Revue européenne des sciences sociales
European Journal of Social Sciences

XLV-138 | 2007
Évaluation en sciences sociales. Concepts, mesures et comparaisons

Les interférences entre les problèmes théoriques de l'évaluation dans les sciences humaines et les usages évaluatifs des acteurs humains

Pierre Livet

OpenEdition Journals

Édition électronique
URL : http://journals.openedition.org/ress/190
DOI : 10.4000/ress.190
ISSN : 1663-4446

Éditeur
Librairie Droz

Édition imprimée
Date de publication : 2 juillet 2007
Pagination : 7-25
ISBN : 2-600-01170-9
ISSN : 0048-8046

Référence électronique
Pierre Livet, « Les interférences entre les problèmes théoriques de l'évaluation dans les sciences humaines et les usages évaluatifs des acteurs humains », *Revue européenne des sciences sociales* [En ligne], XLV-138 | 2007, mis en ligne le 01 juillet 2010, consulté le 19 avril 2019. URL : http://journals.openedition.org/ress/190 ; DOI : 10.4000/ress.190

© Librairie Droz

Revue européenne des sciences sociales, Tome XLV, 2007, N° 138, pp. 7-25

Pierre LIVET

LES INTERFÉRENCES ENTRE LES PROBLÈMES THÉORIQUES DE L'ÉVALUATION DANS LES SCIENCES HUMAINES ET LES USAGES ÉVALUATIFS DES ACTEURS HUMAINS

1. INTRODUCTION

Les sciences humaines portent sur des faits qui impliquent des agents capables d'évaluations. On peut donc se demander si les capacités d'évaluation des humains interfèrent ou non avec les évaluations propres aux disciplines qui les étudient.

Si nous considérons le spectre des formes d'évaluation, nous trouvons à un extrême une évaluation reposant sur des mesures, qui supposent une commensurabilité des objets ou phénomènes traités. Mais, par exemple en physique, ces mesures vont de pair avec le fait que les phénomènes eux-mêmes ne consistent pas en des activités d'évaluations ! A l'autre extrême nous trouvons une évaluation par des jugements de valeurs, qui permettent de louer ou de blâmer des actes ou des situations, mais qui ne permettent pas toujours de comparer deux actes quelconques sous le rapport de telle valeur. En effet, une fois un acte jugé conforme à une valeur, un autre acte ne pourra pas forcément lui être comparé sous cette valeur, parce qu'elle ne sera peut-être pas pertinente pour lui. Les jugements de valeur ne donnent d'ailleurs pas non plus forcément lieu à des évaluations susceptibles de degrés. Il semble que les valeurs, en ce sens, servent plutôt à fixer des qualités idéales. En référence à ces qualités idéales, le jugement ne pourra conclure que de trois choses l'une : soit l'acte satisfait la qualité, soit il ne la satisfait pas, soit elle n'est pas pour lui pertinente. Mais des notions de transitivité ou de pondération possible avec d'autres critères seraient hors de propos, sans même parler de commensurabilité.

Entre ces deux extrêmes, nous avons de très nombreuses autres possibilités. L'une d'elles, et la plus étudiée, est que les évaluations des acteurs peuvent se faire de manière relative, selon ce qu'on appelle des préférences. On rentre ici dans un domaine bien analysé par les économistes : ces relations de préférences peuvent ou non admettre une relation d'équivalence entre les biens ou les actions qui sont indifférents entre eux. Elles peuvent ou non être approximatives. Elles peuvent ou non satisfaire la transitivité (si elles sont approximatives, elles ne la satisferont pas).

2. DEUX VOIES D'INTÉGRATION DE DIFFÉRENTS CRITÈRES D'ÉVALUATION

Une autre dimension de l'évaluation est alors celle de l'intégration de différentes évaluations, ce qu'on appelle l'évaluation multi-critères. On peut y opposer deux méthodes (avec aussi des variantes intermédiaires) : (1) la méthode illustrée

par l'espérance d'utilité des économistes. Elle consiste, pour chaque acte ou situation à évaluer, à intégrer localement, pour chaque combinaison d'une action donnée et d'une circonstance donnée, tous les critères. Dans le cas de l'espérance d'utilité, cette intégration consiste à multiplier une valeur définie selon le critère de l'utilité (qui respecte l'ordre des préférences de l'agent) par une valeur définie selon le critère de la probabilité. Comme pour une action il y a plusieurs circonstances ou états possibles, avec chacun sa probabilité, nous ferons la somme des produits des utilités par les probabilités propres à chaque état. Notre évaluation nous fera préférer l'action ou option dont l'intégration finale sur tous les états possibles est supérieure à celles des autres options.

Mais nous pouvons aussi procéder différemment. Nous pouvons (2) faire directement des comparaisons entre les différentes situations selon un critère, puis selon l'autre. Nous préférons la situation S1 selon tel critère, S2 selon tel autre. Il nous faut ensuite intégrer ces comparaisons, pour décider que finalement, c'est S2 qui l'emporte au total (et ici nous retrouvons les variations : possibilités d'équivalence, d'approximations, etc.). Il se peut qu'un tel procédé révèle des relations de degré sur chaque critère, mais nous ne les obtenons que de manière purement comparative : si S2 l'emporte, c'est parce qu'elle est plus valorisée selon le critère C2 que ne l'est la situation S1 selon le critère C1. Cela n'implique pas, en fait, que les degrés sur le critère C2 et les degrés sur le critère C1 soient toujours comparables, ni bien sûr qu'ils soient commensurables.

La différence entre les deux méthodes est intéressante si l'on veut analyser les possibles interférences entre les évaluations des théoriciens des disciplines des sciences sociales et les évaluations des acteurs humains qu'ils étudient. En effet la première méthode exige, pour pouvoir d'emblée intégrer localement tous les critères, d'avoir résolu tous les problèmes que la deuxième méthode va rencontrer pas par pas. La première méthode peut d'emblée se poser le problème de la cohérence globale de son évaluation. On comprend alors qu'elle soit celle qui se soit d'abord imposée aux théoriciens que sont les économistes. En revanche la seconde méthode peut régler à chaque étape les problèmes qui se posent sans se poser d'emblée le problème de la cohérence entre ces différentes manières de les régler.

Elle convient d'ailleurs assez bien pour reformuler ce que l'on pourrait appeler une délibération émotionnelle-argumentative. Dans une telle délibération, nous jugeons les situations par comparaison (avec notre situation actuelle, et aussi entre les situations possibles) et les différentiels nous procurent des émotions par anticipation. Admettons qu'en imaginant selon un certain critère une issue future – le résultat d'une action dans telle circonstance- le différentiel entre notre situation présente et cette situation future provoque en nous une certaine émotion. Admettons encore qu'entre comparant deux issues de deux actions différentes (dans la même circonstance, ou dans des circonstances différentes, mais toujours selon le même critère, chez les économistes il s'agit d'abord de la différence de gain avec notre situation présente) nous ressentions un différentiel entre nos deux émotions initiales. Nous aurons alors une émotion comparative. Ces émotions comparatives seront les sources de nos évaluations. Nous pouvons aussi avoir des émotions comparatives dont le différentiel ne s'exprime pas dans le critère du gain ou du résultat, mais selon le critère d'une différence entre degrés de confiance. Si la réussite d'une action dans telle circonstance présente un degré de confiance

supérieur à celui de la réussite d'une autre action dans cette circonstance ou dans une autre, nous ressentirons une émotion positive, nous nous sentirons rassérénés, et nous nous sentirons plus angoissés si c'est un degré de confiance inférieur. Voilà pour la partie émotionnelle.

