

L'économiste et les confitures
The Economist and Jam

Denyse L. Dagenais

Volume 71, Number 3, septembre 1995

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/602178ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/602178ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (print)

1710-3991 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Dagenais, D. L. (1995). L'économiste et les confitures. *L'Actualité économique*, 71(3), 277–290. <https://doi.org/10.7202/602178ar>

Article abstract

Thoughts inspired by a fable written by Georges Duhamel entitled "Les Confitures", on the difficulties encountered by economists responsible for performing cost benefit analyses as well as on their role in society.

L'ÉCONOMISTE ET LES CONFITURES*

Denyse L. DAGENAI

Institut d'économie appliquée

École des Hautes Études Commerciales

RÉSUMÉ — Réflexions à partir d'une fable de Georges Duhamel intitulée «Les confitures», sur les difficultés auxquelles se heurtent les économistes qui se livrent à une analyse avantages-coûts et sur les exigences de leur rôle dans la société.

ABSTRACT — *The Economist and Jam*. Thoughts inspired by a fable written by Georges Duhamel entitled «Les Confitures», on the difficulties encountered by economists responsible for performing cost benefit analyses as well as on their role in society.

INTRODUCTION : UNE FABLE

J'aimerais, en commençant, vous présenter cette courte fable de Georges Duhamel intitulée «Les confitures».

Le jour que nous reçûmes la visite de l'économiste, nous faisons justement nos confitures de cassis, de groseille et de framboise.

L'économiste, aussitôt, commença de m'expliquer avec toutes sortes de mots, de chiffres et de formules, que nous avons le plus grand tort de faire nos confitures nous-mêmes, que c'était une coutume du Moyen Âge, que, vu le prix du sucre, du feu, des pots et surtout de notre temps, nous avons tout avantage à manger les bonnes conserves qui nous viennent des usines, que la question semblait tranchée, que, bientôt, personne au monde ne commettrait plus jamais pareille faute économique.

— Attendez, monsieur! m'écriai-je. Le marchand me vendra-t-il ce que je tiens pour le meilleur et le principal ?

— Quoi donc ? fit l'économiste.

— Mais l'odeur, monsieur, l'odeur! Respirez : la maison toute entière est embaumée. Comme le monde serait triste sans l'odeur des confitures.

* Allocution présidentielle, Société canadienne de science économique, 35^e Congrès annuel, Lac Delage, 9 mai 1995.

L'économiste, à ces mots, ouvrit des yeux d'herbivore. Je commençais de m'emflammer.

— Ici, monsieur, lui dis-je, nous faisons nos confitures uniquement pour leur parfum. Le reste n'a pas d'importance. Quand les confitures sont faites, eh bien! monsieur, nous les jetons.

J'ai dit cela dans un grand mouvement lyrique et pour éblouir le savant. Ce n'est pas tout à fait vrai. Nous mangeons nos confitures, en souvenir de leur parfum.

Je ne sais pas si cette fable vous interpelle autant que je me suis sentie interpellée la première fois que je l'ai lue. Que pensez-vous de cet économiste qui explique avec toute sa science, que faire ses confitures est une coutume du Moyen Âge et que nous aurions tout avantage à manger les conserves qui nous viennent des usines. N'est-il pas antipathique? Ne donne-t-il pas l'image d'une personne bornée qui ne s'intéresse qu'à l'argent? Croyez-vous que ses conseils auront quelque influence que ce soit sur ce petit groupe qui respire le bonheur et le plaisir de vivre en plus du parfum des confitures? Et de là à conclure que décidément les économistes devraient être mis au rancart au profit de gens qui ont une vision plus humaine et plus globale de la société, qui savent apprécier les éléments intangibles de la vie, il n'y a qu'un pas.

Mais est-ce vraiment les conseils qu'un économiste donnerait à cette joyeuse famille? ou au contraire, est-ce que Georges Duhamel ne se fait pas une fausse image du rôle de l'économiste? et si tel est le cas, est-il le seul à partager cette vision?

Il me semble qu'un véritable économiste aurait été beaucoup plus prudent avant de se prononcer sur un sujet aussi délicat. En tout cas je le souhaite! Il aurait cherché à connaître les préférences de ces gens en même temps que les vrais coûts associés à cette activité. Ce pseudo-économiste rappelle qu'il est important de considérer l'ensemble des coûts de production avant de prendre la décision de faire ses confitures plutôt que de les acheter. Et à cet égard, il a parfaitement raison. Il rappelle aussi qu'un des coûts à considérer est le coût du temps. Et cette assertion nous plonge directement dans un univers où les évaluations donnent malheureusement lieu à toutes sortes d'imprécisions et parfois même d'erreurs.

Dans le cas qui nous préoccupe, il est loin d'être évident qu'on doive considérer le coût du temps parmi les coûts de production. Si une famille décide une fois par année de faire ses propres confitures, il est fort possible que le coût d'opportunité de son temps soit quasi nul ou même négatif si cette activité en est une de loisir au même titre que le golf, le tennis, la plongée sous-marine ou la voile. On peut en effet imaginer que cette jeune famille serait prête à payer pour avoir le plaisir de faire ses confitures.

