

Principe des comportements désirables

Comment un agent doit-il se comporter lorsque les règles sont floues ou inexistantes? L'acceptabilité de ses comportements fait alors l'objet du principe suivant :

Principe (3) : Les comportements d'un agent dans un schème adversatif doivent permettre au schème de demeurer le schème désirable.

Le troisième principe est celui dont la portée est la plus grande. Il est aussi celui dont la mise en pratique est la plus complexe. Il oblige à refaire les étapes de la justification sous-jacente du schème adversatif (le deuxième principe

mène à refaire le test seulement quand on veut amender les règles). En choisissant ce type d'arrangement institutionnel, on ne peut considérer toutes les situations pouvant y survenir. On en définit les règles générales en présupposant un ensemble plus ou moins important de comportements pouvant être adoptés. Les agents doivent préserver la désirabilité du schème de leur propre initiative en adoptant des comportements permettant au schème de réussir le test. Même si cela n'est pas spécifié par des règles existantes. Le troisième principe vise à articuler cette idée. Pour chacun des comportements dont l'acceptabilité est incertaine, il faut évaluer si un *pattern* d'interactions sociales où ce comportement est répandu réussirait encore le test.

Le deuxième principe a priorité sur le troisième, car il faut d'abord respecter les règles d'un schème. Un agent doit appliquer le troisième principe seulement pour les comportements dont on ne peut déterminer l'acceptabilité à partir de règles existantes. Si on fait face à un cas où les comportements désirables ne sont pas permis par les règles, il s'agirait alors d'une situation où il faut amender les règles. Il faudrait procéder comme indiqué dans la section précédente.

Des exemples de règles découlant du troisième principe seront formulés un peu plus loin et aussi des exemples de comportements indésirables (faisant l'objet de ces règles). Mais il faut faire une précision d'emblée. Il sera difficile de donner chaque fois des exemples de comportements violant le troisième principe, mais pas le deuxième. On ne sait pas toujours s'il n'existe pas déjà des règles proscrivant ces comportements. Le deuxième principe conserve néanmoins sa priorité sur le troisième.

Un exemple évoqué dans la dernière section du premier chapitre peut servir à illustrer la procédure par laquelle on met le troisième principe en pratique. Dans un programme de cours de médecine, seule une proportion déterminée d'étudiants peuvent obtenir le titre de certification. Supposons un tel seuil fixé à 98 %. Dans chaque cohorte de 10 000 étudiants, on éliminerait donc les 200 étudiants les plus faibles, peu importe leurs résultats. Cette proportion ne serait

ni trop grande (des étudiants compétents seraient aussi éliminés) ni trop petite (des étudiants incompetents obtiendraient le titre de certification). Ou du moins, supposons-la adéquate afin de pouvoir écarter les questions touchant le *design* du schème.

On peut maintenant considérer quelques comportements pouvant être adoptés par les étudiants. Certains pourraient mettre en place un stratagème pour empêcher des étudiants plus doués de se rendre à l'examen (en leur communiquant une mauvaise information sur le lieu de l'examen par exemple). D'abord, ce comportement est peut-être déjà interdit par les règles de l'examen. Des règles concernant la non-interférence mutuelle des candidats peuvent s'appliquer. Il peut aussi être interdit par l'ordre professionnel des médecins responsable de l'administrer ou par des règles légales plus générales. Il faudrait dans ce cas s'y soumettre (et tenter de les changer si on juge ces règles indésirables, mais cela est évidemment peu plausible dans ce cas). Supposons que les règles sont floues ou inexistantes pour les besoins de cette illustration. Il faudrait se demander dans ce cas si un schème pédagogique où cette pratique est répandue réussirait toujours le test. On pourrait répondre négativement à cette question pour deux raisons. Premièrement, elle pourrait amener le schème à ne pas remplir la sous-condition (1c). Un schème où certains étudiants peuvent compromettre les chances égales des autres pourrait causer des torts insoutenables. Deuxièmement, et même si ces torts ne sont pas trop grands de sorte que le schème remplit la condition (1), il pourrait ne plus remplir la condition (2). Un schème adversatif est désirable si le rapport entre fonctionnalité et bénéfices est préférable aux autres schèmes pouvant être mis en place. Une situation où les meilleurs étudiants seraient empêchés de participer à l'examen ne sélectionnerait plus les étudiants compétents de manière aussi efficace. Empêcher les meilleurs étudiants de se rendre au test pourrait donc être un comportement indésirable.

Un autre cas intéressant est celui où les étudiants décideraient de travailler en équipe pendant les cours afin de ne pas se faire profiter mutuellement de leur

compréhension respective de la matière. Ce cas est plus ambigu. Le travail en équipe peut être avantageux d'un point de vue pédagogique. Il permet aux étudiants d'adopter différentes perspectives. Il leur donne l'occasion de s'enseigner mutuellement, d'apprendre à travailler avec les autres, en évaluant leurs forces et leurs faiblesses et ainsi de suite. Chacun de ces aspects fait partie des compétences à acquérir. Par conséquent, une pratique du travail individuel généralisée ne serait probablement pas désirable. Elle pourrait amener le schème à ne pas remplir la sous-condition (1a) en ne lui permettant pas de conserver une fonctionnalité suffisante. Mais les étudiants ne seraient probablement pas justifiés de saboter le travail des membres des autres équipes, les empêcher de se rendre à l'examen, leur communiquer de fausses informations et ainsi de suite. Si, toutefois, certains groupes d'étudiants développent un sentiment d'appartenance à leur équipe, si cela les amène à travailler plus et si cela augmente le niveau moyen de chaque candidat, ces comportements pourraient aussi être désirables.

Cette analyse soulève une autre question. Si travailler en équipe peut augmenter la capacité du schème à remplir sa fonction, pourquoi ne pas rendre ces comportements obligatoires? Forcer les étudiants à faire équipe avec leurs rivaux pourrait réduire la fonctionnalité du schème. En plus d'être contre-productive, cette exigence pourrait empêcher les étudiants paresseux de se faire exclure de leurs équipes. Le travail en équipe avec ses rivaux fait partie des comportements surrogatoires. On y reviendra dans la section suivante.

Certains étudiants ne peuvent pas non plus troquer la promesse d'un échec en échange d'autres rétributions (monétaires par exemple, à supposer, encore une fois, que ce comportement ne soit pas déjà interdit par des règles existantes). Ce comportement empêcherait le schème de remplir sa fonction. Il ne remplirait pas la sous-condition (1a).

Un raisonnement similaire doit être mis en pratique pour évaluer si un joueur de hockey peut en plaquer un autre sur la bande de la patinoire. Évaluer l'acceptabilité de ce comportement est difficile, car les règles du hockey sont

floues à ce sujet. Elles sont floues, car la pertinence de la violence au hockey fait l'objet de débats⁸. Or, pour répondre à la question de l'acceptabilité du plaquage, il faut d'abord préciser si ce sport accomplit mieux sa fonction avec ou sans violence. Pour répondre à cette dernière question, il faut préciser la fonction de cette compétition. On peut la penser nécessaire pour rendre le sport plus divertissant ou pour sélectionner les joueurs en fonction de leur résilience. En contrepartie, elle peut réduire la qualité des stratégies du jeu, ne pas promouvoir des comportements vertueux auprès des partisans de ce sport et ainsi de suite. Tout comme la question du dopage dans le Tour de France, la fonctionnalité du schème doit faire l'objet d'une analyse approfondie. C'est une question pour les organisations responsables de mettre en place et d'administrer les matchs de hockey. Mais une fois la réponse à cette question précisée, on pourra préciser l'acceptabilité de ces comportements adversatifs particuliers.

Un politicien peut-il révéler aux médias des détails sur les relations extraconjugales d'un autre candidat? Encore une fois, on ne peut répondre à cette question sans clarifier la fonction à remplir par une élection. Supposons qu'une élection vise le but suivant : sélectionner le candidat possédant les meilleures aptitudes à représenter ses électeurs. La dynamique de rivalité peut créer un gain épistémique en menant les candidats à révéler plus d'information et confronter leurs points de vue. Elle crée aussi un incitatif pour les candidats à révéler des informations non pertinentes ayant pour effet de biaiser le jugement des partisans de son rival. Par conséquent, la pertinence épistémique pourrait être un critère intéressant pour juger de la désirabilité d'une déclaration-choc. Si les relations extraconjugales d'un candidat sont un événement isolé sans lien avec ses compétences, il ne serait pas désirable de les révéler. Ils auront pour effet de réduire la qualité du débat et on lui causera des torts non nécessaires en violant sa vie privée. Mais si ce candidat mène une vie sexuelle éhontée, il

⁸ Dans la Ligue nationale de hockey du moins, voir notamment Eric Duhatschek (2011) et Yves Boisvert (2011).

arrive un point où il peut être pertinent de révéler ces informations publiquement. Toutefois, cette déclaration a seulement sa pertinence si elle permet d'éclairer le choix des électeurs.

Qu'en est-il maintenant d'autres pratiques recommandées par Porter (1985, 489-494)? Il suggère aux entreprises d'adopter des tactiques comme celles consistant à bloquer les canaux d'accès de ses concurrents (« *Block Channel Access* », 489). Une entreprise peut empêcher ses concurrents d'avoir accès aux consommateurs ou aux commerces pouvant distribuer ses produits en établissant des contrats d'exclusivité avec ses distributeurs. On peut aussi se saisir des autres technologies disponibles (« *Foreclose Alternative Technologies* », 492). Une entreprise peut essayer d'obtenir des brevets pour des produits concurrents même si elle ne veut pas les développer. On peut lier légalement ses fournisseurs en établissant des contrats d'exclusivité (« *Tie Up Suppliers* », 493). Elle peut finalement augmenter les coûts de ses fournisseurs (« *Raise Competitor's Input Costs* », 493) en évitant de faire affaire avec les fournisseurs pouvant aussi être des concurrents ou même ne faisant pas affaire avec les fournisseurs de ses concurrents.

Les tactiques précédentes ne sont pas des pratiques illégales. Ce sont des tactiques auxquelles peut avoir recours une entreprise tout en se conformant à la loi. Toutefois, elles pourraient difficilement respecter le principe des comportements désirables. Si ces comportements étaient couramment adoptés, ils réduiraient la capacité d'un marché à réaliser une allocation plus efficiente des ressources. Si, par exemple, une entreprise établit des contrats d'exclusivité avec ses distributeurs, cela pourrait lui permettre de vendre plus facilement ses produits même si ceux de ses concurrents répondent mieux aux préférences des consommateurs. Une situation de concurrence sans contrainte où un distributeur peut ajuster sa demande en fonction des demandes des consommateurs est préférable. Cela rend le marché plus sensible aux variations dans la demande des consommateurs, à la rareté de certaines ressources dans l'environnement et ainsi de suite. Un raisonnement similaire s'applique aux autres tactiques, en

obtenant des brevets pour des produits concurrents même si elle ne veut pas les développer, une entreprise ralentirait l'innovation dans un marché. Or, le progrès technologique est aussi une façon par laquelle un marché peut augmenter sa capacité de satisfaire les préférences des agents avec une même quantité de ressources. Lier ses fournisseurs avec des contrats d'exclusivité les empêche de faire affaire avec des concurrents pouvant éventuellement produire des biens de qualité supérieure. Éviter de faire affaire avec des fournisseurs aussi concurrents ou avec les fournisseurs de ces concurrents empêche ces entreprises de réaliser des économies d'échelle (reliée au coût marginal décroissant d'une production plus importante). Cela ralentit aussi la dynamique par laquelle un marché peut mener les entreprises à produire les mêmes biens à meilleur prix. Porter définit précisément ces tactiques comme des pratiques anticoncurrentielles. Elles contribuent à créer des monopoles en augmentant les coûts d'entrée dans un marché, augmenter les coûts pour les concurrents et réduire la valeur de certains produits.

La règle suivante découle du troisième principe : on ne peut *pas établir d'ententes avec ses rivaux pour réduire l'intensité de la dynamique de rivalité*. Ce type de situation peut survenir fréquemment. Contrairement à un schème coopératif, un schème adversatif ne profite pas à tous ses participants. Il produit des « *win-loose outcome* » au lieu de « *win-win outcome* » (Heath 2007, 361). Ceux-ci pourraient donc avoir tendance à abaisser l'intensité de la rivalité pour obtenir les mêmes gains sans fournir l'effort maximal. Si on demande à un groupe d'individus n'ayant pas d'entraînement préalable de courir sur une grande distance, la victoire ira probablement à ceux possédant les meilleures aptitudes physiques. Si la compétition est annoncée d'avance, les moins bien dotés pourront s'entraîner afin de combler l'écart. Cela aura pour effet de créer une pression sur tous les participants. Ceux-ci devront aussi s'entraîner. Cette deuxième course aura aussi tendance à sélectionner les mêmes individus, mais les efforts investis par les participants seront plus grands. Un degré plus élevé de rivalité peut augmenter les bénéfiques produits par le schème. Elle

sélectionnera les meilleurs coureurs avec plus de précision (elle encouragera aussi leur quête d'excellence, elle mènera à une compétition plus divertissante, etc.). Mais elle n'est pas bénéfique du point de vue des coureurs. Ceux-ci pourraient obtenir le même résultat sans fournir l'effort de l'entraînement. Les coureurs incarnant l'idéal de la rivalité bénéfique refuseront de réduire le degré de rivalité pour cette raison.

Un scandale impliquant un groupe de stations-service dans le sud du Québec témoigne de l'importance de cette règle. La compétition dans un marché de concurrence parfaite comme celui de l'essence est particulièrement féroce. Elle crée une pression sur les agents économiques qui pourraient vouloir en abaisser l'intensité. Les gestionnaires de ces stations-service ont donc instauré un réseau secret pour s'informer mutuellement des prix auxquels ils comptaient vendre leur essence (Desjardins 2008). Ils pouvaient de cette manière fixer le prix à un niveau plus haut pour l'ensemble de la région. La collusion ou l'instauration de cartels est un exemple canonique du non-respect de cette règle et des conséquences pouvant en découler. Cela explique pourquoi ces comportements sont réglementés aussi sévèrement. S'ils sont déjà réglementés, ils ne font pas l'objet du troisième principe. Ils sont déjà inacceptables en raison du deuxième principe. Mais cet exemple est mentionné pour illustrer la règle précédente et préciser pourquoi les cartels sont indésirables, même ceux pas suffisamment importants pour être illégaux. Une entreprise ne devrait jamais négocier avec ses concurrents pour influencer les prix dans le marché. Ce genre de pratique réduit l'intensité de la concurrence et, conséquemment, ses bénéfices.

Cette règle peut soulever la question suivante : si les agents ont seulement une permission de se comporter de manière adversative, pourquoi leur serait-il interdit d'abaisser l'intensité de la dynamique de rivalité? Un agent n'est pas tenu d'adopter des comportements adversatifs. Mais cela est différent d'inciter les autres à ne pas en adopter. Quand un agent choisit de ne pas se comporter de manière adversative, cela n'aura pas d'influence aussi directe sur les

comportements des autres. D'autres voulant satisfaire la même préférence prendront probablement leur place, la dynamique de rivalité sera préservée et la fonctionnalité du schème également. Établir une entente avec d'autres agents est susceptible d'avoir des impacts directs sur la dynamique de rivalité et, par conséquent, sur la fonctionnalité du schème.

Ce cas n'est pas comparable à celui des étudiants travaillant en équipe dans un programme de cours en médecine. Ils peuvent sembler similaires dans la mesure où ils impliquent une forme de concertation entre les agents dans le schème. Mais les comportements dans le premier cas ne réduisent pas l'intensité de la rivalité. C'est pourquoi les conclusions sur leur acceptabilité sont différentes (ils sont désirables dans le premier cas et indésirables dans le deuxième). L'intensité de la rivalité a été définie comme l'importance des ressources et des énergies investies par les agents pour satisfaire leurs préférences exclusives. Or, les étudiants devront s'investir autant s'ils veulent satisfaire leurs préférences exclusives. Travailler en équipe leur permettrait d'assimiler plus facilement la matière des cours, mais la proportion des étudiants pouvant obtenir le titre de certification n'en sera pas plus grande pour autant. Cela aura donc pour effet d'augmenter le niveau moyen des candidats. Ils pourraient donc se retrouver dans une situation où ils devront investir plus de ressources et d'énergies. Travailler en équipe augmentera le niveau moyen des candidats. Ils se soumettront tous à l'examen avec une base commune plus forte. Pour se démarquer, les meilleurs devront être encore meilleurs. Ce phénomène est similaire à celui de l'amélioration du niveau moyen des coureurs quand une course à pied est annoncée longtemps à l'avance.

Dans le deuxième cas, l'instauration d'un cartel aura pour effet de permettre à chaque agent de retirer plus de bénéfices (vendre de l'essence à prix plus haut) sans offrir un meilleur produit. Les meilleurs pourront s'en tirer en fournissant des efforts moins importants. Ces comportements abaissent l'intensité de la dynamique de rivalité en ce sens. Une situation similaire à l'instauration d'un cartel dans le cas des étudiants en médecine serait celle où

ils s'entendraient tous pour étudier moins longtemps. Ils auraient dans ce cas des efforts moins importants à fournir. Cela aurait pour effet de réduire l'intensité de la rivalité en leur permettant d'obtenir le titre de certification sans mettre des efforts aussi grands. Évidemment, il y a une limite aux bénéfices pouvant être obtenus par ce type d'arrangement. Le temps d'étude doit être assez grand pour leur permettre de réussir l'examen. Parallèlement, les gestionnaires des stations-service ne peuvent pas fixer le prix de l'essence aussi haut qu'ils le veulent. Finalement, l'équivalent du travail d'équipe dans un marché de l'essence serait plutôt une situation où le gestionnaire d'une station-service en aiderait un autre à se lancer en affaire. Cela n'aurait pas pour effet de diminuer l'intensité de la dynamique de rivalité. La concurrence resterait aussi féroce pour gagner des parts de marché, mais en plus, les consommateurs auraient possiblement accès à un meilleur produit.

Il ne faut *pas avoir recours à des comportements indésirables, même si les autres y ont recours*. Cette règle est implicite dans la mesure où les comportements indésirables sont forcément interdits. On ne peut donc pas les adopter même si les autres les adoptent. Toutefois, il est important de mentionner cette règle explicitement étant données les conséquences d'un comportement non conformiste. En plus d'entraîner une violation directe du troisième principe, ce comportement peut facilement mener à une escalade des comportements indésirables et des problèmes d'action collective où tous les agents seraient désavantagés⁹. La dynamique de rivalité crée une pression

⁹ Les courses vers l'abîme pouvant survenir dans certaines industries comme celle de la pêche commerciale de crabe en Alaska sont de bons exemples de ce phénomène, voir *Ethics for Adversaries* (2011). Dans cette industrie où la saison de pêche est particulièrement courte, les pêcheurs veulent maximiser le nombre de journées passées en mer. Si une équipe décide de prendre la mer quand les conditions météorologiques sont mauvaises, voire dangereuses, cela aura aussi l'effet d'inciter les équipes concurrentes. On ne veut pas perdre un avantage concurrentiel en laissant les plus téméraires pêcher du crabe qu'on pourrait pêcher dans des conditions plus clémentes. Le métier de pêcheur est un des plus dangereux aux États-Unis (Christie 2003) et celui du pêcheur de crabe d'Alaska se classe nettement au-dessus de la moyenne de cette industrie (NIOSH 1997).

importante sur les agents. Ils doivent constamment optimiser leurs comportements pour obtenir un avantage sur leurs rivaux. On peut être tenté dans ces conditions d'avoir recours à des comportements indésirables (comme la violation des règles ou la collusion) pouvant conférer un avantage immédiat. Ces comportements créent en retour une pression supplémentaire sur les autres. Ils seront aussi tentés de les adopter. Il faut pourtant s'en abstenir. Cela peut mener à une détérioration de la qualité des interactions où on adopterait des comportements de moins en moins désirables. La consommation de drogues illicites est un exemple canonique dans le cas des compétitions sportives. Ne pas respecter certaines régulations en matière de sécurité ou de respect de l'environnement est une situation fréquente dans le cas des agents économiques. Si une usine choisit par exemple de déverser des produits toxiques dans l'environnement au lieu de les recycler, elle pourra économiser sur ses coûts de production. Cela créera une pression sur ses concurrents. Ceux-ci pourraient être tentés d'avoir eux aussi recours à l'externalisation environnementale pour réaliser des économies similaires. Ils doivent s'en abstenir s'ils veulent respecter le troisième principe.

Les comportements indésirables considérés jusqu'à présent possèdent la caractéristique commune suivante : ils profitent à un agent ou à un groupe d'agents tout en réduisant le rapport entre la fonctionnalité du schème et les torts causés. Les comportements touchés par les règles suivantes sont d'un autre genre. Ils font du tort aux autres agents sans conférer à leurs auteurs des bénéfices particuliers. En cela, ils sont tout aussi indésirables (sinon plus). Ils peuvent amener le schème à ne pas remplir la condition (1b) du test.

Tout d'abord, le troisième principe recommande de respecter une règle de la proportionnalité¹⁰. Un agent doit *avoir recours à des comportements*

¹⁰ Voir la fin du premier chapitre, particulièrement les notes de bas de page n° 21 à n° 24, pour des approfondissements sur différentes règles de proportionnalité en théorie de la guerre juste et ailleurs.

adversatifs dont les avantages sont proportionnels aux torts causés. Dit simplement, si l'objectif d'un boxeur est de mettre son opposant KO, il ne devrait pas en profiter pour lui casser le genou. Il faut aussi *éviter les actions vengeresses*. Un tel comportement amène un agent à investir inutilement ses énergies pour causer des torts aux autres. Cela réduit, du même coup, l'intensité des énergies investies pour remporter la victoire sur ses adversaires. On doit, pour les mêmes raisons, *éviter de punir ou châtier les agents ayant recours à des comportements indésirables*. Une entreprise doit éviter de punir son concurrent si celui-ci ne respecte pas la loi : « *Retribution is never acceptable regardless of the unfairness or violence of the initial action* » (Lumpkin, Stoll et Beller 1994, 72 et Rupp et Bell 2010). En plus de pouvoir entraîner une escalade des comportements indésirables, ce comportement cause des torts sans augmenter la fonctionnalité d'un marché. Cela ne relève pas de sa responsabilité. Les différentes instances régulatrices ont la responsabilité de punir les agents ayant recours à des comportements indésirables.

Règles surrogatoires et règles conventionnelles

En résumé, incarner l'idéal de la rivalité bénéfique mène à favoriser les comportements nécessaires à la préservation de la fonctionnalité d'un schème adversatif sans causer plus de torts (à un seuil où le rapport est préférable aux autres schèmes possibles). Il augmente la qualité des interactions d'un agent dans ce sens. Dans le sport, cela équivaut souvent à repousser les limites de son propre corps. Dans un procès, cela équivaut souvent à plaider une cause en présentant les informations les plus justes sur le cas du client et la législation afférente. Dans les affaires, cela équivaut souvent à mettre de meilleurs produits à meilleur prix sur le marché. Par exemple, les stratégies adoptées par le gestionnaire d'une entreprise devraient être « *consistent with the greater social good that serves as the "purpose" of the market economy, viz. efficiency in the*

production and allocation of goods and services » (Heath 2007, 371-372).

Louis Brandeis développe une idée similaire :

Competition consist in trying to do thing better than someone else; that is, making or selling a better article at a lesser cost, or otherwise giving better service. It is not a competition to resort to methods of the prize ring, and simply "knock the other man out." That is killing a competitor. (cité dans Paine 1990, 100).

Mais un agent n'augmente pas nécessairement ses bénéfices en incarnant l'idéal de la rivalité bénéfique. De plus, les comportements réalisant cet idéal n'éliminent pas les torts causés par un agent. Si un athlète refuse de consommer des drogues illicites, il peut perdre la victoire. D'autres athlètes ne respectant pas cet idéal pourraient fournir de meilleures performances. Même si sa victoire est le fruit d'un entraînement où il ne s'est pas dopé et où il a repoussé les limites de son corps, elle n'en est pas moins douloureuse pour ses opposants. Ceux-ci peuvent aussi avoir investi des énergies considérables pour remporter la compétition. De manière similaire, un avocat peut remporter un procès plus facilement en forgeant la preuve ou en éludant certaines règles de procédure. La défaite de l'autre partie ne sera pas un événement heureux même s'il gagne par la qualité de sa preuve. Finalement, une entreprise peut réduire facilement ses coûts de production en polluant l'environnement. Cette pratique peut aller à l'encontre de l'idéal de la rivalité bénéfique. Si une entreprise multinationale peut vendre des biens à meilleur prix grâce à des économies d'échelles, elle augmentera probablement ses parts de marché. Cela pourrait avoir des effets destructeurs sur ses concurrents, de plus petites entreprises locales par exemple¹¹.

