

La frontière entre l'économie et l'éthique

Jose Maria Mendez

Volume 46, numéro 3, octobre–décembre 1970

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1003918ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1003918ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)

1710-3991 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Mendez, J. M. (1970). La frontière entre l'économie et l'éthique. *L'Actualité économique*, 46(3), 505–520. <https://doi.org/10.7202/1003918ar>

La frontière entre l'économie et l'éthique *

En 1929, dans la première édition suédoise de son ouvrage *The Political Element in the Development of Economic Theory*, Gunnar Myrdal, un des économistes les plus éminents actuellement dans le monde, a écrit ce qui suit : « Il n'y a qu'une seule frontière qui doive être établie et jamais dépassée. C'est la frontière entre la connaissance scientifique et les spéculations métaphysiques. Les sciences sociales doivent se méfier surtout de la spéculation normative ou théologique » (réédition de 1955, London, p. 155).

Cette opinion de Myrdal peut être considérée aujourd'hui, quarante ans après, presque comme un credo scientifique. La majorité des économistes actuels ont été formés dans l'idée que l'économie politique est une science neutre en ce qui concerne les buts de l'activité économique même de l'homme. En d'autres termes, l'économiste doit répartir les ressources disponibles de la façon la plus intelligente possible, entre les diverses finalités proposées. Mais il ne devra jamais se prononcer sur l'aspect éthique de ces buts proposés, s'ils sont à conseiller ou, au contraire, à déconseiller, s'ils sont préférables à d'autres ou non. Les buts sont proposés par le politicien ou par le sociologue, ou bien encore par la personne qui assume la responsabilité sociale de les choisir. L'économiste doit se limiter à résoudre un problème purement technique : comment répartir les moyens disponibles, peu nombreux par définition, entre les buts proposés.

Pour parodier Khrouchtchev, disons qu'il est indifférent pour l'économiste, en tant que tel, que le politicien décide de fabriquer

* Les idées qui suivent sont tirées du volume écrit par l'auteur de cet article, intitulé : *Relaciones entre Economía y Ética*, Madrid, 1970.

des canons ou du beurre. À la limite, son rôle ne consiste qu'à obtenir la plus grande quantité de beurre ou le plus grand nombre de canons possible, selon que la décision du politicien se sera portée sur l'un ou sur l'autre.

On remarque aisément que la neutralité de la science économique quant aux buts poursuivis est décisive pour la classer parmi les sciences empiriques ou expérimentales. À partir du moment où l'économiste s'en tient à cette neutralité, le problème économique se réduit à un problème mathématique dans lequel les données sont les quantités de ressources disponibles, les inconnues, les quantités de biens à produire et les paramètres, les rapports naturels qui régissent toute transformation de la matière.

De là l'utilisation de plus en plus fréquente des méthodes statistiques et analytiques et le désir que l'économie politique se convertisse en une science cohérente, exacte et rigoureuse, comme toute autre science de la nature.

*

* *

Malgré tout, historiquement, nous remarquons une lente évolution qui nous mène à la notion de neutralité.

Les premiers économistes, aussi bien ceux que nous avons l'habitude d'appeler « classiques », tels que Adam Smith, Ricardo, Malthus, Bailey, etc., que les économistes antérieurs ou « pré-classiques », Cantillon, Serra, Petty, Stuart, etc., commençaient généralement leurs traités par quelques chapitres préalables, consacrés à la notion de valeur économique.

Nous n'allons pas entrer, ici, dans les polémiques compliquées que ces auteurs ont tenues quant au concept de valeur économique. Nous devons seulement remarquer un détail intéressant. La question de la valeur était, pour tous ces économistes, une question préalable, qui devait être abordée avant d'entreprendre l'étude des divers problèmes économiques. On pensait que la méthode adéquate pour résoudre ces problèmes consistait à disposer d'une notion exacte de la valeur. Avec l'aide de ce concept, le reste de la problématique économique pourrait être résolu de façon satisfaisante. Telle est, par exemple, l'attitude de Marx, qui consacre le premier vo

lume de *Das Kapital* à préciser la notion de valeur pour tenter ensuite, grâce à elle, une explication systématique et complète de toute la réalité économique.