Le conseiller économique a aussi oublié que la production de confiture en plus de permettre la consommation de cette denrée, génère des avantages intan-

gibles et des externalités qui pour certains peuvent être très importants. En plus du plaisir de faire ensemble les confitures et d'en respirer le parfum, il faudrait même ajouter pour certains, la fierté de présenter sur la table et de consommer un produit fait maison.

Il faut admettre cependant que certaines personnes n'apprécient pas particulièrement ce parfum ou cette activité. Ceci est probablement le cas de ce pseudo-économiste qui a alors eu tendance à projeter ses propres valeurs ou préférences dans l'analyse de la situation, valeurs ou préférences qui ne sont pas nécessairement partagées par cette famille.

Cette fable permet de faire ressortir plusieurs pièges dans lesquels l'économiste qui se livre à une analyse avantages-coûts risque de tomber s'il ne s'appuie pas à chaque fois sur le principe fondamental qui sous-tend cette démarche et en plus, s'il ne respecte pas toutes les étapes requises pour une bonne évaluation, qu'il s'agisse d'évaluation de projets ou de politiques.

1. L'IDENTIFICATION DES COÛTS ET DES AVANTAGES

Dans les études de rentabilité économique effectuées par la méthode de l'analyse avantages-coûts, l'objectif premier est d'évaluer si un projet est avantageux pour une société ou un groupe donné c'est-à-dire s'il suscitera une augmentation de bien-être pour cette société ou ce groupe. On ne cherche donc pas à déterminer s'il est rentable ou non financièrement mais s'il est avantageux pour la société.

La première étape à réaliser en vue d'atteindre ce but est celle de l'identification de tous les avantages et de tous les coûts associés à la réalisation du projet, de même que l'identification des personnes ou des groupes qui seront affectés. Et très souvent cette identification ne peut être faite par les économistes eux-mêmes. Il faut à tout le moins que ceux-ci travaillent en étroite collaboration avec les spécialistes des domaines concernés : biologistes, ingénieurs, sociologues, médecins...etc. Et dans le cas d'une évaluation de la rentabilité économique d'une production familiale de confiture, il aurait fallu que notre économiste puisse travailler avec cette famille pour bien comprendre pourquoi elle fait ses confitures et ce qu'elle apprécie dans cette activité. Cette première étape est très importante car si l'identification des avantages et des coûts n'est pas juste, toutes les évaluations qui en découleront seront sans valeur car elles seront basées sur des concepts qui sont faux.

J'aimerais à cet égard citer un exemple tiré d'une expérience personnelle. J'ai eu l'occasion d'effectuer avec des collègues une étude sur la rentabilité économique du réseau génétique québécois (Dagenais, Denyse L., *et al.*, 1985). Ce réseau est essentiellement un centre de recherche, de dépistage et de traitement de certains désordres génétiques chez les nouveaux-nés.

Quoique les médecins avec lesquels nous travaillions nous aient fourni toutes les informations qui leur semblaient pertinentes et qui étaient à leur disposition, certaines des évaluations contenues dans la première version de notre rapport étaient erronées. Nous avons compris à tort, qu'en l'absence du réseau génétique, les nouveaux-nés souffrant d'hypothyroïdie congénitale seraient toujours dépistés beaucoup trop tard, et que tous les enfants atteints par cette maladie seraient alors sévèrement retardés. Or ceci n'était pas exact. En effet, certaines études effectuées dans des pays qui n'avaient pas de centre de dépistage, ont permis de constater que les pédiatres y avaient développé une habileté à diagnostiquer ce désordre génétique. En fait, un pourcentage important des enfants atteints étaient dépistés dans les premiers mois de leur vie, de telle sorte qu'on avait pu, dans la majorité des cas, limiter les dommages. Cette information ne changeait pas radicalement les résultats de l'étude, mais elle nous a amenés à refaire nos évaluations.

Je crois que, de la même façon, l'économiste de Duhamel avait mal perçu les avantages et les inconvénients liés à cette activité familiale qu'est la fabrication de confiture maison. Ceci l'a amené à porter un jugement probablement erroné sur la rentabilité de cette activité. Il avait oublié que les avantages et les coûts ne peuvent être évalués dans l'abstrait car ils dépendent entre autres des préférences, des revenus, des disponibilités et du mode de vie des personnes concernées.

Dans le cadre de la Richard T. Ely Lecture, Arnold Harberger (1993, p.4), a donné une conférence intitulée «*The Search for Relevance in Economics*». Cette conférence portait sur la formation en économie. À cette occasion, Harberger insistait justement sur l'importance pour les économistes de développer l'art de dialoguer avec les non-économistes. Il considère qu'il s'agit là d'un élément essentiel dans la formation d'un économiste. Cette nécessité absolue de travailler en étroite collaboration avec des gens de différentes disciplines ne va pas sans difficulté, qu'il faut savoir surmonter si on veut que les échanges soient fructueux. Les problèmes de communication peuvent se situer à différents niveaux. Le premier obstacle à franchir est celui du langage : chaque discipline possède son propre jargon qui est souvent hermétique aux profanes. Les difficultés de communication peuvent également apparaître au niveau des concepts. Nos rencontres avec les chercheurs en médecine nous ont permis de constater, par exemple, que plusieurs d'entre eux avaient une idée assez imparfaite de la notion de rentabilité économique. Certains la confondaient systématiquement avec celle du comptable ou du financier qui a des contrôles à exercer et qui évalue les activités en termes de profits et de pertes. Et à chaque fois, il nous apparaissait important de bien expliciter les différences entre les deux approches. C'est-à-dire de préciser que notre évaluation ne se fait pas en termes de rentrée et de sortie de fonds mais plutôt en termes d'avantages monétaires ou non monétaires et de coûts qui peuvent aussi être monétaires ou non.