En incarnant l'idéal de la rivalité bénéfique, un agent peut causer des torts nécessaires, mais il ne peut pas causer des torts non nécessaires. Une des

¹¹ Un phénomène souvent reproché à la chaîne de commerce de détail Walmart. Il est au coeur de la thèse d'Anthony Bianco (2007) et Bill Quinn (2005), voir aussi Charles Fishman (2006). Toutefois, ces derniers n'attribuent pas seulement le succès de Walmart aux économies d'échelles, mais à d'autres pratiques comme le mauvais traitement de leurs employés et la lutte menée contre leur syndicalisation.

implications des deuxième et troisième principes est de proscrire les comportements adversatifs non nécessaires. Ceux-ci avaient été définis comme des comportements sans lesquels le schème peut toujours remplir sa fonction. Les torts non nécessaires sont ceux causés par ces comportements adversatifs non nécessaires. Le deuxième principe ne proscrie pas directement ces comportements. Mais, conformément à la sous-condition (1b) du test, la modalité d'un schème adversatif doit être celle pour laquelle des torts minimaux sont causés. Cette modalité implique des règles. Les règles ne devraient donc pas permettre des comportements adversatifs non nécessaires. Le deuxième principe demande de se conformer à ces règles. Quand des règles ne s'appliquent pas déjà à un comportement, le troisième principe oblige à refaire le test pour déterminer son acceptabilité. S'il s'agit d'un comportement adversatif non nécessaire, il ne serait pas désirable en amenant le schème à ne pas remplir la sous-condition (1b) du test.

Plusieurs règles découlent des trois principes de l'idéal de la rivalité bénéfique. Ces règles sont obligatoires. On ne peut incarner cet idéal sans s'y conformer. On pourrait aussi en identifier d'autres ou formuler les règles précédentes différemment. Mais pour le moment, il est important de les distinguer d'autres règles surrogatoires ou conventionnelles (voir le Tableau VIII à la p. 226).

Les comportements respectant l'idéal de la rivalité bénéfique sont ceux permettant au schème de remplir sa fonction tout en minimisant les torts causés. Les règles surrogatoires peuvent aussi réduire les torts ou augmenter la fonctionnalité d'un schème adversatif. Mais les rendre obligatoires empêcherait le schème de réussir le test. Un exemple est la règle selon laquelle on doit *favoriser les comportements esthétiquement supérieurs*. Un avocat peut formuler sa plaidoirie dans une prose enlevante. Un joueur de basketball peut faire un saut fantaisiste avant de marquer un panier. Cette règle peut augmenter la fonctionnalité d'un schème adversatif. Un avocat sera plus convaincant s'il s'exprime de cette manière. Un athlète sera plus divertissant s'il s'élanç

gracieusement (à supposer que le divertissement soit une des fonctions à remplir par la compétition). Mais rendre cette règle obligatoire peut aussi réduire la fonctionnalité du schème. Forcés de s'y conformer, les agents ne pourraient adopter d'autres comportements tout aussi (sinon plus) importants. Trop préoccupé par sa manière de s'exprimer, un avocat peut mal plaider. Trop préoccupé par sa manière de sauter, un joueur de basketball peut rater son panier.

Cette catégorie inclut les règles s'appuyant sur un principe de réciprocité. On y retrouve, par exemple, la recommandation de *traiter un rival comme on aimerait qu'il nous traite* : « *an opponent is [...] a worthy athlete deserving to be treated exactly as everyone would wish to be treated* » (Lumpkin, Stoll et Beller 1994, 72). La rivalité requiert parfois de poser des gestes dont on n'aimerait pas faire les frais. Un homme d'affaires peut devoir acculer une petite entreprise familiale à la faillite. On peut s'efforcer de minimiser ce genre de comportement. Ils demeurent néanmoins acceptables, car les interdire empêcherait le schème de remplir sa fonction.

On peut maintenant revenir sur la règle selon laquelle il faudrait *travailler en équipe avec ses rivaux*. Ce type d'équipe n'est pas l'équivalent d'une entreprise dans le marché ou d'une équipe sportive. Il ne s'agit pas d'un schème coopératif où les individus visent la satisfaction d'une même préférence non exclusive (faire prospérer une entreprise ou remporter un match). Ces comportements sont évidemment permis (les agents dans le marché peuvent former un *pattern* d'échanges administrés) même si non obligatoires (ils ne sont pas tenus de le faire). La règle dont il est question ici porte sur les interactions entre individus ou groupes rivaux comme deux entreprises dans le marché ou deux équipes sportives. Les étudiants dans l'exemple évoqué plus haut sont aussi rivaux. Un nombre limité d'entre eux pourra obtenir le titre de certification.

Deux raisons ont été évoquées dans le cas des étudiants en médecine pour ne pas rendre ces comportements obligatoires. Elles s'appliquent aussi aux

agents dans le marché ou aux agents dans d'autres schèmes adversatifs. Premièrement, cette règle serait contre-productive. Un schème adversatif tire avantage des motivations égoïstes déjà présentes chez les agents (voir le premier avantage des schèmes adversatifs au premier chapitre). Elles sont égoïstes dans le sens où elles mènent à vouloir satisfaire une préférence exclusive. Cette préférence ne peut être satisfaite par tous les agents voulant la satisfaire. Un agent est donc motivé à agir en priorisant ses intérêts par rapport à ceux des autres. Le schème canalise ces motivations pour amener les agents à remplir une fonction sociale donnée. Forcer les agents à agir à l'encontre de ces motivations en aidant les autres à satisfaire cette préférence irait à l'encontre de cette dynamique. On ne pourrait plus tenir compte de dispositions déjà présentes. Deuxièmement, cela pourrait nuire à un processus de sélection naturelle où les candidats inaptes à adopter les comportements optimaux se font éliminer par la concurrence (tout comme les étudiants paresseux pourraient profiter du travail des autres membres de leurs équipes).

Même s'il n'est pas obligatoire, le travail en équipe avec ses rivaux n'en est pas pour autant interdit. Les agents sont souvent capables de contrôler leurs dispositions égoïstes, et ce type de concertation peut créer des effets bénéfiques. On peut même aller plus loin. Un grand nombre des bénéfiques produits par un schème adversatif dépend de la possibilité d'établir ce genre d'ententes. Dans le cas d'un marché, différents groupes concurrents pourraient fonder un regroupement. Appelons-le le Regroupement de l'essence du sud du Québec (RESQ). Il aurait pour objectifs de mieux faire connaître la richesse et la diversité du marché de l'essence à la population du sud du Québec, à trouver des solutions à des problèmes communs aux membres de ce regroupement, à harmoniser certaines normes de fonctionnement et ainsi de suite. Ce genre de pratique est aussi désirable et l'idéal de la rivalité bénéfique n'empêche pas de les adopter. Mais elles ne sont pas obligatoires et cesseraient d'être acceptables si les membres du RESQ tentaient de changer la loi québécoise de manière partisane ou si, évidemment, ils utilisaient ce regroupement pour exercer une

influence sur les prix de l'essence.

Le dernier exemple doit faire l'objet d'un traitement plus important. On peut résumer cette règle ainsi : un agent doit *mettre les ressources et les énergies suffisantes pour satisfaire sa préférence exclusive* (cette règle est différente de l'obligation de ne pas réduire l'intensité de la rivalité découlant du troisième principe, on peut mettre peu d'effort pour satisfaire sa préférence exclusive sans tenter de changer les comportements des autres). L'éthique de la compétition défendue par Phillips et de Leon (2005, 169) va dans ce sens : elle « *directs participant to exert maximum energy, resourcefulness, and cunning toward winning* ». Elle va même plus loin dans la mesure où elle suggère de fournir les efforts maximaux. Pourquoi cette règle est-elle surérogatoire? Un schème adversatif ne peut pas remplir sa fonction sans une dynamique de rivalité. Or celle-ci n'apparaît pas si les agents n'investissent pas suffisamment de ressources et d'énergies pour satisfaire leurs préférences exclusives. Par conséquent, un schème pourrait être moins avantageux dans ce cas ou même échouer au test. Par exemple, l'efficacité d'un marché ne sera pas supérieure à celle d'un *pattern* d'échanges administrés si aucun agent économique ne met suffisamment d'efforts pour réaliser des échanges avantageux. Une compétition sportive ne permettra pas de sélectionner les meilleurs athlètes si la plupart d'entre eux se contentent d'une performance inférieure.

Rendre la règle obligatoire peut être contradictoire pour trois raisons. Elles sont présentées en ordre d'importance. Premièrement, l'idéal de la rivalité bénéfique vise à préciser les comportements adversatifs permis tout en imposant des limites à cette permission. Ils sont permis dans la mesure où ils peuvent produire des bénéfices. Mais ces comportements causent aussi des torts. Cet argument n'est pas assez fort pour justifier une obligation à se comporter de manière adversative, car il ne justifie pas de forcer un agent à faire du tort à un autre pour une raison ou pour une autre (les comportements adversatifs sont peut-être obligatoires dans certaines circonstances, cette possibilité n'est pas écartée, mais ce n'est pas le type de circonstances faisant

l'objet de l'idéal de la rivalité bénéfique). Rendre la règle obligatoire aurait pourtant cet effet.

La deuxième raison est similaire à la première raison évoquée dans le cas du travail en équipe. Choisir un schème adversatif est une façon de profiter d'une situation où les agents ont déjà des motivations suffisantes. C'est pourquoi il peut être plus avantageux par rapport à un schème non adversatif. Il aligne les comportements auxquels les agents sont déjà disposés avec des comportements bénéfiques sur le plan social. Si certains investissent mal leurs ressources ou leurs énergies, ne veulent pas ou ne peuvent pas investir des ressources et énergies suffisantes, pourquoi devraient-ils être forcés de changer leur comportement? En quoi des agents forcés à adopter plus de comportements adversatifs produiraient-ils plus de bénéfices? Cette règle serait contre-productive en ce sens.

Troisièmement, rendre cette règle obligatoire mènerait à formuler des obligations morales dont l'objet échappe habituellement à une évaluation morale. Un agent serait forcé à adopter certaines préférences avec une certaine importance, il serait forcé à faire des choix permettant de mieux satisfaire ses préférences ou il serait tenu à l'impossible. Ces trois possibilités doivent être analysées séparément.

La première possibilité est celle où la préférence exclusive d'un agent n'est pas suffisamment importante. Un cycliste voudrait remporter le Tour de France, mais l'entraînement lui semble trop exigeant. Il veut aussi aller au cinéma, s'investir dans son travail, passer du temps avec ses proches et ainsi de suite. Un candidat électoral connaît l'importance d'une campagne publicitaire influente, mais il n'est pas prêt à passer du temps pour rechercher des donateurs pour la financer. Il veut faire de la politique autrement. Il ne veut pas avoir de comptes à rendre à ses donateurs les plus généreux. Sous cette possibilité, rendre la règle obligatoire mène à des recommandations

perfectionnistes¹². Elle impose des préférences personnelles à un agent ou plutôt un ordre donné à ses préférences.

Une deuxième possibilité est celle où la préférence d'un agent est suffisamment importante, mais il évalue mal les ressources et les énergies à investir. Le rêve d'un cycliste est de remporter le Tour de France. À ces yeux, ce but est le plus important. Pourtant, il s'entraîne seulement une fois par semaine. Il croit pouvoir atteindre ce but de cette manière. Un politicien est prêt à tout pour remporter sa campagne électorale, mais il ne croit pas nécessaire de rechercher des donateurs. Son rival peut, grâce à ces dons, se payer une campagne publicitaire plus influente. Sous cette possibilité, la règle force à faire un choix rationnel. On entend par là un choix où ses préférences seront mieux satisfaites. Peut-on imposer ce genre de choix¹³?

Finalement, une troisième possibilité est celle où un agent ne peut pas investir des ressources et énergies équivalentes à ses rivaux. Un cycliste est prêt à tout pour remporter le Tour de France. Il connaît l'importance d'un entraînement exigeant. Toutefois, il ne peut se l'offrir financièrement. Un politicien veut remporter ses élections, il passe de nombreuses heures à contacter des donateurs potentiels. Mais les différentes mesures sociales de son programme ne plaisent pas aux donateurs les plus fortunés. Sous cette possibilité, rendre la règle obligatoire force un agent à produire des résultats échappant à son pouvoir.

¹² Perfectionnistes dans le sens que les préférences d'un individu peuvent facilement découler de sa conception de la vie bonne. Plusieurs philosophes politiques libéraux comme John Rawls (voir l'introduction) ou Ronald Dworkin considèrent qu'un État ne devrait pas interférer avec ce type de conception, voir aussi Steven Wall (2008).

¹³ Jon Elster interprète (mais n'adopte pas nécessairement) la théorie du choix rationnel comme une réponse positive à cette question. Cette théorie peut être descriptive si elle tente de décrire comment les individus se comportent tel qu'on peut l'observer empiriquement. Ceux-ci choisissent les actions maximisant la probabilité de satisfaire leurs préférences. Mais elle peut aussi être comprise de manière normative si elle spécifie comment un individu *doit* se comporter. On a l'obligation de choisir l'action maximisant la probabilité de satisfaire nos préférences : « *The theory of rational choice is, before it is anything else, a normative theory. It tell us what we ought to do in order to achieve our aims as well as possible* » (Elster 1986, 1).

Un dernier point doit être considéré. Les agents sont rarement seuls dans la rivalité. Ils forment des équipes ou des groupes rivaux. Ils peuvent aussi développer des alliances avec d'autres agents. Ils en viennent donc souvent à ressentir une responsabilité à leur égard. Ce phénomène est fréquent dans le monde politique : « *The candidate wants to win and, as the campaign progresses, will frequently begin to feel the responsibility to win. Supporters have spent time and money; they believe in the candidate and the things that he or she can accomplish in office* » (Lawton et Wood 2002, 63). Un agent pourrait-il avoir l'obligation d'investir des ressources et énergies suffisantes afin d'honorer ses engagements avec les membres de son équipe? C'est possible. Mais considérée sous cet aspect, la règle ne touche pas le comportement d'un agent faisant l'objet de l'idéal de la rivalité bénéfique. Elle touche le comportement d'un agent constitutif d'un schème non adversatif incorporé. L'explication du premier principe insistait sur le caractère distinct de la moralité applicable dans ce contexte. Dans le chapitre précédent, on a aussi montré comment la moralité applicable dans une entreprise était différente. Une entreprise peut se comparer à une équipe électorale dans l'exemple précédent. La moralité applicable dans ce contexte était de nature plus coopérative.

Si elle ne découle pas de l'idéal de la rivalité bénéfique, si elle n'est pas surrogatoire, une règle peut aussi être conventionnelle quand elle est le résultat de conventions sociales n'ayant pas d'effets sur la fonctionnalité d'un schème adversatif. Les banquiers portent des costumes à rayures, certains avocats se vêtissent d'une toge même lorsque cela n'est pas requis par les règles de procédure et les entraîneurs de la Ligue nationale de hockey mastiquent leur gomme à mâcher de manière nerveuse et ostentatoire. L'idéal de la rivalité bénéfique ne requiert pas de s'y conformer.

Il faut toutefois être prudent avant de classer une règle dans cette catégorie. Certaines règles sont le résultat de normes sociales, mais ne pas se conformer à ces normes pourrait avoir des effets sur le rapport entre fonctionnalité et torts d'un schème adversatif. Si un banquier ne porte pas un costume à rayures

verticales, il manquera peut-être de crédibilité aux yeux de ses clients. Cette banque, même si elle offre de meilleurs services financiers, pourrait perdre de ses parts de marché et être éliminée par des concurrents offrant de moins bons produits (mais en costume à rayures). Des considérations similaires peuvent s'appliquer au port de la toge chez les avocats. Il est plausible de présumer, toutefois, qu'un entraîneur de hockey pourra mastiquer sa gomme à mâcher comme il lui plaira.

Conclusion

Différentes éthiques adversatives comme l'éthique du sport regorgent de propositions sur la moralité devant prévaloir dans les contextes de rivalité. Peu d'importance pourtant a été accordée aux justifications pour lesquelles un comportement adversatif peut être acceptable. Justification de laquelle elle devrait découler. Cette idée a été développée dans la première section. La désirabilité d'un schème adversatif est liée aux bénéfices produits. Déterminer la moralité applicable dans un schème adversatif force donc à bien comprendre les mécanismes de fonctionnement de ces *patterns* d'interactions sociales, ce qui permet de préserver leurs bénéfices ou non.

L'idéal de la rivalité bénéfique peut sembler permissif sous certains aspects. Mais il est aussi contraignant sous d'autres aspects. Les agents sont responsables de préserver la désirabilité d'un schème adversatif de leur propre initiative. Chacun des principes met l'accent sur une facette de cette responsabilité. D'abord, ils ne doivent jamais outrepasser les limites du *pattern* d'interactions sociales où les comportements adversatifs sont permis. Deuxièmement, ils doivent constamment s'assurer de respecter les règles d'un schème adversatif. Troisièmement, lorsque les règles sont floues ou inexistantes, ils doivent évaluer eux-mêmes si leurs comportements contribuent à préserver la désirabilité du schème. Bref, pour satisfaire leurs préférences

exclusives en incarnant cet idéal, ils doivent souvent améliorer leur savoir-faire, leurs talents et la qualité de leurs contributions tout en forçant les autres à en faire autant.

Respecter le troisième principe est très exigeant. Est-ce trop exigeant? Refaire le test est un exercice difficile. Il force à considérer un nombre important de paramètres du schème adversatif et des autres schèmes possibles. Il faut pouvoir évaluer les conséquences précises d'un comportement par rapport à un autre, s'assurer de posséder une bonne connaissance des effets empiriques de ces comportements et ainsi de suite. Par conséquent, chaque agent prenant part à un schème adversatif a-t-il la capacité de faire ce travail? N'est-ce pas plutôt un travail pour les personnes responsables de façonner les schèmes adversatifs?

Ce principe ne me semble pas trop exigeant pour trois raisons. Premièrement, d'autres approches pourraient être aussi exigeantes. Le modèle de la primauté des propriétaires a été considéré au chapitre précédent. Une des variantes de ce modèle oblige les actionnaires ou les gestionnaires d'une entreprise à se comporter de manière à en augmenter les profits. Une autre variante oblige les gestionnaires à agir dans l'intérêt des propriétaires. Dans les deux cas, il s'agit de principes exigeants où il faut évaluer l'effet de ses comportements en tenant compte de multiples paramètres à la fois. La théorie des parties prenantes, aussi considérée précédemment, mène à d'autres difficultés quand il faut prioriser les intérêts de différents groupes pouvant être affectés par les comportements d'une entreprise. Deuxièmement, les agents prenant part à un schème adversatif ont souvent la capacité d'identifier les comportements adversatifs pouvant diminuer la capacité du schème à remplir sa fonction ou augmenter inutilement les torts causés. Aucune raison ne justifie de ne pas respecter le troisième principe dans ce cas. Troisièmement, si un agent est vraiment incapable de déterminer le caractère désirable de ses comportements, il peut toujours s'en remettre aux autorités compétentes. Celles-ci pourront faire le travail d'analyse, changer les règles formelles du

schème si cela est nécessaire et lever toute ambiguïté.

Tableau VIII – Trois principes de l'idéal de la rivalité bénéfique et quelques règles

Principes	Règles
1) de rivalité contenue : les comportements adversatifs d'un agent doivent se limiter aux interactions constitutives du schème adversatif et non constitutives des autres schèmes non adversatifs (désirables) incorporés.	<p>Ex. : ne pas se comporter de manière adversative avec des agents ne prenant pas part au schème adversatif.</p> <p>Ex. : ne pas se comporter de manière adversative avec un individu prenant part au schème adversatif dans le cadre d'une interaction non constitutive du schème.</p> <p>Ex. : ne pas se comporter de manière adversative avec un individu prenant part au schème adversatif dans le cadre d'une interaction constitutive d'un schème non adversatif incorporé.</p> <p>Ex. : ne pas se comporter de manière adversative lorsqu'on est engagé dans le <i>design</i> d'un schème adversatif.</p>
2) du respect des règles : le comportement d'un agent doit respecter les règles du schème adversatif et les règles applicables dans les autres contextes dans lesquels se trouve ce ou ces individus par les mêmes comportements.	<p>Ex. : respecter les règles du schème.</p> <p>Ex. : respecter les règles applicables aux autres contextes dans lesquels on se trouve par les mêmes comportements.</p> <p>Ex. : ne pas exploiter les failles dans les règles.</p> <p>Ex. : respecter l'esprit des règles.</p> <p>Ex. : ne pas redéfinir les règles de sa propre initiative.</p>
3) des comportements désirables : les comportements d'un agent dans un schème adversatif doivent permettre au schème de demeurer le schème désirable.	<p>Ex. : ne pas établir d'ententes avec ses rivaux pour réduire l'intensité de la dynamique de rivalité.</p> <p>Ex. : ne pas avoir recours à des comportements indésirables, même si les autres y ont recours.</p> <p>Ex. : avoir recours à des comportements adversatifs dont les avantages sont proportionnels aux torts causés.</p> <p>Ex. : éviter les actions vengeresses.</p> <p>Ex. : éviter de punir ou châtier les agents ayant recours à des comportements indésirables.</p>
<i>Règles surrogatoires</i>	<p>Ex. : favoriser les comportements esthétiquement supérieurs.</p> <p>Ex. : traiter un rival comme on aimerait qu'il nous traite.</p> <p>Ex. : travailler en équipe avec ses rivaux.</p> <p>Ex. : mettre les ressources et les énergies suffisantes pour satisfaire sa préférence exclusive.</p>
<i>Règles conventionnelles</i>	<p>Ex. : porter des costumes à rayures, se vêtir d'un toge (lorsque non requis par la loi), mastiquer sa gomme à mâcher de manière nerveuse et ostentatoire, etc.</p>

V.

Des Starbucks sur l'île

*I'm so spoiled – I must have a Starbucks
vanilla latte every day.*
Katie Holmes

Dans le chapitre précédent, on a développé un idéal de la rivalité bénéfique. Plusieurs exemples tirés d'autres définitions de la moralité en éthique du sport, en éthique du droit ou en éthique des affaires ont été évoqués. Mais cet idéal n'a pas été comparé avec des formulations d'autres idéaux de la moralité dans la rivalité. De plus, il n'a pas été comparé avec d'autres idéaux applicables spécifiquement aux agents économiques dans les marchés économiques.

J'aimerais maintenant effectuer ce travail en comparant l'idéal de la rivalité bénéfique à l'idéal de la préservation de la saine concurrence de Joseph Heath dans la première section. Dans la deuxième section, je considérerai l'idéal de la concurrence positive de Lynn Sharp Paine. Ces deux idéaux sont similaires à celui développé au chapitre précédent. Ils s'appuient sur une justification similaire des marchés économiques. Ils ont pour prémisse une permission morale de se comporter de manière adversative dans un certain contexte. Ils imposent ensuite des limites à cette permission. Ils présentent toutefois deux différences par rapport à l'idéal de la rivalité bénéfique.

Heath n'établi pas de distinction entre les interactions des agents économiques dans le marché par rapport à leurs interactions à l'extérieur du marché. Et, surtout, il demande aux agents économiques de ne pas exploiter les

défaillances du marché. Cette règle pose trois problèmes. Il est difficile d'identifier ces défaillances dans une économie réelle. Même quand c'est possible, il est difficile d'identifier les comportements des agents économiques contribuant à ses défaillances. Et même quand on peut identifier ces comportements, la règle de Heath ne permet pas de préciser quelles formes d'exploitation sont acceptables. Sous ces trois aspects, la règle est soit imprécise ou trop exigeante s'il faut l'appliquer à la lettre.

Les cinq principes de la concurrence positive de Paine souffrent d'un problème similaire. On ne sait pas si les règles d'action découlant de ces principes sont surrogatoires ou obligatoires. Les rendre obligatoires empêcherait d'adopter des comportements adversatifs nécessaires. Si elles sont surrogatoires, son idéal ne permet pas de préciser les règles obligatoires. La deuxième différence avec l'idéal de Paine est la portée de la permission de se comporter de manière adversative. Elle limite cette permission aux entreprises concurrentes dans le marché et non à l'ensemble des agents dans le marché. Or, un marché ne peut pas remplir sa fonction si les comportements adversatifs ne sont pas permis pour l'ensemble de ces groupes.

Dans la troisième section, on illustrera ces trois conceptions (celle du chapitre précédent et celles de ce chapitre), leurs différences, leurs forces et leurs faiblesses à l'aide d'un exemple schématique.

Heath et la non-exploitation des défaillances du marché

Dans un article intitulé *An Adversarial Ethic for Business: or When Sun-Tzu Met the Stakeholder*¹, Heath (2007) développe l'idée d'une éthique adversative pour le monde des affaires. Il établit d'abord une distinction entre la moralité

¹ Voir aussi Heath (2004b et 2006a) pour retracer la genèse de cet argument. Les premières versions insistaient davantage sur l'importance de ne pas exploiter les défaillances du marché.

applicable aux agents économiques à l'intérieur d'une entreprise et celle applicable dans les marchés économiques. Ensuite, il montre comment une éthique adversative doit s'appliquer dans le deuxième cas. Cette éthique adversative présente de nombreuses analogies avec la moralité applicable dans le sport. On ne peut proscrire les comportements adversatifs dans le sport, mais tous les comportements ne sont pas permis. L'idéal moral permettant de préciser les comportements acceptables est celui du bon esprit sportif. Celui-ci implique notamment quatre règles : « *Constrained competitiveness* », « *No cheating* », « *No Gaming* » et « *Taking the high road* » (366-367).