Si nous nous plaçons à l'époque actuelle et que nous essayons d'embrasser d'un seul coup d'œil tous les écrits et toutes les polémiques, nous arriverons sans doute à une conclusion sévère. Ces économistes ne parvinrent jamais à résoudre le problème qu'ils s'étaient eux-mêmes posés. Toutes leurs définitions, toutes leurs distinctions, toutes leurs hypothèses et leurs classifications ne servirent à rien d'autre qu'à dépenser beaucoup de papier et à perdre beaucoup de temps. On n'a jamais su clairement ce qu'était, ou ce qu'est, la valeur économique. Et si la question préalable de la valeur n'était pas résolue, on peut facilement en déduire l'impossibilité pour ces auteurs de donner une explications convaincante de la réalité économique.

D'où une divergence de plus en plus grande entre les économistes quant à la valeur. En 1932, Gustav Cassel se crut en droit d'affirmer ce qui suit : « Les progrès incessants de la science moderne, l'amplification permanente de ses domaines et l'accumulation de nouveaux matériaux, rendent inéluctable l'abandon ou l'élimination des idées antérieures qui, aujourd'hui, manquent de toute signification. Dans mes études économiques, je suis parvenu très rapidement à la conclusion que toute l'ancienne doctrine de la valeur, avec ses interminables conflits verbaux et sa scolastique stérile, appartient entièrement à la charge morte du passé » (*The Theory of Social Economy*, New York, 1932, p. 6).

À première vue, nous pourrions dire que la notion de valeur fut une hypothèse de travail qui ne donna aucun résultat, un instrument d'analyse qui conduisit à une voie sans issue, et que pour cette seule raison, elle est abandonnée. Toutefois, la question de la valeur implique des problèmes beaucoup plus profonds, étant donné qu'il s'agit en dernier ressort des rapports entre l'économie et l'éthique.

En effet, bien que les premiers économistes ne surent pas s'exprimer avec précision, ils attribuaient toujours à la valeur un contenu éthique ou normatif, ou, si l'on veut, téléologique. C'est-à-dire, la question de la valeur impliquait celle des fins à choisir, des objectifs à atteindre grâce à l'activité économique. En d'autres ter-

mes, la valeur impliquait le devoir être, face aux prix qui exprimaient l'être ou la réalité telle qu'elle est, privée de toute éthique. De là la conception de la valeur comme un prix idéal ou naturel auquel doit s'ajuster le prix du marché. Se poser la question de la valeur revient donc à nier la neutralité de l'économie par rapport aux fins, à introduire une composante éthique qui échapperait nécessairement au traitement exclusivement mathématique et technique des économistes modernes.

Nous sommes donc passés d'une économie qui, en se posant le problème préalable de la valeur se subordonnait automatiquement à l'éthique, à une économie neutre, étrangère au thème de la valeur et, par voie de conséquence, plus technique et scientifique. Le changement de mentalité ou de point de vue a eu lieu au début du siècle, grâce aux travaux de Marshall, Walras, Pareto et Edgeworth. À partir de ce moment, l'économie se sépare de plus en plus de l'éthique en même temps qu'elle utilise des méthodes de plus en plus rigoureuses et quantitatives. La mentalité actuelle est peut-être reflétée par les mots tranchants de Joan Robinson : « Qu'est-ce que la valeur ? Où la trouvons-nous ? Comme tous les concepts métaphysiques, lorsqu'il s'agit de les déterminer et de les préciser, ce concept n'est plus que cela : un mot ». (*Economic Philosophy*, London, 1962, p. 26.)

De nos jours la mentalité qui tend à construire une économie politique étrangère à tout genre d'évaluations éthiques s'est imposée de telle façon, particulièrement parmi les auteurs anglo-saxons, que cette position peut être considérée comme universellement acceptée ; c'est la doctrine orthodoxe. Penser le contraire n'est pas seulement étrange et insolite, mais peut être qualifié d'hétérodoxe ou d'hérétique. En d'autres termes, la séparation radicale entre l'économie et l'éthique est considérée, de nos jours, comme un dogme scientifique.