Un autre problème très sérieux lié à l'identification des avantages et des coûts d'un projet est l'état même de nos connaissances. Ceci est particulièrement important dans le domaine médical et aussi pour les projets qui ont des incidences environnementales. En effet, beaucoup des effets découlant de tels projets ne sont pas connus ou ne le sont qu'imparfaitement. Un bel exemple de ceci est l'évaluation qui a été faite il y a quelques décennies de l'énergie nucléaire. On n'anticipait pas alors tous les problèmes reliés à l'élimination des déchets radioactifs. Un texte paru il y a quelques mois dans *The Economist* (avril 1994) illustre bien ce propos. Dans ce texte on rappelle une déclaration d'un membre du cabinet de Winston Churchill qui affirmait alors : « il n'est pas exagéré de dire que l'exploitation de l'énergie nucléaire peut être considérée comme le plus grand progrès de l'homme dans la maîtrise des éléments de la nature depuis la découverte du feu ». Et l'article de *The Economist* poursuit : « si on regarde maintenant 40 ans plus tard, force est de constater que ce triomphalisme dont avait fait preuve le gouvernement de Churchill, lorsqu'il a annoncé son programme de développement de l'énergie nucléaire, est certainement dépassé¹ ». On y mentionne aussi une étude d'Alex Henney selon laquelle aucune privatisation n'est possible car les acheteurs éventuels craignent beaucoup trop les responsabilités légales associées à l'opération de telles centrales.

2. L'ÉVALUATION DES COÛTS ET DES AVANTAGES

Les difficultés auxquelles se heurte l'économiste spécialisé en évaluation de projets ne se limitent malheureusement pas à l'identification des avantages et des coûts des projets. L'évaluation de ces coûts et de ces avantages est aussi remplie d'embûches. Par exemple, pour être adéquate, cette évaluation nécessite le recours à des prix de référence lorsque les prix du marché ne reflètent pas la vraie valeur que la société accorde à ces biens ou encore le véritable coût d'opportunité des ressources sacrifiées (Drèze et Stern, 1990). Ainsi, si un projet utilise une main-d'oeuvre en chômage, il peut être jugé non rentable financièrement alors que pour la société, il serait considéré comme avantageux parce que le sacrifice lié à l'utilisation d'une ressource inemployée est plus faible que le déboursé encouru pour son utilisation. Cela ne veut pas dire pour autant que le projet devient forcément rentable simplement parce qu'il « crée des emplois ». Malheureusement le discours politique tend parfois à dériver dans cette direction. Et si l'État n'a pas le moyen d'entreprendre tous les projets avantageux pour la société, sa capacité de payer étant limitée, il a encore moins le moyen d'entreprendre ceux qui ne le sont pas.

À d'autres occasions, les biens ne s'échangent pas sur le marché et par conséquent n'ont pas de prix connu ; on les qualifie généralement de biens intangibles bien que ce ne soit pas toujours le cas. Il faut alors, dans la mesure du possible, chercher à en déterminer la valeur pour la société, ce qui implique, selon

1. Les citations provenant de textes anglais ont fait l'objet d'une traduction libre.

les circonstances, une évaluation de la disposition à payer par chacune des personnes concernées ou de la compensation requise par l'ensemble des personnes affectées.

C'est certainement au niveau de l'évaluation de ces biens intangibles et des externalités que les faiblesses méthodologiques sont les plus grandes et c'est fort compréhensible. Au cours des vingt dernières années, on a assisté à une augmentation très importante des travaux dans ce domaine. Mais il reste encore tellement de recherche à faire pour améliorer les techniques actuellement utilisées. Je ne sais si on doit même considérer qu'elles ont dépassé le stade de l'expérimentation, du moins pour le traitement de certains problèmes. Et je ne crois pas que dans l'état actuel de nos connaissances, la meilleure façon de faire soit nécessairement de trouver une valeur monétaire pour tous les coûts et tous les avantages d'un projet. Il serait parfois nettement préférable de présenter plutôt une évaluation beaucoup plus qualitative de certains avantages ou coûts intangibles. Par exemple, une description détaillée de ceux-ci accompagnée de renseignements aussi précis que possible sur le nombre de personnes affectées, sur l'importance des affections et sur leur durée peut parfois constituer une information suffisante pour éclairer de façon déterminante celui ou celle qui a des décisions à prendre.