A présent, si nous prenons la comparaison d'une issue d'une action à une issue d'une autre selon des circonstances données, il nous faut pour en tirer le bilan intégrer les deux émotions comparatives qui ressortent des deux critères différents, celui du résultat ou des conséquences, et celui du degré de confiance. C'est ici qu'il nous faut recourir à une sorte de débat argumentatif. La manière la plus schématique de présenter ce débat est la suivante : une bonne évaluation selon le critère C1 est un argument en faveur de l'issue i de l'action A1 (notons là $A1_i$). Si l'issue concurrente j de l'action A2 a aussi une bonne évaluation selon le critère C2, et que ce n'est pas le cas pour $A1_i$, et que la situation s' inverse pour $A2_j$ selon le critère C1, soit nous pouvons admettre une sorte de match nul. Nous sommes dans la situation où à un argument répond un argument contraire. Maintenant il est possible que nous puissions nous révéler à nous-mêmes que dans cette comparaison précise, la supériorité de $A2_j$ selon C2 l'emporte sur la supériorité de $A1_i$ selon C1. Cela veut dire que nous avons au moins un contre-argument de plus en faveur de $A2_j$ dans le duel argumentatif entre les deux options. Nous sommes donc sensible à une relation d'ordre (de second degré) entre deux relations d'ordre. Et nous poursuivons de la sorte sur toutes les comparaisons : nous comparons chaque issue de chaque action avec chaque issue des autres, nous faisons sur chaque couple de comparaison le bilan comme nous venons de le dire. Puis nous intégrons ces bilans pour chaque action de la même manière, en utilisant les supériorités argumentatives résiduelles propres à chaque option qui l'emporte dans chaque bilan, ce qui nous amène à devenir sensible à des relations d'ordre de degré plus élevé, jusqu'à ce que nous ayons un bilan global. Nous raisonnons ainsi de manière doublement ordinale (un ordre sur le critère des conséquences ou des gains, un ordre sur le critère des degrés de confiance), et nous échafaudons d'autres relations d'ordre entre ces relations d'ordre.

Or nous pouvons découvrir, en poursuivant cette méthode pas par pas, que cette supériorité de $A2_j$ selon C2 nous conduit plus loin dans le processus à un résultat d'une comparaison certes plus intégrée mais qui ne nous semble plus du tout intuitif. Il nous faudra alors revenir en arrière pour réajuster nos comparaisons de manière à réobtenir un résultat plus intuitif. Mais ce faisant, nous ne viserons pas à établir des principes de cohérence qui assureront cette cohérence pour toutes nos comparaisons futures. Nous chercherons simplement à obtenir un jugement sur cet ensemble de situations qui nous satisfasse. Dans les termes de Rawls, nous ne chercherons qu'un « équilibre réfléchi » local (notion qui n'a pas grand-chose à avoir avec la notion d'équilibre en économie, mais qui indique simplement un processus d'avancées et de retours correcteurs, ce que l'équilibre des prix ne fait pas, puisque le processus dit de tâtonnements ne donne pas lieu à une formalisation qui assure la convergence sur l'équilibre).

Nous pouvons à partir de là nous demander ce qui se passe quand le théoricien utilise pour expliquer les délibérations humaines, la méthode illustrée par le calcul de l'espérance d'utilité, et que l'acteur humain utilise, lui, la méthode comparative, que nous avons quelque peu chargée de sens en la nommant émotionnelle-argumentative.

Le résultat est bien connu (si la source n'en est pas toujours identifiée) : cela donne des « paradoxes », par exemple celui qu'Allais a opposé à la théorie de Savage. Cela donne aussi tous les « biais » ou « heuristiques » étudiés expérimentalement par Kahneman et Tversky. Il se crée ainsi une discipline intermédiaire, qui est censée partir des fonctions qui formalisent la théorie de l'utilité espérée, et les modifier localement pour retrouver les phénomènes expérimentaux (je caricature ici quelque peu : la prospect theory de Kahneman et Tversky présente aussi des aspects de la méthode comparatiste que je viens d'exposer ; c'est en fait une théorie hybride entre les deux méthodes, hybridation qui est du coup difficile à justifier).

3. LA MÉTHODE ÉMOTIONNELLE-ARGUMENTATIVE

Précisons la méthode, qui figure ici à titre de démonstration par l'exemple du fait que l'on peut développer une évaluation qualitative qui obéisse à une méthode réglée, et qui rende raisonnable les prétendus « biais » que certains psychologues veulent nous trouver.

Entre deux options, nous commençons par tenir compte de notre situation présente ou de notre point de référence. Par exemple nous nous attendons à une soirée géniale, et nous pourrons donc ressentir une émotion négative alors que si nous nous attendions à une soirée ordinaire, nous aurions une émotion fortement positive, puisque l'émotion tient à la différence entre le niveau anticipé – y compris inconsciemment- et ce qui se produit. Si un « prospect » (l'ensemble des options possibles, donc des différentes issues de différentes actions, avec les degrés de confiance associés à chaque issue d'une action) nous assure la satisfaction certaine d'une attente, alors nous le prenons pour nouveau point de référence. Cela revient à défalquer pour toutes les options l'option minimale assurée quelles que soient les circonstances[1]. Dans ce cas, nous assignons le degré de confiance 1 à la partie assurée, nous ne comparons donc que les *surplus* des autres options par rapport à l'issue minimale et nous faisons les comparaisons en donnant le degré de confiance 0 au surplus 0 que présente l'option minimale (cette précision est nécessaire pour que la dominance stochastique ne soit pas violée de manière criante).

Les résultats ne sont donc estimés que comparativement les uns aux autres. Nous partons d'une base qui ne comprend que les conséquences et les degrés de confiance indiqués, et nous les rangeons en ordre. Les conséquences peuvent être soit données de manière chiffrées (nous parlerons alors de gains, les pertes étant des gains négatifs) soit données de manière qualitative. La procédure d'évaluation proposée peut en effet raisonner tout aussi bien dans du purement qualitatif. Les degrés de confiance peuvent être donnés comme les chiffres de probabilité, ou comme des rangs de confiance – des numéros d'ordre – ou là aussi de manière purement qualitative. Si on nous donne des chiffres, nous allons les utiliser comme des repères ordinaux. Ces indications chiffrées sont d'ailleurs paradoxalement la source de biais dans les expériences, parce que nous avons tendance à utiliser aussi leurs propriétés cardinales, alors même que nous partons d'abord de leurs rangs. Si

[1] Nous traitons ainsi la dominance stochastique.

nous disposons déjà d'autres niveaux de conséquences ou degrés de confiance possibles, nous allons les intercaler et donc les rangs vont changer, mais les comparaisons restent des différences entre rangs. Les différences d'intensités émotionnelles sont estimées de la même manière : par référence à des situations émotionnelles vécues, toujours de manière ordinale, alors qu'on pourrait croire que l'intensité nous amène à la cardinalité (ce n'était pas l'avis de Kant).

L'issue d'une option est donc un couple (relation ordinale de la conséquence à l'état actuel ou l'état de référence ; degré de confiance). La relation ordinale dépend aussi des autres issues et des issues de référence (par exemple ce que nous attendons normalement comme conséquence, dans la vie ordinaire, de telle action). Il s'agit alors (en principe, mais dans les faits cela limite nos capacités de délibérations, puisque l'explosion combinatoire est vite là) de comparer deux à deux chacune des issues d'une action à chacune des issues d'une autre action.

Le problème est alors d'agréger les résultats des différences de rang. Il faut se souvenir qu'un rang sur un critère est relatif à l'éventail ou distribution des qualités dans ce critère des issues proposées. Nous nous bornons ici à deux critères, le différentiel positif ou négatif, et la différence de degrés de confiance. D'une expérience à une autre, l'éventail change, et donc très vraisemblablement nos estimations, si nous n'avons pas l'éventail précédent en mémoire.

Nous procédons par défaut et révision. Quand nous avons une différence d'ordre, et que nous ne savons pas comment la ranger, nous lui assignons un seul rang de différence. Si nous avons en référence – ou dans notre éventail d'options-d'autres différences que nous pensons pouvoir intercaler, nous modifierons les rangs en conséquence. Cela aussi bien pour les différentiels de résultat que pour les différences de degrés de confiance.

