

JOURNAL ETHICS, ECONOMICS AND COMMON GOODS

N° 19 (2), JULY - DECEMBER 2022.



JOURNAL ETHICS, ECONOMICS AND COMMON GOODS

N° 19(2), JULY-DECEMBER 2022.



Journal Ethics, Economics & Common Goods, vol.19, No. 2 julio-diciembre 2022 publicación semestral editada por la Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla A. C, calle 21 sur 1103, Col. Santiago, C.P 72410, Puebla, Puebla. Tel. (222) 2299400, <https://ethics-and-economics.com/>, callspapers@ethics-and-economics.com. Editores: María Teresa Herrera Rendón Nebel y Sara Balestri. reserva de derechos al uso exclusivo No. 04-2022-071213543400-102, ISSN 2954 - 4254, ambos otorgados por el Instituto Nacional del Derecho de Autor. Responsables técnicos: Oliva Verónica Ponce Xelhua.
Fecha de última modificación, 30 enero de 2023.

ISSN: 2954-4254

ESSENTIAL IDENTIFICATION

Title: Journal Ethics, Economics and Common Goods

Frequency: Bi-annual

Dissemination: International

ISSN online: 2954 - 4254

Place of edition: Mexico

Year founded: 2003

DIRECTORY

Editors

María Teresa Herrera Rendón Nebel
Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla

Facultad de Administración Financiera y Bursátil.

Sara Balestri

Università Cattolica del Sacro Cuore

Design

Oliva Verónica Ponce Xelhua

EDITORIAL BOARD

Jérôme Ballet. Université de Bordeaux.
France

Kevin Lompo. Université d'Ouagadougou.
Burkina Faso

Mathias Nebel. Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla. *México*

Patrizio Piraino. University of Notre Dame.
United States of America

Shashi Motilal. University of Dehli. *India*

GENERAL INFORMATION

The Journal Ethics, Economics and Common Goods aims to be a space for debate and discussion on issues of social and economic ethics. Topics and issues range from theory to practical ethical questions affecting our contemporary societies. The journal is especially, but not exclusively, concerned with the relationship between ethics, economics and the different aspects of common goods perspective in social ethics.

Social and economic ethics is a rapidly changing field. The systems of thought and ideologies inherited from the 20th century seem to be exhausted and prove incapable of responding to the challenges posed by, among others, artificial intelligence, the transformation of labor and capital, the financialization of the economy, the stagnation of middle-class wages, and the growing ideological polarization of our societies.

The Journal Ethics, Economics and the Common Goods promotes contributions to scientific debates that combine high academic rigor with originality of thought. In the face of the return of ideologies and the rise of moral neopharisaisms in the Anglo-Saxon world, the journal aims to be a space for rational, free, serious and open dialogue. All articles in the journal undergo a process of double anonymous peer review. In addition, it guarantees authors a rapid review of the articles submitted to it. It is an electronic journal that publishes its articles under a creative commons license and is therefore open access.

Research articles, research reports, essays and responses are double-blind refereed. The journal is bi-annual and publishes two issues per year, in July and December. At least one of these two issues is thematic. The journal is pleased to publish articles in French, English and Spanish.

SCIENTIFIC BOARD

Alain Anquetil. ESSCA. France
Alejandra Boni. Universitat Politècnica de València. España
Andrew Crabtree. Copenhagen Business School. Denmark
Byaruhanga Rukooko Archangel. Makerere University. Uganda
Clemens Sedmak. University of Notre Dame. United States of America
David Robichaud. Université d'Ottawa. Canada
Demuijnck Geert. EDHEC Business School. France
Des Gasper. International Institute of Social Studies. Netherlands
Flavio Commin. IQS School of Management. España
François- Régis Mahieu. Fonds pour la recherche en éthique économique. France
Felipe Adrián Vásquez Gálvez. Universidad Autónoma de Ciudad Juárez. México
Javier María Iguíñiz Echevarría. Universidad Pontificia de Lima. Perú
Jay Drydyk. Carleton University. Canada
Jean Marcel Koffi. Université de Bouaké. Côte d'Ivoire
Jean-Luc Dubois. Institute de recherche sur le Développement. France
John Francis Díaz. Chung Yuan Christian University. Taiwan
Luigino Bruni. Università Lumen y Sophia. Italia
Mahefasoa Randrianalijaona. Université d'Antananarivo. Madagascar
Marianne Camerer. University of Capetown. South Africa
Mario Biggeri. Università di Firenze. Italia
Mario Maggioni. Università Cattolica del Sacro Cuore. Italia
Mario Solis. Universidad de Costa Rica. Costa Rica
Michel Dion. Université de Sherbrooke. Canada
Mladjo Ivanovic. Northern Michigan University. United States of America
Óscar Garza Vázquez. Universidad de las Américas Puebla. México
Óscar Ibáñez. Universidad Autónoma de Ciudad Juárez. México
Patrick Riordan. University of Oxford. United Kingdom
Pawel Dembinski. Université de Fribourg. Switzerland
Pedro Flores Crespo. Universidad Autónoma de Querétaro. México
Rebecca Gutwald. Ludwig-Maximilians Universität. Deutschland
Sandra Regina Martini. Universidade Ritter. Brasil
Simona Beretta. Università Cattolica del Sacro Cuore. Italia
Stacy Kosko. University of Maryland. United States of America
Steve Viner. Middlebury College. United States of America
Volkert Jürgen. Hochschule Pforzheim. Deutschland