L'objectif de l'analyse n'est pas selon moi d'en arriver nécessairement à une valeur monétaire unique présentant le bénéfice net actualisé à une certaine période. L'objectif est beaucoup plus de transmettre à ceux ou à celles qui auront des décisions à prendre une image la plus fidèle possible des effets d'un projet ou d'une politique sur tous les groupes concernés. Je dois dire que cette vision n'est pas nécessairement celle qui est véhiculée par tous. Certains considèrent même que l'analyse avantages-coûts suppose l'évaluation monétaire de tous les coûts et de tous les avantages. Cette façon de voir fausse à mon avis la fonction de l'économiste praticien spécialisé dans ce domaine, son rôle étant avant tout un rôle d'aide à la décision. Et cette aide peut être considérablement réduite si on lui impose l'obligation absolue de tout traduire en valeur monétaire. Mishan (1988, chap. 47 : 352) a d'ailleurs lancé une mise en garde contre certaines évaluations très précises mais qui s'appuient sur des concepts imprécis ou carrément faux.

Les difficultés d'évaluation des avantages et des coûts proviennent également des éléments d'incertitude qui sont liés à toute évaluation de projets. Le degré d'incertitude est d'autant plus élevé que la durée du projet est longue. En effet, comme nous vivons dans un univers aléatoire, il peut arriver que certains coûts se révèlent plus importants que prévu ou que certains avantages anticipés ne se matérialisent pas. Il est en effet parfois très difficile de prévoir l'évolution de la demande et celle des coûts et ceci même si les prévisions sont faites en respectant toutes les règles de l'art. À titre d'exemple, mentionnons les difficultés de prévoir la demande pour les biens environnementaux. Selon Pearce et Markandya (1989 : 62) et plusieurs autres, les avantages liés à la préservation

de l'environnement devraient augmenter dans le temps en comparaison des avantages liés à la consommation d'autres biens dans l'économie. Ces auteurs avancent trois raisons pour justifier cette hypothèse : d'une part, l'offre de sites naturels décroît et cela dans tous les pays du monde alors que, d'autre part, la demande croît avec l'augmentation du revenu et de la population. De plus, on observe une volonté croissante pour que les sites naturels soient conservés à leur état sauvage. Ces auteurs prévoient donc une hausse du prix des ressources environnementales. Les travaux théoriques de Hanemann (1991) portant sur la valeur de la compensation requise lorsqu'il y a réduction dans la quantité de biens disponibles suggèrent aussi que la valeur que les gens accordent à ces biens va aller en croissant. Or si tel est le cas, quelle sera l'importance de l'augmentation de la valeur que les gens accordent à ces biens ? Il est certes difficile de répondre à une telle question mais plus cette augmentation sera importante, plus les coûts liés à un projet qui a des incidences négatives sur l'environnement seront élevés. Par ailleurs, certains auteurs croient qu'il faut prévoir une baisse de la valeur des avantages de certains projets de développement, en raison de la dépréciation engendrée par le progrès technologique.

Cette incertitude concernant l'évolution des avantages et des coûts de certains projets, de même que les faiblesses méthodologiques liées à leur évaluation, force l'économiste à être très prudent dans l'interprétation qu'il fait des résultats de ces évaluations. Beaucoup de recherche à caractère théorique et empirique reste à faire dans ce domaine. Et si ce n'est pas fait, on continuera de voir des évaluations qui n'ont pu être effectuées avec toute la rigueur souhaitable et toutes les mises en garde qui s'imposent. Ceci à long terme, risque de discréditer le rôle de l'économiste dans ce genre d'évaluation qui pourtant le concerne au premier chef puisqu'il s'agit de problèmes d'allocation de ressources. On observe, heureusement, qu'un plus grand nombre d'économistes d'envergure acceptent maintenant d'y consacrer des efforts. Par exemple, on a vu récemment, les prix Nobel Kenneth Arrow et Robert Solow présider un groupe d'experts qui devaient donner leur avis sur la capacité de la méthode d'évaluation contingente de produire des estimations fiables (Portney, 1994).

3. L'AGRÉGATION DES COÛTS ET DES AVANTAGES

Une fois les avantages et les coûts évalués et présentés avec toutes les nuances qui s'imposent, il faut les agréger. L'agrégation des coûts et des avantages individuels est généralement obtenue en faisant une simple sommation. Or une simple sommation de tous les avantages et de tous les coûts, pour une période donnée, repose sur une hypothèse qui dans certains cas, pourrait être considérée comme carrément inacceptable. En effet, une simple sommation suppose que la société accorde une même importance aux variations de revenu de quelqu'individu que ce soit. Comme le soulignent Jean Drèze et Nicholas Stern (1990 : 4) l'affirmation à l'effet qu'un dollar est un dollar quelle que soit la personne qui le recevra ou qui aura à le déboursier n'élimine pas les jugements de valeur. Au

contraire, cette affirmation suppose un jugement éthique qui, selon ces auteurs, est peu défendable et exigerait explications et discussion, avant qu'on décide de l'adopter. Drèze et Stern rappellent par la même occasion, qu'un projet engendre une amélioration au sens de Pareto, en vertu du principe de Hicks-Kaldor, seulement si la compensation est versée aux personnes lésées et ils considèrent par le fait même que ce critère n'est pas valide si les compensations ne sont pas effectivement versées.