*
* * *

Toutefois, c'est un fait que l'on commence à entendre, de plus en plus fréquemment, un nombre toujours plus grand de voix discordantes ou hétérodoxes. Peut-être la plus significative de toutes est-elle celle de Gunnar Myrdal lui-même. Dans l'édition anglaise

de son livre *The Political Element...*, publiée en 1955, il a jugé opportun de revenir sur ses propres idées et d'ajouter un prologue qui indique le changement qui s'est opéré dans son esprit. Dans ce prologue, avec une sincérité admirable et donnant un exemple d'honnêteté intellectuelle, il dit ce qui suit : « Dans tout mon livre, plane l'idée que lorsque tous les éléments métaphysiques ont été coupés à la racine, il reste un salubre corps de doctrine économique indépendant de toute sorte d'évaluations. Cette idée, telle que je la vois maintenant, me paraît un empirisme ingénu. Les faits ne s'organisent pas eux-mêmes en concepts ou en théories uniquement parce que nous les observons. Il existe un élément à priori inéluctable dans tout travail scientifique. Les questions sont déjà l'expression de notre intérêt envers le monde. Dans le fond, ce sont déjà des évaluations. J'en suis donc arrivé à la conclusion de la nécessité de travailler toujours, du début jusqu'à la fin, avec des prémisses explicites de valeur ». *Op. cit.*

Ce problème est si vaste et si crucial, que nous devons renoncer à le résoudre dans cet article. Il s'agit, en effet, d'un problème fondamental, intimement humain, et donc de solution très difficile. Comme il en est de tous les problèmes fondamentalement humains, la discussion sera toujours ouverte et, probablement, on n'atteindra jamais à une conclusion qui soit acceptée par tous sans aucune réserve.

Nous essaierons plutôt de montrer que la doctrine considérée aujourd'hui comme orthodoxe, réclame pour elle « un degré de certitude impossible », pour utiliser une expression heureuse de Schumpeter. Devant un problème aussi important, il n'est pas raisonnable d'adopter des positions radicales, comme c'est le cas de ceux qui affirment de façon dogmatique qu'il n'y a pas, et qu'il ne peut pas y avoir, de connection quelconque entre l'éthique et l'économie.

En effet, il existe des raisons pour douter de la solidité de la doctrine orthodoxe. Il devient de plus en plus clair que quelques éléments éthiques s'infiltrèrent dans nos données économiques, de telle sorte que nous ne pouvons pas l'éviter, pour autant que nous nous efforcions de maintenir séparées l'éthique de l'économique.

Il ne s'agit pas, dans cet article, d'exposer des théories générales ou de présenter des cas concrets et réels où, à mon sens, on remarque une interférence inévitable de l'aspect éthique dans l'aspect

économique. Il s'agit plutôt de présenter et de soumettre à la critique certaines objections aux tenants de la neutralité, à l'aide de quelques exemples.

*

* * *

Le premier exemple consiste en l'inégalité chronique entre le revenu agricole et le revenu extra agricole. Ce problème est source de nombreuses difficultés auxquelles doivent faire face les pays les plus industrialisés. Ces pays, logiquement, ne peuvent pas renoncer à développer leur propre agriculture. Mais il est surprenant de constater qu'en la développant ils se heurtent à des difficultés qui paraissent insolubles. On n'est pas encore parvenu dans les pays dits développés, à une égalité entre la rentabilité de l'entreprise agricole et celle de l'entreprise non agricole.

Le problème est très complexe et nous ne pouvons pas davantage prétendre le résoudre maintenant. Il est certain que de nombreuses causes influent sur ce phénomène ; mais il y a un aspect qui, sans doute aucun, jette de la lumière sur le problème et individualise l'une des causes les plus importantes, ou peut-être même, la cause décisive. Je veux parler de cette observation qu'Adam Smith fait dans son fameux livre *Wealth of Nations* : « La nature de l'agriculture n'admet certainement pas autant de division du travail ni une séparation aussi complète d'une affaire de l'autre comme c'est le cas dans l'industrie. Il est impossible de séparer aussi complètement le commerce de l'éleveur de celui du cultivateur de blé que le commerce du menuisier l'est communément de celui du forgeron. Cette impossibilité de parvenir à une séparation aussi complète et totale des divers travaux en agriculture est peut-être la raison pour laquelle les améliorations de productivité dans ce domaine sont inférieures à celles de l'industrie ». (Éditions Cannan, New York, 1937, p. 6).