INDEX

ARTICLE

- p. 09 Méritocratie, humiliation, souffrance, épreuves, et « élites multiples ». Une mise en dialogue de contributions récentes
Denis Requier-Desjardins
- p. 33 Les communs de capacités : des questions à se poser pour mettre en œuvre efficacement une approche radicale et transformative de la transition
Geneviève Fontaine
- p. 53 L'identité éthico-morale de l'organisation
Michel Dion
- p. 89 Key Ethical Issues Related to Covid 19 Vaccination: Personal Choice vs Greater Public Welfare and Informed Consent
Akram Amatarneh
- p. 109 Defending Rawls from behind the 'veil of ignorance': An attempt to salvage Rawls' public conception of social justice
Shashi Motilal

ARTICLES

Méritocratie, humiliation, souffrance, épreuves, et « élites multiples ». Une mise en dialogue de contributions récentes

By/par Denis Requier-Desjardins

Professeur émérite à l'Institut d'Etudes Politiques de Toulouse (Sciencespo-Toulouse) et membre du LEREPS (Laboratoire d'Etudes et de Recherche sur l'Économie et les Politiques Sociales). Toulouse, France.

Email: denis.requier-desjardins@ut-capitole.fr

Résumé

La démarche suivie dans ce texte reprend une méthodologie déjà développée précédemment (Requier-Desjardins 2017), à savoir la mise en dialogue de quelques contributions récentes, dont la simultanéité dessine un espace de débat que l'on peut supposer en lien avec une conjoncture sociale particulière. Nous mettons en relation d'une part la critique de l'idéal méritocratique, comme dans nos économies de marché, qui renvoie au débat sur les théories de la justice, et la prise en compte d'une approche émotionnelle des comportements économiques qui permet de poser, au-delà de la simple prise en compte du bien-être, la question de la souffrance générée par cette prédominance de la référence au mérite. Cette mise en dialogue concerne des contributions qui relèvent à la fois d'approches théoriques, et de démarches qui s'appuient sur des données empiriques, et qui nous conduiront à poser la question de la contribution de cette mise en dialogue à l'analyse de dynamiques sectorielles, par exemple dans le secteur des technologies de l'information ou dans le secteur alimentaire.

Mots-clés: Méritocratie, émotions, épreuves, paradoxe de Solow, consommation alimentaire.

Abstract

The approach followed in this contribution takes up a methodology already developed previously (Requier-Desjardins 2017), namely the dialogue of some recent contributions, whose simultaneity creates a space for debate that can be assumed in connection with a particular social situation. On the one hand, we put into relation the criticism of the meritocratic ideal, dominant in our market economies, which refers to the debate on justice theories, and the consideration of an emotional approach to economic behavior that allows us to pose, beyond the mere consideration of well-being, the question of suffering generated by this predominance of reference to merit. This dialogue

concerns contributions which are both theoretical approaches and approaches based on empirical data, and which will lead us to raise the question of the contribution of this dialogue to the analysis of sectoral dynamics, namely in information technology or food sectors.

Keywords: meritocracy, emotions, trials, Solow paradox, food consumption.