Mais considérons nous comme équivalentes, par exemple, la différence entre 0,66 et à 0,67, et la différence entre 0,96 et 0,67 ? Comptons nous les deux différences pour des différences d'un rang ? Dans un premier temps, oui. Mais pour intégrer les rangs assignés à une action A, nous aurons à intégrer les comparaisons obtenues par une des issues $OA1_i$ d'une option OA1 versus une issue option $OB1_i$ d'une autre action, avec celles obtenues par une autre issue $OA1_j$ de cette même option OA1 versus une issue $OB1_j$ ou $OB1_i$ de l'option OB1. Par exemple si nous avons une loterie L1 avec deux issues de 2500 ou 0 et une autre loterie L2 avec deux issues de 2400 ou 0, dans la comparaison entre les deux loteries, nous devons comparer 2500 à 2400, 2500 à 0, 0 à 2400 et 0 à 0. La différence minimale est celle entre 2500 et 2400, qui compte donc pour un rang. Ensuite nous devons tenir compte d'une part de ce que, quelque soit le rang x de la différence entre 2400 et 0, il est supérieur à celui de la différence minimale, et que le rang y de la différence entre 2500 et 0 est au moins d'un rang supérieur à au rang x de cette différence entre 2400 et 0. Nous devrions donc écrire : $2500 >^{1} 2400$; $2400 > 0^{(1+x,\ (x \geq 1))}$; $2500 > 0^{(y,\ (y \geq x+1))}$. Mais c'est seulement par des comparaisons entre nos comparaisons de base que nous arrivons sinon à assigner un numéro d'ordre déterminé à chaque rang, du moins à imposer des contraintes qui nous disent que tel rang doit être supérieur à tel autre. Ce principe qui consiste à n'introduire des différences supplémentaires de rangs qu'en fonction de comparaisons d'ordre supérieur, de comparaisons entre des comparaisons est le principe fondamental de notre évaluation.

Comment alors agréger les rangs des différences sur les deux critères des conséquences et des degrés de confiance ? Nous partons d'une hypothèse de poids égal des deux critères. Ainsi la perspective d'un gain très élevé mais dont l'obtention suscite beaucoup d'angoisse ne sera pas davantage appréciée que celle d'un gain modéré mais dont l'obtention suscite plutôt de la sérénité. Mais par ailleurs, nous voyons que l'intervalle des degrés de confiance est borné par la certitude et l'impossibilité, alors que celui des conséquences est ouvert (en termes de gains, on ne voit pas ce qu'est un gain maximal). Nous devrons donc toujours considérer que le gain maximal d'un prospect est d'un rang inférieur à celui de la certitude. Par défaut, nous plaçons le gain maximal d'un arbre de choix, « gmax » juste en dessous de 1, le rang maximal, celui de la certitude.

Par ailleurs, si nous revenons à la méthode de l'espérance d'utilité, il s'avère que si nous comparons des gains et des probabilités, le fait que les probabilités soient bornées alors que l'intervalle des gains et des pertes est ouvert, joint à la méthode de multiplication des gains par les probabilités, fera qu'en insérant un repère de plus entre deux rangs dans l'ordre des degrés de confiance (qui correspondent aux probabilités), nous aurons certes une différence de deux rangs et non plus d'un, mais qu'à cet intervalle ordinal plus grand correspondra toujours la même mesure. Au contraire, en ajoutant un gain supérieur, nous pourrons augmenter l'intervalle sans qu'il y ait de borne, ce qui n'est pas le cas pour les probabilités. Le résultat est qu'insérer des rangs supplémentaires ne va pas donner plus de poids aux différences de degrés de confiance, alors que certaines insertions de rangs pour les conséquences vont donner plus de poids à ces différences. Il nous faut donc nous débarrasser de ce qui est ici un biais.

A vrai dire, comme nous ne savons pas comment dans la pratique les sujets procèdent pour cette intégration, nous avons fait seulement quelques hypothèses, qui restreignent l'éventail des fonctions d'intégration possibles. Nous venons de voir la première hypothèse : un critère ne doit pas par lui-même l'emporter sur l'autre. Nous en faisons une deuxième : un sujet à qui on présente des chiffres ou des repères qualitatifs supplémentaires sur un critère, par exemple celui des gains, a tendance à en tenir compte comme repères ordinaux aussi pour un autre critère (par exemple celui des degrés de confiance), comme rangs intercalaires possibles, car cela lui indique qu'on peut intercaler de tels rangs supplémentaires y compris dans l'échelle ordinale du critère où ils ne figurent pas.

Par exemple, supposons que nous avons les gains précédents (2500, 2400, 0) et que 2500 soit possible avec la probabilité 0,33, 2400 avec 0,34, et donc 0 avec 0,67 dans la première loterie et 0,66 dans la seconde. Dans le critère des probabilités ou degrés de confiance, les chiffres sont ordonnés : 0,67 ; 0,66 ; 0,34 ; 0,33. Nos comparaisons entre les comparaisons nous disent que 0,67 et 0,66, tout comme 0,34 et 0,33 diffèrent d'un seul rang, et que la différence d'ordre x entre 0,66 et 0,34 est au moins d'un rang supérieure ($x>1$) à la différence de rang minimale x. Nous allons ensuite donner à 2500 le rang du gain maximal, gmax. Puis nous allons introduire le repère 0, qui nous est donné par la série des rangs sur les gains, dans la série des degrés de confiance. Ensuite nous comparons la différence de rang entre gmax et 0, et la différence de rang entre 0,67 et 0, qui sera donc supérieure d'au moins 4 rangs à x (puisqu'il faut tenir compte d'un rang entre 0,67 et

0,66, de x qui est d'au moins d'eux rangs entre 0,66 et 0,34, d'un rang entre 0,34 et 0,33, et d'au moins deux rangs entre 0,33 et 0).

Pour l'étape suivante les évaluations peuvent varier. Si 2500 euros est considéré comme un gain important par rapport à nos gains de référence, 0,67 est seulement un peu plus qu'une chance sur deux, c'est donc un degré de confiance modérément élevé. Nous pourrions donc considérer que la différence d'ordre y entre 2500 et 0 est supérieure d'au moins un rang à celle de x + 4 entre 0,67 et 0. Nous comparerons enfin la différence de rang entre 2500 et 2400 et la différence de rang entre 2500 et 0, 67. Si nous considérons 2500 comme très important, et 0, 67 comme moyennement élevé, nous allons penser que 2400 qui ne diffère que mimalement (dans l'échelle des gains) de 2500 est au moins d'un rang supérieur à 0,67.

Un moyen drastique de tenir compte de nos deux exigences et de respecter le résultat de cette procédure, c'est de normaliser les gains sur l'intervalle 0-1, ce qui permet d'intercaler les repères des gains et les repères des degrés de confiance. C'est une manière de se fixer les idées pour pouvoir faire des prédictions sur les comportements. Il est très peu vraisemblable que nous procédions à cette normalisation. Cependant il faut noter que si nous suivons notre principe (celui d'introduire des différences de rangs supplémentaires en fonction des comparaisons entre comparaisons, donc entre relations d'ordre plus basiques), et si nous pouvions procéder à toutes les comparaisons de comparaisons que nous permettent les échelles chiffrées, la normalisation des gains sur l'intervalle 0-1 serait une représentation qui satisferait les contraintes de notre principe, et notre contrainte d'équité entre critère des gains ou des conséquences (quand elles ne sont pas chiffrées, mais qualitatives) et l'hypothèse d'utilisation dans une échelle des repères numériques ou qualitatifs fournis par l'autre. Dans nos exemples, nous proposerons directement cette normalisation, mais seulement pour fixer l'ordre des repères. Nous tiendrons compte du fait que gmax est d'un rang inférieur au repère de la certitude, 1 (par défaut nous supposerons que ce rang est immédiatement inférieur; dans certaines situations, cela peut être révisé). Ensuite nous ne tiendrons compte que des contraintes sur les différences de rang que permet d'établir notre principe de comparaisons sur des comparaisons.