On ne peut pas proscrire les comportements adversatifs des agents économiques, mais tous les comportements ne sont pas permis. L'idéal moral dans ce cas est celui de la préservation de la saine concurrence : « *The central ideal of an adversarial ethic for business should be the preservation of healthy competition, even when the law fails to offer sufficient guarantees* » (370). En considérant l'analogie avec l'éthique du sport (voir le Tableau IX), il suggère quatre règles (ou « *general conceptual templates* ») pour penser la conduite des entreprises dans le marché : « *Do not exploit market failure* », « *Do not cheat* », « *Do not game the rules* » et « *Take the high road* » (370 et suivantes).

Tableau IX – Idéal d'une éthique adversative dans le sport et dans les affaires chez Heath

	Sport Idéal : bon esprit sportif Caractéristiques de cet idéal :	Commerce (ou marchés économiques) Idéal : préserver la saine concurrence Règles équivalentes :
1)	<i>Constrained competitiveness</i>	<i>Do not exploit market failure</i>
2)	<i>No cheating</i>	<i>Do not cheat</i>
3)	<i>No gaming</i>	<i>Do not game the rules</i>
4)	<i>Taking the high road</i>	<i>Take the high road</i>

On peut faire ressortir deux différences entre l'argument de Heath et l'argument défendu dans les chapitres précédents. La première différence porte sur l'absence de distinction entre les interactions de marché et les autres interactions économiques, sociales et politiques d'un agent économique. Cette

différence a été expliquée et développée dans le troisième chapitre. Elle n'est pas nécessairement un point de désaccord avec Heath dans la mesure où il ne mentionne rien de précis sur cette question.

Outre cette première différence, l'idéal de la préservation de la saine concurrence mène à une formulation des obligations morales des agents économiques similaire à l'idéal de la rivalité bénéfique². Le principe du respect des règles mène à la deuxième et à la troisième règle de Heath. Selon la quatrième règle : « *One's ethical obligation is always to take the high road, and refrain from adopting any unhealthy competitive strategies* » (371). Cette règle peut être tautologique si on la comprend comme « adopter un comportement moralement acceptable même lorsque cela peut représenter une difficulté supplémentaire » ou « réduire les chances de succès d'un agent économique ». Les comportements moralement acceptables sont forcément ceux à adopter. Mais Heath veut aussi suggérer par là l'importance de ne pas répliquer à un comportement inacceptable par un autre comportement inacceptable : « *the mere fact that one is embroiled in a competition does not give one carte blanche to do anything whatsoever, just because the other person "started it."* » (371, les italiques sont originaux). Une règle similaire a été proposée au chapitre précédent. Elle était aussi implicite au troisième principe.

Une deuxième différence porte sur la première règle. Elle constitue le point de désaccord le plus important. Selon Heath, une entreprise doit éviter d'exploiter les défaillances du marché. Elle ne devrait pas tenter, par exemple, de retirer un avantage des asymétries d'information, de l'externalisation de ses coûts ou encore d'abuser des forces du marché. Dans deux versions précédentes du même argument, il considère « *the exploitation of one or another form of*

² La conception de Heath part aussi d'une prémisse similaire à celle adoptée ici : « *the reason that price competition is desirable is not that it benefits the people involved, but rather that it generates external benefits for society at large* » (Heath 2007, 364). Mais il ne développe pas cette prémisse de manière approfondie pour ensuite montrer comment elle génère, en aval, des obligations morales spécifiques. Il est plus difficile dans ce cas de préciser les implications de son idéal de la préservation de la saine concurrence.

market imperfection » comme le type de pratique qui « *so often annoys people about corporations* » et « *gives profit-seeking a bad name* » (2004b, 83 et 2006a, 551). Supposons donc la règle suivante :

(r) Un agent économique ne doit pas exploiter une défaillance du marché.

Cette règle ne me semble pas fondée. Elle soulève trois problèmes. Ils prennent tous la même forme. Soit cette règle est imprécise. Un agent ne peut pas savoir quand ou comment l'appliquer à ses comportements. Soit elle est trop exigeante s'il l'applique à la lettre. Il ne pourra pas adopter des comportements adversatifs nécessaires. Un marché ne pourra donc pas remplir sa fonction. La règle pourrait être surrogatoire toutefois, car l'appliquer réduirait certains torts causés par un marché.

Le premier problème porte sur la difficulté d'identifier une défaillance du marché dans une économie réelle. Selon Heath, les « *“Pareto conditions” that define the structure of a perfectly competitive market* » (2007, 370) devraient fournir des indications générales de ce que l'on peut considérer comme une défaillance du marché. Cela est conforme avec l'usage que l'on fait habituellement de ce concept dans la littérature économique. Une défaillance du marché fait référence à une situation où un marché ne produit pas une allocation Pareto-efficace³. John Ledyard (2008) la décrit comme une situation où le premier théorème de l'économie du bien-être n'est pas vérifié, c'est-à-dire une situation où « *the allocations achieved with markets are not efficient* », même si les trois conditions suivantes le sont : « *there are enough markets* », « *all consumers and producers behave competitively* » et « *an equilibrium exists* ».

³ Il arrive aussi que l'usage de cette expression mène à une définition circulaire ou tautologique. On peut considérer la formulation de Francis Bator : « *What is it we mean by “market failure”? Typically, at least in allocation theory, we mean the failure of a more or less idealized system of price-market institutions to sustain “desirable” activities or to stop “undesirable” activities* » (Bator 1958, 351). Une défaillance du marché est décrite comme une situation où les activités d'un marché ne sont pas désirables. Mais comment décrire les activités indésirables sinon celles menant à une défaillance du marché? Pour des précisions sur le concept de Pareto-efficacité, voir la cinquième section du deuxième chapitre).

Cette définition est très inclusive. Une défaillance du marché est toute situation où les résultats d'un marché ne sont pas Pareto-efficients. Mais les marchés réels sont toujours des approximations d'un marché idéal. Par conséquent, ils ne produisent jamais des résultats Pareto-efficients. Ils sont donc toujours défaillants. Obliger les agents économiques à ne jamais exploiter une défaillance du marché comprise de manière aussi inclusive serait donc une règle beaucoup trop exigeante. Heath ne l'entend probablement pas de cette manière. Mais il ne précise pas quelles défaillances peuvent être exploitées par rapport à d'autres.

Afin de rendre rendre la définition d'une défaillance du marché moins inclusive, on peut supposer un écart nécessaire. Une défaillance du marché ne serait pas seulement une situation où les résultats d'un marché ne sont pas efficients au sens de Pareto. Elle serait une situation où ils sont moins efficients *de manière importante*. La règle de Heath pourrait donc se formuler de la manière suivante :

(r') Un agent économique ne doit pas exploiter une défaillance *importante* du marché.

Évidemment, cette nouvelle règle requiert de préciser le seuil au-delà duquel l'inefficience des résultats d'un marché défaillant devient importante. Mais on peut laisser cette question de côté pour se concentrer sur le problème principal. Même si ce seuil n'est pas trop bas (presque que tous les résultats sous-optimaux seraient des résultats défaillants) ni trop haut (pratiquement aucun résultat sous-optimal ne serait un résultat défaillant), comment identifier ces défaillances importantes? On peut évaluer de multiples façons si un marché est efficient au sens de Pareto. Cette difficulté peut être illustrée par deux exemples.

Le premier exemple porte sur les problèmes de sélection adverse⁴ dans le

⁴ De l'anglais « *adverse selection* », cette défaillance du marché désigne une situation où un

marché des voitures d'occasion. Dans un article intitulé *The market for Lemon*, George Akerlof (2002) montre comment ce type de marché peut être défaillant en attirant les biens de mauvaise qualité en raison des asymétries d'informations⁵ entre les vendeurs et les acheteurs. D'un côté, les acheteurs ne peuvent pas évaluer la qualité d'une voiture d'occasion de manière fiable. Cela les pousse à en négocier le prix à la baisse. Les vendeurs, d'un autre côté, savent qu'ils ne pourront pas obtenir un bon prix pour leurs voitures (leurs consommateurs s'attendent à se faire vendre un citron). Ils auront tendance à accepter uniquement de mauvais modèles. Ils peuvent se les procurer à moindre prix. La baisse de qualité des biens échangés aura tendance à confirmer les craintes des acheteurs. Il devrait en résulter, à l'équilibre, une situation où on vend que de mauvaises voitures à des acheteurs qui ne sont prêts qu'à payer un faible prix.

L'hypothèse d'Akerlof fonctionne en théorie. Elle montre l'existence d'une défaillance du marché. Mais on peut aussi remettre sa validité empirique en question. À l'aide d'une étude sur le marché des camionnettes d'occasion aux États-Unis, Eric Bond (2002) montre que leur qualité équivaut à celle des autres camionnettes d'occasion du même âge (voir aussi Cowen et Crampton 2002, 7 et 10). Par conséquent, le marché des voitures d'occasion est-il défaillant comme l'affirmait Akerlof? Pour trancher sur cette question, il faut évaluer si

marché attire les mauvais produits, les agents susceptibles de vendre ces produits ou les agents susceptibles de les acheter, voir Charles Wilson (2008).

⁵ Une asymétrie d'information est une inégalité entre les informations que possèdent deux agents à propos des biens qu'ils veulent échanger. Les vendeurs possèdent habituellement plus d'information sur leur produit que les acheteurs et par conséquent plus d'information sur leur valeur marchande réelle. Les résultats d'une transaction de marché dans ces circonstances peuvent être inefficients dans la mesure où les acheteurs n'en payeront pas le juste prix. Kenneth Arrow et Gerard Debreu postulent notamment l'existence d'une information parfaite dans leur modèle de l'équilibre concurrentiel : « *Arrow-Debreu competitive equilibrium requires comprehensive perfect information and complete markets* » (Stewart 2001, 976). Corriger ces asymétries requiert habituellement des interventions gouvernementales. Si, par exemple, on veut établir un système fiable d'étiquetage des aliments modifiés génétiquement, on affirme souvent qu'on doit le rendre obligatoire par une législation appropriée (MacDonald et Whellams 2007).

l'allocation des ressources est Pareto-efficace ou non. Cela force à mesurer les variations (en terme de bien-être) pour tous les agents impliqués entre l'allocation des ressources dans le marché des voitures d'occasion et ce même marché où on pourrait éviter une sélection adverse.

Le cas célèbre du remplacement de la norme Betamax par la norme VHS permet aussi d'illustrer ce problème. Les cassettes et les enregistreurs Betamax étaient reconnus pour offrir une meilleure qualité audiovisuelle. Pourtant, ils ont été progressivement remplacés par la norme VHS au cours des années 1980 au point où tous les fabricants ont été forcés de l'adopter. Cette situation a été identifiée comme une forme de *lock-in* où une technologie moins efficace s'impose dans un marché (Arthur 1990). Mais l'existence de cette défaillance du marché a aussi été remise en question par Stan Liebowitz et Stephen Margolis (2002). Si le VHS a succédé au Betamax, affirment-ils, c'est en raison de ses avantages particuliers comme un temps d'enregistrement supérieur. Ce contre-argument force à se demander si, du point de vue des consommateurs, la technologie VHS n'était pas la plus intéressante. Pour déterminer si le passage de la norme Betamax à VHS est une défaillance du marché, il faut évaluer la variation de bien-être pour tous les agents impliqués avec les deux technologies différentes. Or, quels sont les facteurs à comptabiliser? Si la qualité visuelle d'une norme par rapport à une autre est le seul facteur, le remplacement de la norme Betamax est une défaillance. Si on comptabilise aussi le temps d'enregistrement, elle représente peut-être un gain au sens de Pareto.

Si on peut souvent débattre de l'existence d'une défaillance importante du marché, comment les agents économiques pourraient-ils être tenus de ne pas les exploiter? Soit, la règle (r') est imprécise. On ne sait pas quand on est en présence d'une défaillance importante. Soit, elle est trop exigeante si on ne doit jamais exploiter une défaillance importante du marché, même si on ne peut être certain qu'il s'agit bien d'une défaillance importante. Avant de passer aux deux problèmes suivants, il faut en dire un peu plus sur la nature des défaillances du marché et les mécanismes par lesquels elles se produisent.

Une défaillance du marché est, par définition, une situation où les comportements idéaux des agents économiques vont mener à des résultats inefficients au sens de Pareto. Ces comportements sont idéaux dans le sens où ils sont ceux postulés par les modèles comportementaux en économie. On présume qu'ils sont des agents rationnels⁶. En se comportant de manière rationnelle, les agents produisent des situations inefficientes⁷. Dans le cas du marché des voitures d'occasion, il est rationnel pour les acheteurs de vouloir payer moins (ils ne peuvent pas contrôler la qualité de leur véhicule) et pour les vendeurs de n'acheter que des citrons (ils ne pourront pas vendre à prix plus élevé de meilleurs véhicules). Dans le cas du remplacement de la norme VHS par la norme Betamax, il est rationnel pour les membres d'une industrie de se conformer à une même norme (pour éviter notamment de se faire cloisonner dans un marché limité).

De plus, les défaillances du marché sont souvent le résultat d'une multitude de comportements individuels. Les comportements de chaque agent pris individuellement auront une responsabilité causale négligeable.

Les défaillances du marché sont donc souvent le résultat de comportements rationnels dont l'effet individuel est négligeable. Pour ces deux raisons, on considère les défaillances du marché comme des situations où les gouvernements devraient intervenir dans le marché (Ledyard 2008 et Bator

⁶ Pour des approfondissements sur l'idée d'un agent rationnel, voir Jon Elster (1986 et 2007, chap. 11), Kenneth Binmore (2009) et la note de bas de page n° 13 au chapitre précédent.

⁷ Une défaillance du marché, en plus de mener à une situation sous-optimale au sens de Pareto, peut être un problème d'action collective. La combinaison des comportements individuels, où chacun tente de satisfaire ses préférences peut mener à une situation où ses préférences sont moins bien satisfaites. Tous profiteraient de l'adoption d'un comportement différent, mais aucun d'eux ne le fait en raison du coût associé à ces comportements. Un problème d'action collective mène aussi à des résultats sous-optimaux au sens de Pareto. Mais une défaillance du marché n'est pas nécessairement un problème d'action collective, car, en corrigeant une défaillance du marché, il n'est pas toujours possible de créer un gain pour l'ensemble des agents impliqués. Les problèmes d'action collective sont, par définition, une situation où tous les agents pourraient profiter de l'adoption d'un comportement différent. La tragédie des biens communs dont il sera question plus bas est un type de défaillance du marché prenant souvent la forme d'un problème d'action collective, voir Mancur Olson (1971).

1958, section V). Si les défaillances du marché étaient causées par des comportements irrationnels ou des comportements rationnels d'un nombre limité d'agents, il serait plus facile d'éviter ces situations sans une intervention gouvernementale. S'il s'agissait de comportements irrationnels, ces situations pourraient se corriger par elles-mêmes si les agents prenaient conscience de leur irrationalité. Les pressions concurrentielles pourraient aussi les amener à corriger ces comportements dans certains cas. Si certains fabricants d'appareils vidéo adoptent une nouvelle norme différente de la norme VHS ou Betamax, les pressions concurrentielles les amèneraient à faire faillite ou à changer cette norme. Si une défaillance est causée par un petit nombre d'agents adoptant des comportements rationnels, ceux-ci pourraient s'entendre entre eux pour éviter de les adopter. Si un marché de voitures d'occasion ne compte que deux acheteurs et deux vendeurs, ils leur serait plus facile d'établir différentes ententes pour augmenter la qualité moyenne des véhicules échangés. Les vendeurs pourraient vendre de bonnes voitures au prix d'un citron dans un premier temps. Une fois la confiance des acheteurs regagnée, ils pourraient les vendre à leur juste prix.

On peut aussi illustrer ces deux caractéristiques (rationalité des comportements et effet négligeable d'un comportement individuel) avec des cas comme la tragédie des biens communs. Ce phénomène se produit quand des agents épuisent une ressource commune et limitée en voulant satisfaire leurs préférences individuelles, produisant ainsi une situation où leurs préférences sont moins bien satisfaites (Ostrom 2008). Ces ressources sont souvent considérées comme non rivales. Leur consommation par un agent n'aura pas tendance à limiter la consommation par un autre agent (comme pour un film projeté sur grand écran). Et il est souvent difficile ou coûteux de limiter leur consommation (comme pour les signaux lumineux envoyés par un phare ou de la défense militaire). On les qualifie de non exclusives dans ce cas, mais c'est dans un sens différent de celui donné à une préférence exclusive dans l'introduction. La non-exclusivité d'une ressource faisant l'objet d'une tragédie

des biens communs vient de la difficulté d'*exclure* des agents voulant la consommer. De plus, ces deux caractéristiques sont une question de degré. Les ressources environnementales comme l'air, la couche d'ozone et la faune aquatique exploitée pour la pêche peuvent aussi faire l'objet d'une tragédie des biens communs. Pourtant, elles sont rivales. La consommation par un agent aura des effets sur la possibilité de consommation par un autre. Elles ont un caractère exclusif. Il est possible de limiter leur consommation.

Garrett Hardin (1968) a été un des premiers à identifier les tragédies des biens communs. Il donnait les ressources environnementales en exemple pour montrer comment cette situation est Pareto-inefficace. En évitant cette dégradation, on pourrait augmenter la satisfaction des préférences d'au moins un agent sans réduire celle d'un autre. Mais le comportement des agents n'en est pas irrationnel pour autant. De plus, une tragédie des biens communs se produit par l'accumulation d'un nombre important de comportements individuels. D'abord, des cas comme l'épuisement de la faune aquatique impliquent habituellement un nombre important d'agents. La part consommée par chaque pêcheur n'aura pas un effet important en elle-même. Ensuite, si Hardin croyait ce phénomène d'épuisement inévitable, c'est justement en raison de ce nombre important. Si un petit nombre de pêcheur consomme la ressource au point de l'épuiser, il est plus facile de limiter leur consommation. Pour Hardin et ses commentateurs, cette dégradation était inévitable. Ils n'avaient pas tenu compte à l'époque de la possibilité « *that users could self-organize and devise institutions to extract themselves from tragic overuse* » (Olson 2008). On peut éviter leur dégradation progressive et leur épuisement en fin de compte si l'État administre ces ressources (Clark 1976 et Cowen 1988, 3-4). L'intervention de l'État devient de plus en plus nécessaire au fur et à mesure que le nombre d'agent augmente et l'effet de chaque comportement individuel diminue.

Une dernière caractéristique des défaillances du marché à souligner est leur omniprésence⁸. Les asymétries d'informations sont courantes par exemple. Elles ne se produisent pas seulement dans les marchés de voitures d'occasion. Elles sont généralisées à l'ensemble du marché.

Si les défaillances du marchés sont causées par des comportements rationnels d'un grand nombre d'agents (l'influence de chaque comportement est négligeable) et si elles sont omniprésentes, cela mène à la question suivante : la majorité des comportements d'un agent économique ne peuvent-ils pas contribuer à causer une défaillance importante ou une autre? Tous les comportements d'un agent économique auront possiblement un effet sur la dégradation environnementale par exemple. Dès lors, un agent économique peut-il éviter de se comporter de manière à exploiter une défaillance du marché si chacun de ses comportements peut avoir une responsabilité causale négligeable dans grand nombre de défaillances importantes du marché? La règle de Heath serait trop exigeante encore une fois. Mais l'obligation morale n'est peut-être pas d'éviter d'exploiter toutes les défaillances importantes du marché. Un agent économique doit seulement éviter d'exploiter celles où ses comportements auront une responsabilité causale importante. Il faudrait donc préciser la règle une fois de plus. Supposons donc une nouvelle règle où :

(r'') Un agent économique ne doit pas exploiter une défaillance *importante* du marché *quand cette exploitation prend la forme de comportements dont la responsabilité causale dans cette défaillance est importante.*

Même avec cette nouvelle formulation, la règle soulève un deuxième problème. Comment un agent économique peut-il identifier les comportements dont la responsabilité causale est importante? Par exemple, la description du mécanisme par lequel une défaillance se produit peut faire varier la perception du rôle des agents économiques. On peut penser aux cas de marchés à hauts

⁸ Sur cette question, voir *Éthique et économique*, vol. 6, n° 1, notamment les contributions de Colin Macloed (2008), Geoffrey Brennan (2008) et Peter Dietsch (2008).

coûts d'entrée. Cette situation peut être décrite comme la conséquence répréhensible des entreprises qui tentent de les instaurer (en liant leurs fournisseurs et leurs clients avec des contrats d'exclusivité). Mais elle peut aussi être décrite comme une situation apparaissant inévitablement dans de nombreux marchés. Il est toujours difficile de pénétrer un marché oligopolistique comme celui de l'automobile. Acquérir l'infrastructure nécessaire et développer son expertise génère des coûts de départ importants. Finalement, les hauts coûts d'entrée peuvent aussi être le résultat d'autres défaillances du marché comme la sélection adverse, des asymétries d'informations ou le résultat de mauvaises interventions gouvernementales (comme un régime de brevets trop sévère, qui peut miner la concurrence dans le marché pharmaceutique).

Une autre catégorie de cas difficile est celle où une défaillance se produit à la suite d'une mauvaise intervention des gouvernements, d'une catastrophe naturelle perturbant l'équilibre d'un marché ou d'une performance momentanément inférieure des agents économiques (attribuable à des facteurs comme l'inertie, la résistance au changement, un désir de tranquillité, des préférences incertaines ou inconsistantes, voir Bator 1958, 352). Finalement, que doit-on faire des cas où les marchés sont défaillants, mais où il est impossible de déterminer les mécanismes par lesquels cette défaillance se produit?

Une fois de plus, on peut se demander si la règle de Heath n'est pas imprécise, même en considérant la nouvelle formulation (r''). Dans tous les cas où on ne peut être certain de la responsabilité causale importante d'un comportement dans une défaillance importante du marché, on ne peut savoir si cette règle s'applique ou non. Et s'il faut toujours éviter d'adopter ces comportements, même dans le doute, la règle serait trop exigeante.

Il existe des cas où on peut établir les responsabilités causales d'un agent dans une défaillance du marché. Une entreprise peut développer un nouveau produit de qualité supérieure à ses concurrents. Ce nouveau produit peut la

mener à atteindre le statut de monopole. Si elle abuse ensuite de cette position dominante, on peut lui attribuer assez facilement une responsabilité. Ou encore, le commerce de certaines entreprises, comme celles de l'industrie automobile, repose sur la vente d'un produit contribuant directement à la dégradation environnementale. Elles externalisent⁹ donc leurs coûts de production sous la forme de cette pollution. Il est facile de leur attribuer une responsabilité causale importante dans ce cas.

On fait face alors au troisième et dernier problème. Même si on peut établir une responsabilité causale, dans quelle mesure un agent économique doit-il éviter d'adopter ces comportements? Dans quelle mesure une entreprise doit-elle s'empêcher de profiter des avantages associés à sa position dominante? Même si l'externalisation environnementale est une pratique condamnable, dans quelle mesure une entreprise doit-elle éliminer toutes les formes de pollution générée par ses activités? Il en découlerait une condamnation de biens des pratiques commerciales. Par exemple, la plupart des entreprises font un usage de l'infrastructure routière. Cette pratique peut être vue comme une forme d'externalisation environnementale (Noss 1995). Heath est aussi conscient de ce problème : « *a market failures approach is actually quite restrictive* », dans une situation réelle, « *any firm that began to unilaterally respect these constraints would be quickly eliminated from the marketplace* » (Heath 2004b, 84). Il ne veut pas interdire aux agents économiques d'adopter tous ces comportements. Mais cela soulève les deux mêmes problèmes. Soit la règle est imprécise. Heath ne fournit pas de critère permettant de distinguer quelles exploitations d'une défaillance importante du marché sont acceptables, même quand on peut identifier une responsabilité causale importante. Soit elle est trop exigeante si on ne peut jamais adopter ces comportements.

⁹ L'expression fait référence à l'externalisation. Une forme de défaillance du marché par laquelle une transaction économique produit des effets négatifs ou positifs sur des agents qui ne sont pas impliqués dans l'échange. On dira dans ce cas que certains coûts sont externalisés. Ils ne sont pas pris en compte dans le prix auquel se fait la transaction (Laffont 2008).