C'est dire que, selon Smith, le progrès technologique dans l'agriculture est, par définition, inférieur au progrès technologique que l'on peut introduire dans les processus industriels. En effet, cette opinion, en dépit de son ancienneté, conserve aujourd'hui toute sa force. Nous avons vu comment l'on est passé du bateau à voile au bateau à hélice et du moteur à pistons au moteur à réaction. Mais,

malheureusement, ces sauts technologiques ne sont pas possibles dans l'agriculture. L'efficacité technologique des processus liés trop fortement à la nature est toujours inférieure à celle des processus exclusivement artificiels.

Ceci dit, on se rappellera un théorème fondamental en économie politique : celui de l'équilibre général, tel qu'il fut exposé par Pareto et Walras. Chaque facteur de production reçoit la rémunération qui correspond à sa productivité marginale effective. Ceci explique que la rémunération de l'entreprise agricole est inférieure à celle de l'entreprise industrielle. L'agriculteur reçoit moins simplement parce qu'il produit moins. La loi de l'équilibre général exige — et l'économie ne pourrait pas fonctionner d'une autre façon — que les rémunérations coïncident exactement avec les apports effectifs de productivité. Si cela est, où dans la mesure où cette cause agit sur le retard de l'agriculture, le mystère de l'infériorité de l'agriculture n'en est plus un. Il s'agit simplement de l'action inflexible des lois économiques.

Mais c'est précisément à ce moment que vient à l'esprit une question embarrassante pour l'économiste qui défend la neutralité de l'économie par rapport aux valeurs. Est-il tolérable de pénaliser les paysans par un revenu inférieur du seul fait qu'ils sont paysans ? S'ils fournissent la nourriture au reste de la société, ne réalisent-ils pas une tâche aussi utile à la société que les autres ? Est-ce la faute des agriculteurs si les progrès technologiques dans les processus naturels sont inférieurs, en rendement, aux progrès technologiques dans les processus artificiels ?

En d'autres termes, la répartition du produit national brut d'un pays entre les diverses activités est sans doute satisfaisante si nous nous en tenons exclusivement aux lois économiques, mais elle apparaît insatisfaisante et injuste si nous pensons aux exigences de la justice. Et au moment où nous prononçons ce mot — justice — une valeur éthique bien connue et précise s'est introduite dans l'exposé d'un problème qui semblait purement économique. Nous nous trouvons face à un exemple concret d'intervention inévitable de l'éthique dans l'économie. La répartition effectuée selon la loi de l'équilibre général est parfaite, vue sous l'angle de la technique économique. Mais elle est injuste. Et demander aux hommes de renoncer à la justice en faveur de la technique économique, c'est en

demander trop. Les agriculteurs se convraincront difficilement qu'on ne leur a fait aucune offense, pour peu qu'on leur enseigne les fameuses équations de Walras.

Mais nous pouvons élargir le problème encore davantage. Actuellement on parle constamment du déséquilibre structurel entre les pays développés et les pays sous-développés ; et ce n'est un secret pour personne que la majorité des pays sous-développés est en même temps une majorité de pays essentiellement agricoles.

De nouveau, il faut renoncer à résoudre le problème en le réduisant tout entier à l'infériorité technologique de l'agriculture. De nombreux autres facteurs interviennent. Mais, en même temps, il nous faut admettre que, dans la mesure où l'infériorité technologique de l'agriculture est la cause du retard relatif des pays sous-développés, la valeur éthique de la justice s'introduit dans un problème apparemment exclusivement économique. Résoudre ce problème sans tenir compte des exigences de la justice ne serait pas admissible.

Il n'est pas nécessaire d'insister. Comme nous l'avons dit plus haut, il ne s'agit pas de résoudre ces problèmes ardues et compliqués. Il suffit de s'interroger sur la solidité de la doctrine orthodoxe. En effet, le cas de l'agriculture et des pays essentiellement agricoles est le premier exemple qui, à mon sens, met en difficulté la doctrine de la neutralité de l'économie face aux buts ou aux évaluations. La justice est une valeur éthique qui s'introduit dans la problématique économique de telle façon que les problèmes économiques n'admettraient pas de solution acceptable si nous ne tenions compte des exigences de la justice. Et, dans ce sens, nous devons rendre hommage à Marx, car ce fut un économiste qui, dès le premier instant, a voulu travailler en tenant compte de la valeur éthique de la justice. Que son raisonnement soit correct ou non pour d'autres raisons, là n'est pas la question.