Or les jugements de valeur ou les hypothèses sous-jacentes au processus d'agrégation de telles évaluations sont très rarement explicités et parfois il semble même y avoir une certaine ignorance de cette réalité. Dans beaucoup de cas, cela ne prête pas à conséquence car, comme le soulignait Blackorby (1990 : 768) lors de la conférence qu'il a donnée devant l'Association canadienne d'économique en 1990, un très grand nombre de projets seraient jugés rentables pour un éventail relativement large de jugements de valeur. D'autre part, plusieurs projets pourraient être jugés rentables si on adoptait certains jugements de valeur et non rentables si on retenait plutôt d'autres jugements de valeur. Et selon lui, dans ce cas notre rôle en tant qu'économiste est de présenter ces résultats aux personnes qui ont des décisions à prendre et de leur suggérer un débat public sur ces questions d'éthique avant de prendre une décision dans un sens ou dans l'autre.

Rejoignant ici cet auteur, il me semble qu'effectivement une simple sommation des avantages et des coûts est acceptable dans plusieurs situations. Ce serait probablement le cas si les groupes concernés par un projet ou une décision de politique économique étaient relativement homogènes quant à leur revenu. *A fortiori*, je crois, que la grande majorité admettrait aussi une telle procédure si les avantages retombaient particulièrement sur les plus défavorisés. Par ailleurs, je suis loin d'être certaine qu'une telle sommation refléterait les valeurs de notre société si au contraire les bénéficiaires du projet étaient les plus riches et que les plus pauvres étaient pénalisés. Dans une telle situation, à mon avis, le moins que l'économiste puisse faire, c'est d'indiquer clairement les effets du projet sur les différents groupes et de laisser à la personne qui devra prendre la décision, le choix de la pondération, choix qui implique nécessairement un jugement de valeur.

Dans un texte fort intéressant publié dans le *New England Journal of Medicine* sur la valeur associée à des variations de probabilités de survie, on soulignait justement la nécessité de clairement identifier les jugements de valeur sous-jacents aux choix effectués. L'auteur, Ralph L. Keeney (1994), posait la question de la pondération qu'il fallait accorder à la vie des différents individus. Selon cet auteur, la plupart des gens seraient portés à dire que la vie de chaque individu a la même valeur. Or comme le faisait remarquer cet auteur, dans ce cas, on considérerait également valable de sauver la vie d'un jeune de 10 ans dont l'espérance de vie additionnelle est de 70 ans et celle d'une personne malade qui a 90 ans et dont l'espérance de vie est de deux ans. Certains jugeront

préférable d'accorder plutôt une même pondération à chaque année d'augmentation d'espérance de vie de quelqu'individu que ce soit. Et l'auteur terminait en disant que de toute façon avant de faire des choix, on ne peut éviter de porter un jugement sur la valeur relative de la vie des différents individus ou groupes d'individus.

On voit que tous sont confrontés à ce problème. Souvent les économistes négligent d'explicitier les jugements de valeur à la base de leurs analyses. Et pourtant ces jugements à certaines occasions déterminent largement les résultats de leurs travaux. N'est-il pas préférable alors d'explicitier clairement ces jugements et de s'assurer ainsi qu'ils font l'objet d'un consensus suffisamment large ?

En plus des problèmes soulevés par l'agrégation des avantages et des coûts associés à une période donnée, il faut également procéder à la sommation des avantages nets pour toutes les périodes considérées afin de déterminer si le projet est économiquement rentable ou non. Cette sommation des avantages nets sur plusieurs périodes nécessite aussi le choix d'une pondération, c'est-à-dire d'un taux d'actualisation qui dépend lui-même, comme le mentionnent Drèze et Stern (1990 : 29), du numéraire retenu. La plupart des études faites dans les pays industrialisés le sont en utilisant la consommation comme numéraire. Il apparaît normal de retenir la consommation comme numéraire puisque le but ultime de toute production est une éventuelle consommation.

Et si on veut additionner des bénéfices et des coûts qui s'échelonnent dans le temps, il faut alors déterminer ce que vaut une consommation maintenant par rapport à une consommation à une période plus éloignée. Ceci revient à déterminer la pondération requise ou encore le taux d'actualisation qui permettrait de rendre comparable des avantages et des coûts qui ont lieu à des périodes différentes. Mais qu'en est-il d'un bénéfice ou d'un coût qui affectera une autre génération ? On ne peut, pour les individus de cette deuxième génération, prétendre qu'un avantage maintenant a plus de valeur qu'un avantage dans quarante ans puisqu'il ne sont pas là maintenant alors qu'ils pourront l'apprécier dans quarante ans. L'actualisation sur cette base n'a pas de sens.

La prise en compte des générations futures est une question délicate et complexe, et d'une extrême importance. Qu'on se rappelle, à ce sujet, les commentaires du professeur Nerlove (1994) qui était, l'an dernier, notre conférencier invité. Or, plusieurs projets ont des incidences sur les générations futures et la plupart du temps on actualise comme si de rien n'était. L'utilisation d'un taux positif unique pour toute la durée d'un projet qui dure plus d'une génération revient en fait à pondérer beaucoup plus faiblement les générations futures que la génération qui entreprend le projet et ce d'autant plus qu'elles sont éloignées dans le temps. Je ne crois pas qu'un tel choix, s'il était clairement exprimé, ferait consensus dans notre société.