Les principes de l'idéal de la rivalité bénéfique peuvent aussi interdire d'exploiter une défaillance du marché. Une entreprise ne peut pas créer un cartel, abuser d'une position monopolistique, polluer l'environnement et ainsi de suite. D'ailleurs, le troisième principe est similaire à la règle de Heath sous un aspect. Selon ce principe, un comportement ne serait pas acceptable si, entre autres choses, il ne permet pas à un schème adversatif de remplir sa fonction. Or, la fonction d'un marché est de réaliser une allocation efficiente des ressources. En interdisant l'exploitation des défaillances du marché, Heath interdit d'adopter des comportements pouvant mener un marché à des résultats Pareto-inefficients. Mais en n'étant pas formulé à partir du concept de défaillance du marché, le troisième principe évite les trois problèmes précédents. Il n'oblige pas nécessairement à déterminer quand des défaillances du marché se produisent. Il n'oblige pas à établir tous les comportements d'un agent économique dont la responsabilité causale est importante dans une défaillance du marché importante. Finalement, il permet de préciser où doivent se faire les compromis. L'acceptabilité d'un comportement doit être évaluée en terme de sa capacité à amener le schème à réussir le test. Les conditions et sous-conditions du test sont les critères précisant les compromis à faire.

Paine et l'idéal de la concurrence positive

Dans un article intitulé *Ideal's of competition and today market place*, Paine (1990) suggère une autre définition de la moralité des agents économiques. Elle définit aussi cette moralité en lien avec la moralité applicable dans d'autres contextes compétitifs comme les jeux de hasard, le sport professionnel ou même la concurrence entre les producteurs dans l'industrie du cinéma¹⁰. Dans

¹⁰ En plus des exemples mentionnés plus haut, Paine inclut aussi des cas comme des guerres entre des États à l'échelle internationale et la compétition entre les artistes : « *One may conceive*

ces contextes, les agents ont le privilège de pouvoir causer des torts à leurs rivaux en raison des bénéfices produits à plus grande échelle.

This privilege to harm the competition in business is granted [...] because of the larger social purposes served by economic competition. This is believed to be the best way to provide goods and services desired by consumers at a price ensuring an efficient allocation of the society's resources. (92)

Quand une entreprise se comporte de cette manière, elle doit toutefois respecter cinq principes regroupés sous l'appellation des « *principles of positive competition* » (95 et suivantes). D'abord, un *principle of independent initiative* selon lequel une entreprise doit travailler de manière indépendante pour développer ses stratégies commerciales. Elle ne doit pas simplement copier les stratégies gagnantes adoptées par les autres entreprises. Selon un *principle of constructive effort*, une entreprise doit aussi tenter d'obtenir du succès sur le plan commercial grâce à ses propres efforts positifs de vendre de meilleurs produits sur le marché. Ces succès ne doivent pas découler de tentatives de sabotage du travail de ses concurrents. Les entreprises doivent aussi respecter un *principle of respect for the rules*, c'est-à-dire suivre les règles explicites et implicites gouvernant les activités économiques. Une tentative de gagner un avantage concurrentiel en violant ces règles est une forme exacerbée de non-respect de ce principe. Le *principle of the level playing field* demande de réduire les inégalités entre concurrents en les empêchant de tirer profit de certains avantages comme la taille de leur entreprise. Finalement, les relations avec les instances régulatrices sont couvertes par un *principle of respect for officiating parties*. Une entreprise doit, entre autres choses, éviter d'influencer les décisions des instances gouvernementales responsables de réguler l'activité

of business competition along the lines of the competition that occurs among warring nations, film directors, poker players, figure skaters, football teams, or artists » (93). Mais ces deux derniers exemples ne sont pas nécessairement des schèmes adversatifs au sens où ils ont été définis dans l'introduction. Le cas échéant, la moralité applicable selon mon approche pourrait être différente. J'ai expliqué mes raisons pour ne pas considérer la guerre comme un schème adversatif. Le cas de la compétition entre des artistes est plus difficile à trancher. Il est difficile d'identifier un *pattern* d'interactions sociales remplissant une fonction donnée. Et même si c'est possible, il est difficile de déterminer si la dynamique de rivalité entre les artistes pour vendre leurs œuvres est indissociable du mécanisme par lequel ce schème remplirait sa fonction.

commerciale.

On peut faire ressortir deux différences entre l'argument de Paine et l'argument défendu dans les chapitres précédents. Premièrement, Paine promeut cinq principes idéaux sans préciser si les règles d'action découlant de ces principes sont obligatoires ou surrogatoires. Si tous ces principes sont obligatoires, cela mène à des obligations morales trop exigeantes. Un marché ne peut remplir sa fonction si on les respecte. À l'inverse, si tous ces principes sont seulement des idéaux vers lesquels les agents économiques doivent aspirer (sans y être contraint), son argument fournit une description partielle. On ne précise pas les règles obligatoires, celles devant être d'abord respectées.

Par exemple, le premier principe de l'initiative indépendante mène à ce type d'imprécision. On peut difficilement en faire un principe obligatoire applicable en tout temps. Les schèmes adversatifs forcent les agents à optimiser leurs stratégies. Ils créent donc une pression sur les entreprises qui doivent toujours adopter la meilleure stratégie. On peut difficilement exiger qu'elles n'imitent pas les stratégies plus efficaces de leurs adversaires. C'est la dynamique par laquelle les marchés stimulent l'innovation et la productivité.

Imaginons une entreprise opérant un moteur de recherche sur le Web. Elle vient de développer un nouvel algorithme permettant de faire des recherches plus rapidement avec une plus grande exactitude. Pourquoi ses concurrents devraient-ils s'abstenir de copier ce nouvel algorithme? Ils perdront rapidement leurs parts de marché. Le développement technologique dans le marché des moteurs de recherche est généré par la pression pour toujours adopter la meilleure stratégie. Elle force tous les agents à innover constamment. Paine reconnaît ce point partiellement. Elle précise : « *Advances do often result from building on the work of others* » (98). Son premier principe ne doit pas être appliqué à un degré trop élevé affirme-t-elle. Une entreprise ne doit pas rechercher l'indépendance au point où elle n'est plus consciente du travail de ses concurrents. Il est difficile dans ce cas de voir où on doit tracer la ligne de démarcation. Dans quelle mesure une entreprise doit-elle faire concurrence aux

autres sans d'abord chercher à imiter leurs meilleurs produits?

Le principe du respect des règles (le troisième principe mentionné précédemment) pourrait être considéré comme un principe obligatoire. Ne pas imposer aux agents de respecter les règles particulières d'un schème adversatif peut les amener à se comporter de manière inattendue. Ce principe est similaire au principe du respect des règles. Mais Paine établit une distinction entre règles explicites et règles implicites : « *Every competitive activity is governed to some extent by rules: some explicit, some understood, some that define the activity, some that regulate its performance; some that govern relations among competitors; some that govern relations among cooperators* » (102). L'importance de la conformité à ces deux types de règles est d'égale importance selon elle. Ce point est aussi problématique. Toutes les activités compétitives impliquent un ensemble infini de règles implicites. Peut-on se conformer à l'ensemble de ces règles? Doit-on considérer aussi important de se conformer aux règles implicites par rapport aux règles explicites? Ces règles peuvent souvent prendre la forme de règles conventionnelles non obligatoires, voir mes explications dans la cinquième section. En ne précisant pas si toutes ces règles doivent être obligatoirement respectées, ce principe est soit imprécis ou trop exigeant.

En permettant de spécifier le caractère obligatoire ou non des règles qui en découlent, l'idéal de la rivalité bénéfique est donc une formulation plus précise de la moralité des obligations dans les schèmes adversatifs. Mais la conception de Paine ne serait pas si différente de l'idéal de la rivalité bénéfique si ce n'était du point suivant.

Selon Paine, deuxièmement, les obligations morales adversatives s'appliquent seulement aux interactions d'un agent économique avec ses concurrents. Elle écrit : « *competitors are often overlooked in the enumeration of constituencies, the relationship between competing entities [...] is an interesting and somewhat complex one because competitors are actually permitted to harm one another* » (92). Ce passage est une introduction à la

présentation de son idéal de la concurrence positive. Les relations d'une entreprise avec ses concurrents a quelque chose de particulier. C'est pourquoi l'idéal de la concurrence positive est applicable dans ce cas. Si cette moralité différente s'applique seulement pour les interactions entre des agents économiques de ce type, elle ne s'applique pas ailleurs. Or, l'idéal de la rivalité bénéfique va plus loin. La permission d'adopter des comportements adversatifs s'applique à l'ensemble des agents dans les marchés économiques (créanciers, fournisseurs, consommateurs, etc.).

Cette différence soulève deux questions. Premièrement, la nature des interactions entre concurrents est-elle différente des autres interactions entre les agents dans le marché? Deuxièmement, une moralité différente devrait-elle s'appliquer au premier type par rapport au deuxième?

En réponse à la première question, on a souvent tendance à présenter les échanges dans le marché comme des interactions coopératives. Milton Friedman (1962, 12) identifie par exemple la « *voluntary co-operation of individuals* », par opposition à la « *central direction involving the use of coercion* », comme la technique d'un marché pour coordonner les activités économiques, par opposition à la technique d'une armée ou d'un État totalitaire. Par cette opposition, il veut d'abord mettre l'accent sur le caractère volontaire (et non coercitif) des techniques du marché. Néanmoins, il les décrit aussi comme une forme de coopération¹¹. Si les échanges dans le marché sont coopératifs, cela suggère une distinction entre ces interactions verticales (entre des consommateurs et une entreprise, une entreprise et ses fournisseurs, etc.) et les interactions horizontales entre concurrents (deux fournisseurs potentiels d'une même entreprise, deux entreprises ou deux consommateurs voulant se

¹¹ Sur cette question, voir aussi les travaux de Luigino Bruni et Robert Sugden (2008 et 2009) pour qui les échanges entre vendeurs et acheteurs dans un marché sont une combinaison de rivalité et de fraternité. Voir la note de bas de page n° 11 dans l'introduction pour des approfondissements sur la notion de coopération. Certains des types de coopération identifiés par Elster peuvent inclure des échanges de marché.

procurer un même produit limité). Seuls les interactions horizontales seraient des interactions adversatives.

Pour déterminer si les interactions verticales sont coopératives ou non, il faut trancher sur les usages acceptables ou non de l'expression « coopération ». Mais mes buts ne sont pas de cet ordre. On peut effectivement faire ressortir des éléments de coopération dans les échanges de marché si on comprend l'expression de manière assez large. D'abord, ces échanges sont facilités par un régime de coopération sociale déjà en place. Sans des institutions régulant le marché, il serait plus difficile de réaliser de tels échanges. Ensuite, ces échanges sont mutuellement bénéfiques. Ils permettent aux deux parties de satisfaire leurs préférences pour les objets de l'échange, créant ainsi une meilleure allocation des ressources. On retrouve ces deux aspects coopératifs chez Heath (2006b, 321-322) notamment. Il identifie les « *gains of trade* » (321) comme un des bénéfices de la coopération. Ces gains ne peuvent pas être réalisés dans un état de nature. Ces échanges sont mutuellement bénéfiques de deux manières. Ils permettent à des individus ayant des besoins ou des goûts différents de mieux satisfaire leurs préférences. Un vendeur peut fournir à un acheteur un bien dont il n'a pas besoin en échange d'une rétribution financière. Dans un système de troc, deux objets échangés (de la poudre à canon contre des fourrures par exemple) répondent à des besoins différents des deux parties (une compagnie de traite et un coureur des bois). Ils permettent aussi de réaliser des gains au niveau de la production. Chacun peut produire selon ses talents et échanger les fruits de son travail.

L'expression coopération peut aussi être utilisée dans un sens plus étroit. Elle a été définie dans l'introduction comme une situation où des agents travaillent en concertation les uns avec les autres afin de satisfaire une préférence non exclusive. Si on s'en tient à cette définition, on peut difficilement considérer les interactions verticales dans un marché comme des interactions coopératives. Il y a absence de concertation entre les acheteurs et les vendeurs. Leurs comportements sont souvent animés par un désir de

satisfaire une préférence exclusive. Ils veulent réaliser un échange avantageux. Ces caractéristiques sont présentes à des degrés variables. Mais elles sont souvent plus importantes par rapport aux interactions dans d'autres contextes. On a donné d'autres exemples de ces contextes dans l'introduction, on peut penser à un régime de retraite ou un schème d'entraide entre des agriculteurs. Par conséquent, les interactions verticales dans le marché pourraient être d'une nature similaire aux interactions horizontales adversatives.

La réponse à la première question ne permet pas toutefois d'offrir une réponse à la deuxième question. Même si les interactions verticales et horizontales sont similaires, la moralité devrait-elle être similaire également? Pour répondre à cette question, il faut évaluer l'effet de la dynamique de rivalité générée par les interactions verticales. Joue-t-elle un rôle indissociable du mécanisme par lequel un marché remplit sa fonction? Il est plausible de le supposer. La rivalité entre des types d'agents économiques comme des consommateurs et une entreprise, une entreprise et ses fournisseurs ou une entreprise et ses créanciers font aussi partie du mécanisme contribuant à une allocation efficiente des ressources. Si, par exemple, deux entreprises se font concurrence en baissant leurs prix, c'est en raison de la pression exercée par les consommateurs pour obtenir le prix le plus bas (ou obtenir plus de biens au même prix). Un mécanisme similaire amène les fournisseurs à produire de manière plus efficiente. C'est pourquoi tous les agents dans le marché sont justifiés de se comporter de manière adversative.

Il est surprenant que Paine ne défende pas le même point. Elle part de la même prémisse. Les entreprises sont justifiées de se comporter de manière adversative en raison des bénéfices produits par ces interactions. Si des comportements adversatifs pour les relations verticales produit aussi des bénéfices (en amenant un marché à remplir sa fonction), pourquoi ne seraient-ils pas justifié de les adopter? Et qu'en est-il des interactions horizontales entre consommateurs? Pourquoi ne considère-t-elle pas cette possibilité? Une forme de concurrence peut apparaître entre ces derniers quand il y a rareté de certains

biens. La dynamique de rivalité entre ces groupes peut aussi contribuer à améliorer l'allocation des ressources dans le marché.

Épilogue

La vie est devenue plus facile pour les naufragés. L'économie insulaire s'est développée et diversifiée à un rythme soutenu. Elle affiche un taux de croissance positif depuis plusieurs trimestres. Cette croissance amène avec elle des biens dont les naufragés ne peuvent plus se passer, même s'il en ignorait l'existence quelque temps auparavant.

On a même entrepris la culture d'un fruit dont les fèves, une fois séchées, torréfiées et moulues, donnent une boisson foncée à haute teneur en caféine. Un producteur-entrepreneur a eu l'idée de combiner cette boisson avec du lait de coco chauffé et fouetté. Le mélange, à la fois chaud et onctueux, a créé une véritable révolution dans les habitudes de consommation des naufragés. Les autres producteurs-entrepreneurs n'en ayant pas découvert le secret, ils peinent à reprendre les parts de marché occupées par ce nouveau produit. On peut se procurer cette boisson dans différents kiosques. Celle-ci est préparée dans le plus grand secret derrière des cloisons confectionnées à l'aide de feuilles de palmier. Plusieurs kiosques ont été construits pratiquement les uns à côté des autres tellement la demande est importante. Sur la plage, il est difficile de faire plus de 500 mètres sans en apercevoir un. Appelons cette boisson un *latte-coco* et appelons le commerce de ce producteur-entrepreneur visionnaire un Starbucks¹².

La concurrence reste féroce toutefois. Les autres producteurs-entrepreneurs

¹² Toutes ressemblances avec cet *autre* commerce où on vend cette *autre* boisson à base de fèves séchées, torréfiées et moulues sont purement fortuites. Et ce, même si le présent passage, et plusieurs autres, a été rédigé en consommant des quantités importantes de cette autre boisson dans cet autre commerce.

ont répliqué en baissant le prix de la boisson caféinée de base. Elle se vend autour de deux noix de coco et des poussières. Ils réussissent de cette manière à attirer un grand nombre de naufragés pour qui payer cinq noix de coco et demie pour un latte-coco est encore un prix exorbitant. Mais, comme l'affirme souvent le responsable des communications et du marketing chez Starbucks : « les ingrédients nécessaires à la préparation du latte-coco coûtent cher, car chez Starbucks, nous utilisons seulement des fèves et du lait de coco de qualité supérieure ». Cette situation crée de l'agressivité et de la partisanerie chez les naufragés. Il importe de déterminer rapidement si les pratiques commerciales des producteurs de boissons caféinées sont acceptables. Sinon, comment pourrait-on préserver l'harmonie?

Quand leurs comportements prennent part au marché insulaire, les naufragés peuvent se comporter de manière adversative, car ils ont choisi ce type de schème en raison de ses bénéfices supérieurs (voir la dernière section du troisième chapitre). Par exemple, ils peuvent essayer d'obtenir plus de latte-coco pour le même prix, un fournisseur de feuilles de palmier et de noix de coco peut essayer d'obtenir un meilleur prix pour ses ressources, les vendeurs de boissons caféinées peuvent essayer de reprendre les parts de marché maintenant occupées par le latte-coco et ainsi de suite. Tous les comportements ne sont pas permis pour autant. Pour incarner l'idéal de la rivalité bénéfique, les naufragés doivent respecter trois principes.

Premièrement, ils doivent respecter le principe de rivalité contenue. La permission d'avoir recours à des comportements adversatifs est limitée aux interactions constitutives du marché insulaire et non constitutives d'autres schèmes non adversatifs incorporés. Par exemple, les propriétaires des commerces où on vend la boisson caféinée de base ne peuvent pas faire pression auprès du CABI (Comité d'amélioration des berges de l'île) en lui demandant de retirer les permis de vente des Starbucks sur la plage. Ils ne peuvent pas non plus avoir recours à une stratégie plus subtile où, en faisant passer leurs demandes pour des revendications citoyennes, ils voudraient

seulement servir leurs intérêts. Sous prétexte de diminuer la pollution visuelle, ils ne pourraient pas demander au CABI d'imposer une densité maximale de kiosques par mètre linéaire de plage. Cet organisme fait partie de l'organisation politique de la communauté des naufragés. Ils ne peuvent pas l'utiliser afin de servir leurs intérêts économiques. Les interactions entre les propriétaires concurrents de Starbucks et le CABI requièrent un degré plus élevé de coopération (même si on ne peut rien conclure de précis sur la moralité applicable dans ce contexte). Respecter le premier principe leur interdit aussi de traiter leurs employés comme ils traiteraient leurs concurrents. Ils ne pourraient pas reporter sur eux toutes leurs baisses de profits par exemple. Encore une fois, les interactions avec ce groupe de naufragés devraient être de nature plus coopérative (même si on ne peut rien conclure de plus précis).

Dans la deuxième section du troisième chapitre, on arrivait déjà à établir certaines limites de la permission d'adopter des comportements adversatifs dans un marché. Le principe de rivalité contenue est le pendant, à l'échelle individuelle, de ces limites. Les comportements mentionnés précédemment sont similaires à ceux découlant des stratégies non permises (b) et (c).

Deuxièmement, les naufragés doivent incarner un principe du respect des règles du marché insulaire. Par exemple, ils ne pourraient pas essayer de profiter d'une faille légale dans la PURR (Politique d'utilisation riveraine responsable) pour être exonérés de la TPE (Taxe aux producteurs-entrepreneurs). Les propriétaires des commerces concurrents de Starbucks ne pourraient pas non plus voler la recette du latte-coco (en pénétrant de nuit dans le siège sociale du Starbucks). Ce comportement violerait certaines des règles inhérentes au régime de droits de propriété de l'île. Et même si un tel régime n'existait pas, ils pourraient tout de même vouloir interdire l'espionnage industriel dans le marché insulaire. D'abord, garantir le respect de droits de propriété pourrait aider certains producteurs-entrepreneurs à obtenir du capital. S'ils veulent un jour rivaliser avec Starbucks, certains pourraient former une société à responsabilité limitée, vendre des parts de cette société, et utiliser ces

fonds pour prendre de l'expansion (il pourrait aussi investir ces fonds dans un programme de recherche et développement visant à développer une nouvelle recette révolutionnaire de boisson caféinée). Il pourrait être plus difficile de convaincre les naufragés d'investir dans cette entreprise si les règles légales de l'île ne donnaient pas la priorité à leurs intérêts en tant que propriétaires. Ensuite, permettre aux commerces de boissons caféinées de s'espionner mutuellement pourrait amener chacun de ces commerces à investir des ressources et des énergies importantes pour protéger ses secrets. Cela pourrait aussi réduire l'efficacité du marché insulaire.

Troisièmement, les naufragés doivent respecter un principe des comportements désirables. Pour établir l'acceptabilité des autres comportements, c'est-à-dire ceux mal spécifiés ou non spécifiés par des règles existantes, ils doivent procéder au cas par cas en évaluant si le schème adversatif réussirait toujours le test. Cela les amènerait probablement à interdire la collusion. Les Starbucks ou les autres commerces ne peuvent pas établir d'entente secrète entre eux pour se diviser le marché en fixant les prix à la hausse. Ils ne pourraient pas non plus rendre leur boisson plus attrayante en la diluant avec la sève, succulente, mais malheureusement toxique, d'un arbre tropical local. Peuvent-ils essayer de copier la formule du latte-coco pour en vendre eux aussi? Oui, probablement. Si Starbucks a apporté une innovation importante dans la confection des boissons caféinées, cette innovation peut être adoptée par les autres. Vendre un produit équivalent est la meilleure façon de mettre de la pression sur Starbucks pour lui faire baisser ses prix. Cela peut aussi le pousser à innover davantage en trouvant une façon d'améliorer ses produits (pourquoi ne pas développer une version sans caféine pour les naufragés se plaignant de troubles de sommeil ou une version avec du lait de riz pour ceux allergiques au lait de coco).

L'idéal de la préservation de la saine compétition de Heath mène à une formulation similaire de la moralité applicable dans le marché insulaire. Mais deux différences peuvent être relevées par rapport à l'idéal de la rivalité

bénéfique. Premièrement, il n'établit pas de limites entre les comportements à l'intérieur et à l'extérieur du marché insulaire. Sans cette précision, rien n'empêcherait les commerçants de boissons caféinées de base de faire pression sur le CABI. Il établit toutefois une différence entre la moralité applicable dans un marché et celle dans une entreprise. Son idéal mène donc en partie au principe de rivalité contenue. Les propriétaires des commerces de boissons caféinées ne pourraient pas traiter leurs employés comme ils traiteraient les commerces concurrents.

La deuxième différence est la plus importante. Selon Heath, les naufragés devraient éviter d'exploiter les défaillances du marché insulaire. Pour être plus précis, on pourrait limiter cette règle aux défaillances importantes et seulement leur interdire d'adopter des comportements dont la responsabilité causale (dans ces défaillances) est importante. Appliquer cette règle soulèverait trois difficultés. Il faudrait d'abord établir si le marché insulaire est défaillant. D'un côté, Starbucks peut profiter de son quasi-monopole pour vendre sa boisson à fort prix. En même temps, cette situation peut représenter un gain d'efficacité par rapport à un état antérieur où ce produit n'existait pas. Les naufragés ont plus de choix. De plus, les boissons caféinées de base se vendent à moindre prix. Si les commerces où on produit cette boisson ont été capables de baisser leurs prix, des gains d'efficacité pouvaient être réalisés dans la chaîne de fabrication et de distribution.

À supposer qu'il y ait défaillance, il faudrait ensuite établir l'importance causale des comportements des naufragés dans cette défaillance. Peut-on imputer à Starbucks une responsabilité causale importante? Après tout, il ne jouirait pas d'une position dominante si les autres producteurs-entrepreneurs étaient capables de produire une boisson similaire, si la recette de latte-coco était plus facile à copier, ou si les naufragés ne consommaient pas des quantités phénoménales de latte-coco.

Supposons que l'on peut rendre Starbucks causalement responsable. Supposons le marché insulaire défaillant à cause des hauts coûts d'entrée,

d'abus de forces du marché par Starbucks et de sa position quasi monopolistique. Comment ce commerce doit-il se comporter à présent pour éviter d'exploiter cette défaillance? Les gestionnaires des Starbucks doivent-ils donner la formule du latte-coco à leurs concurrents pour réduire les coûts d'entrée (sous forme de fonds investi dans l'achat d'équipements complexes et de recherche et développement)? Starbucks doit-il créer une usine pour vendre la machinerie nécessaire à sa fabrication à bas prix? Comment doit-il fixer le prix de sa boisson vedette? Hausser le prix est une forme d'abus de position dominante, mais cela donne plus de chance à ses concurrents. En attendant de pouvoir produire et vendre cette boisson eux-mêmes, les concurrents de Starbucks doivent vendre une boisson de base à faible prix. Leur avantage concurrentiel repose sur cette possibilité. Un prix plus haut leur permet de hausser leur prix et augmenter leurs profits. Si Starbucks baisse son prix, il réduit sa marge de profit, mais aussi (et peut-être davantage) celle de ses concurrents. Finalement, comment Starbucks peut-il éviter d'exploiter son monopole? En continuant à vendre une boisson de qualité, en innovant sur ses techniques de production et sur sa recette, il creuse aussi l'écart entre ses concurrents et lui.