*

* *

Passons à un autre exemple, à un autre problème concret et actuel, qui affecte également les relations entre l'économie et l'éthique.

L'un des auteurs actuels qui maintiennent une ligne légèrement anticonformiste, bien que sans oser se prononcer positivement pour la réintroduction des valeurs, est John K. Galbraith. Dans son dernier livre *The New Industrial State*, nous trouvons ces mots : « Le contrôle, la gestion ou la manipulation de la demande est effectivement une énorme industrie en croissance rapide. Il comporte un gigantesque réseau de communications, un grand dispositif d'organisation de commercialisation et de ventes, presque toute l'industrie de la publicité, une investigation et une recherche fournies, serviles ou auxiliaires, la préparation des vendeurs et de nombreux autres éléments. Dans le langage américain quotidien, on l'appelle habituellement un appareil de ventes. Dans un langage moins euphémique, il faut dire que cet appareil se consacre à manipuler les consommateurs » (édition espagnole, Barcelone, 1967, p. 223).

Nous assistons donc à ce que nous pourrions appeler la primauté de l'offre sur la demande. Les anciens économistes discutaient habituellement de l'importance relative de ces deux forces économiques, à savoir si l'offre devait être subordonnée à la demande ou, au contraire, la demande à l'offre. Le problème fut considéré comme résolu définitivement grâce à l'intervention d'Alfred Marshall. « Discuter sur la priorité de l'offre ou de la demande, écrivait-il dans ces fameux *principles*, revient à discuter si c'est la lame supérieure ou la lame inférieure d'une paire de ciseaux qui coupe un morceau de papier. Il est certain que si l'on maintient une lame fixe et que l'on coupe avec l'autre, on peut affirmer immédiatement que c'est la seconde qui coupe. Mais cette affirmation n'est pas strictement exacte et ne peut être acceptée que si l'on veut donner une explication simplement populaire et non pas scientifique de ce qui se passe » (*Principles of Economy*, London, 1920, p. 287).

Les marginalistes considérèrent comme certain — et c'est admis comme tel jusqu'à maintenant — que l'offre et la demande avaient une importance égale. Ce sont deux forces économiques de signe contraire, mais qui déterminent de la même façon, aussi bien l'une que l'autre, l'équilibre du marché. Et cette opinion continue à être celle des orthodoxes.

Ceci dit, si nous examinons la vie économique actuelle des pays les plus avancés, le schéma marshallien nous apparaît être comme quelque chose de trop théorique et inapplicable à la réalité.

Celle-ci semble suggérer que dans la pratique l'offre finit par s'imposer à la demande. Prenons quelques exemples concrets.

Il ne fait aucun doute que la technique de l'industrie de l'automobile américaine est capable de fabriquer des voitures qui pourraient durer dix ans. On dispose des matériaux et des connaissances nécessaires pour y parvenir. Toutefois, la structure commerciale et productive est telle que les Américains se trouvent dans l'obligation de changer de voiture tous les ans, même s'ils ne voulaient pas le faire. La publicité, les facilités de paiement, la pression sociale, les encouragements à acheter des voitures neuves et vendre les vieilles, toute une série de procédés commerciaux en définitive, fait que l'Américain qui ne changerait pas de voiture tous les ans souffrirait une perte nette dans son économie personnelle. La question se pose immédiatement : jusqu'à quel point cette situation est-elle souhaitable pour l'ensemble de la société ? Ne sommes-nous pas en train de gaspiller nos forces inutilement alors que de nombreux autres besoins plus urgents et plus réels ne sont pas encore satisfaits ? La nécessité de changer de voiture tous les ans n'est-elle pas un besoin créé artificiellement et maintenu pour favoriser des intérêts par trop personnels et particuliers ?

Ces remarques nous amènent à une question plus sérieuse et plus importante. Car si l'économie satisfait des besoins artificiels et laisse par contre d'autres besoins réels non couverts, il n'est pas étonnant que constamment, des voix s'élèvent qui demandent une économie plus humaine et plus rationnelle, c'est-à-dire, une économie au service de l'homme. Il est évident que lorsque l'offre prévaut sur la demande, l'économie n'est plus pour l'homme ; c'est même plutôt le contraire, l'homme est pour l'économie. L'homme devient une pièce de plus dans le mécanisme productif. Sa mission est de consommer, non pas pour satisfaire des besoins authentiques et humains, mais simplement pour que la production continue son cours. Aucune surprise à avoir donc, si l'économique qui en résulte devient de plus en plus inhumaine.