La solution qui reçoit probablement la plus grande adhésion est celle d'une pondération qui assure l'équité entre les générations. Toutefois la définition de l'équité intergénérationnelle est présentée dans la documentation scientifique, avec plusieurs variantes. Certains préconisent une même pondération pour toutes les générations, alors que d'autres nuancent cette proposition, car ils considèrent que l'équité intergénérationnelle consiste à maintenir entre les générations le même niveau de bien-être ou d'utilité exprimé soit sous forme de consommation *per capita*, de stock de capital ou de dotation en ressources (Young, 1992). J. Rawls (1987 : 328 et 330), par exemple, considère qu'« il faut que les partenaires se mettent d'accord sur un principe d'épargne qui garantisse que chaque génération recevra son dû de ses prédécesseurs et, de son côté, satisfera de manière équitable les demandes de ses successeurs...Le juste principe d'épargne peut être considéré comme un accord entre générations pour partager équitablement la charge de la réalisation et du maintien d'une société juste ». Solow (1986 : 143) dans un contexte différent, estime pour sa part « que la génération présente a le droit d'utiliser ce qu'elle veut des ressources disponibles à la condition qu'elle laisse aux autres générations la possibilité d'être aussi bien qu'elle-même ne l'a été ». Et comme plusieurs prévoient une hausse du niveau de consommation dans le temps, l'équité intergénérationnelle impliquerait une pondération plus faible pour les générations futures, ce que contestent, cependant, d'autres économistes. Lind (1982 : 13), par exemple, considère que, compte tenu de l'épuisement des ressources naturelles, de la dégradation de l'environnement, de l'accumulation des déchets ou résidus de toutes sortes, il n'y a pas lieu d'être très optimiste en ce qui a trait aux perspectives pour les générations futures. D'ailleurs, les environmentalistes contestent aussi cette vision. Ils considèrent qu'il y a des limites à la croissance, une des limites étant justement la capacité de notre environnement à se défaire des déchets de nos produits (Markandya et Pearce, 1991 : 142).

Que l'on retienne une pondération égale pour toutes les générations ou corrigée en fonction du niveau de richesse ou de l'évolution de la consommation *per capita*, la procédure requise pour tenir compte à la fois des générations futures et de la nécessité de pondérer, à l'intérieur d'une même génération, des avantages ou des coûts qui ont lieu à des périodes différentes est sur le plan théorique, relativement claire. En se référant au principe de Kaldor, ceci voudrait dire qu'un projet serait jugé avantageux si les avantages nets actualisés par génération sont positifs pour certaines générations et qu'en plus celles-ci peuvent compenser les générations perdantes, tout en étant quand même mieux qu'avant. Et plusieurs considèrent que dans le cas de transferts entre générations à tout le moins, ces compensations devraient être bien réelles et non pas hypothétiques. À cette fin il faudrait peut-être même songer à nommer un ombudsman des générations futures!

Évidemment, ceci est loin d'épuiser les sujets de réflexion sur cette question. Mentionnons par exemple, le fait très réel que les valeurs et les préférences

des individus qui appartiennent aux générations futures ne sont pas encore connues. Ou même, le problème plus pratique de déterminer la période de temps qui est l'équivalent d'une génération. Et ce problème est encore plus complexe, car, à l'intérieur d'une période, plusieurs générations se côtoient. Il faudrait donc, en toute rigueur, raisonner en termes de cohortes plutôt que de générations qui se succèdent (Kula, 1981,1988).

Ceci ne règle pas non plus le traitement du cas très particulier des ressources non renouvelables ou difficilement renouvelables. Aucun projet dans un tel contexte ne permettrait de verser une compensation à toutes les générations à venir. Mais, comme le mentionnent Markandya et Pearce (1991 : 150), « il serait absurde de préconiser qu'aucun projet qui amène une détérioration de l'environnement ne soit entrepris. Mais il ne serait pas absurde de poser comme condition que l'ensemble des projets globalement n'amènent pas une détérioration de l'environnement. Ceci pourrait vouloir dire que si un projet détériore l'environnement, d'autres seront choisis justement parce qu'ils l'améliorent ». La *World Commission on Environment and Development* dans son rapport intitulé *Our Common Future* (1987 : 8) insiste sur la nécessité de s'orienter vers un développement qui réponde aux besoins de la génération présente sans pour autant compromettre ceux des autres générations. On pourrait dire à l'instar de St-Exupéry «*L'avenir, tu n'as pas à le prévoir mais à le permettre*» (1948, chap. LVI: 167).