Une fois supposée faite une telle normalisation, nous comptons toute différence positive de rang comme un argument pour, toute différence supplémentaire de rang pour un argument pour supplémentaire, et inversement pour les différences négatives. Notre intégration se bornera donc à faire la somme algébrique des arguments pour et contre issus de ces différences de rangs.

Il faut enfin déterminer un point que le calcul de l'espérance d'utilité n'a pas à traiter, et qui est délicat, c'est celui de la signification attachée aux probabilités (donc aux degrés de confiance) qui portent sur un *gain nul*. Le gain nul est en principe lié à notre situation actuelle de référence, et c'est à partir d'elles que nous définissons les émotions primaires ressenties par différence entre l'issue imaginée et la situation présente. Le gain nul n'est donc pas du tout un 0, qui annulerait l'effet des degrés de confiance, comme dans le calcul de l'espérance d'utilité. Maintenant, il faut rendre compte des effets comparatifs des degrés de confiance. Si dans une comparaison avec un gain, le degré de confiance dans le gain nul est supérieur au degré de confiance dans le gain positif, nous rageons de voir que nous

avons plus de chances de rester dans notre état plutôt que de l'améliorer, si bien qu'un degré de confiance supérieur dans le gain nul devient un désavantage, et une infériorité. Mais si dans le même genre de comparaison, le degré de confiance dans le gain nul est inférieur, nous sommes ravis de voir que l'issue qui donne un meilleur gain a plus de chances d'arriver, et ce degré de confiance supérieur donne donc un avantage à l'autre issue, donc un désavantage à l'issue donnant le gain nul.

Mais cela ne nous donne que le sens de la relation (est ce une relation de supériorité ou d'infériorité). Nous ne savons toujours pas comment ranger cette relation par rapport à une autre, ce qui est nécessaire pour notre intégration. Et nous ne savons pas comment intercaler les repères donnés par un degré de confiance dans le gain nul. Faut il les intercaler dans l'échelle concernant les gains positifs, ou bien pour les situer construire une échelle entre 0 et -1, symétrique de celle entre 0 et + 1 ? Cela, nous le ferions si nous avions affaire, pour les conséquences, à des pertes aussi bien que des gains. Mais si nous n'avons que des gains positifs et le gain nul, cela ne semble pas justifié.

Pour nous tirer de cet embarras, nous appliquons de nouveau notre principe de comparaisons de comparaisons, mais nous allons l'appliquer de manière transversale entre les éléments de deux comparaisons. Ce procédé, nous n'y recourrons que lorsque nous ne savons pas clairement comment ordonner entre elles les relations d'ordre qui résultent de nos comparaisons de base, donc seulement en fait pour ces cas où le gain nul a un sens ambigu, puisqu'il peut être interprété aussi bien comme le statut actuel supposé positif, que comme une perte par rapport aux gains espérés.

Reprenons notre exemple des deux loteries. Nous devons y considérer, entre autres, deux comparaisons : l'une entre 0,33 de gain positif sur une action A et, 0,66 de gain nul sur une action B, d'un côté, l'autre entre 0,67 de gain nul sur l'action A et 0,34 de gain positif sur l'action B. Pour nous donner des repères, nous allons procéder à une comparaison émotionnelle transversale entre les éléments des deux comparaisons. Le 0,66 pour le gain nul est moins bien que le 0,67 pour un même gain nul, puisque nous sentons moins assurés et donc plus anxieux sur nos chances d'avoir au moins notre gain actuel (à quoi correspond le gain nul). C'est donc là un avantage pour l'action A. Mais le 0,34 de gain positif de B est mieux que le 0,33 de gain positif de B, puisque nous sentons alors rassérénés concernant nos chances d'avoir un gain positif. Au total, comme le 0,33 est moins bien que le 0,34 mais que le 0,66 est moins bien que le 0,67, nous concluons que les relations d'ordre issues des deux comparaisons sont équivalentes. L'une ne l'emporte pas sur l'autre.

Ainsi dans une comparaison entre deux issues de deux actions, nous comptons la relation de degrés de confiance comme jouant dans le sens de l'infériorité du gain nul (comme si c'était une perte) mais quand pour évaluer le rang de cette relation d'infériorité nous comparons transversalement les éléments de deux comparaisons de ce genre, nous comptons une infériorité du degré de confiance dans le gain nul comme une infériorité et non pas comme une supériorité (nous traitons alors le gain nul comme un gain et non comme une perte). Cela tient à ce que dans le premier cas, nous faisons une comparaison directe entre le degré de confiance du gain positif et celui du gain nul, et que le gain nul apparaît alors relativement au gain positif comme une perte relative, tandis que dans le second cas, nous faisons aussi une comparaison transversale entre le degré de confiance d'un gain nul

et un autre degré de confiance du même gain nul. Or un gain nul ne peut pas être compté par rapport à un autre gain nul pour une perte, il ne peut être compté que comme le gain actuel de référence, qui est en principe positif. Le changement de perspective est donc pleinement justifié.

Dans l'hypothèse drastique d'une normalisation des repères des gains et des repères des degrés de confiance, cela revient tout simplement à évaluer les différences entre degré de confiance d'un gain et degré de confiance d'un gain nul en lisant notre échelle non plus comme descendant de 1 à 0, mais comme descendant de 0 à -1. Nous avons ainsi sur notre échelle la suite : 0,67 ; 0,66 ; 0,34 ; 0,33, et nous dirons, en reprenant le raisonnement précédent, que la relation de supériorité de 0,33> ^{x} 0,66 est du même rang x que la relation de supériorité 0,34> ^{x} 0,67. Quand nous avons à juger de loteries qui nous proposent seulement des pertes ou un gain nul, nous opérerons en sens inverse. Nous utiliserons l'échelle qui va de -1 vers 0 en évaluant les différences entre probabilités assignées à des gains nuls et probabilités assignées à des pertes dans un retour de 0 vers ce que nous considérons comme 1.

4. EXEMPLES D'EXPLICATION DES «BIAIS» DE L'ÉCOLE DE KAHNEMAN ET TVERSKY

Nous reprenons à titre d'exemple, puisque notre propos n'est ici que de donner un exemple d'évaluation émotionnelle-argumentative, trois problèmes posés par Kahneman et Tversky, et reclassés par Sugden et Loomes dans leur article de 1982. Les numéros des problèmes sont ceux donnés par Kahneman et Tversky. Pour fixer les idées nous avons utilisé la normalité des gains sur l'intervalle 0-1, et donné des numéros d'ordre aux relations d'ordre, toutes manipulations qui respectent nos exigences générales, mais nous ne prétendons pas que les sujets procèdent à une normalisation et utilisent ces chiffres là.

Problème 1

X1 = (1) 2500 à 0,33 et (2) 2400 à 0,66 (donc (3) 0,01 chances de 0), contre X2 = 2 400 à 1. Pour 82% des sujets, X1 < X2. (C'est une partie du paradoxe d'Allais, l'autre partie est donnée par le problème 2).

Pour la normalisation des gains : 2500, 2400, 0 ; 2500 = 1, 2400 = 1-1/25 (1/25 = 0,04) = 0,96.

On peut alors intercaler les rangs des probas et des gains ; intercalons aussi les rangs des probas des 0 :

on a donc comme ordre donné par la totalité des repères : 1>gmax> 0,96>0,66>0,33>0,01>0

Les comparaisons de comparaisons nous disent que la différence de rangs entre1 et gmax 0,01 et 0 est la différence minimale (d'un rang), que vient ensuite celle entre 0,01 et 0 (au moins 2) puis celle entre gmax et 0,96 (au moins 3), puis celle entre 0,96 et 0,66 (4), puis celle entre 33 et 0,01 (5) puis celle entre 0,66 et 0,33 (6).