Marx, dans son ouvrage *Das Kapital*, tient quelques propos que l'on pourrait aisément appliquer au cas des sociétés puissantes modernes, où la valeur suprême semble être la production pour la production. « Agent fantastique de l'accumulation, dit Marx, le capitaliste oblige les hommes, sans merci ni trêve, à produire pour

produire, et les pousse ainsi instinctivement à développer les puissances productrices et les conditions matérielles. Accumuler pour accumuler, produire pour produire, telle est la consigne de l'économie politique de la période bourgeoise. Pas un seul instant, elle s'est inquiétée des douleurs de l'accouchement de la richesse. D'autre part, à quoi servent les lamentations jérémiatiques si l'on ne peut modifier les fatalités historiques ? » (*Das Kapital*, vol. I, p. 36, 2^e édition, Hamburg, 1872).

Sans doute, Marx ne fut-il pas heureux dans les indications des raisons pour lesquelles une économie pouvait se retourner contre l'homme. Son analyse de la valeur d'échange et de la plus-value comporte des erreurs multiples que les marginalistes se chargeraient de mettre en pleine lumière. Mais il nous faut admettre que, dans le fond, Marx avait raison : l'économie, lorsqu'elle n'a d'autre but que de produire pour produire, c'est-à-dire, lorsqu'elle ne poursuit pas d'autres objectifs que ceux purement économiques, peut devenir une économie inhumaine.

Nous sommes donc devant un autre exemple d'intervention de l'éthique dans l'économie. La question de la priorité de l'offre sur la demande cesse d'être un problème strictement technique pour devenir un problème beaucoup plus profond. En effet, si nous voulons une économie dans laquelle l'offre soit au service de la demande, en d'autres termes, si nous recherchons une économie humaine, nous nous voyons forcés nécessairement de subordonner les principes de la technique économique à la vision particulière que chaque peuple a de la vie humaine. La production se subordonne alors aux goûts, aux us et coutumes, aux traditions et aux préférences des êtres humains dans les divers lieux et aux diverses époques. Et naturellement, ces goûts, ces coutumes et ces préférences ne sont pas autre chose que des évaluations, des considérations extra économiques qui constituent la conception particulière que chaque peuple a de la vie humaine. Ces valeurs, dont beaucoup sont de caractère éthique et normatif, conditionnent alors la production. Celle-ci doit se guider non seulement sur le critère de rentabilité, mais aussi sur le respect de l'histoire et de l'idiosyncrasie des hommes qui sont les sujets actifs et passifs de cet appareil productif.

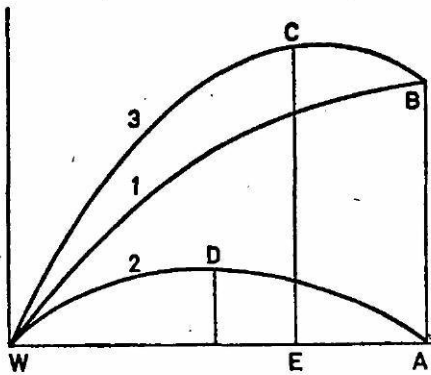
Telle a toujours été l'économie traditionnelle des peuples que nous considérons aujourd'hui comme retardés ou primitifs. Peut-

être, pour un temps, avons-nous pensé que les lois économiques pourraient se libérer de ces évaluations extra-économiques grâce au développement de l'efficacité, de l'organisation et de la consommation de masse. Mais nous nous rendons facilement compte que cette illusion était impossible. Les voix qui réclament une économie plus humaine sont de plus en plus fortes. Elles réclament, en réalité, la subordination des valeurs économiques à d'autres valeurs plus élevées.

*
* *

Le dernier exemple est peut-être le plus étrange et le plus déconcertant, car il nous fait voir la relation existant entre l'activité économique et certaines questions très profondes et décisives que l'homme peut se poser à lui-même.