JEL A12, A13, B41, I31

Introduction

Ce texte s'inscrit dans la perspective ouverte par les thématiques (débatues notamment au sein de FREE - Fonds de recherche en Ethique Economique) qui abordent la question éthique en économie autour du concept de personne, ce qui a conduit d'une part à une réflexion critique sur des approches fondatrices comme l'approche des capacités de Sen ou la théorie de la justice de Rawls et d'autre part à l'émergence de thématiques telles que l'approche de la souffrance, inspirée par l'analyse freudienne, fondant un cadre d'anthropologie économique, en opposition à l'hédonisme de l'approche économique (Mahieu 2014), ainsi que récemment la prise en compte d'une approche émotionnelle des comportements économiques (Ballet et al., 2022 ; Petit 2021).

La démarche suivie dans ce texte reprend une méthodologie déjà développée précédemment (Requier-Desjardins 2017), à savoir la mise en dialogue de quelques contributions récentes, dont la simultanéité dessine un espace de préoccupations communes que l'on peut supposer en lien avec une conjoncture sociale particulière. En même temps les divergences entre elles permettent de mettre en évidence la structuration du débat.

Il nous semble qu'une telle mise en dialogue est aujourd'hui possible entre les contributions qui interrogent l'idéal méritocratique, en lien avec les approches de la justice en économie, et le débat sur la prise en compte des émotions dans les choix effectués par les acteurs économiques, qui renvoie à la souffrance que peuvent générer certaines d'entre elles. Il s'agit de s'interroger sur la dimension émotionnelle de la perception d'injustices, liées à la prédominance de l'idéal méritocratique, et sur ses conséquences sur les comportements des acteurs économiques.

Cette mise en dialogue concernera des contributions qui relèvent à la fois d'approches théoriques, à la frontière entre analyse économique, sciences sociales et philosophie, et de démarches qui s'appuient sur des données empiriques. Nous procéderons en trois étapes.

Dans un premier temps nous rapprocherons deux contributions (Petit 2021) portant d'une part sur la relation entre émotions et comportement économique et d'autre part sur la critique sur la critique de la méritocratie

(Sandel 2020). Nous envisagerons aussi la critique de l'approche de la justice de Sen opérée par Mahieu (2014) autour de la notion de souffrance qui renvoie également à une approche émotionnelle.

Nous envisagerons ensuite des illustrations effectives de ce rapprochement dans des recherches plus empiriques : l'humiliation et la souffrance des « morts de désespoir » aux Etats-Unis (Case et Angus 2020) ou l'émergence des « élites multiples » (Gethin et al. 2021) dans les démocraties occidentales. Nous envisagerons leurs conséquences sur la relation entre économie et structuration du politique et de l'opinion, autour de la perception émotionnelle des inégalités générée par les « épreuves de la vie » (Rosanvallon 2021).

Nous nous interrogerons enfin sur la relation entre cette remise en perspective des comportements économiques et les dynamiques du système productif, à travers deux débats, l'un portant l'analyse des trajectoires de changement technologique autour de la relation entre révolution numérique et productivité, et l'autre sur les formes de la qualification de la consommation, notamment alimentaire, que la prise en compte des éléments d'analyse révélés par cette mise en dialogue éclaire particulièrement.

I - Méritocratie, émotions et souffrance

I-1 Emotions et incitations : une approche nouvelle

La rationalité en économie, notamment dans l'approche de la micro-économie néo-classique, est considérée comme le fondement des décisions des agents économiques, et est censée reposer sur un calcul de maximisation de l'utilité ou d'optimisation. A priori la référence au calcul semble éliminer toute intervention des émotions ou des sentiments dans le processus, la construction des préférences, logiquement antérieure au calcul et au choix, étant censée intégrer des éléments émotionnels (par exemple le risque ou l'altruisme). On constate cependant l'émergence récente d'une remise en cause de la séparation entre rationalité et émotions dans l'analyse du comportement économique qui implique également la remise en cause de l'antériorité et l'exogénéité des préférences par rapport au choix.

Une telle approche intègre une interrogation sur la dimension psychologique des choix économiques. En découle une application de ces approches qui met en évidence la possibilité de construire une théorie des incitations avec des applications pratiques, notamment dans le domaine des politiques publiques ou du marketing.