Cela donne comme comparaisons : (gmax > ^{1}0,96 ; 0,33<$^{-3}$1) (0,96 = 0,96 ; 0,66<$^{-3}$ 1) (0<$^{-4}$0,96 ; 0,01<$^{-5}$1)

Le gain certain l'emporte largement. X1<X2

Problème 2

X3 = 2500 à 0,33 et X4 = 2400 à 0,34 ; Pour 83% des sujets X3> X4

On a 0,96>0 pour les gains, et 0,67>0,66>0,34>0,33 pour les confiances. L'ordre des repères est gmax>0,96>0,67>0,66>0,34>0,33>0.

Nos comparaisons de comparaisons nous donnent : gmax>^{2}0,96>^{3}0,67>^{1}0,66>^{4}0,34>^{1}0,33>^{5}0.

(gmax>^{2}0,96 ; 0,33<$^{-1}$ 0,34) (gmax>^{16} 0 ; 0,33>^{x} 0,67*) (0<$^{-14}$ 0,96 ; 0,67<$^{-x}$0,34) (0 = 0 ; 0,67<$^{-1}$ 0,66

* en notant x le degré de supériorité en question, sachant qu'il est équivalent au degré d'infériorité de 0,67 par rapport à 0,34, comme nous l'avons vu plus haut).

Nous arrivons à 18 rangs de supériorité contre 16 rangs d'infériorité, et X3 l'emporte sur X4.

Ces deux problèmes pris ensemble sont une version du paradoxe d'Allais, et aussi d'un effet de conséquence commune. Considérer à la fois les 4 loteries donnerait selon la procédure les relations d'ordre suivantes : X2>X1>X3>X4.

Problème 3

Quand on vous dit que face à une maladie qui est censée tuer 600 personnes, un programme sanitaire A1 sauvera (certainement) 200 personnes, ou bien qu'un programme B1 a une probabilité d'1/3 d'en sauver 600, vous préférez la version certaine. Quand on vous dit que pour un programme A2 400 personnes mourront, ou bien qu'un programme B2 a une probabilité d'1/3 que personne ne meure, vous préférez la version probabiliste.

Dans le premier choix, vous avez seulement à considérer la série : certitude ; 2/3, 600 ; 400 ; 1/3 ; 200 ; 0 ; Les comparaisons de comparaisons avec normalisation vous donnent les rangs des relations d'ordre :

1> ^{5}2/3>^{1} 0,6 >^{4} 1/3>^{2} 0,2 >^{3}0. 200<$^{-6}$600 ; 1>^{9}1/3. Le programme certain l'emporte.

Dans le second choix, vous avez à considérer 1/3 ; 0 ; -400 ; -1 (la certitude d'une perte).

Les comparaisons de comparaisons vous donnent :

1/3>^{1}0>^{2}0,4>^{3} -1. D'où vous tirez : -400<$^{-2}$0 ; 1/3 >^{6} -1, et le programme probabiliste l'emporte.

Il faut noter que contrairement à ce que supposent Kahneman et Tversky, les deux présentations ne représentent pas les mêmes situations, puisque A1 nous présente les 200 personnes *sauvées* comme *certaines*, comme le serait la perte des 600 personnes si nous ne faisions rien. En revanche A2 nous présentent les 400 personnes *mortes* comme *certaines*, mais ne nous assure en rien que la survie des 200 autres soit certaine ; elle pourrait être seulement probable. Les auteurs du protocole expérimental supposent que ce qui reste implicite est parfaitement déterminé, ce qui est évidemment une hypothèse très aventureuse dans une communication. Ces différences sont non pas simplement des différences dans la présentation, mais, si l'on tient compte de la reconstruction que vont faire les sujets, dans les structures de choix. Il n'y a donc pas réellement violation de l'invariance.

Cet effet, qui tient à mon sens à la dépendance de procédure d'évaluation comparative par rapport aux repères donnés aux sujets, ne survit pas à la présentation au sujet des deux choix comme liés. En effet, sauver 200 personnes est alors identifié à perdre 400 personnes (A1 est identifié à A2). Même si nous n'identifions pas directement la combinaison « sauver 600 personnes avec un degré de confiance de 1/3 » avec « sauver 200 personnes », parce que nous n'utilisons pas forcément les degrés de confiance comme on utilise les probabilités, nous ramenons le plan A1 au plan A2, et nous choisissons donc B2.

5. LA PROCÉDURE IMPLIQUE DES RÉVISIONS

L'exemple de cette procédure d'évaluation des choix montre qu'il est tout à fait possible de se borner à des différences qualitatives, jointes à des évaluations qui font seulement des différences ordinales, pour développer une méthode de choix qui présente tous les caractères d'une procédure raisonnée.

Mais pouvons nous la déclarer rationnelle, au même titre que la méthode de la maximisation de l'espérance d'utilité ?

La différence principale entre les deux méthodes, du point de vue d'une exigence de rationalité, qui reste d'ailleurs ici à définir, c'est que notre méthode émotionnelle-argumentative dépend fortement de l'ensemble de repères que donne l'exposé de la situation de choix. Si l'on nous donne davantage de repères, nous pouvons être amenés à changer de préférence entre deux actions. Or une exigence de rationalité est la cohérence entre les choix faits dans des ensembles différents d'options. La transitivité des choix est une manifestation de cette cohérence. Ici, cette cohérence n'est pas directement respectée. Mais notons qu'il en est de même dans une entreprise épistémique tout à fait rationnelle, celle qui consiste à partir de probabilités *ex ante*, et, une fois les informations obtenues, à réviser nos probabilités, par exemple par la révision bayésienne. Le retour à la rationalité, après une rupture de cohérence, exige donc simplement que nous disposions d'une procédure de révision qui, elle, reste cohérente avec elle-même. Nous ne pouvons donc rechercher qu'une cohérence de second ordre. La révision, en l'occurrence, consiste simplement à tenir compte des nouveaux repères, à retenir les repères anciens, et à affiner ainsi peu à peu les échelles ordinales dont nous disposons sur les différents critères. La méthode proposée, si l'on suppose une chaîne illimitée de telles révisions, va donc converger avec une procédure qui n'est pas la maximisation de l'espérance d'utilité, mais bien la famille des procédures d'évaluation multi-critères qui partent des différences entre les issues d'une action et les issues d'une autre sur chaque critère, ce qui peut converger avec la maximisation de l'espérance d'utilité une fois qu'on a évité les biais liés au statut fermé de l'intervalle des probabilités et au statut ouvert de l'espace des gains (par exemple en partant de proportions entre gains et de proportions entre probabilités, en normalisant les gains sur l'intervalle 0-1, etc.).

Mais il ne nous faut pas simplement disposer d'une procédure de révision, il faut aussi savoir quelles distorsions ou informations non attendues doivent déclencher la révision, et il nous faut justifier ce déclenchement. Là encore, nous devons recourir à une combinaison d'émotions et d'argumentation ou d'inférences. Le démarrage de la révision tient bien à une émotion. Elle provient de ce

que le choix que nous avons pensé rationnel à partir des repères dont nous disposions initialement a donné des conséquences non prévues, mais dont une anticipation basée sur des repères plus fins aurait pu tenir compte, et que ces conséquences émotionnelles sont désagréables. Si par exemple nous avions pensé que A était supérieur à B sur le critère résultat et approximativement équivalent sur le critère confiance, et que choisir A nous amène à des situations où nous aurions plus d'angoisse que dans le cas où nous choisirions B, nous considérerons qu'à tout le moins, la différence de confiance a été sous-évaluée en défaveur de B – auquel cas il nous faut chercher d'autres différences pour départager nos options. Ces émotions font donc démarrer une chaîne inférentielle et argumentative qui conduit à des révisions.