Dans son excellent ouvrage *Théorie générale de la population*, Alfred Sauvy fait la réflexion suivante¹:



Soit la courbe 1 l'espérance de vie en fonction des ressources employées pour satisfaire les besoins ordinaires de la vie, comme l'alimentation, l'habillement, le logement, etc... Logiquement, plus on emploiera de ressources pour servir une personne, plus elle vivra, du moins du point de vue statistique. Mais les rendements sont décroissants comme l'exige la loi connue qui régit toute transformation économique de la matière.

Considérons maintenant l'espérance supplémentaire de vie fournie par les soins médicaux (courbe 2). On remarque qu'au point A l'espérance est nulle, car personne ne pourrait vivre s'il utilisait toutes ses ressources WA dans les soins sanitaires. À ne rien dépenser pour manger et pour se vêtir, il mourrait.

1. J.M. Mendez, *Relaciones entre Economía y Ética*, p. 311.

Ajoutons maintenant ces deux courbes et nous obtiendrons la courbe 3, présentant un point maximum en C. Cette courbe suggère, dit Sauvy, que le point C représente la distribution la plus rationnelle de toutes les ressources disponibles WA. En effet, la quantité WE est destinée aux frais ordinaires et la somme EA aux frais sanitaires. En d'autres termes, les frais sanitaires, qui ont comme objectif de prolonger la vie humaine, ne peuvent augmenter à l'infini ou sans limite. Elles ont une limite précise, économique qu'il convient de ne pas oublier.

Cette remarque de Sauvy est extraordinairement importante, étant donné qu'il soumet l'analyse économique à rien de moins qu'à prolonger la vie humaine. À première vue, nous pensons instinctivement que toute inversion ou tous frais qui aient pour résultat la prolongation de la vie humaine est un avantage net, un progrès, une avance. Et certainement il en est ainsi si nous considérons le problème sous son aspect de technique médicale, soit, l'ensemble des connaissances physiques, chimiques et biologiques que suppose toute conquête médicale.

Mais l'économie nous réserve des surprises déconcertantes. Maintenant, les greffes du cœur sont à la mode. Tout le monde loue sans réserve les médecins courageux et méritoires qui se sont aventurés sur un chemin nouveau et risqué. Mais les économistes doivent, c'est un devoir, être critiques. Devoir certainement ingrat et qui ne rend pas populaires, habituellement, les économistes. Carlyle, parlant de Ricardo et de Malthus, les qualifiait de « docteurs de la ténébreuse science ». Mais devoir sans doute utile et nécessaire pour que la société progresse véritablement.

En effet, la science économique nous fait prendre conscience que dans la mesure où nous employons nos ressources à prolonger la vie humaine, nous cessons de les utiliser pour d'autres usages. Survient alors le doute quant au meilleur usage des ressources disponibles. Par exemple, pour l'ensemble de la collectivité, vaut-il mieux prolonger la vie des hommes des pays riches ou améliorer les conditions de vie des pays pauvres ? Pour l'individu, vaut-il mieux dépenser son argent pour une greffe du cœur ou est-il préférable de consacrer cette somme à la diffusion de la culture et de l'éducation ?

Il ne s'agit, ici, que de montrer que cette question n'est pas totalement étrangère à la science économique. La décision que l'homme prend sur le sens de sa propre vie a des conséquences économiques. Dans l'exemple précédent, nous avons vu que l'activité économique change selon que l'homme décide de vivre d'une façon ou d'une autre. Et tout mode de vie implique le choix de valeurs éthiques ou, en tout cas, extra-économiques. Maintenant, nous nous trouvons devant quelque chose de semblable, bien que chargé d'un contenu humain plus grand. L'économie dépend du choix des hommes de vivre plus ou moins. Et cette décision n'est pas seulement un caprice ; c'est un choix entre des valeurs éminemment éthiques, et probablement même religieuses. Peu importe quelle sera la décision. Ce qui, pour nous, est significatif, c'est que cette décision ne se prend pas seulement en fonction de considérations économiques, malgré les conséquences économiques énormes qu'elle comporte. C'est une décision fondamentalement éthique et qui intervient dans l'économie.