L'exploitation des défaillances du marché n'est pas pour autant acceptable dans tous les cas. Mais l'idéal de la rivalité bénéfique permet de mieux les identifier. Par exemple, Starbucks ne pourrait pas établir des ententes avec les commerçants de boissons caféinées pour fixer les prix. Cette pratique équivaut à former un cartel. Elle va à l'encontre du deuxième principe (si des lois contre ce type d'association existent sur l'île) ou le troisième (si elles sont floues ou inexistantes). Mais il pourrait, toujours selon l'idéal de la rivalité bénéfique, user de sa position dominante pour faire pression sur les fournisseurs de lait de coco et obtenir un meilleur prix si les naufragés considèrent désirable un schème où ce type de pratique est adopté.

L'idéal de la concurrence positive défendu par Paine ne formule pas de règles en terme d'exploitation d'une défaillance du marché. Mais deux autres

différences peuvent être relevées dans son cas. Premièrement, elle ne précise pas si les principes de la concurrence positive suggèrent des règles d'action obligatoires ou surrogatoires. Que faire par exemple du principe de l'initiative indépendante? Son principe est-il seulement une suggestion? Les naufragés doivent s'efforcer de créer un nouveau produit de manière indépendante et copier celui de Starbucks s'ils n'y parviennent pas. Est-il obligatoire? Si les naufragés ont l'obligation de créer un nouveau produit de manière indépendante, cela pourrait avoir un effet négatif sur l'innovation dans le marché insulaire tout en permettant à Starbucks de conserver sa position dominante. Cette situation ne contribuerait-elle pas à réduire les bénéfices du marché insulaire? Par opposition, tenter de copier la formule de Starbucks respecte les trois principes de l'idéal de la rivalité bénéfique (si on ne la vole pas illégalement). La deuxième différence portait sur la possibilité d'adopter des comportements adversatifs avec des entreprises concurrentes uniquement. Cette limite est difficile à justifier. La dynamique de rivalité entre les Starbucks, ses fournisseurs et ses clients contribue aussi à augmenter l'efficacité du marché insulaire.

Conclusion

*The wealthiest person
Is a pauper at times
Compared to the man
With a satisfied mind*
Johnny Cash

Mon but était de développer une éthique adversative et de l'appliquer à nos comportements lorsque nous prenons part à des marchés économiques. Sans résumer tout mon argument, il peut être utile de revenir sur quelques points afin d'en faire ressortir les principales implications, les limites et surtout de montrer des avenues de recherche futures.

Les comportements adversatifs causent du tort aux autres. Comment pourrait-on justifier de les adopter? Ceux-ci peuvent être acceptables s'ils génèrent des bénéfices suffisants, s'ils sont inévitables, si on a consenti à prendre part à un *pattern* d'interactions sociales où ils pourraient survenir ou si se comporter de cette manière est une liberté individuelle. Tout commence par une de ces justifications. L'argument basé sur les bénéfices me semble le plus fort.

Une limite et une avenue de recherche future se dégagent de cette prise de position. Une limite, car les comportements adversatifs dans certains contextes se justifient peut-être mal à partir de leurs bénéfices. Si deux avocats ou candidats électoraux peuvent se comporter de manière adversative, c'est aussi en raison des bénéfices générés par ces comportements, mais peut-être aussi en raison de leur caractère inévitable. Il serait difficile d'imaginer un procès ou le débat politique sans une dynamique de rivalité. On doit peut-être tolérer les

comportements adversatifs pour cette raison. Si deux athlètes peuvent se comporter de manière adversative l'un avec l'autre, c'est aussi en raison de leur consentement de prendre part à une compétition sportive, un *pattern* d'interactions sociales où ces comportements peuvent survenir.

Une avenue de recherche future, car d'autres éthiques adversatives peuvent être fondées sur les autres justifications pour adopter des comportements adversatifs. Si la justification la plus forte est liée au caractère inévitable des comportements adversatifs dans certains contextes (comme les cours et tribunaux ou la politique), rien n'empêcherait dans ce cas de les limiter au maximum, quitte à réduire les bénéfices pouvant être produits par les schèmes adversatifs desquels ils sont constitutifs. Si la justification la plus forte est liée au consentement dont ils font l'objet, il faudrait être plus sensible à la nature de ce consentement. Il faudrait aussi être plus sensible à la correspondance entre le *pattern* d'interactions auquel les agents prennent part et celui auquel ils ont consenti de prendre part. Une éthique adversative fondée de ces manières présenterait des différences substantielles. Ces justifications ne me semblent pas être les plus fortes. Des bénéfices sociaux importants peuvent être produits par les schèmes adversatifs, mais il faut d'abord les développer pour confirmer cette intuition.

Les schèmes adversatifs peuvent produire des bénéfices, mais ils causent aussi des torts. Quand est-il désirable d'y avoir recours? Un test a été développé dans le premier chapitre pour répondre à cette question. De nombreuses avenues de recherche futures se dégagent de ce chapitre. À l'exception du marché (au chapitre suivant), on n'a pas fait le travail de mettre le test en pratique pour d'autres schèmes adversatifs. Par exemple, devrait-on façonner différemment les cours et tribunaux de manière à réduire l'intensité de la rivalité? Cela leur permettrait-il de mieux remplir leur fonction? Mettre le test en pratique forcera aussi à évaluer en détail les avantages et les problèmes de ces différents schèmes adversatifs particuliers. Ceux-ci ont seulement été considérés de manière générale. Par exemple, quels sont les effets de la rivalité

dans le système de santé ou dans le système scolaire?

Le deuxième chapitre propose une justification pour le marché. Ce schème est désirable si les institutions économiques visent des buts productifs, c'est-à-dire celui d'augmenter la production de biens satisfaisant les préférences des agents. Il permet de réaliser une allocation plus efficiente des ressources par rapport à un *pattern* d'échanges administrés. Cette justification reprend des arguments déjà existants en éthique économique et en économie (notamment les deux théorèmes fondamentaux de l'économie du bien-être). Par conséquent, on n'avance pas de nouveaux arguments en faveur du marché.

Une limite importante se rapporte à cette justification pour un marché. En adoptant seulement une position sur les buts devant être visés par les institutions économiques et en ne faisant pas découler cette position d'une conception du bien ou de la justice, cette justification ne permet pas de préciser où se font les compromis entre la production économique et d'autres bénéfices importants du point de vue de la justice ou du bien. Ces conflits sont pourtant courants. Par exemple, une économie peut parfois être plus productive si on tolère des inégalités de richesse plus importantes. En corrigeant ces inégalités, on peut réduire certains incitatifs à la production. Des mesures redistributives comme l'imposition progressive du revenu peuvent avoir un effet démotivant sur les plus talentueux et les amener à travailler moins¹. Un autre exemple porte sur la dégradation environnementale. Une économie plus polluante peut parfois produire plus.

Dans le cas du premier exemple, la théorie de John Rawls permet d'indiquer où faire certains des compromis. La production économique est désirable tant qu'elle se fait à l'avantage des moins nantis. Passé ce seuil, le principe de différence ne serait pas respecté. À propos du deuxième exemple,

¹ Dans leur ouvrage d'introduction sur l'éthique économique, Christian Asperger et Philippe Van Parijs (2003, plus particulièrement 67-68) illustrent merveilleusement bien les différentes façons de faire ces compromis selon différentes conceptions de la justice.

les implications de la théorie de Rawls peuvent être plus au moins précises en fonction du type de pollution dont il est question. Si, par exemple, une centrale au charbon peut produire de l'énergie à meilleur coût tout en ayant des impacts sur la santé des travailleurs et des populations environnantes², il faudrait probablement prioriser les intérêts des travailleurs et des populations environnantes. Augmenter la production économique grâce à ce type d'énergie irait aussi à l'encontre du principe de différence. Toutefois, les implications de la théorie sont moins précises si, par exemple, on peut augmenter la production en réduisant la biodiversité (sans impact pour la qualité de vie ou la santé des individus). Dans ce cas, il faudrait peut-être faire appel à une conception du bien pour préciser si cette forme d'augmentation de la production est acceptable.

Cette éthique adversative serait donc limitée en ne permettant pas de préciser où doivent se faire ces compromis difficiles. Cet aspect ne me semble pas problématique pour deux raisons. Mais avant d'énoncer ces raisons, il faut mettre un bémol. La justification adoptée dans le deuxième chapitre permet tout de même d'apporter certaines précisions. La production doit être mesurée en terme de la satisfaction des préférences des agents. Il arrive donc un point où des inégalités de richesse importantes (premier exemple) ou la pollution causée par l'activité économique (deuxième exemple) auront aussi un effet sur le degré de satisfaction des préférences. Il faudra dans ce cas prioriser la réduction de ces inégalités ou de la pollution. Le gain (en terme de satisfaction des préférences) sera supérieur à celui associé à la possibilité de consommer des biens supplémentaires. Les deux points suivants sont les plus importants toutefois.

Premièrement, cette éthique adversative ne dépend pas de cette justification particulière pour le marché. Le travail fait dans le deuxième chapitre était

² Pour des approfondissements sur les effets de différents modes de production énergétique sur la santé, voir Paul Wilkinson *et al.* (2007).

nécessaire pour montrer la mécanique du test et pour pouvoir dégager plus précisément les implications des arguments dans les chapitres suivants. Mais on pourrait aussi évoquer d'autres justifications pour le marché. La suite de l'argument serait toujours applicable si cette justification prend la forme d'un argument basé sur les bénéfices (cette idée est développée au début du deuxième chapitre). Par conséquent, rien n'empêche les différentes communautés choisissant d'organiser leurs échanges économiques par des marchés de préciser où doivent se faire les compromis. Plus la justification pour un marché sera précise, plus cette éthique adversative aura des implications précises sur la manière de faire ces compromis, sur les règles de fonctionnement d'un marché et sur la moralité des agents économiques qui en découlent.

Si l'argument des chapitres suivants ne dépend pas d'une justification particulière pour le marché. Si cette justification pour le marché est adoptée pour dégager des implications plus précises sur les règles de fonctionnement du marché et sur la moralité des agents économiques. Et si cette justification est très générale, alors les implications de l'argument ne seront-elles pas très générales elles aussi? J'ai indiqué dans l'introduction mon désir de défendre un argument pouvant susciter l'adhésion des tenants de diverses conceptions du bien ou de la justice. Cela m'amène à minimiser mes prises de position sur le bien ou la justice. C'est pourquoi la justification adoptée au début du deuxième chapitre est générale, dans le sens qu'elle est compatible avec plusieurs conceptions du bien ou de la justice. Mais, deuxièmement, les implications des troisième, quatrième et cinquième chapitres ne sont pas générales pour autant. On peut dégager des implications substantielles en terme des règles de fonctionnement d'un marché et de moralité des agents économiques. Quelques-unes parmi les plus importantes ont déjà été soulignées dans cette section. J'aimerais maintenant identifier celles découlant des chapitres suivants.

Deux avenues de recherche futures se dégagent du deuxième chapitre. La première porte sur les avantages et les inconvénients des multiples modalités

sous lesquelles on peut organiser les échanges économiques. On a seulement établi une distinction entre un schème adversatif et coopératif, mais ces schèmes peuvent être façonnés de différentes façons. Or, le rapport entre fonctionnalité et torts peut varier chaque fois. Il dépend aussi de facteurs comme le contexte (politique, historique, culturel, etc.) où les échanges économiques ont lieu. Cela laisse place à de multiples analyses plus fines et contextualisées.

Le test a été appliqué aux échanges de biens communs à l'échelle nationale. Une deuxième avenue de recherche porte sur la désirabilité des marchés à l'échelle internationale ou pour d'autres types de biens : soins de santé, ondes publiques, organes, etc. Les travaux de Debra Satz (2010) sont intéressants à cet égard. Mais elle n'insiste pas autant sur le rôle de la dynamique de rivalité et ses implications pour la moralité à l'échelle individuelle.

La principale implication du troisième chapitre est la suivante : si le recours à un schème adversatif est justifié par ses bénéfices, les comportements adversatifs doivent être permis dans le schème, mais on ne peut conclure s'ils sont permis ou non à l'extérieur du schème (comme pour une interaction d'une entreprise avec les gouvernements) et dans d'autres schèmes non adversatifs incorporés (comme une entreprise dans le cas du marché). Ces deux distinctions suggèrent une tripartition de la moralité applicable aux agents économiques. Elle ne dépend pas d'une justification particulière pour le marché. Non seulement s'appliquerait-elle à d'autres justifications si elles prennent la forme d'un argument basé sur les bénéfices, mais elle s'applique à d'autres schèmes adversatifs justifiés par des arguments du même type. Dans un match de hockey par exemple, on ne peut conclure si les joueurs ont la permission d'adopter des comportements adversatifs avec les dirigeants de l'aréna ou avec les joueurs de leur propre équipe. Or, cela en dit beaucoup sur la manière dont on doit façonner les règles des marchés. Cela en dit beaucoup aussi sur la moralité à l'échelle individuelle.

Une avenue de recherche future se dégage de cette tripartition. Elle comporte de multiples aspects interreliés. Ils portent sur la moralité applicable dans un schème non adversatif incorporé dans un schème adversatif. Quand ce schème adversatif est un marché, cela soulève d'autres questions sur le rôle des entreprises dans un marché et sur les différences de nature entre les entreprises et d'autres *patterns* d'échanges administrés (comme une bureaucratie).

On peut faire découler de cette éthique adversative une formulation de la moralité dans des schèmes non adversatifs incorporés. Dans ce contexte, les agents doivent aussi se comporter de manière à permettre au schème adversatif de réussir le test. Par exemple, la moralité applicable dans une entreprise dépend d'une étude de la nature de la firme et de son rôle dans la capacité du marché à produire ses bénéfices. Parallèlement, la moralité entre les joueurs d'une même équipe sportive découle du rôle de cette équipe dans le jeu. Cette éthique adversative peut donc être développée davantage dans ces directions. Développer la moralité dans une entreprise relativement à son rôle dans le marché est toutefois un problème complexe.

Un marché est plus efficace sur le plan de l'allocation des ressources par rapport à un *pattern* d'échanges administrés. Mais une part de cette allocation est aussi faite par les entreprises. Or, les entreprises se distinguent d'un marché en raison de leur capacité à instituer des transactions administrées. Celles-ci en font un *pattern* d'échanges administrés. Une part de l'allocation est donc faite par des *patterns* d'échanges administrés. De plus, ceux-ci sont plus efficaces à certains égards en diminuant les coûts de transaction. C'est la conclusion à laquelle arrive Ronald Coase en tentant d'expliquer le phénomène d'émergence des entreprises (voir la deuxième section du troisième chapitre). Par conséquent, quel est le rôle joué par des *patterns* d'échanges administrés dans une allocation efficace des ressources? La dynamique de rivalité n'est pas le seul mécanisme augmentant l'efficacité des échanges économiques. La possibilité de réaliser des transactions administrées semble aussi être importante. Ces questions sortent du domaine de la philosophie morale, de

l'éthique ou de la philosophie politique. Mais elles devraient néanmoins faire l'objet d'une analyse approfondie. Elles auront des implications sur la moralité applicable dans une entreprise. Elles pourraient aussi avoir des implications sur la moralité applicable dans un marché. Si le schème le plus efficient est celui où, ultimement, on a une combinaison de transactions de marché et de transactions administrées, doit-on réguler un marché de manière à préserver cet équilibre? Et les agents économiques ont-ils des obligations de ne pas le rompre? Peut-être que non, si cet équilibre se génère par lui-même. Mais ces questions devraient aussi faire l'objet d'une analyse approfondie.

Le problème devient plus complexe si on distingue les mécanismes de marchés réalisant l'allocation des ressources des mécanismes réalisant la production des biens. Le marché a été choisi au deuxième chapitre pour sa capacité à réaliser une allocation plus efficiente des ressources. Mais le but est de réaliser une production plus efficiente des biens. Or, on affirme souvent qu'un marché est aussi plus efficient sur ce plan également. Une économie de marché peut être plus efficiente sur le plan productif, mais pourquoi un marché? La production ne se fait-elle pas dans les entreprises?

La réponse à cette question dépend d'abord des biens en question, des différentes étapes de leur production et du nombre de transactions de marché ou administrés nécessaires pour les produire. Chaque cas est différent. Des biens comme du vin ou de l'huile d'olive peuvent être produits par une seule entreprise (si elle cultive son propre raisin et ses propres olives), mais rarement des biens comme une puce électronique dont chacune des composantes est constituée de ressources ayant subi de multiples transformations. Une entreprise peut difficilement effectuer tout ce travail de manière interne. Ensuite, elle dépend de la signification donnée à une ressource et à un bien. Il n'y a pas de distinction claire entre ces deux termes. Tout bien peut être décrit comme une ressource s'il est utilisé pour confectionner un autre bien et toute ressource peut être décrite comme un bien si elle est consommée pour satisfaire les préférences d'un agent. Le raisin ou les olives sont des ressources quand elles entrent dans

la fabrication d'autres biens (comme du vin, de l'huile d'olive, des confitures, du savon à l'huile d'olive, etc.). Elles sont aussi un bien quand elles sont consommées directement.

Ces questionnements sont sans fin et pas des plus intéressants. Il arrive un point où ils pourraient prendre la forme d'un débat sur l'antériorité de la poule ou de l'œuf. Le point important est le suivant : si la production des biens se fait dans les entreprises, si elle se fait aussi entre les entreprises dans le marché, si la capacité à remplir cette fonction de manière plus efficiente est une raison supplémentaire pour choisir un marché, cela soulève de nouveau des questions sur le rôle des entreprises dans l'efficacité des marchés. Celui-ci est-il plus important par rapport au rôle des entreprises dans l'allocation des ressources? Existe-t-il un rapport optimal entre transactions de marché et transactions administrées pour la production des biens? Est-il différent du rapport optimal pour l'allocation des ressources? Ces questions n'enlèvent rien à la justification pour choisir un marché, mais elles peuvent avoir des implications sur la moralité dans une entreprise et possiblement sur la moralité dans un marché (si les agents doivent préserver un rapport optimal entre transactions de marché et transactions administrées pour assurer une production plus efficiente des biens).

Finalement, la dernière question portait sur les différences de nature entre les entreprises et d'autres *patterns* d'échanges administrés. On conçoit les entreprises comme une forme d'organisation propre à un marché économique, mais sa nature (où les agents font des transactions administrées) en fait aussi un schème similaire à une bureaucratie. Or, les entreprises sont nécessaires à l'efficacité des marchés, mais les marchés sont plus efficaces en comparaison à une bureaucratie. Pourquoi est-ce le cas? Le fait d'évoluer dans un environnement concurrentiel a-t-il un effet sur les mécanismes d'échanges internes des entreprises? Quand ces interactions ont lieu à l'échelle d'une économie entière (comme dans une économie administrée), hors de l'influence du marché, perdent-elles leur caractère plus efficace? Cette différence tient-elle à leur propriété privée ou publique? Bref, dans quelle mesure peut-on

considérer la nature d'une entreprise similaire à la nature d'une bureaucratie et quel est le rôle des marchés dans l'efficience de la première et de la deuxième? Les réponses à ces questions auront possiblement des implications importantes.

La tripartition développée dans le troisième chapitre permet aussi d'identifier deux limites. Elles viennent du fait que cette éthique ne découle pas d'une prise de position sur le bien ou la justice et de son application contextuelle. Elle s'applique à nos comportements dans les contextes de rivalité. Or, ce type de moralité crée trois problèmes : 1) il faut pouvoir préciser les limites d'un contexte où elle est applicable. 2) Un individu doit pouvoir tenir compte des moralités applicables à tous les autres contextes dans lesquels il se trouve. Finalement, 3) il faut pouvoir arbitrer les conflits entre différentes moralités contextuelles superposées. À propos du troisième problème, deux types de conflits doivent être distingués : ceux par simple superposition des moralités contextuelles et ceux aggravés par superposition des moralités contextuelles pour une même interaction. J'ai indiqué comment régler le deuxième conflit (voir la première section du troisième chapitre), mais pas le premier. Les problèmes de conciliation travail-famille sont un exemple fréquent de ce type de conflit. Un individu peut avoir des obligations mutuellement exclusives auprès de sa famille et dans le marché. Où devrait se faire le compromis entre les deux? La capacité de cette éthique adversative à répondre à cette question est limitée. Celle-ci touche des questions plus générales des relations entre différentes sphères d'activité humaine. On peut difficilement y répondre sans évoquer une théorie morale plus compréhensive. Toutefois, ces problèmes sont communs à toutes les moralités contextuelles et bien des moralités sont définies de cette manière.

L'autre limite concerne les obligations morales hors des schèmes adversatifs. Cette éthique adversative a peu à dire sur les obligations morales des agents économiques quand ceux-ci interagissent avec des agents hors du marché. De manière parallèle, elle aura peu à dire sur la moralité applicable aux interactions entre, par exemple, un joueur de hockey et les dirigeants de l'aréna

où se déroule un match, les dirigeants de la ligue, la foule, les médias, etc. Ces interactions se déroulent hors du schème adversatif. La moralité applicable dans ces contextes touche aussi des questions liées à une théorie morale plus compréhensive. Pour dire comment une entreprise doit se comporter avec les gouvernements, il faut d'abord avoir une théorie des obligations politiques des individus, de la bonne représentation politique, de la bonne délibération politique ou une autre théorie. On peut ensuite préciser quels comportements respectent ces obligations, permettent de préserver cette bonne représentation, permettent de préserver cette bonne délibération et ainsi de suite.

Trois moralités différentes s'appliquent dans trois contextes différents. Le but de ce projet est de préciser la moralité des agents économiques dans le marché. On peut finalement entreprendre cette tâche dans le quatrième chapitre. Comment un agent doit-il se comporter dans un schème adversatif? D'abord, il peut se comporter de manière adversative. Ensuite, il doit incarner l'idéal de la rivalité bénéfique. Celui-ci implique un principe 1) de rivalité contenue, 2) du respect des règles et 3) des comportements désirables. Ces principes impliquent différentes règles. On arrive à ces principes et à ces règles en se demandant quels comportements permettent à un schème de réussir le test.

Une formulation de la moralité dans les contextes de rivalité doit découler de la raison d'être de ces contextes. Ce point est la principale implication du quatrième chapitre. En éthique du sport, on a souvent essayé de faire découler une formulation de la moralité de l'idée du bon esprit sportif ou du *fair play*. Mais ces concepts sont seulement une façon de capturer des intuitions sur la moralité dans le sport. On ne peut pas formuler cette moralité à partir d'eux. Cela équivaldrait à essayer de formuler une théorie de la justice à partir du concept de *fairness* ou d'équité. Définir les concepts du bon esprit sportif ou du *fair play* équivaut à formuler la moralité dans le sport. Cette moralité doit découler d'une justification pour avoir recours à une compétition sportive. Une telle formulation a été proposée dans le quatrième chapitre. Si on l'accepte, on doit aussi considérer ces concepts comme des synonymes (ou des applications

particulières au sport) de l'idéal de la rivalité bénéfique. Un désavantage de procéder de la sorte est de rendre la formulation de la moralité dans le schème tributaire de nos connaissances sur les effets réels d'un comportement ou d'un autre. Si on découvre qu'un comportement a des effets néfastes, cela change aussi les obligations des agents. Cela implique aussi un travail exigeant pour les agents prenant part au schème.

Je me contenterai de mentionner rapidement deux avenues de recherche se rapportant à ce chapitre. Premièrement, certaines règles découlant des principes de l'idéal de la rivalité bénéfiques ont été proposées, mais cette liste n'est pas exhaustive. On peut en faire ressortir d'autres. Elles permettraient, le cas échéant, de rendre encore plus précises les implications de cet idéal. Deuxièmement, ce chapitre jette seulement les bases ou les fondements à partir desquels il faut développer une formulation exhaustive de la moralité dans différents contextes de rivalité. Un nombre infini de cas particuliers peuvent encore être évalués : la question du dopage dans le sport ou le principe de confidentialité chez les avocats par exemple. Une question intéressante dans le cas des marchés économique et celle du respect de la propriété intellectuelle. Le développement des technologies de l'information a eu un impact important sur nos façons d'échanger de l'information. Malheureusement, les lois sur le commerce peinent à s'adapter à ces transformations. C'est donc un domaine où les agents économiques jouissent d'une grande marge de manœuvre au-delà du respect des règles de fonctionnement d'un marché. Des questions similaires portent sur le respect d'un système de brevets. Mais il faut aussi faire attention aux choix des cas à approfondir. L'idéal de la rivalité bénéfique porte sur la moralité des agents à l'échelle individuelle. Évaluer le type de régime de propriété intellectuelle à instaurer ou encore la pertinence d'un système de brevets mène à se demander si on ne devrait pas changer les modalités d'un marché (ses règles de fonctionnement, son cadre légal, etc.). Cela soulève d'abord des questions de *design* de nos institutions sociales. Elles se rapportent plus spécifiquement aux premier, deuxième et troisième chapitres. Ensuite, on

peut déterminer la moralité applicable à l'échelle individuelle.