La cohérence de nos choix dans le temps est un des critères inférentiels et argumentatifs que nous pouvons ainsi utiliser. Car l'inconsistance temporelle conduit évidemment à des regrets- ou simplement à la situation déplaisante de ne pouvoir nous justifier vis-à-vis d'une critique d'autrui. Mais c'est seulement un des critères : nous pourrions penser que la supériorité actuelle doit l'emporter sur les regrets futurs, et nous pourrions faire passer nos plaisirs intenses avant les critiques d'inconsistance des raisonneurs. Les *Dutch book arguments* (par lesquels un parieur qui utilise la maximisation de l'espérance d'utilité en disposant de bonnes probabilités peut profiter de nos « biais » cognitifs et émotionnels, notre « inconsistance temporelle », et gagner à coup sûr dans les paris qu'il nous propose) n'ont pas d'effet tant que l'on ne nous met pas dans une situation de pari contraint, et nous pouvons toujours refuser un pari financier. Mais nous sommes bel et bien coincés dans ce genre de situation par exemple dans des questions de soins portés à notre santé, d'utilisation financière de notre addiction, etc.

Le processus de révision des assignations de rang est très exactement celui d'une argumentation, puisqu'il commence par utiliser une conséquence non désirée d'une position pour lui opposer un contre-argument, qu'il poursuit en remaniant cette position de manière à disposer d'un contre-argument, et ainsi de suite jusqu'à équilibre. Inversement, une argumentation ne peut pas procéder autrement pour déterminer quelle position l'emporte qu'en procédant ainsi : partir d'une position prise par défaut, et réviser en fonction des conséquences non prises en compte et peu souhaitées. Cela va assez loin cependant, puisque les révisions inspirées par les conséquences vont jusqu'à réviser les rangs des options, donc les préférences. Cela semble contraire à la doctrine qui veut que les préférences doivent être supposées constituer un ordre (donc transitif, asymétrique et complet), et que les changements de préférences soient seulement des révélations de nouvelles préférences encore implicites. Mais il faut se rappeler qu'ici, nous ne révélons pas des préférences en général. Nous nous révélons nos relations d'ordre concernant telle comparaison entre telle et telle options d'un ensemble particulier d'options.

Cela revient à dire que nous n'avons pas initialement toutes les déterminations qui permettent l'évaluation comparative, qu'elle est donc valide seulement par défaut et révisable. En un sens, nous progressons dans la révélation de nos préférences fondées. Mais comme cette révélation pourrait toujours être plus nourrie en inférences et en leurs conséquences émotionnelles, nous ne pourrons jamais dire que la modification de rang à laquelle nous arrivons est bien notre préférence révélée.

Il est d'ailleurs étrange que les économistes tiennent à cette fixité des préférences, alors qu'ils admettent parfaitement que les degrés de confiance (qu'ils

formalisent dans les probabilités) puissent être révisés. Or les degrés de confiance ne sont rien d'autre dans notre approche que des préférences qui assignent des rangs aux différentes options en fonction des anxiétés ou de leur contraire (l'émotion d'être rassuré ou rasséréné). Les degrés de confiance sont des préférences qui portent sur les émotions liées aux anticipations en tant qu'anticipations. On ne voit pas pourquoi les préférences liées à des émotions portant sur les conséquences qui sont ainsi anticipées auraient un statut différent. La fixité des préférences tient bien évidemment à ce qu'il faut pouvoir se donner un ordre pour délibérer. Mais il n'y a aucune raison de supposer que cet ordre, qui guide une délibération, devra aussi guider la suivante, si du moins le changement d'ordre trouve des justifications solides.

Quelles peuvent être ces justifications solides ? La révision des rangs comparatifs tient à ce qu'on pourrait interpréter comme des effets de coalition. Une conséquence d'un choix qui suit un critère privilégié peut aller contre un autre critère qui aurait dominé si on avait entrevu le lien inférentiel qui assure la coalition entre deux autres arguments émotionnels. Il y a donc coalition ici entre les critères dominés dans la première évaluation et le critère dominant d'abord méconnu. De même, c'est par coalition que nous modifions nos degrés de confiance. Si l'ensemble de situations supposées d'abord exceptionnelles dans lesquelles nous pensons assurée telle issue devient très important par accumulation de ces différentes situations, il va finir par dominer en plausibilité l'ensemble d'abord correspondant à la situation supposée normale. Les deux modes de coalition peuvent évidemment fonctionner en combinaison.

La révision peut modifier évidemment les degrés de confiance, mais aussi nos comparaisons émotionnelles. D'abord simplement parce qu'elle peut changer non pas seulement le degré de confiance de nos attentes, mais le contenu de ces attentes, et que c'est du différentiel avec nos anticipations que dépendent nos émotions. Ensuite parce que les révisions portent aussi sur ce que l'on peut appeler des inférences affectives. Ainsi quand nous avons beaucoup investi pour un projet et qu'il se révèle que nous échouerons en raison de la mauvaise définition du projet, nous pouvons dévaloriser ce projet (ce qui change nos préférences). Nous pouvons malheureusement aussi, si notre investissement nous a accoutumé à une intensité d'attente importante, continuer à dévaloriser nos activités ordinaires comme nous l'avait amené à le faire notre investissement dans ce projet, ce qui maintient ce précédent changement de préférences qui était la conséquence de cet investissement toujours grandissant. Ce qui nous tenait le plus à cœur n'a donc plus la valeur la plus haute (il y a donc révision d'une inférence affective) mais ce qui nous reste comme priorités n'a pas pour autant une valeur retrouvée (c'est la résistance d'un changement de préférences à sa révision).

Résumons : par des effets de coalition, qui entraînent des révisions des inférences cognitives et affectives, nous sommes amenés à changer nos préférences. Les argumentations ont de semblables procédés et de semblables effets. Mais du coup il n'est rien qui ne semble révisable : les préférences elles-mêmes sont susceptibles de révisions. Dès qu'on admet d'une part des agrégations et pondérations, d'autre part des coalitions qui peuvent résulter de ces agrégations, on admet cette révisabilité. Mais cela nous amène à conclure qu'aucun jugement de valeur

ne peut prétendre être soustrait à la révision, et donc qu'aucune assignation de valeur à un acte ou une situation n'est définitivement assurée.

Faut-il alors se cramponner et faire de la résistance à la révision le signe de révélation des valeurs ? Oui pour en faire le signe (non garanti), mais non pour refuser la révision. Une valeur est ce à quoi on tient malgré la réalité. C'est donc ce qui résiste à une révision des inférences cognitives et affectives une fois qu'on a faite cette révision et en connaissance de cause. Mais une valeur ne peut se limiter à cette résistance. Elle doit aussi alimenter la découverte de conséquences inférentielles négatives si on prétend ne pas en tenir compte. Autrement dit, elle admet la révision mais révise la révision à son tour.

En fait, nous n'utilisons pas les valeurs pour nos activités courantes, mais précisément pour justifier des changements à nos usages ordinaires. Ce qui est l'occasion de nos jugements de valeurs et d'un recours aux valeurs de manière explicite dans nos délibérations, c'est le sentiment que notre manière ordinaire et spontanée d'agir se heurte à une difficulté ou se révèle insuffisante. C'est donc que nous sommes alors sensibles à une source de révision de nos préférences. Mais à la différence des changements de préférences par coalition, ce type de une mise en question de l'ordre de préférence peut se faire à partir d'une seule exception. Les coalitions entre valeurs, par inférences affectives, ne sont pas pour autant exclues, mais ce qui est spécifique des valeurs, c'est justement leur résistance à des ordres qui seraient issus de coalitions mais dont elles remettent cependant en question la validité. Les jugements de valeur, dans leur spécificité par rapport aux jugements d'évaluations qualitatives en général, consistent à refuser les amalgames et les mises en équivalence.