C'est un troisième exemple, à mon sens, d'intervention de l'éthique dans l'économie. Tout ceci nous porte à penser qu'une économie indépendante de toute valeur éthique est quelque chose d'impossible. L'économie est une science humaine, c'est-à-dire une science qui traite de l'homme ; et de ce fait, elle ne peut se séparer des questions les plus profondes qui affectent l'homme. Peut-être d'autres sciences — les sciences de la nature, par exemple — peuvent-elles se développer en marge de ces questions fondamentales. Mais ceci n'est pas possible en économie. Dans cette science nous trouvons, il est certain, des éléments techniques et quantitatifs qui semblent échapper à toute considération éthique et même humaine. Mais une économie uniquement quantitative ne serait pas humaine et les hommes se révolteraient contre elle, finalement.

Si nous continuions nos recherches, nous ne tarderions pas à découvrir de nouveaux exemples sur la façon que l'éthique intervient constamment dans l'économie. Mais les trois exemples exposés ci-dessus semblent suffisants. Essayons plutôt d'en tirer des conclusions.

À notre sens, la science économique ne peut jamais être une science neutre par rapport aux jugements de valeur de caractère éthique ou même religieux. Nous devons plutôt concevoir l'économie comme une science subordonnée à l'éthique.

On pourra objecter qu'une neutralité absolue de l'économie est impossible, mais qu'une neutralité modérée est admissible. L'économiste peut renoncer au rêve d'une science économique absolument indépendante de tout jugement éthique. Mais cette indépendance relative de l'économie face à l'éthique est peut-être possible. L'économiste sait qu'une certaine éthique doit présider la vie économique qu'il examine. Mais il est indifférent à l'économiste qu'il s'agisse d'une éthique ou d'une autre. Il existe de nombreuses éthiques et toutes peuvent s'adapter à la réalité économique, ainsi que l'histoire nous l'apprend. Pour autant, l'économie maintient toujours une certaine neutralité en face des jugements éthiques de valeur.

Cette observation nous semble juste ; mais elle n'élimine pas le sens que nous voulons donner aux rapports entre économie et éthique. Remarquez que la mentalité de la grande majorité des économistes actuels n'est pas dans la ligne d'une neutralité modérée, mais plutôt dans celle d'une neutralité à outrance. En réalité, s'il était admis par tous pacifiquement que l'économie ne peut pas être absolument indépendante de l'éthique, il ne serait pas nécessaire de revenir sur l'étude de cette question. Nous serions tous d'accord. Mais ce n'est pas le cas. Ce qu'aujourd'hui, on considère comme une orthodoxie économique, évolue plus exactement dans la ligne d'une science absolument mathématique, mécanique, précise et sans erreurs possibles. Et c'est cette conception qui porte, à mon sens, vers une économie inhumaine et donc anti-scientifique.

Ainsi donc, la neutralité modérée devant l'économie et l'éthique est-elle admissible et raisonnable. Ce n'est pas la neutralité en tant que telle que je critique, mais la façon extrémiste dont certains entendent cette neutralité.

Une dernière réflexion s'impose. Cette neutralité de l'éthique face à l'économie ne doit pas être purement passive. En effet, les philosophes discutent et, probablement, ils continueront à discuter jusqu'à la fin des temps, au sujet du véritable but de la vie humaine, au sujet des valeurs éthiques véritables. À première vue, nous pouvons penser que l'économiste n'a rien à dire sur ce sujet. Sa

neutralité modérée et raisonnable lui conseille de s'écarter de ces questions.

Toutefois, cette neutralité modérée est compatible, quant à nous, avec une collaboration active de la part de l'économiste. L'économie peut contribuer à la compréhension de certaines questions morales, et quelques fois, cet apport peut être décisif pour résoudre ces questions. Ou, pour le moins, l'économie peut mettre au clair que certaines solutions éthiques ne sont pas admissibles, si elles sont en contradiction avec des conclusions solidement acquises et démontrées par la science économique. Dans ce sens, l'économie n'est pas seulement une *ancilla eticae*, mais aussi un auxiliaire important qui peut projeter ses actions dans un champ beaucoup plus vaste que le domaine strictement économique. Pour employer une terminologie populaire en politique internationale, disons que la neutralité de l'économie face à l'éthique doit être une neutralité active. Neutre quant à l'éthique qui gouverne l'économique, mais active dans le sens que l'économie peut aider à défricher le chemin qui conduit à la véritable éthique.

Jose Maria MENDEZ,
Madrid