Dans le cinquième chapitre, l'idéal de la rivalité est comparé avec l'idéal de la saine concurrence de Joseph Heath et celui de la concurrence positive de Lynn Sharp Paine. Au moins une avenue de recherche future se dégage de ce chapitre. Le concept de défaillance du marché joue un rôle important en économie. Il est pourtant mal défini. Il fait souvent référence à une situation où un marché ne produit pas des résultats Pareto-efficients. Mais les marchés réels ne produisent jamais ces résultats. Cela soulève la question de préciser quand un marché est réellement défaillant. Doit-on comprendre ce concept de manière aussi inclusive?

Répondre à cette question est un travail pour les économistes, mais aussi un travail pour les philosophes de l'économie et les éthiciens de l'économie. Un travail pour les économistes, car cela requiert une bonne compréhension des modèles économiques, des mécanismes par lesquels ces défaillances se produisent et une capacité de les analyser empiriquement. Un travail pour les philosophes de l'économie, car il faut mieux définir ce concept, possiblement établir une typologie des défaillances du marché et mieux définir les responsabilités causales de différents groupes d'agents. Un travail d'éthique économique, car il faut spécifier quand une défaillance devient problématique et quand on peut imputer des responsabilités à des groupes d'agents particuliers. Ce travail aura aussi des implications pour notre compréhension de la moralité dans un marché. L'idéal de la rivalité bénéfique est sensible aux comportements des agents économiques pouvant réduire l'efficacité d'un marché (même s'il ne formule pas de règles à partir du concept de défaillance du marché et ne demande pas nécessairement d'éviter les comportements pouvant y contribuer). En identifiant mieux ce phénomène et les rôles des agents impliqués, on peut aussi préciser les comportements à ne pas adopter.

Incommensurabilité, compatibilité et complémentarité des approches

Dans l'introduction, j'ai dit vouloir procéder en ne faisant pas découler mon argument d'une conception du bien ou de la justice particulière. Mais il est impossible de ne jamais faire intervenir l'une ou l'autre de ces conceptions. Et j'ai fait certaines références entre des conceptions du bien ou de la justice et cette éthique adversative. Par conséquent, il faut en dire plus sur les liens entre les différentes approches pour définir la moralité des agents dans les marchés économiques. Ces clarifications n'ont pas été présentées d'emblée, car il était difficile de le faire avant de développer l'argument en détail. Qui plus est, ces clarifications soulèvent d'autres questions à approfondir. Elles sont présentées pour rendre explicites certaines intuitions fondamentales à la base de cet argument, mais elles sont aussi des avenues de recherche futures. Il me semblait donc préférable de conclure, par opposition à commencer, avec elles.

On peut distinguer deux types d'approches pour définir les obligations morales des agents économiques dans les marchés économiques. La première les fait découler d'une conception particulière du bien ou de la justice. La deuxième est l'approche adoptée dans cette thèse où on a tenté de systématiser certaines intuitions morales répandues à propos de la moralité dans les contextes de rivalité. Dans le premier cas, on adopte d'abord un système de principes, d'axiomes, etc. permettant de définir le bien ou la justice. On doit ensuite dégager les implications de ce système pour tous les contextes dans son domaine d'application (le domaine d'application d'une conception de la justice serait plus limité dans ce cas). Certains de ces contextes peuvent être des contextes de rivalité, mais ils ne seront pas traités différemment.

Dans le deuxième cas, on essaie de se baser sur des considérations morales similaires à propos de nos comportements dans des contextes d'interactions sociales similaires. Cette approche équivaut dans ce cas-ci à développer une éthique adversative. Ces contextes ont en commun de remplir une fonction par une dynamique de rivalité. Un autre exemple d'une approche similaire est celui

consistant à développer une éthique de la guerre en dressant des parallèles avec la moralité de l'autodéfense³.

Même si la deuxième approche se distingue de la première en ne découlant pas d'une conception du bien ou de la justice, et même si j'ai développé mon argument en essayant de minimiser mes prises de position sur le bien ou la justice, cette éthique adversative n'évite pas pour autant toute prise de position. Entre autres choses, on prend position de manière explicite en adoptant une justification pour le marché dans le deuxième chapitre.

Toutefois, il est important de distinguer l'approche générale permettant de définir la moralité dans les schèmes adversatifs de son application particulière aux marchés économiques. Même si ces arguments sont développés en parallèle, les prises de position dans le deuxième cas sont beaucoup plus importantes en comparaison avec le premier. Le test développé au premier chapitre permet d'intégrer une pluralité de considérations morales pertinentes. L'argument du troisième chapitre sur les limites de la moralité applicable dans un schème adversatif s'applique à d'autres schèmes adversatifs, même si on les juge désirables pour des raisons sans lien avec la productivité économique. Il en va de même pour l'idéal de la rivalité bénéfique développée dans le quatrième chapitre. On retrouve aussi des prises de position dans le premier cas. Par exemple, on commence en accordant la priorité aux justifications des schèmes adversatifs basés sur leurs bénéfices par opposition à celles basées sur l'inévitabilité des comportements adversatifs, le consentement ou les libertés individuelles. Il s'agit là d'une prise de position substantielle. Un autre exemple est la forme du test où une grande importance est accordée aux résultats ou effets empiriques des schèmes adversatifs. Cela présuppose une certaine conception de ce qui a de la valeur sur le plan moral. D'ailleurs, la forme du test donne beaucoup de poids à des modes d'évaluation conséquentialistes ou

³ Voir le premier chapitre et les notes de bas de page n° 22 et n° 25.

téléologiques. Mais elle ne donne pas uniquement du poids à ce mode d'évaluation. En intégrant des conditions comme l'absence de torts insoutenables d'un schème adversatif, le test donne aussi du poids à des modes d'évaluations déontologiques, ou de manière plus générale, non téléologiques.

On retrouve donc un certain nombre de prises de position sur le bien ou la justice dans l'argument pour la moralité dans un marché. On en retrouve aussi, mais dans une moindre mesure, dans l'argument plus général pour la moralité dans les schèmes adversatifs. Ces prises de position ne sont pas négligeables, mais elles sont peu importantes quand on compare cette approche avec d'autres approches où on ferait découler un argument d'une conception du bien ou de la justice. Mais qu'en est-il exactement des liens entre ces différentes façons de procéder?

Il y a incommensurabilité, il me semble, entre la première et la deuxième approche, car elles partent chacune de points de départ différents. Nos intuitions à propos de la moralité dans les contextes de rivalité ne peuvent pas se ramener à nos intuitions à propos du bien, de la justice ou l'inverse. Il s'agit de différents aspects d'une réalité morale trop complexe pour être réduit à un aspect ou à l'autre. On ne peut pas simplement ramener l'éthique adversative à des questions de bien ou de justice. On peut encore moins ramener des questions de bien ou de justice à une éthique adversative. Une autre raison a trait à la recherche d'exhaustivité des solutions développées selon chacune de ces approches. Quand on adopte une conception du bien ou de la justice, on veut pouvoir en faire découler tout ce qu'il y a de pertinent à dire sur le bien ou la justice. Quand on développe une éthique adversative, on veut pouvoir en faire découler tout ce qu'il y a de pertinent à dire sur la moralité dans les contextes de rivalité. Évidemment, cet objectif est un idéal à atteindre. Aucune conception du bien ou de la justice ou aucune éthique adversative n'est pleinement exhaustive. Mais ces conceptions ou ces éthiques sont développées dans ce sens. Elles doivent se mesurer à cette exigence. Elles doivent être peaufinées de manière à la remplir le mieux possible et abandonnées si elles n'y

parviennent pas.

Si une conception du bien ou de la justice nous semble satisfaisante, pourquoi voudrait-on avoir recours à une conception ou une éthique dont les domaines d'application recourent la première? Cette idée peut être illustrée avec un exemple fictif. Si je présentais le test (développé dans le premier chapitre) à Peter Singer ou à Rawls, comment pourrais-je les convaincre de l'accepter? Leurs réponses pourraient se résumer ainsi : « Cher Dominic, ton argument est intéressant, mais ma théorie comporte tous les éléments nécessaires pour préciser la moralité dans les contextes de rivalité comme un marché ». Singer me dirait que les bonnes actions sont celles menant notamment à la réduction de la souffrance des êtres sensibles. On doit préciser la moralité dans un marché en ce sens. Rawls me dirait que la moralité à l'échelle individuelle n'est pas l'aspect le plus important. Il faut d'abord façonner nos institutions sociales de manière à ce qu'elles incarnent ces deux principes de la justice et s'assurer ensuite de la conformité des comportements individuels avec les règles de ces institutions. Les domaines d'applications de ces deux conceptions (la conception du bien de Singer et la conception de la justice de Rawls) recourent le domaine d'application de cette éthique adversative, car ceux-ci ont aussi des choses à dire sur la moralité dans les contextes de rivalité.

L'incommensurabilité des approches n'implique pas leur incompatibilité. Elles peuvent arriver à des conclusions similaires. Rawls est d'accord pour organiser les activités économiques sous la forme d'un marché. Singer le serait probablement aussi⁴. Si c'est le cas, ils seraient prêts à tolérer des comportements adversatifs sous certaines conditions propres à leurs

⁴ Même si cet accord est donné par dépit. Abolir le système d'entreprises privées peut être moralement préférable, écrit-il, mais « *it is not going to happen. Private enterprise has a habit of reasserting itself under the most inhospitable conditions* » (Singer 2011, 38). Ce passage ne se retrouve pas dans une édition antérieure du même texte (1993) auquel on fait référence dans l'introduction.

conceptions respectives. Cela ne signifie pas toutefois l'absence de divergences. Certains comportements considérés acceptables ou inacceptables selon cette éthique adversative ne le seraient pas selon les leurs. En opposition avec Rawls, je considérerais comme acceptables des comportements augmentant la production d'une économie même s'ils ne contribuent pas à améliorer la position des moins bien nantis.

Finalement, différentes approches peuvent être complémentaires en plus d'être compatibles. Une peut être plus précise dans des situations où l'autre est limitée. Cette éthique adversative peut compléter une conception du bien ou de la justice de plusieurs manières. Par exemple, certains contextes de rivalité peuvent sortir du domaine d'application d'une conception particulière du bien ou de la justice. La théorie de la justice de Rawls aurait peu à dire sur l'acceptabilité des comportements dans une entreprise où on a recours à un schème adversatif (les employés du département des ventes sont rémunérés à la commission). Leurs comportements seraient justes s'ils se conforment aux règles des institutions économiques. Or, ils peuvent avoir d'autres obligations morales au-delà de l'obligation de se conformer à ces règles. L'idéal de la rivalité bénéfique permet de les préciser.

De manière plus générale, la majorité des conceptions libérales de la justice – en établissant une distinction entre sphère publique et sphère privée, puis en se limitant à la sphère publique – auront peu à dire sur l'acceptabilité des comportements dans la sphère privée. C'est d'ailleurs un des reproches faits à Rawls⁵. Comment les membres d'une famille doivent-ils se comporter pendant une partie de poker? Et les membres d'une organisation caritative pendant leur tournoi de golf annuel? J'ai indiqué dans l'introduction vouloir m'intéresser plus particulièrement aux schèmes adversatifs constitutifs de nos institutions

⁵ Portant aussi le nom de la critique féministe parce que sa théorie a peu à dire sur les nombreuses inégalités de genre pouvant survenir dans la sphère privée, voir notamment Susan Okin (1994).

sociales. Mais la portée de cette éthique adversative ne se limite pas à ces institutions. Elle s'applique aussi aux contextes de rivalité informels. Les implications de la conception de Rawls et d'autres conceptions libérales seraient limitées dans ces cas si les comportements de ces individus ne sont pas contraires aux règles des institutions sociales.

Une conception du bien ou de la justice peut aussi compléter cette éthique adversative. Premièrement, on peut adopter ce type de conception pour évaluer quand la fonctionnalité d'un schème est suffisante, quand les torts ne sont pas trop grands et quand ce rapport est préférable à ceux des autres schèmes auxquels on peut avoir recours. Le test développé au premier chapitre était agnostique sur ces questions. Mais il n'est pas nécessaire d'avoir recours à une de ces conceptions pour évaluer si les conditions du test sont remplies. Le test peut aussi faire l'objet d'un processus de décision politique : un vote ou un processus délibératif par exemple.

Deuxièmement, il faudra adopter une conception morale plus compréhensive pour arbitrer les conflits entre la moralité dans différents contextes quand il ne s'agit pas de conflit sur des interactions constitutives d'un schème adversatif et d'autres *patterns* d'interactions sociales. Troisièmement, cette éthique adversative ne permet pas de préciser les obligations morales des agents hors des schèmes adversatifs (les obligations politiques des entreprises par exemple). Il faudrait aussi pour cela adopter une théorie morale plus compréhensive.

Cette approche me paraissait toutefois préférable. Elle peut susciter une plus grande adhésion pour trois raisons. Premièrement, elle s'appuie sur des idées fondamentales et implicites : nos considérations morales similaires dans les contextes de rivalité. Deuxièmement, le test développé au premier chapitre permet d'intégrer une pluralité de considérations morales pertinentes, incluant celles découlant de conceptions particulières du bien ou de la justice. Troisièmement, les prises de position plus compréhensives sont limitées au minimum. Dans le deuxième chapitre, j'endosse une position sur les buts à

viser par les institutions économiques, mais cette position est très générale. Elle peut être compatible avec plusieurs autres positions sur les buts à viser par des institutions économiques.

Il me semblait aussi important de proposer une approche dont on pouvait plus facilement dégager les implications pratiques ou pouvant être mise en pratique plus facilement. J'ai qualifié cette préoccupation de pragmatique dans l'introduction. Mon approche témoigne de cette préoccupation de trois manières. D'abord, elle peut susciter une plus grande adhésion pour les trois raisons mentionnées précédemment. Il est plus facile d'appliquer les résultats d'une approche suscitant moins la dissension. Ensuite, le test développé dans le premier chapitre (et duquel découle le reste de l'argument, dont les implications pour la moralité à l'échelle individuelle) prend une forme similaire à l'heuristique employée en pratique. Il fait ressortir, de manière formelle, une procédure souvent implicite dans nos processus de décision publique. Finalement, la justification pour un marché est similaire à celle adoptée par un bon nombre de personnes responsables de façonner nos institutions économiques.

Avant de nous amener à mieux nous comporter dans la rivalité, encore faut-il proposer un idéal sur lequel nous puissions nous entendre et, ensuite, un idéal que nous puissions réaliser.

Montréal, le 27 janvier 2012

Bibliographie

- Akerlof, George A. (2002). « The market for 'lemons': quality uncertainty and the market mechanism », dans T. Cowen et E. Crampton (dir.), *Market failure or success : the new debate*, p. 66-78.
- Anderson, Elizabeth S. (1999). « What Is the Point of Equality? », dans *Ethics*, vol. 109, n° 2, p. 287-337.
- Angell, Marcia (2008). « Privatizing health care is not the answer: lessons from the United States », dans *Canadian Medical Association Journal*, vol. 179, n° 9, p. 916-919.
- Appelbaum, Arthur Isak (1999). *Ethics for adversaries : the morality of roles in public and professional life*, Princeton, Princeton University Press.
- Aristote (2004). *Éthique à Nicomaque*, trad. R. Bodéüs, Paris, Flammarion.
- Arnold, Denis G., Robert Audi et Matt Zwolinski (2010). « Recent Work in Ethical Theory and Its Implications for Business Ethics », dans *Business Ethics Quarterly*, vol. 20, n° 4, p. 559-581.
- Arnsperger, Christian (1997). « Reformulating Equality of Resources », dans *Economics and Philosophy*, vol. 13, n° 1, p. 61-77.
- Arnsperger, Christian et Philippe Van Parijs (2003). *Éthique économique et sociale, Nouvelle éd.*, Paris, La Découverte.
- Arrow, Kenneth J. (1951a). « An Extension of the Basic Theorems of Classical Welfare Economics », dans J. Neyman (dir.), *Second Berkeley Symposium on Mathematical Statistics and Probability*, Berkeley, University of California Press, p. 507-532.
- (1951b). « The organization of economic activity: issues pertinent to the choice of market versus non-market allocation », dans *The Analysis and Evaluation of Public Expenditures: The PPB System*, Washington, Government Printing.
- Arrow, Kenneth J. et Gerard Debreu (1954). « Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy », dans *Econometrica*, vol. 22, n° 3, p. 265-290.
- Arthur, W.B. (1990). « Positive feedbacks in the economy », dans *Scientific American*, vol. 262, p. 92-99.
- Audard, Catherine (2007). *John Rawls*, Stocksfield, Acumen.
- Backhaus, Jurgen G. et Richard E. Wagner (2004). *Handbook of public finance*, Boston, Kluwer Academic Publishers.
- Backhouse, Roger E. (2002). *The Penguin History of Economics*, London, Penguin Books Ltd.
- Balleisen, Edward J. et David A. Moss (2010). *Government and markets: toward a new theory of regulation*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Barnhart, Michael G. (2004). « An Overlapping Consensus: A Critique of Two

- Approaches », dans *The Review of Politics*, vol. 66, n° 02, p. 257-284.
- Bator, Francis M. (1958). « The Anatomy of Market Failure », dans *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 72, n° 3, p. 351-379.
- Beauchamp, Tom L. et Norman E. Bowie (2004). *Ethical theory and business, 7th ed.*, New York, Pearson Education.
- Bellamy, Richard (1999). *Liberalism and pluralism towards a politics of compromise*, London, Routledge.
- Bergson, Abram (1938). « A reformulation of certain aspects of welfare economics », dans *Quarterly Journal of Economics*, vol. 52, p. 310-334.
- Bianco, Anthony (2007). *Wal-mart : the bully of Bentonville, How the high cost of everyday low prices is hurting America*, New York, Currency Doubleday.
- Bicchieri, Cristina (2006). *The grammar of society : the nature and dynamics of social norms*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Bicchieri, Cristina et Ryan Muldoon (2011). « Social Norms », dans E. N. Zalta (dir.), *The Stanford Encyclopedia of Philosophy, Spring 2011 Edition*.
- Binmore, Kenneth G. (2009). *Rational decisions*, Princeton, Princeton University Press.
- Boatright, John R. (1994). « Fiduciary Duties and the Shareholder-Management Relation: Or, What's so Special about Shareholders? », dans *Business Ethics Quarterly*, vol. 4, n° 4, p. 393-407.
- (1996). « Business Ethics and the Theory of the Firm », dans *American Business Law Journal*, vol. 34, n° 2, p. 217-238.
- (2004). « Employee Governance and the Ownership of the Firm », dans *Business Ethics Quarterly*, vol. 14, n° 1, p. 1-21.
- (2006a). « What's Wrong—and What's Right—with Stakeholder Management », dans *Journal of Private Enterprise*, vol. 21, n° 2, p. 106-120.
- (2006b). « Quel avenir pour la gestion des parties prenantes? », dans *Ateliers de l'éthique*, vol. 1, n° 1, p. 42-54.
- (2007). *Ethics and the conduct of business, 5th ed.*, Upper Saddle River, Pearson Prentice Hall.
- (2009). « From Hired Hands to Co-Owners: Compensation, Team Production, and the Role of the CEO », dans *Business Ethics Quarterly*, vol. 19, n° 4, p. 471-496.
- (2010). *Finance ethics : critical issues in theory and practice*, Hoboken, Wiley.
- Boisvert, Yves (2011). « La culture sportive évoluée (oui, oui) », dans *La Presse*, 2011-09-03, accédé le 2011-09-05, depuis <http://www.cyberpresse.ca/chroniqueurs/yves-boisvert/201109/02/01-4431287-la-culture-sportive-evolue-oui-oui.php>.
- Bond, Eric (2002). « A direct test of the 'lemon' model: the market for used pickup trucks », dans T. Cowen et E. Crampton (dir.), *Market failure or success : the new debate*, p. 269-274.
- Bowie, Norman E. (1999). *Business Ethics: A Kantian Perspective*, Oxford, Blackwell Publishers.
- Brad, Hooker (2011). « Rule Consequentialism », dans E. N. Zalta (dir.), *The Stanford Encyclopedia of Philosophy, Spring 2011 Edition*.
- Brenkert, George G. et Tom L. Beauchamp (2010). *The Oxford handbook of business ethics*, Oxford, Oxford University Press.
- Brennan, Geoffrey (2001). « Five Rational Actor Accounts of the Welfare State », dans *Kyklos*, vol. 54, n° 2/3, p. 213-234.
- (2008). « Market Failure: Compared to What? », dans *Éthique et économique/Ethics*

- and Economics*, vol. 6, n° 1, p. 1-6.
- Broughton, Edward (2005). « The Bhopal disaster and its aftermath: a review », dans *Environmental Health: A Global Access Science Source*, vol. 4, n° 6, p. 1-6.
- Bruni, Luigino et Robert Sugden (2008). « Fraternity: Why the Market Need Not Be a Morally Free Zone », dans *Economics and Philosophy*, vol. 24, n° 01, p. 35-64.
- (2009). « Fraternity, Intrinsic Motivation and Sacrifice: a Reply to Gui and Nelson », dans *Economics and Philosophy*, vol. 25, n° 02, p. 195-198.
- Buchanan, Allen E. (1985). *Ethics, efficiency and the market*, Oxford, Clarendon.
- (1996). « Toward a Theory of the Ethics of Bureaucratic Organizations », dans *Business Ethics Quarterly*, vol. 6, p. 419-440.
- Buchholz, Rogene et Sandra Rosenthal (1999). « Social responsibility and business ethics », dans R. Frederick (dir.), *A companion to business ethics*, p. 303-321.
- (2005). « Toward a Contemporary Conceptual Framework for Stakeholder Theory », dans *Journal of Business Ethics*, vol. 58, n° 1, p. 137-148.
- Butcher, Robert et Angela Schneider (2007). « Fair Play As Respect for the Game », dans W. J. Morgan (dir.), *Ethics in sport*, Champaign, Human Kinetics, p. 119-140.
- Carens, Joseph H. (1981). *Equality, moral incentives, and the market: an essay in Utopian politico-economic theory*, Chicago, University of Chicago Press.
- Carr, Albert Z. (1968). « Is business bluffing ethical? », dans *Harvard Business Review*, vol. 46, n° 1, p. 143-153.
- Carroll, Archie B. (1999). « Ethics in management », dans R. Frederick (dir.), *A companion to business ethics*, p. 141-152.
- Carson, Thomas L. (2010). *Lying and deception : theory and practice*, Oxford, Oxford University Press.
- Carter, John R. et Michael D. Irons (1991). « Are Economists Different, and If So, Why? », dans *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, n° 2, p. 171-177.
- Chafee, Zechariah Jr. (1919). « Freedom of Speech in War Time », dans *Harvard Law Review*, vol. 32, n° 8, p. 932-973.
- Christie, Les (2003). « America's most dangerous jobs », dans *CNN Money*, 2003-10-13, accédé le 2012-01-20, depuis <http://money.cnn.com/2003/10/13/pf/dangerousjobs/index.htm>.
- Clark, Colin W. (1976). *Mathematical bioeconomics : the optimal management of renewable resources*, New York, Wiley.
- Coase, Ronald H. (1937). « The Nature of the Firm », dans *Economica*, vol. 4, n° 16, p. 386-405.
- (1960). « The Problem of Social Cost », dans *Journal of Law and Economics*, vol. 3, p. 1-44.
- (1974). « The Lighthouse in Economics », dans *Journal of Law and Economics*, vol. 17, n° 2, p. 357-376.
- Cohen, Gerald A. (1977). « Labor, Leisure, and a Distinctive Contradiction of Advanced Capitalism », dans G. Dworkin, G. Bermant et P. G. Brown (dir.), *Markets and Morals*, Washington, Hemisphere Publishing Co., p. 107-136.
- (1995). *Self-ownership, freedom, and equality*, Cambridge, Cambridge University Press.
- (1997). « Where the Action Is: On the Site of Distributive Justice », dans *Philosophy & Public Affairs*, vol. 26, n° 1, p. 3-30.
- (2000). *If you're an egalitarian, how come you're so rich?*, Cambridge, Harvard University Press.