On voit donc que nous avons là deux modes d'évaluation : le mode intégratif et coalescent dont la méthode émotionnelle-argumentative que nous avons suggérée est un exemple, et le mode de rappel de l'incommensurabilité des critères. Les deux modes sont facteurs de changement des préférences comme de résistance au changement, mais de manières différentes : les coalitions peuvent changer l'ordre des préférences en agrégeant des exceptions pour en faire une masse normale. Les rappels de valeurs peuvent changer l'ordre des préférences en montrant l'irréductibilité d'une exception et sa capacité de mise en cause de l'amalgame sur lequel on se reposait. Les coalitions résistent au changement par un effet de masse opposé à une singularité. Les rappels de valeurs résistent au changement que les coalitions mettent en place par agrégation.

6. LES INTERFÉRENCES ENTRE LES ÉVALUATIONS DES THÉORICIENS ET CELLES DES ACTEURS

Cette analyse conceptuelle nous ouvre des perspectives sur plusieurs phénomènes intéressants.

Tout d'abord, cela nous donne des instruments pour spécifier ce que l'on peut appeler les valeurs des acteurs et les valeurs des théoriciens. Les valeurs des uns et des autres ont deux fonctions ou sont de deux types différents. Les valeurs au premier sens sont simplement les préférences enracinées des acteurs, donc celles qui règlent leur vie ordinaire et les situations qu'ils considèrent comme normales.

Les valeurs au second sens sont au contraire des exigences (par exemple de cohérence) qui amènent à réviser certaines de ces préférences dans certaines situations.

Or si nous nous interrogeons sur les interactions et interférences entre les valeurs des acteurs et celles des théoriciens, nous devons faire quelques remarques. On ne fait pas de théorie en utilisant simplement les valeurs ordinaires. Ce qui inspire la théorie, c'est toujours à la racine l'exigence de réviser (ou refonder) ces valeurs, d'en rendre compte de manière plus cohérente, ou inversement de montrer leur insuffisance. Si la théorie veut « sauver les phénomènes », c'est que les phénomènes apparaissaient d'abord étranges ou incohérents. Mais il en était ainsi parce qu'on avait l'exigence de les expliquer. Or dans les sciences humaines, les choses sont plus complexes, parce que précisément ce dont on veut rendre compte – entre autres – ce sont les valeurs ordinaires des acteurs. Le problème est alors que si on se permet de les refonder, on les révise en même temps, et on n'a donc plus affaire à ces valeurs comme ordinaires. Et d'autre part, les acteurs peuvent trouver que la version des théoriciens est une insulte à leurs valeurs, parce que justement elle procède à des amalgames et des recompositions, qui impliquent en fait des changements de préférences. C'est ce qui se passe clairement avec l'imposition d'une problématique économique dans le domaine social. Mais alors les acteurs sociaux utilisent leurs valeurs non plus comme ces valeurs ordinaires qui pouvaient former des coalitions et donc évoluer et amener des révisions. Ils les utilisent de manière « extra-ordinaire » comme valeurs critiques (idéaux ou refus).

Il y a plusieurs manières de donner une réponse à ces difficultés. L'une d'entre elles est de soutenir que les évaluations en sciences humaines sont « critiques », que le théoricien propose aux acteurs des valeurs de type critique, qu'ils peuvent utiliser comme telles (c'est la position de l'Ecole de Francfort). Le problème est qu'on ne sait pas évaluer la justification théorique de ces critiques. Une autre – qui est celle de Bourdieu – est de proposer une explication théorique, qui se trouve par ailleurs devoir donner des armes critiques aux acteurs. On explique les valeurs ordinaires des acteurs, et on leur montre qu'ils étaient inconscients de ces véritables fonctionnements, ce qui leur permet maintenant de critiquer la version apparente de ces fonctionnements. Mais pour cela on est obligé de soupçonner les valeurs ordinaires des acteurs, ce contre quoi ils peuvent protester. La sociologie issue du « retour aux acteurs » prend au contraire ces valeurs comme justifiées par défaut. Ce qu'elle doit faire, c'est simplement d'expliciter ces justifications et d'analyser les difficultés qu'elles présentent. Le problème alors, c'est que cette sociologie peut n'avoir comme valeur propre que la valeur du respect de la formulation des valeurs par les acteurs. Mais ce n'est pas une valeur suffisante pour motiver une théorie – même si c'est une valeur suffisante pour critiquer la position de Bourdieu. Enfin on peut tenter de rendre compte de manière rationnelle des valeurs que les acteurs présentent sans les justifier (c'est la position de Boudon). Mais que dire si les acteurs ne se retrouvent pas dans ces reconstructions de leurs justifications, et comment savoir entre deux reconstructions laquelle est correcte, puisque les acteurs ne sont pas censés valider ou invalider la reconstruction ?

On pourrait avoir une position plus dynamique. Elle consisterait à s'intéresser davantage au changement des préférences qu'aux préférences supposées données. C'est en effet à cette occasion que l'on peut espérer à la fois identifier l'ordre des préférences qui était resté implicite jusque là, les sources de révision de cet ordre,

et les changements effectifs qui se produisent, soit par coalition, soit par émergence d'une résistance (généralement par des combinaisons des deux). L'activité théoricienne pourrait alors indiquer la révision qu'elle se propose de faire sans pour autant cesser de voir sa propre entreprise justifiée théoriquement, puisque finalement ce qu'elle analyserait, ce serait les processus de révision, y compris ceux qu'elle peut déclencher. Elle expliciterait les dynamiques et les processus des changements de valeurs et de préférences, au lieu de procéder à des évaluations justifiées soit par une théorie fondée sur des amalgames, soit par une théorie purement critique, mais incapable d'exhiber ses justifications scientifiques, et donc de se remettre en cause en tant que théorie.

En attendant ce changement de paradigme, nous pouvons observer différents types d'interférences entre les quatre formes de valeurs en cause : valeurs implicites et ordinaires des acteurs et des théoriciens, valeurs explicites, qui font émerger des résistances et motivent des changements de préférences, ces deux formes de valeurs prenant des formes différentes chez les acteurs et les théoriciens.

1) Les théoriciens ont donc des valeurs, et des préférences ordinaires. Ils préfèrent poser les principes d'une cohérence globale qui fera que, même perdus dans des calculs particuliers et locaux, ils seront sûrs de ne pas avoir à revenir sur leurs évaluations. Et si le résultat final n'est pas intuitif, ils préféreront la cohérence à l'intuition. Nous avons là une première interférence, qui tient à ce que la confrontation de la théorie et de l'expérience nous révèle d'abord, par cette recherche de cohérence, les valeurs et préférences des théoriciens, et non pas celles des acteurs. Autrement dit, nous avons une tension entre ce qui est une valeur nécessaire pour une théorie, à savoir la cohérence (et c'est une valeur puisqu'elle admet la révision mais la révise à son tour) et ce qui est aussi une valeur, mais pour les acteurs, celle justement que manifeste le refus par les acteurs d'admettre les révisions proposées par la théorie, même une fois accomplies les révisions cognitives proposées par la théorie. Dans ce cas, une valeur ordinaire des théoriciens a eu pour effet la transformation d'une valeur implicite des acteurs en une valeur de résistance.
2) Une deuxième interférence, conséquence de la première, tient à ce que les théoriciens prétendent imposer aux acteurs leur mode d'évaluation (par exemple celui de la comparaison après agrégation, comme dans l'utilité espérée), qui a pour lui une cohérence garantie. Mais comme les humains, y compris les théoriciens quand ils ont des choix pratiques à faire, suivent plutôt la seconde méthode (celle qui fait d'abord des comparaisons différentielles et ensuite ne procède qu'à une agrégation par de type argumentatif, qui pendant longtemps n'a pas été étudiée formellement), les instruments proposés par la première vont exiger des pratiques ce que Eymard-Duvernay et Thévenot ont appelé des investissements de forme, qui s'impose dans les usages ordinaires, et qui ont des conséquences très diverses. D'une part ils permettent de faire des évaluations de manière cohérente et en ce sens cumulative, d'autre part ils entretiennent un décalage perpétuel avec les choix effectifs des acteurs. Ici, nous observons une divergence profonde non seulement entre les valeurs ordinaires des théoriciens et celles des acteurs, mais entre leurs modes de changement.