On peut, à la suite de ces réflexions, être porté à croire que compte tenu des difficultés auxquelles on se heurte en évaluation de projets ou de politiques, et compte tenu des jugements de valeur qui sous-tendent ces travaux, il vaut mieux laisser à d'autres le soin d'effectuer ce genre d'analyse. Mais il me semble qu'au contraire l'économie de bien-être en général et l'analyse avantages-coûts en particulier offrent un cadre d'analyse rigoureux qui permet d'identifier les vrais enjeux et de mieux comprendre les arbitrages qui doivent être faits entre les projets, les groupes ou les générations. Par ailleurs, selon Colander (1994 : 47), les recommandations en matière de politique économique, sont basées sur un ensemble d'éléments qui, outre l'analyse économique, impliquent le jugement, la vision, l'évidence empirique formelle et informelle et une certaine connaissance de l'histoire et des institutions. Et il considère qu'on doit se fier de façon particulière au jugement de l'économiste pour effectuer de telles analyses, notamment parce que celui-ci a étudié l'histoire, les institutions et qu'en plus il a été formé à interpréter l'évidence empirique. On peut se demander, à cet égard, si les économistes reçoivent encore une telle formation dans nos institutions!

J'aimerais justement en guise de conclusion vous proposer une très brève réflexion connexe sur quelques aspects de la formation des économistes et sur certaines exigences de leur rôle au sein de la société. Comme ma carrière a été beaucoup plus dans le domaine de la gestion pédagogique que de la recherche, on ne peut s'étonner que je tiens à aborder cette question avec vous.

CONCLUSION

La conférence qu'Arnold Harberger (1993) donnait devant l'*American Economic Association*, «*The Search for Relevance in Economics*», portait justement sur la formation en économique. Pour lui l'économie est une profession qui compte des théoriciens et des praticiens et il se préoccupe beaucoup de la formation de ces derniers et de leur rôle dans la société. Il voit, et il n'est pas le premier, une grande analogie entre la profession médicale et la profession d'économiste, les deux devant s'appuyer à la fois sur la science et sur la pratique. L'auteur s'est particulièrement intéressé à la formation des praticiens dans les domaines reliés aux politiques économiques, dont le rôle peut être tellement important pour nos sociétés. Harberger insiste beaucoup sur la difficulté de leur tâche, sur les batailles qu'ils doivent mener mais aussi sur leur grande utilité. Comme il le mentionne, grâce à eux, les projets devraient être mieux conçus, les politiques mieux pensées et la réglementation améliorée. Et il se pose la question de savoir ce que ceux qui sont du monde académique peuvent faire pour les aider. Il constate qu'à cet égard la profession médicale aide beaucoup plus ses praticiens que nous. La Société canadienne de Science économique ne devrait-elle pas réfléchir à cette question ?

D'un autre côté, Coats (1992 : 348) lorsqu'il analyse les rapports de la commission sur l'enseignement supérieur en économie, plus connue sous l'appellation de Commission Krueger (1991) et aussi le rapport Bowen (1953), beaucoup plus ancien qui porte également sur l'enseignement de l'économie pour en retracer les grandes tendances, en vient à la conclusion que la pratique de l'économie, en plus d'être une activité qui requiert un ensemble d'outils et de techniques, est en même temps un art. Et il termine en disant que si les professeurs ignorent cette réalité ou n'y mettent pas suffisamment d'emphase lorsqu'ils enseignent les techniques et leurs applications, la profession dans son ensemble et même la société en seront appauvries.

Mais dans la mesure où la pratique de l'économie ne s'appuie pas uniquement sur une science objective, il faut admettre que ceci peut donner lieu à des divergences importantes entre les économistes. D'ailleurs ces difficultés ne sont pas l'apanage des économistes. En sciences sociales, il existe beaucoup d'autres cas où le choix des modèles théoriques ou encore des méthodes d'estimation conditionnent dans une certaine mesure, les résultats obtenus. Il suffit de lire les journaux pour se rendre compte que des spécialistes également réputés et qu'on peut présumer de bonne foi peuvent en arriver à des résultats contradictoires sur des questions fondamentales.

Certains auteurs ont cherché à expliquer ces divergences. Selon Leijonhufvud (1985 : 187), ces dissensions dépendent en partie de l'opinion que les protagonistes se font du monde ou de la façon dont l'économie fonctionne. Cependant, comme le faisait remarquer Mayer (1994 : 4 et 5), dans la mesure où les économistes ne se prononcent à peu près jamais de façon explicite sur ces

questions fondamentales, même cette hypothèse sur l'origine des dissensions ne peut pas être bien documentée. Ces deux auteurs considèrent que la formalisation de l'économie, en mettant davantage l'accent sur les « questions techniques », a eu tendance à sortir des grands débats ces autres considérations plus vagues et moins articulées, mais non moins importantes.

Mais dans la mesure où les jugements de valeur peuvent influencer le choix des modèles et les résultats obtenus, n'est-il pas préférable que ces jugements soient clairement explicités. Ne serait-il pas souhaitable, comme le suggère Mayer (1994 : 11) de bien distinguer dans nos écrits qui traitent de choix sociaux, les divergences qui portent spécifiquement sur l'économie de celles qui proviennent des hypothèses, des jugements de valeur ou d'autres considérations ? Ne faudrait-il pas toujours donner des indications sur la sensibilité des résultats aux hypothèses retenues ? La formation universitaire en général et celle des économistes en particulier n'accorde peut-être pas suffisamment d'importance à ces questions de fond.