- (2008). *Rescuing justice and equality*, Cambridge, Harvard University Press.
- Commons, John R. (1931). « Institutional Economics », dans *The American Economic Review*, vol. 21, n° 4, p. 648-657.
- Coriat, Benjamin et Olivier Weinstein (1995). *Les nouvelles théories de l'entreprise*, 6ième éd., Paris, Librairie générale française.
- Cowen, Tyler (1988). *The Theory of market failure : a critical examination*, Fairfax, George Mason University Press.
- Cowen, Tyler et Eric Crampton (2002). *Market failure or success : the new debate*, Cheltenham, Edward Elgar Publishing.
- Crête, Raymonde et Stéphane Rousseau (2002). *Droit des sociétés par actions*, Montréal, Éditions Thémis.
- Danley, John R. (1999). « Corporate Moral Agency », dans R. Frederick (dir.), *A companion to business ethics*, p. 243-256.
- Darwall, Stephen L. (2003). *Consequentialism*, Oxford, Blackwell Publishing.
- de Campigneulles, Fougeroux (1835a). *Histoire des duels anciens et modernes*, Tome 1er, Paris, Just Tessier.
- (1835b). *Histoire des duels anciens et modernes*, Tome 2e, Paris, Just Tessier.
- De Wijze, Stephen, Matthew H. Kramer et Ian Carter (2009). *Hillel Steiner and the anatomy of justice : themes and challenges*, New York, Routledge.
- Debreu, Gerard (1951). « The Coefficient of Resource Utilization », dans *Econometrica*, vol. 19, n° 3, p. 273-292.
- (1954). « Valuation equilibrium and Pareto optimum », dans *Proceedings of the National Academy of Science*, vol. 40, p. 588-592.
- (1959). « Theory of Value: An Axiomatic Analysis of Economic Equilibrium », dans *Cowles Foundation Monograph No. 17*, New York, Wiley.
- Dershowitz, Alan M. (2002). *Why terrorism works: understanding the threat, responding to the challenge*, New Haven, Yale University Press.
- Desjardins, François (2008). « Complot à la pompe », dans *Le Devoir*, 2008-09-13, p. A1 et A10, depuis <http://www.ledevoir.com/societe/justice/193824/complot-a-la-pompe>.
- Dewey, John (1926). « The Historic Background of Corporate Legal Personality », dans *The Yale Law Journal*, vol. 35, n° 6, p. 655-673.
- Dietsch, Peter (2008). « Does market failure justify redistribution? », dans *Éthique et économique/Ethics and Economics*, vol. 6, n° 1, p. 1-6.
- Donagan, Alan (1977). *The theory of morality*, Chicago, University of Chicago Press.
- Donaldson, Thomas (1982). *Corporations and morality*, Englewood Cliffs, Prentice-Hall.
- Donaldson, Thomas et Lee E. Preston (1995). « The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence, and Implications », dans *The Academy of Management Review*, vol. 20, n° 1, p. 65-91.
- Doucet, Hubert (1996). *Au pays de la bioéthique : l'éthique biomédicale aux États-Unis*, Genève, Labor et Fides.
- Dow, Gregory K. (2003). *Governing the firm : workers' control in theory and practice*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Drier, James (2006). *Contemporary debates in moral theory*, Malden, Blackwell Publishing.
- Duhatschek, Eric (2011). « Getting rid of Hockey's goons », dans *Globe and Mails*, 2011-09-02, accédé le 2011-09-30, depuis <http://www.theglobeandmail.com/sports/hockey/getting-rid-of-hockeys->

goons/article2152822/.

- Dundas, K. N. M. et P. R. Richardson (1980). « Corporate Strategy and The Concept of Market Failure », dans *Strategic Management Journal*, vol. 1, p. 177-188.
- Dworkin, Ronald (1981a). « What is Equality? Part 1: Equality of Welfare », dans *Philosophy & Public Affairs*, vol. 10, n° 3, p. 185-246.
- (1981b). « What is Equality? Part 2: Equality of Resources », dans *Philosophy & Public Affairs*, vol. 10, n° 4, p. 283-345.
- (1984). « Rights as Trumps », dans J. Waldron (dir.), *Theories of rights*, p. 153-167.
- (2000). *Sovereign virtue : the theory and practice of equality*, Cambridge, Harvard University Press.
- Economist, The (2011). « Skin-deep truths about beauty », dans *The Economist*, 2011-10-22, accédé le 2011-12-01, depuis <http://www.economist.com/node/21533444>.
- Edmundson, William A. (1999). *The duty to obey the law : selected philosophical readings*, Lanham, Rowman & Littlefield Publishers.
- Elster, Jon (1979). *Ulysses and the Sirens: studies in rationality and irrationality*, Cambridge, Cambridge University Press.
- (1986). *Rational choice*, New York, New York University Press.
- (1989a). *Nuts and bolts for the social sciences*, Cambridge, Cambridge University Press.
- (1989b). *The cement of society : a study of social order*, Cambridge, Cambridge University Press.
- (2000). *Ulysses unbound : studies in rationality, precommitment, and constraints*, Cambridge, Cambridge University Press.
- (2007). *Explaining social behavior : more nuts and bolts for the social sciences*, New York, Cambridge University Press.
- Ericson, Richard E. (2008). « command economy », dans S. N. Durlauf et L. E. Blume (dir.), *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Basingstoke, Palgrave Macmillan.
- Ethics for Adversaries (2011). « Race-to-the-Bottom Watch: Fishing for Trouble », sur W. Norman (dir.), *Ethics for Adversaries Blog*, accédé le 2011-03-21, depuis <http://ethicsforadversaries.com/2011/03/20/race-to-the-bottom-watch-fishing-for-trouble/>.
- Evan, William M. et R. Edward Freeman (1988). « A Stakeholder Theory of the Modern Corporation: Kantian Capitalism », dans T. L. Beauchamp et N. E. Bowie (dir.), *Ethical Theory and Business*, 3rd edition, Englewood Cliff, Prentice Hall, p. 97-106.
- Feezell, Randolph M. (1995). « Sportmanship », dans W. J. Morgan et K. V. Meier (dir.), *Philosophic inquiry in sport*, 2nd ed.
- (2007). « Sportsmanship », dans W. J. Morgan (dir.), *Ethics in sport*, 2nd ed., Champaign, Human Kinetics, p. 153-163.
- Feinberg, Joel (1968). « Collective Responsibility », dans *The Journal of Philosophy*, vol. 65, n° 21, p. 674-688.
- Feldman, Allan M. (1980). *Welfare economics and social choice theory*, Boston, Martinus Nijhoff Pub.
- (2008). « Welfare economics », dans *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Basingstoke, Palgrave Macmillan.
- Feldman, Fred (1995). « Adjusting Utility for Justice: A Consequentialist Reply to the Objection from Justice », dans *Philosophy and Phenomenological Research*, vol. 55, n° 3, p. 567-585.

- Feltham, Brian (2009). *Justice, equality and constructivism : essays on G. A. Cohen's Rescuing justice and equality*, Malden, Wiley-Blackwell.
- Finn, Daniel (2006). *The Moral Ecology of Markets*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Fisher, Andrew et Simon Kirchin (2006). *Arguing about metaethics*, London, Routledge.
- Fishman, Charles (2006). *The Wal-Mart effect : how the world's most powerful company really works-- and how it's transforming the American economy*, New York, Penguin Press.
- Flanagan, Owen J. (1991). *Varieties of moral personality : ethics and psychological realism*, Cambridge, Harvard University Press.
- Flanagan, Owen J. et Amélie Rorty (1990). *Identity, character, and morality : essays in moral psychology*, Cambridge, MIT Press.
- Fleurbaey, Marc (2008). « Economics and Economic Justice », dans E. N. Zalta (dir.), *The Stanford Encyclopedia of Philosophy, Winter 2008 Edition*.
- Fontaine, Jean de La (1964). *50 Fables de La Fontaine*, Montréal, Librairie Beauchemin.
- Fox, Justin (2009). *The myth of the rational market: a history of risk, reward, and delusion on Wall Street*, New York, Harper Business.
- Frank, Robert H. (1985). « The Demand for Unobservable and Other Nonpositional Goods », dans *The American Economic Review*, vol. 75, n° 1, p. 101-116.
- (2008). « consumption externalities », dans S. N. Durlauf et L. E. Blume (dir.), *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Basingstoke, Palgrave Macmillan.
- Frank, Robert H., Thomas Gilovich et Dennis T. Regan (1993). « Does Studying Economics Inhibit Cooperation? », dans *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 7, n° 2, p. 159-171.
- Frank, Robert H. et Ian C. Parker (2004). *Microeconomics and behaviour, Canadian ed.*, Toronto, McGraw-Hill Ryerson.
- Frederick, Robert (dir.) (1999). *A companion to business ethics*, Malden, Blackwell Publishers.
- Freedman, Benjamin (1978). « A Meta-Ethics for Professional Morality », dans *Ethics*, vol. 89, n° 1, p. 1-19.
- (1981). « What Really Makes Professional Morality Different: Response to Martin », dans *Ethics*, vol. 91, n° 4, p. 626-630.
- Freedman, Monroe H. (1966). « Professional Responsibility of the Criminal Defense Lawyer: The Three Hardest Questions », dans *Michigan Law Review*, vol. 64, p. 1469-1484.
- (1975). *Lawyers' ethics in an adversary system*, Indianapolis, Bobbs-Merrill.
- Freeman, R. Edward (1984). *Strategic management: a stakeholder approach*, Boston, Pitman.
- (1994). « The Politics of Stakeholder Theory: Some Future Directions », dans *Business Ethics Quarterly*, vol. 4, n° 4, p. 409-421.
- Freeman, R. Edward, Jeffrey S. Harrison et Andrew C. Wicks (2007). *Managing for stakeholders : survival, reputation, and success*, New Haven, Yale University Press.
- Freeman, R. Edward et al. (2010). *Stakeholder Theory, The State of the Art*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Freeman, Samuel R. (2003). *The Cambridge companion to Rawls*, Cambridge, Cambridge University Press.

- (2007). *Rawls*, London, Routledge.
- French, Peter A. (1984). *Collective and corporate responsibility*, New York, Columbia University Press.
- (1998). *Individual and collective responsibility, 2nd ed.*, Rochester, Schenkman Books.
- French, Peter A. et Howard K. Wettstein (2006). *Shared intentions and collective responsibility*, Malden, Blackwell Publishing.
- Frey, Bruno S. et Stephan Meier (2003). « Are Political Economists Selfish and Indoctrinated? Evidence from a Natural Experiment », dans *Economic Inquiry*, vol. 41, n° 3, p. 448-462.
- Friedman, Milton (1962). *Capitalism and freedom*, Chicago, University of Chicago Press.
- (1970). « The Social Responsibility of Business Is to Increase Its Profits », dans *The New York Times Magazine*, 1970-09-13.
- Gauthier, David (1982). « No Need for Morality: The Case of the Competitive Market », dans *Philosophic Exchange*, vol. 3, p. 41-54.
- (1986). *Morals by agreement*, Oxford, Oxford University Press.
- Gewirth, Alan (1978). *Reason and morality*, Chicago, University of Chicago Press.
- Gibson, Kevin (2000). « The Moral Basis of Stakeholder Theory », dans *Journal of Business Ethics*, vol. 26, n° 3, p. 245-257.
- Gond, Jean-Pascal et Jacques Igalens (2008). *La responsabilité sociale de l'entreprise*, Paris, Presses universitaires de France.
- Goodin, Robert E. (1993). « Moral Atrophy in the Welfare State », dans *Policy Sciences*, vol. 26, p. 63-78.
- (1995). *Utilitarianism as a public philosophy*, Cambridge, Cambridge University Press.
- (1996). *The theory of institutional design*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Goodpaster, Kenneth E. (2010). « Corporate Responsibility and Its Constituents », dans G. G. Brenkert et T. L. Beauchamp (dir.), *The Oxford handbook of business ethics*, Oxford, Oxford University Press, p. 126-157.
- Gosseries, Axel (2012). « La propriété peut-elle justifier la primauté actionnariale? », dans B. Roger (dir.), *L'entreprise, formes de la propriété et responsabilités sociales*, Paris, Lethielleux, p. 447-475.
- Grampp, William D. (2000). « What did Smith mean by the invisible hand? », dans *Journal of Political Economy*, vol. 108, n° 3, p. 441-465.
- Green, Leslie (2009). « Legal Positivism », dans E. N. Zalta (dir.), *The Stanford Encyclopedia of Philosophy, Fall 2009 Edition*.
- Green, Michael (2005). « Institutional Responsibility for Moral Problems », dans *Global responsibilities : who must deliver on human rights?*, New York, Routledge, p. 117-133.
- Green, Stuart P. (2006). *Lying, cheating, and stealing : a moral theory of white-collar crime*, Oxford, Oxford University Press.
- Grossman, Gregory (1963). « Notes for a Theory of the Command Economy », dans *Soviet Studies*, vol. 15, n° 2, p. 101-123.
- Hampshire, Stuart (2000). *Justice is conflict*, Princeton, Princeton University Press.
- Hansmann, Henry (1996). *The ownership of enterprise*, Cambridge, The Belknap Press of Harvard University Press.
- Hansmann, Henry et Reinier Kraakman (2001). « The End Of History For Corporate Law », dans *The Georgetown Law Journal*, vol. 89, p. 439-468.

- Hardin, Garrett (1968). « The Tragedy of the Commons », dans *Science*, vol. 162, n° 3859, p. 1243-1248.
- Hardin, Russell (1990). « The Artificial Duties of Contemporary Professionals », dans *Social Service Review*, vol. 64, n° 4, p. 528-541.
- (2004). « Representing Ignorance », dans *Social Philosophy and Policy*, vol. 21, p. 76-99.
- Harsanyi, John C. (1976). *Essays on ethics, social behavior, and scientific explanation*, Dordrecht, D. Reidel Publishing Company.
- Harsanyi, John C., Werner Leinfellner et Eckehart Köhler (1998). *Game theory, experience, rationality foundations of social sciences, economics and ethics*, Boston, Kluwer.
- Hart, H. L. A. (1955). « Are There Any Natural Rights? », dans *The Philosophical Review*, vol. 64, n° 2, p. 175-191.
- Hart, H. L. A., Penelope A. Bulloch et Joseph Raz (1994). *The concept of law, 2nd ed.*, Oxford, Clarendon Press.
- Hart, H. L. A. et Tony Honoré (1959). *Causation in the law*, Oxford, Clarendon Press.
- Hasnas, John (1998). « The Normative Theories of Business Ethics: A Guide for the Perplexed », dans *Business Ethics Quarterly*, vol. 8, n° 1, p. 19-42.
- Hausman, Daniel (1998). « Rationality and Knavery », dans J. C. Harsanyi, W. Leinfellner et E. Köhler (dir.), *Game theory, experience, rationality foundations of social sciences, economics and ethics*, Boston, Kluwer, p. 67-79.
- Hay, Bruce L., R. N. Stavins et Richard H. K. Vietor (2005). *Environmental protection and the social responsibility of firms : perspectives from law, economics, and business*, Washington, Resources for the Future.
- Hayek, Friedrich A. von (1944). *The road to serfdom*, Chicago, University of Chicago Press.
- (1945). « The Use of Knowledge in Society », dans *The American Economic Review*, vol. 35, n° 4, p. 519-530.
- (1967). *Studies in philosophy, politics and economics*, Chicago, University of Chicago Press.
- (1978). *New studies in philosophy, politics, economics, and the history of ideas*, London, Routledge and K. Paul.
- Hayek, Friedrich A. von et al. (1935). *Collectivist economic planning : critical studies on the possibilities of socialism*, London, G. Routledge & sons, ltd.
- Heap, Shaun Hargreaves (1992). *The Theory of choice : a critical guide*, Cambridge, Blackwell.
- Heath, Joseph (1998). « The Structure of Normative Control », dans *Law and Philosophy*, vol. 17, n° 4, p. 419-442.
- (2001a). *Communicative action and rational choice*, Cambridge, MIT Press.
- (2001b). « Rational choice with deontic constraints », dans *Canadian Journal of Philosophy*, vol. 31, n° 3, p. 361-388.
- (2004a). « Dworkin's auction », dans *Politics, Philosophy & Economics*, vol. 3, n° 3, p. 313-335.
- (2004b). « A Market Failures Approach to Business Ethics », dans B. Hodgson (dir.), *The invisible hand and the common good*, Berlin, Springer, p. 69-89.
- (2006a). « Business Ethics Whitout Stakeholders », dans *Business Ethics Quarterly*, vol. 16, n° 4, p. 533-557.
- (2006b). « The Benefits of Cooperation », dans *Philosophy & Public Affairs*, vol. 34, n° 4, p. 313-351.

- (2007). « An Adversarial Ethic for Business: or When Sun-Tzu Met the Stakeholder », dans *Journal of Business Ethics*, vol. 72, n° 4, p. 359-374.
- (2008a). *Following the rules: practical reasoning and deontic constraint*, Oxford, Oxford University Press.
- (2008b). « Business Ethics and Moral Motivation: A Criminological Perspective », dans *Journal of Business Ethics*, vol. 83, n° 4, p. 595-614.
- (2009a). « The Uses and Abuses of Agency Theory », dans *Business Ethics Quarterly*, vol. 19, n° 4, p. 497-528.
- (2009b). *Filthy lucre : economics for people who hate capitalism*, Toronto, Harper Collins Publishers Ltd.
- (forth.). *Political egalitarianism*, accédé le 2011-11-09, depuis <http://www.chass.utoronto.ca/~jheath/pe.pdf>.
- Heath, Joseph, Jeffrey Moriarty et Wayne Norman (2010). « Business Ethics and (or as) Political Philosophy », dans *Business Ethics Quarterly*, vol. 20, n° 3, p. 427-452.
- Heath, Joseph et Wayne Norman (2004). « Stakeholder Theory, Corporate Governance and Public Management: What can the History of State-Run Enterprises Teach us in the Post-Enron era? », dans *Journal of Business Ethics*, vol. 53, n° 3, p. 247-265.
- Hecllo, Hugh (2000). « Campaigning and Governing: A Conspectus », dans N. Ornstein et T. Mann (dir.), *The Permanent Campaign and Its Future*, Washington, American Enterprise Institute and Brookings.
- Hobbes, Thomas (1991). *Leviathan*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Hodgson, Bernard (2004). *The invisible hand and the common good*, New York, Springer.
- Hodgson, Geoffrey M. (2008). « Markets », dans *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Basingstoke, Palgrave Macmillan.
- Hookway, Christopher (2010). « Pragmatism », dans E. N. Zalta (dir.), *The Stanford Encyclopedia of Philosophy, Spring 2010 Edition*.
- Hurka, Thomas (2005). « Proportionality in the Morality of War », dans *Philosophy & Public Affairs*, vol. 33, n° 1, p. 34-66.
- (2007). « Games and the Good », dans W. J. Morgan (dir.), *Ethics in sport, 2nd ed.*, Champaign, Human Kinetics, p. 21-33.
- Ivancevich, John M. et al. (2003). « Deterring white-collar crime », dans *Academy of Management Executive*, vol. 17, n° 2, p. 114-127.
- Janofsky, Michael (1994). « Figure Skating: Judge Accepts Harding Plea In Conspiracy », dans *The New York Times*, 1994-03-17, accédé le 2009-07-29, depuis <http://www.nytimes.com/1994/03/17/sports/figure-skating-judge-accepts-harding-plea-in-conspiracy.html>.
- Jensen, Michael C. (2000). *A theory of the firm: governance, residual claims, and organizational forms*, Cambridge, Harvard University Press.
- Jensen, Michael C. et William H. Meckling (1976). « Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure », dans *Journal of Financial Economics*, vol. 3, n° 4, p. 305-360.
- Kaler, John (2002). « Morality and Strategy in Stakeholder identification », dans *Journal of Business Ethics*, vol. 39, n° 1, p. 91-100.
- (2003). « Differentiating Stakeholder Theories », dans *Journal of Business Ethics*, vol. 46, n° 1, p. 71-83.
- (2006). « Evaluating Stakeholder Theory », dans *Journal of Business Ethics*, vol.

- 69, n° 3, p. 249-268.
- (2009). « An Optimally Viable Version of Stakeholder Theory », dans *Journal of Business Ethics*, vol. 86, n° 3, p. 297-312.
- Kaplow, Louis et Steven Shavell (2002). *Fairness versus welfare*, Cambridge, Harvard University Press.
- Keating, James W. (1973). « The Ethics of Competition and Its Relation to Some Moral Problems in Athletics », dans R. G. Osterhoudt (dir.), *The philosophy of sport: a collection of original essays*, Springfield, Charles C. Thomas Publisher, p. 157-176.
- (2007). « Sportsmanship As a Moral Category », dans W. J. Morgan (dir.), *Ethics in sport, 2nd*, Champaign, Human Kinetics, p. 141-152.
- Kleinig, John (1996). *The ethics of policing*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Knight, Frank H. (1923). « The Ethics of Competition », dans *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 37, n° 4, p. 579-624.
- Kraakman, Reinier, Paul Davies et Henry Hansmann (2004). *The Anatomy of Corporate Law: A Comparative and Functional Approach*, Oxford, Oxford University Press.
- Kymlicka, Will (2002). *Contemporary political philosophy an introduction, Second ed.*, Oxford, Oxford University Press.
- La Marche, Olivier de et Bernard Prost (1872). *Traites du duel judiciaire, relations de pas d'armes et tournois*, publiés par Bernard Prost & L. Willem.
- Laffont, J. J. (2008). « externalities », dans *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Basingstoke, Palgrave Macmillan.
- Lange, Oscar (1942). « The Foundations of Welfare Economics », dans *Econometrica*, vol. 10, n° 3/4, p. 215-228.
- Lawton, L. Dale et William H. Wood (2002). « Winning Ethically », dans C. J. Nelson, D. A. Dulio et S. K. Medvic (dir.), *Shades of gray : perspectives on campaign ethics*, Washington, Brookings Institution Press, p. 61-74.
- Ledyard, John O. (2008). « market failure », dans S. N. Durlauf et L. E. Blume (dir.), *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Basingstoke, Palgrave Macmillan.
- Lee, Ian B. (2009). « Citizenship and the Corporation », dans *Law & Social Inquiry*, vol. 34, n° 1, p. 129-168.
- Levy, David M. et Sandra J. Peart (2008). « socialist calculation debate », dans S. N. Durlauf et L. E. Blume (dir.), *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Basingstoke, Palgrave Macmillan.
- Lewis, Michael (2008). « The End », dans *Condé Nast Portfolio*, December 2008, accédé le 2008-12-10, depuis <http://www.portfolio.com/news-markets/national-news/portfolio/2008/11/11/The-End-of-Wall-Streets-Boom>.
- Liebowitz, Stan et Stephen Margolis (2002). « Beta, Macintosh and other fabulous tales », dans T. Cowen et E. Crampton (dir.), *Market failure or success : the new debate*, p. 195-207.
- Lipsey, Richard G. et Kelvin Lancaster (1956). « The General Theory of Second Best », dans *The Review of Economic Studies*, vol. 24, n° 1, p. 11-32.
- Lockwood, Benjamin (2008). « Pareto efficiency », dans S. N. Durlauf et L. E. Blume (dir.), *The New Palgrave Dictionary of Economics, Second Edition*, Basingstoke, Palgrave Macmillan.
- Lohmann, Susanne (2008). « rational choice and political science », dans S. N. Durlauf et L. E. Blume (dir.), *The New Palgrave Dictionary of Economics, Second Edition*, Basingstoke, Palgrave Macmillan.

- Luban, David (1988). *Lawyers and justice : an ethical study*, Princeton, Princeton University Press.
- (2005). « Liberalism, Torture, and the Ticking Bomb », dans *Virginia Law Review*, vol. 91, n° 6, p. 1425-1461.
- Lumpkin, Angela, Sharon Kay Stoll et Jennifer Marie Beller (1994). *Sport ethics : applications for fair play*, St. Louis, Mosby.
- MacDonald, Chris (2009). « Managing for Stakeholders: Survival, Reputation, Success », dans *Business Ethics Quarterly*, vol. 19, n° 4, p. 621-629.
- MacDonald, Chris et Melissa Whellans (2007). « Corporate Decisions about Labelling Genetically Modified Foods », dans *Journal of Business Ethics*, vol. 75, n° 2, p. 181-189.
- MacDonald, Kyle (2007). *One red paperclip: Or How an Ordinary Man Achieved His Dream with the Help of a Simple Office Supply*, New York, Three Rivers Press.
- Macey, Jonathan R. (1991). « An Economic Analysis of the Various Rationales for Making Shareholders the Exclusive Beneficiaries of Corporate Fiduciary Duties », dans *Stetson Law Review*, vol. 21, n° 1, p. 23-44.
- Macloed, Colin M. (2008). « Market Failure, Justice and Preferences », dans *Éthique et économique/Ethics and Economics*, vol. 6, n° 1, p. 1-7.
- Maitland, Frederic William (2003). *State, trust, and corporation*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Maitland, Ian (1997). « Virtuous Markets: "The Market as School of the Virtues" », dans *Business Ethics Quarterly*, vol. 7, n° 1, p. 17-31.
- Margolis, Joshua D. et James P. Walsh (2003). « Misery Loves Companies: Rethinking Social Initiatives by Business », dans *Administrative Science Quarterly*, vol. 48, n° 2, p. 268-305.
- Markovits, Daniel (2008). *A modern legal ethics : adversary advocacy in a democratic age*, Princeton, Princeton University Press.
- Marshall, Alfred (1907). « The Social Possibilities of Economic Chivalry », dans *The Economic Journal*, vol. 17, n° 65, p. 7-29.
- Martin, Mike W. (1981). « Professional and Ordinary Morality: A Reply to Freedman », dans *Ethics*, vol. 91, n° 4, p. 631-633.
- Marwell, Gerald et Ruth E. Ames (1981). « Economists free ride, does anyone else? : Experiments on the provision of public goods, IV », dans *Journal of Public Economics*, vol. 15, n° 3, p. 295-310.
- Masten, Scott E. (1988). « A Legal Basis for the Firm », dans *Journal of Law, Economics & Organization*, vol. 4, p. 181-198.
- Matten, Dick et Andrew Crane (2005). « Corporate Citizenship: Toward an Extended Theoretical Conceptualization », dans *Academy of Management Review*, vol. 30, p. 166-179.
- Mayer, William G. (1996). « In defense of negative campaigning », dans *Political Science Quarterly*, vol. 111, n° 3, p. 437-455.
- McCloskey, Deirdre N. (2006). *The bourgeois virtues : ethics for an age of commerce*, Chicago, University of Chicago Press.
- (2010). *Bourgeois dignity : why economics can't explain the modern world*, Chicago, University of Chicago Press.
- McIntosh, Peter C. (1979). *Fair play : ethics in sport and education*, London, Heinemann.
- McKenzie, Lionel W. (2008). « general equilibrium », dans *The New Palgrave Dictionary of Economics, Second Edition*, Basingstoke, Palgrave Macmillan.