3) Une troisième interférence tient à ce que la cohérence peut être recherchée ou garantie à toutes les échelles, alors que l'intuitivité ne peut être obtenue, au prix de bien des repentirs, que localement ou régionalement. Les instruments de politique ou de gestion collective vont utiliser de préférence la méthode qui garantit une cohérence globale, alors que les coopérations et accords que les acteurs humains construisent dans des réseaux toujours partiels n'obéiront qu'à la consensualité intuitive locale. Si de plus les dirigeants humains se mettent à croire que les conditions de la cohérence sont soit satisfaites soit approchées de manière satisfaisante dans la réalité sociale et économique, ils vont développer des instruments de gestion qui ne pourront qu'entrer en conflit avec les consensus locaux (qui peuvent cependant avoir eux aussi l'ampleur d'un réseau international). Là encore, on part d'une divergence entre valeurs ordinaires des théoriciens et des acteurs, mais elle donne lieu à des valeurs critiques imposées par les théoriciens aux acteurs, qui vont donc souvent réviser leurs valeurs ordinaires en fonction des exigences théoriques, alors qu'ils pourraient aussi bien faire émerger des valeurs de résistance.

La généralisation du marché comme forme sociale d'échange nous a fait penser que rien n'avait de valeur que relativement aux désirs, préférences, et capacités de nos congénères, pris collectivement. En fait, cela voulait dire que toute évaluation qui prétendrait retrouver quelque similarité avec une commensurabilité (même simplement simulée de manière ordinale) serait non seulement un régime d'évaluation relatif et comparatif, mais davantage, impliquerait forcément des procédés d'intégration collective des comparaisons et des relations. Or le régime d'évaluation éthique, par exemple, ne procède pas par comparaisons, et ne dispose d'aucun processus d'intégration collective par pondération, puisque l'universalisation, justement, ne pondère pas (c'est le problème de l'utilitarisme : son utilisation de moyennes – maximisation du bien-être moyen – n'est pas propre au domaine éthique et y suscite des résistances).

Cela tient, semble-t-il, au mode de manifestation des valeurs, qui implique une résistance aux révisions cognitives et affectives. Le recours aux valeurs semblent nous rendre capables d'une part d'assumer les révisions cognitives et effectives et d'autre part de réviser en partie ces révisions. Cette capacité de résister en révisant la révision est évidemment poussée à son maximum dans le principe kantien d'universalité, par exemple dans la condamnation de toute révision locale du principe qu'il faut dire la vérité. Certes, nous pouvons préférer une éthique qui tient compte du contexte et des situations à une éthique qui pose des valeurs absolues et a-contextuelles. Mais une évaluation éthique, même située et contextuelle, ne prétend pas à la commensurabilité avec d'autres évaluations selon d'autres valeurs, et elle ne propose aucun dispositif d'intégration collectif. Imposer le système du marché comme seul évaluateur parce qu'il est le seul à pouvoir tout intégrer collectivement est oublier qu'il existe un usage des évaluations qui n'est pas comparatif et relatif à une intégration collective, parce qu'il se révèle pouvoir être une source de révision non seulement pour ces intégrations collectives, mais pour ses propres mises en cause. Ce n'est donc pas parce que l'usage des valeurs serait soustrait au comparatif qu'il résiste, mais plutôt parce qu'il permet de relancer les comparaisons qui étaient en sa défaveur.

Un problème similaire tient à ce que les théories sociales qui n'empruntent pas le formalisme de l'économie sont pour une bonne part des théories dites « holistes », qui procèdent plutôt en recherchant quelles sont les situations typiques qui entraînent des jugements d'approbation ou de blâme de la part des acteurs. Ce sont ces réactions qui permettent ensuite de parler de « coercition sociale », d'intériorisation des normes, ou en général de fonction sociale symbolique. Mais nous avons vu que de tels jugements n'ont pas vocation à s'intégrer entre eux, contrairement à ce que semblerait indiquer l'épithète de « holiste ». Ils ont soit vocation à changer les préférences qui donnent des conséquences insatisfaisantes, soit vocation à résister à des intégrations. Si un jugement de valeur, pour être justifiée, doit en passer par l'épreuve des révisions de ses bases cognitives et affectives, cette référence à une valeur à comme telle aussi le pouvoir de remettre en cause cette révision en évaluant ses conséquences. Et comme d'autres valeurs ont le même pouvoir, les différentes remises en causes peuvent entrer en conflit.

Les sociologies et les anthropologies qui jouent le jeu des théories même si elles ne sont pas formalisées comme l'économie ont au contraire un souci d'intégration. Elles comblent donc le déficit d'intégration des acteurs sociaux par des analyses des organisations sociales (en partie liées à la division du travail) ou des relations nature-culture, et peuvent parfois découvrir des systèmes de relations symboliques (relations de parenté). Mais dans ce travail elles ne se demandent pas si les phénomènes ou les données qu'elles prétendent intégrer ainsi (par exemple dans le structuralisme) ne pourraient pas en fait, au lieu d'être le résultat implacable de structures et d'organisations dont les lois pourraient être découvertes par les théoriciens, résulter d'interférences entre d'une part des processus d'évaluations de la part des acteurs, évaluations qui sont soit révisables, soit engagées dans les conflits liés à la réactivité des valeurs aux révisions, et d'autre part des processus de mise au point d'organisations stables et cohérentes – dont l'organisation des disciplines scientifiques est un produit dérivé. Ces organisations elles-mêmes naissent de la même source que les valeurs (par exemple d'une insatisfaction devant la difficulté de coopérations qui seraient profitables), et elles s'installent quand elles mettent en place des routines. Autrement dit, elles résultent elles-mêmes d'un mixte entre des valeurs de révision et de remise en cause et des valeurs d'amalgame, de coalitions et de routines.

Nous avons là une situation qui entretient perpétuellement un conflit entre le souci de cohérence – le souci de ne retenir que ce qui ne se révisera pas – et le souci de réagir à la révision. La cohérence elle-même, d'ailleurs, exige que l'on fasse des révisions quand il y a contradiction, pour retrouver la cohérence. Mais au nom de cette cohérence, elle récuse les révisions qui ne conserveraient pas un noyau cohérent. Elle représente donc elle-même une valeur, et elle entre ainsi dans le conflit des valeurs.

Ce sont là quelques unes des interférences entre valeurs ou évaluations des théories disciplinaires et valeurs et évaluations des acteurs sociaux. Il apparaît qu'il n'y a pas de moyen d'apaiser le conflit des valeurs, même si elles admettent certaines révisions – via des reconnaissances d'argumentations. Tout ce qu'on peut faire, c'est reconnaître le statut spécial des valeurs – et donc de l'évaluation. Il consiste forcément à entretenir un cercle, celui entre une exigence de révisions et une exigence de révisions de ces révisions. Il semble donc nécessaire de

recadrer toute évaluation dans le domaine social par une théorie qui ne serait ni une théorie des organisations, ni des symboles, mais une théorie des dynamiques de révisions, et plus particulièrement des dynamiques de changements des préférences, dynamiques dans lesquelles se révèle quel est le rôle et l'enjeu précis de l'appel à telle ou telle évaluation.

Université de Provence
Aix-en-Provence