Pourtant si on veut former des professionnels qui sauront vraiment éclairer les grands débats, faut-il que la formation qu'on donne aux étudiants les amène à réfléchir à ces questions fondamentales. Cette première qui réunit l'ASDEQ et la SCSE me semblait une bonne occasion d'aborder à la fin de cet exposé ces questions reliées à la formation des étudiants, au lien qui devrait exister entre la pratique professionnelle et le monde académique et aussi dans une certaine mesure, à la définition du rôle de l'économiste dans notre société, puisque ce rôle devrait largement déterminer la formation qu'on lui donne.

BIBLIOGRAPHIE

- BLACKORBY, CHARLES (1990), « Economic Policy in a Second-Best Environment », *Revue Canadienne d'Économique*, Vol. 23(4): 748-771.
- BOWEN, HOWARD (1953), « Graduate Education in Economics », *American Economic Review*, Supplement 43 (part 2) : 1-223.
- COATS, A.W. (1992), « Changing Perceptions of American Graduate Education in Economics 1953-1991 », *Journal of Economic Education*: 341-352.
- COLANDER, DAVID (1994), « Vision, Judgment, and Disagreement among Economists », *Journal of Economic Methodology*, 11 : 43-56.
- DAGENAIS, DENYSE L., LÉON COURVILLE, et MARCEL G. DAGENAIS (1985), « A Cost Benefit Analysis of the Quebec Network of Genetic Medicine », *Social Science and Medicine*, Vol. 20(6): 601-607.
- DREZE, JEAN, et NICHOLAS STERN (1990), « Policy Reform, Shadow Prices, and Market Prices », *Journal of Public Economics*, vol. 42 : 1-45.
- DUHAMEL, GEORGES (1959), *Fables de mon jardin*, Éditions BIAS, Paris, 1959.
- THE ECONOMIST (1994), « No Thanks », 9 avril 1994, 57-59,

- HANEMANN, MICHAEL, W. (1991), « Willingness to Pay and Willingness to Accept : How Much Can They Differ ? », *The American Economic Review*, Vol. 81(3): 635-647.
- HARBERGER, ARNOLD C. (1993), « The Search for Relevance in Economics », *The American Economic Review*, Vol. 83(2): 1-16.
- KEENEY, RALPH L. (1994), « Sounding Board : Decisions about Life-Threatening Risks », *The New England Journal of Medicine*, Vol.331(3): 193-196.
- KRUEGER, ANNE O. *et al.* (1991), « Report of the Commission on Graduate Education in Economics », *Journal of Economic Literature*, Vol. 29 : 1035-1053.
- KULA, E. (1988), « Future Generations ; the Modified Discounting Method », *Project Appraisal*, vol.3 : 85-88.
- KULA, E. (1981), « Future Generations and Discounting Rules in Public Sector Investment Appraisal », *Environment and Planning A*, 13 : 899-910.
- LEIJONHUFVUD, AXEL (1985), « Ideology and Analysis in Macroeconomics », dans *Economics and Philosophy*, édité par PETER KOSLOWSKY, Tubingen, Mohr : 182-217.
- LIND, ROBERT C. (1982), « Introduction » dans *Discounting for Time and Risk in Energy Policy*, Resources for the Future, Inc., 1-19.
- MARKANDYA, ANIL, et DAVID W. PEARCE (1991), « Development, the Environment, and the Social Rate of Discount », *The World Bank Research Observer*, Vol. 6(2): 137-152.
- MAYER, THOMAS (1994), « Why Is There so Much Disagreement among Economists ? », *Journal of Economic Methodology*, Vol. 1(1): 1-13.
- MISHAN, E.J. (1988), *Cost-Benefit Analysis*, 4th edition, London, Boston, Unwin and Hyman.
- NERLOVE, MARC (1994), « Le Développement de l'agriculture, la croissance de la population et l'environnement », *L'Actualité économique- Revue d'analyse économique*, Vol. 70(4): 359-383.
- PEARCE, D.W., et ANIL MARKANDYA (1989), « *Environmental Policy Benefits : Monetary Valuation* », O.C.D.E.
- PORTNEY, PAUL R. (1994), « The Contingent Valuation Debate : Why Economists Should Care », *Journal of Economic Perspectives*, Vol.8(4): 3-17.
- RAWLS, JOHN (1987), *Théorie de la Justice*, Edition du Seuil, Paris (traduit de *Theory of Justice*, 1971).
- SOLOW, ROBERT M. (1986), « On the Intergenerational Allocation of Natural Resources », *Scandinavian Journal of Economics*, Vol. 88(1): 141-149.
- ST-EXUPÉRY, ANTOINE DE (1948), *Citadelle*, Gallimard, 22 ième édition.
- WORLD COMMISSION ON ENVIRONMENT AND DEVELOPMENT (1987), *Our Common Future*, Oxford University.
- YOUNG, R. (1992), « Evaluating Long-Lived Projects : The Issue of Intergenerational Equity » *Australian Journal of Agricultural Economics*, Vol.36(3): 207-232.