- McLeod, Owen (2008). « Desert », dans E. N. Zalta (dir.), *The Stanford Encyclopedia of Philosophy, Winter 2008 Edition*.
- McMahon, Christopher (1981). « Morality and the Invisible Hand », dans *Philosophy & Public Affairs*, vol. 10, n° 3, p. 247-277.
- (1994). *Authority and democracy : a general theory of government and management*, Princeton, Princeton University Press.
- (1995). « The Political Theory of Organizations and Business Ethics », dans *Philosophy & Public Affairs*, vol. 24, n° 4, p. 292-313.
- McMillan, John (2008). « Market Institutions », dans *The New Palgrave Dictionary of Economics, 2nd ed.*, Basingstoke, Palgrave Macmillan.
- McNamee, Mike J. et Jim S. Parry (dir.) (1998). *Ethics and sport*, London, E & FN Spon.
- Medema, Steven G. (2003). « The Economic Role of Government in the History of Economic Thought », dans Warren J. Samuels, Jeff E. Biddle et J. B. Davis (dir.), *A Companion to The History of Economic Thought*, Malden, Blackwell Publishing, p. 428-444.
- (2007). « The Hesitant Hand: Mill, Sidgwick, and the Evolution of the Theory of Market Failure », dans *History of Political Economy*, vol. 39, n° 3, p. 331-358.
- Mikkelsen, Barbara et David P. Mikkelsen (2011). « Mush Vroom Pizza », sur *Urban Legends References Pages*, accédé le 2012-01-20, depuis <http://www.snopes.com/business/consumer/dominos.asp>.
- Milgate, Murray (2008). « goods and commodities », dans S. N. Durlauf et L. E. Blume (dir.), *The New Palgrave Dictionary of Economics, Second edition*, Basingstoke, Palgrave Macmillan.
- Mill, John Stuart (1859). *On liberty*, London, John W. Parker and Son.
- (1863). *Utilitarianism*, London, Parker, Son and Bourn.
- (1871). *Principles of Political Economy, 7th ed. (1909)*, London, Longmans, Green and Co.
- Miller, Dale E. et Stephen K. Medvic (2002). « Civic Responsibility or Self-Interest? », dans C. J. Nelson, D. A. Dulio et S. K. Medvic (dir.), *Shades of gray : perspectives on campaign ethics*, Washington, Brookings Institution Press, p. 18-38.
- Miller, Seumas (2008). « Social Institutions », dans E. N. Zalta (dir.), *The Stanford Encyclopedia of Philosophy, Fall 2008 Edition*.
- (2011). « Torture », dans E. N. Zalta (dir.), *The Stanford Encyclopedia of Philosophy, Summer 2011 Edition*.
- Mises, Ludwig Edler von (1920). « Economic calculation in the socialist commonwealth », dans F. A. v. Hayek (dir.), *Collectivist Economic Planning*.
- Mitchell, Ronald K., Bradley R. Agle et Donna J. Wood (1997). « Toward a Theory of Stakeholder Identification and Salience: Defining the Principle of Who and What Really Counts », dans *The Academy of Management Review*, vol. 22, n° 4, p. 853-886.
- Moon, Jeremy, Andrew Crane et Dick Matten (2005). « Can Corporations Be Citizens? Corporate Citizenship as a Metaphor for Business Participation in Society », dans *Business Ethics Quarterly*, vol. 15, n° 3, p. 429-453.
- Moore, George E. (1903). *Principia ethica*.
- Morgan, William John (2007). *Ethics in sport, 2nd*, Champaign, Human Kinetics.
- Morgan, William John et Klaus V. Meier (dir.) (1995). *Philosophic inquiry in sport, 2nd ed.*, Champaign, Human Kinetics.

- Murphy, Liam B. (1998). « Institutions and the Demands of Justice », dans *Philosophy & Public Affairs*, vol. 27, n° 4, p. 251-291.
- Nader, Ralph (1965). *Unsafe at any speed; the designed-in dangers of the American automobile*, New York, Grossman.
- Nagel, Thomas (1991). *Equality and partiality*, New York, Oxford University Press.
- Nelson, Candice J., David A. Dulio et Stephen K. Medvic (dir.) (2002). *Shades of gray : perspectives on campaign ethics*, Washington, Brookings Institution Press.
- Néron, Pierre-Yves (2010). « Business and the Polis: What Does it Mean to See Corporations as Political Actors? », dans *Journal of Business Ethics*, vol. 94, n° 3, p. 333-352.
- Néron, Pierre-Yves et Wayne Norman (2008). « Citizenship, Inc. », dans *Business Ethics Quarterly*, vol. 18, n° 1, p. 1-26.
- Nicholls, John G. (1989). *The competitive ethos and democratic education*, Cambridge, Harvard University Press.
- NIOSH (1997, 1997-10-12). « Fatalities In The Commercial Fishing Industry In Alaska », sur *Centers for Disease Control and Prevention*, accédé le 2010-01-20, depuis <http://www.cdc.gov/niosh/fishfat.html>.
- Niskanen, William A. (1971). *Bureaucracy and representative government*, Chicago, Aldine Atherton.
- Norman, Wayne (1998). « 'Inevitable and unacceptable?' Methodological Rawlsianism in Anglo-American political philosophy », dans *Political Studies*, vol. 46, n° 2, p. 276.
- (2010a). « It's a Funny Old Game. Of course: games are weird by definition », sur *This Sporting Life Blog*, accédé le 2010-08-15, depuis <http://thissportinglife.net/2010/08/01/its-a-funny-old-game-of-course-games-are-weird-by-definition/>.
- (2010b). « With 'citizenship' comes great responsibility », dans *newsobserver.com*, 2010-01-31, accédé le 2010-02-10, depuis <http://www.newsobserver.com/2010/01/31/311798/with-citizenship-comes-great-responsibility.html>.
- (2012). « Business Ethics as Self-Regulation: Why Principles that Ground Regulations Should Be Used to Ground Beyond-Compliance Norms as Well », dans *Journal of Business Ethics*, p. 1-15.
- Norman, Wayne et Chris MacDonald (2004). « Getting to the bottom of the "Triple Bottom Line" », dans *Business Ethics Quarterly*, vol. 14, n° 2, p. 243-262.
- Noss, Reed (1995). « The Ecological Effects of Roads, or The Road to Destruction », sur *Wildlands CPR*, accédé le 2008-10-01, depuis <http://www.wildlandspr.org/ecological-effects-roads>.
- Nozick, Robert (1974). *Anarchy, state, and utopia*, New York, Basic Books.
- Nunan, Richard (1988). « The Libertarian Conception of Corporate Property: A Critique of Milton Friedman's Views on the Social Responsibility of Business », dans *Journal of Business Ethics*, vol. 7, n° 12, p. 891-906.
- Nussbaum, Martha Craven (2000). *Women and human development : the capabilities approach*, Cambridge, Cambridge University Press.
- O'Neill, Martin et Thad Williamson (dir.) (2012). *Property-Owning Democracy: Rawls and Beyond*, Wiley-Blackwell.
- O'Toole, Garson (2011). « Your Liberty To Swing Your Fist Ends Just Where My Nose Begins », sur *Quote Investigator*, accédé le 2011-11-27, depuis <http://quoteinvestigator.com/2011/10/15/liberty-fist-nose/>.

- Ogien, R. (2007). *L'éthique aujourd'hui: maximalistes et minimalistes*, Paris, Gallimard.
- Okin, Susan Moller (1994). « Political Liberalism, Justice, and Gender », dans *Ethics*, vol. 105, n° 1, p. 23-43.
- Olsaretti, Serena (1998). « Freedom, Force and Choice: Against the Rights-Based Definition of Voluntariness », dans *Journal of Political Philosophy*, vol. 6, n° 1, p. 53-78.
- (2004). *Liberty, desert and the market : a philosophical study*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Olson, Mancur (1971). *The logic of collective action: public goods and the theory of groups*, Cambridge, Harvard University Press.
- (2008). « bureaucracy », dans S. N. Durlauf et L. E. Blume (dir.), *The New Palgrave Dictionary of Economics, Second Edition*, Basingstoke, Palgrave Macmillan.
- Orend, Brian (2005). « War », dans E. N. Zalta (dir.), *The Stanford Encyclopedia of Philosophy, Fall 2008 Edition*.
- Osterhoudt, Robert G. (1973). *The philosophy of sport: a collection of original essays*, Springfield, Charles C. Thomas Publisher.
- Ostrom, Elinor (2008). « tragedy of the commons », dans S. N. Durlauf et L. E. Blume (dir.), *The New Palgrave Dictionary of Economics, Second Edition*, Basingstoke, Palgrave Macmillan.
- Paine, Lynn Sharp (1990). « Ideals of Competition and Today's Marketplace », dans C. C. Walton (dir.), *Enriching business ethics*, New York, Plenum Press, p. 91-112.
- (2003). *Value shift : why companies must merge social and financial imperatives to achieve superior performance*, New York, McGraw-Hill.
- Peter, Fabienne (2004). « Choice, consent, and the legitimacy of market transactions », dans *Economics and Philosophy*, vol. 20, n° 1, p. 1-18.
- Pettit, Philip (1990). « Virtus Normativa: Rational Choice Perspectives », dans *Ethics*, vol. 100, n° 4, p. 725-755.
- (1991). « Consequentialism », dans P. Singer (dir.), *A Companion to ethics*, Oxford, Blackwell Reference, p. 230-240.
- (1993a). *The common mind : an essay on psychology, society, and politics*, New York, Oxford University Press.
- (1993b). *Consequentialism*, Aldershot, Dartmouth.
- (2000a). « Non-Consequentialism and Universalizability », dans *The Philosophical Quarterly*, vol. 50, n° 199, p. 175-190.
- (2000b). « Rational choice, functional selection and empty black boxes », dans *Journal of Economic Methodology*, vol. 7, n° 1, p. 33 - 57.
- (2007). « Responsibility Incorporated », dans *Ethics*, vol. 117, n° 2, p. 171-201.
- Phillips, James D. et Linda deLeon (2005). « Adversarial Ethics, Winning, Losing, and Playing the Game », dans *Public Integrity*, vol. 7, n° 2, p. 169-180.
- Pigou, Arthur Cécile (1920). *The economics of welfare*, London, Macmillan and Co.
- Pogge, Thomas W. (2000). « On the Site of Distributive Justice: Reflections on Cohen and Murphy », dans *Philosophy & Public Affairs*, vol. 29, n° 2, p. 137-169.
- (2002). *World poverty and human rights : cosmopolitan responsibilities and reforms*, Polity Press & Blackwell Publishers.
- (2011). « The Achilles' Heel of Competitive/Adversarial Systems », dans N. Dobos, C. Barry et T. W. Pogge (dir.), *Global financial crisis : the ethical issues*, p. 120-131.

- Porter, Michael E. (1980). *Competitive strategy : techniques for analyzing industries and competitors*, New York, Free Press.
- (1985). *Competitive advantage : creating and sustaining superior performance*, New York, Free Press.
- Porter, Michael E. et Mark R. Kramer (2011). « Creating Shared Value », dans *Harvard Business Review*, vol. 89, n° 1/2, p. 62-77.
- Porter, Thomas (2009). « The division of moral labour and the basic structure restriction », dans *Politics, Philosophy & Economics*, vol. 8, p. 173-199.
- Potter, Andrew (2006). « Political Ethics and Responsible Government », dans D. Saint-Martin et F. Thompson (dir.), *Public ethics and governance : standards and practices in comparative perspective*, Amsterdam, Elsevier JAI, p. 71-91.
- Quinn, Bill (2005). *How Wal-Mart is destroying America (and the world) and what you can do about it, 3rd ed.*, Berkeley, Ten Speed Press.
- Rawls, John (1964). « Legal Obligation and the Duty of Fair Play », dans *Collected papers*, p. 117-129.
- (1971). *A theory of justice*, Cambridge, Belknap Press of Harvard University Press.
- (1977). « The Basic Structure as Subject », dans *American Philosophical Quarterly*, vol. 14, n° 2, p. 159-165.
- (1985). « Justice as Fairness: Political not Metaphysical », dans *Philosophy & Public Affairs*, vol. 14, n° 3, p. 223-251.
- (1988). « The Priority of Right and Ideas of the Good », dans *Philosophy & Public Affairs*, vol. 17, n° 4, p. 251-276.
- (1999a). *A Theory of Justice, Rev. ed.*, Cambridge, Belknap Press of Harvard University Press.
- (1999b). *The Law of Peoples*, Cambridge, Harvard University Press.
- (1999c). *Collected papers*, Cambridge, Harvard University Press.
- (2001). *Justice as fairness : a restatement*, Cambridge, Belknap Press of Harvard University Press.
- (2005). *Political liberalism, Exp. ed.*, New York, Columbia University Press.
- Raz, Joseph (1986). *The morality of freedom*, Oxford, Oxford University Press.
- Robbins, Lionel Charles (1935). *An essay on the nature and significance of economic science, 2nd ed.*, London, Macmillan.
- Rodin, David (2005a). « What's wrong with business ethics », dans *International Social Science Journal*, vol. LVII, n° 3, p. 561-573.
- (2005b). « The Ownership Model of Business Ethics », dans *Metaphilosophy*, vol. 36, n° 1/2, p. 163-181.
- (2011). « Justifying Harm », dans *Ethics*, vol. 122, n° 1, p. 74-110.
- Roover, Raymond de (1958). « The Concept of the Just Price: Theory and Economic Policy », dans *The Journal of Economic History*, vol. 18, n° 4, p. 418-434.
- Rosati, Connie S. (2006). « Moral Motivation », dans *The Stanford Encyclopedia of Philosophy, Winter 2006 Edition*.
- Rosenblum, Nancy L. (2008). *On the side of the angels : an appreciation of parties and partisanship*, Princeton, Princeton University Press.
- Ross, William D. (1930). *The right and the good*, Oxford, Clarendon Press.
- Rupp, Deborah E. et Chris M. Bell (2010). « Extending the Deontic Model of Justice: Moral Self-Regulation in Third-Party Responses to Injustice », dans *Business Ethics Quarterly*, vol. 20, n° 1, p. 89-106.
- Samuelson, Paul A. (1947). *Foundations of economic analysis*, Cambridge, Harvard University Press.

- Sandmo, Agnar (2008). « public goods », dans S. N. Durlauf et L. E. Blume (dir.), *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Basingstoke, Palgrave Macmillan.
- Satz, Debra (2010). *Why some things should not be for sale : the moral limits of markets*, New York, Oxford University Press.
- Schaefer, Brian (2008). « Shareholders and Social Responsibility », dans *Journal of Business Ethics*, vol. 81, n° 2, p. 297-312.
- Scheffler, Samuel (1988). *Consequentialism and its critics*, Oxford, Oxford University Press.
- (2003). « What Is Egalitarianism? », dans *Philosophy & Public Affairs*, vol. 31, n° 1, p. 5-39.
- (2005). « The Division of Moral Labour, Egalitarian Liberalism as Moral Pluralism », dans *Aristotelian Society Supplementary Volume*, vol. 79, n° 1, p. 229-253.
- Schelling, Thomas C. (1984). *Choice and consequence*, Cambridge, Harvard University Press.
- Schultz, Walter J. (2001). *The moral conditions of economic efficiency*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Scitovsky, Tibor De (1941). « A Note on Welfare Propositions in Economics », dans *The Review of Economic Studies*, vol. 9, n° 1, p. 77-88.
- (1992). *The joyless economy the psychology of human satisfaction, Rev. ed.*, New York, Oxford University Press.
- Searle, John R. (1969). *Speech acts: an essay in the philosophy of language*, London, Cambridge University Press.
- (1995). *The construction of social reality*, New York, Free Press.
- Seitel, Fraser P. (1995). *The practice of public relations, 6th ed.*, Upper Saddle River, Prentice Hall.
- Sen, Amartya K. (1977). « Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory », dans *Philosophy and Public Affairs*, vol. 6, n° 4, p. 317-344.
- (1985). « The Moral Standing of the Market », dans *Social Philosophy and Policy*, vol. 2, n° 2, p. 1-19.
- (1987). *On ethics and economics*, Oxford, B. Blackwell.
- (2009). *The idea of justice*, Cambridge, Belknap Press of Harvard University Press.
- Sénèque (1860). *Oeuvres complètes de Sénèque, le philosophe*, trad. J. Baillard et J. Chapeau et fils, Paris, Hachette.
- Sidgwick, Henry (1874). *The methods of ethics*, London, Macmillan and co.
- (1883). *The principles of political economy, 3rd ed. (1901)*, London, Macmillan and Co. Limited.
- Simmons, John A. (1999). « The Principle of Fair Play », dans W. A. Edmundson (dir.), *The duty to obey the law : selected philosophical readings*, p. 107-141.
- Simon, Herbert Alexander (1979). *Models of thought*, New Haven, Yale University Press.
- Simon, Robert L. (2007). « Good Competition and Drug-Enhanced Performance », dans W. J. Morgan (dir.), *Ethics in sport*, Champaign, Human Kinetics, p. 245-252.
- Simon, William H. (1998). *The practice of justice : a theory of lawyers' ethics*, Cambridge, Harvard University Press.
- Singer, Peter (1991). *A Companion to ethics*, Oxford, Blackwell Reference.
- (1993). *Practical ethics, 2nd ed.*, Cambridge, Cambridge University Press.
- (2011). *Practical ethics, 3rd ed.*, New York, Cambridge University Press.

- Smith, Adam (1776). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*, London, Printed for W. Strahan and T. Cadell.
- Solomon, Robert C. (1992). *Ethics and excellence : cooperation and integrity in business*, New York, Oxford University Press.
- Solomon, Robert C. et Kristine R. Hanson (1983). *Above the bottom line : an introduction to business ethics*, New York, Harcourt Brace Jovanovich.
- Steiner, Hillel (1994). *An essay on rights*, Cambridge, Blackwell.
- Stewart, Frances (2001). « Market Failures », dans R. J. B. Jones (dir.), *Routledge encyclopedia of international political economy*, London, Routledge, p. 974-977.
- Stiglitz, Joseph E. (2009). « Capitalist Fools », dans *Vanity Fair*, January 2009, accédé le 2009-02-24, depuis <http://www.vanityfair.com/magazine/2009/01/stiglitz200901>.
- Suits, Bernard (2005). *The grasshopper games, life and utopia*, Peterborough, Broadview Press.
- Sunstein, Cass R. (1996). « Social Norms and Social Roles », dans *Columbia Law Review*, vol. 96, n° 4, p. 903-968.
- (2006). *Infotopia : how many minds produce knowledge*, Oxford, Oxford University Press.
- Thaler, Richard (1980). « Toward a positive theory of consumer choice », dans *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 1, n° 1, p. 39-60.
- Times Online (2009). « Financial innovation and its costs », dans *Times Online*, 2009-01-23, accédé le 2009-03-16, depuis http://www.timesonline.co.uk/tol/comment/leading_article/article5569684.ece.
- Tomlinson, Edward (1983). « Nonadversarial Justice: The French Experience », dans *Maryland Law Review*, vol. 42, p. 131-195.
- Tremblay, Luc et Grégoire Webber (dir.) (2009). *La limitation des droits de la Charte : essais critiques sur l'arrêt R. c. Oakes*, Montréal, Éditions Thémis.
- Tullock, Gordon (1965). *The politics of bureaucracy*, Washington, Public Affairs Press.
- Turnbull, Colin M. (1972). *The mountain people*, New York, Simon and Schuster.
- Tyler, Tom R. et Steven L. Blader (2005). « Can Businesses Effectively Regulate Employee Conduct? The Antecedents of Rule Following in Work Settings », dans *Academy of Management Journal*, vol. 48, n° 6, p. 1143-1158.
- Uhr, John (2006). « Professional Ethics for Politicians? », dans D. Saint-Martin et F. Thompson (dir.), *Public ethics and governance : standards and practices in comparative perspective*, Amsterdam, Elsevier JAI, p. 207-225.
- Uniacke, Suzanne (1994). *Permissible killing : the self-defence justification of homicide*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Vallentyne, Peter (2010). « Libertarianism », dans E. N. Zalta (dir.), *The Stanford Encyclopedia of Philosophy, Fall 2010 Edition*.
- Van Parijs, Philippe (2003). « Difference Principles », dans *The Cambridge companion to Rawls*, p. 200-240.
- (2009). « Egalitarian Justice, Left-Libertarianism and the Market », dans S. De Wijze, M. H. Kramer et I. Carter (dir.), *Hillel Steiner and the anatomy of justice : themes and challenges*, New York, Routledge, p. 145-163.
- Vogel, David (2005). *The market for virtue: the potential and limits of corporate social responsibility*, Washington, Brookings Institution Press.
- Waldron, Jeremy (1984). *Theories of rights*, Oxford, Oxford University Press.
- (2005). « Torture and Positive Law: Jurisprudence for the White House », dans

- Columbia Law Review*, vol. 105, n° 6, p. 1681-1750.
- Wall, Steven (2008). « Perfectionism in Moral and Political Philosophy », dans E. N. Zalta (dir.), *Stanford Encyclopedia of Philosophy, Fall 2008 Edition*.
- Walras, Léon (1900). *Éléments d'économie politique pure, 4e édition*, Paris.
- Walton, Clarence Cyril (1990). *Enriching business ethics*, New York, Plenum Press.
- Walzer, Michael (2006). *Just and unjust wars : a moral argument with historical illustrations, 4th ed.*, New York, Basic Books.
- Waridel, Laure (2005). *Acheter c'est voter : le cas du café*, Montréal, Écosociété.
- Weinstock, Daniel (2002). « Introduction aux fondements de l'éthique et de la déontologie », dans G. Brouillette (dir.), *Éthique, déontologie et pratique professionnelle*, Montréal, Éditions Yvon Blais, p. 21-29.
- (2009a). « Éloge des matchs nuls », dans N. Baillargon et C. Boissinot (dir.), *La vraie dureté du mental, Hockey et philosophie*, Québec, Presse de l'Université Laval, p. 129-142.
- (2009b). « Philosophical reflections on the Oakes test », dans L. Tremblay et G. Webber (dir.), *La limitation des droits de la Charte : essais critiques sur l'arrêt R. c. Oakes*, Montréal, Éditions Thémis, p. 115-129.
- Wenar, Leif (2010). « Rights », dans E. N. Zalta (dir.), *The Stanford Encyclopedia of Philosophy, Fall 2010 Edition*.
- Werhane, Patricia (1985). *Persons, rights, and corporations*, Englewood Cliffs, Prentice-Hall.
- (1999). « Business ethics and the origins of contemporary capitalism: economics and ethics in the work of Adam Smith and Herbert Spencer », dans R. Frederick (dir.), *A companion to business ethics*, p. 325-341.
- Wilkinson, Paul et al. (2007). « A global perspective on energy: health effects and injustices », dans *The Lancet*, vol. 370, n° 9591, p. 965-978.
- Williamson, Oliver E. (1975). *Markets and hierarchies, analysis and antitrust implications : a study in the economics of internal organization*, New York, Free Press.
- (1981). «The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach», dans *American Journal of Sociology*, vol. 87, n° 3, p. 548-577.
- Wilson, Charles (2008). « Adverse selection », dans S. N. Durlauf et L. E. Blume (dir.), *The New Palgrave Dictionary of Economics, Second Edition*, Palgrave Macmillan.
- Wittgenstein, Ludwig et G. E. M. Anscombe (1953). *Philosophical investigations*, Oxford, Basil Blackwell.
- Yezer, Anthony M., Robert S. Goldfarb et Paul J. Poppen (1996). « Does Studying Economics Discourage Cooperation? Watch What we do, not what we say or How we Play », dans *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 10, n° 1, p. 177-186.
- Zwolinski, Matt (2008). « The Ethics of Price Gouging », dans *Business Ethics Quarterly*, vol. 18, n° 3, p. 347-378.