La théorie du nudge en est certainement un des exemples les plus connus : il s'agit d'une approche en marketing, qui découle des acquis de l'économie comportementale. Dans la présentation du bien ou du service concerné est intégré une incitation douce, ou coup de pouce (nudge), donné à un individu pour modifier son comportement. Ce « nudge » est censé

répondre au manque de rationalité constaté, ou supposé, des individus, le déficit de rationalité étant alors compensé par une réaction émotionnelle au moment du choix. Mais, dans certains cas (par exemple celui emblématique de la mouche dans la cuvette des toilettes), le « nudge » constitue également un rappel émotionnel de la dimension « morale » du choix. Même si ce cadre de réflexion est assez éloigné des préoccupations éthiques en économie, la référence à cette dimension morale les réintroduit dans le débat.

Ces démarches viennent illustrer la possibilité de l'intégration des émotions au paradigme de la rationalité individuelle. Petit (2021) considère même que l'intérêt individuel à la base de la maximisation de l'utilité est l'expression d'une émotion. De même l'aversion au risque, comme élément des préférences, viendrait conjurer la peur liée à la prise de risque dans le spectre des émotions.

Or, au-delà de ses applications dans la définition des incitations, cette nouvelle approche des comportements basés sur les émotions vient questionner le processus par lequel les comportements moraux et donc l'éthique peuvent être intégrés à l'analyse économique

On peut en effet schématiquement décrire l'adoption de comportements prosociaux ou moraux de deux façons différentes.

- Le comportement de l'individu est régi par des normes morales intangibles, inconditionnelles, qui renvoient à des contraintes, justifiées par un « principe de généralisation », exprimé par le concept d'impératif catégorique (Kant 1788). Elles peuvent être intégrées à une définition des préférences, préalable à la définition du comportement.
- A contrario, la règle de comportement adoptée par l'individu est conditionnelle et contextuelle : elle dépend en particulier des intentions, des motivations et des caractéristiques des acteurs ainsi que de leur environnement proche. Les émotions jouent dès lors un rôle déterminant dans la détermination du comportement au moment même où il se concrétise.

Si l'on retient le rôle des émotions dans l'adoption de comportements moralement souhaitables, leur prise en compte conduit à souligner leur rôle positif (Petit 2021), notamment si on considère qu'elles permettent de prendre en compte non seulement le bien-être, mais également la souffrance des autres, s'intégrant ainsi au paradigme de la personne responsable (Mahieu 2014). Mais la littérature souligne également le caractère négatif des émotions, lorsqu'elles sont liées par exemple à la perception d'une souffrance. La question qui cependant émerge à propos de ce caractère négatif, par exemple la peur ou la colère générée par les inégalités ou une crise de ressources, est de savoir si dans une certaine mesure ces émotions négatives, lorsqu'elles gardent un niveau modéré, peuvent servir une action positive (Ballet et al. 2022).

Or l'appréhension des principes de justice en économie, notamment en matière de répartition, a une dimension émotionnelle que relèvent notamment des contributions théoriques (Sandel, 2020) ou plus centrées sur la prise en compte de données empiriques (Case et Deaton 2020 ; Rosanvallon 2021)

I-2 La « tyrannie du mérite » (Sandel 2020)

Sandel est un philosophe et un politiste, spécialiste de la pensée de John Rawls et notamment de son approche de la justice (Rawls 2009). C'est dans cette perspective qu'il aborde le thème de la méritocratie.

Sa contribution s'articule sur un constat de départ : l'exigence universelle de reconnaissance du mérite dans les sociétés contemporaines, notamment dans les économies de marché, considérée comme un principe susceptible de justifier des différenciations économiques et sociales entre acteurs. Dans le fonctionnement du marché, si nous supposons un régime d'égalité des chances entre les participants, les différences de situation et notamment de situation économique et sociale, qui s'expriment dans la répartition du revenu, voire plus généralement dans la différenciation des niveaux de bien-être, correspondraient à une révélation de la valeur morale de ceux qui en bénéficieraient par la valorisation économique de leurs talents

Cet accent sur la valorisation du mérite ne serait pas en soi propre aux économies de marché, mais dans les sociétés non marchandes qui les ont précédées, elle était ramenée aux capacités d'exercice de fonctions au sein de la société et au statut qui leur étaient lié, alors qu'elle est aujourd'hui essentiellement économique et que sa réalisation peut apparaître comme une validation morale des effets du marché.

Bien évidemment cette conclusion est soumise à la concrétisation de l'hypothèse d'égalité des chances. La littérature accorde donc beaucoup de place aux conditions concrètes de réalisation de cette égalité des chances, concernant par exemple l'accès à l'éducation de l'ensemble de la population ou la lutte contre les discriminations. Dans cette approche le critère de justice sociale tend à être la réalisation effective de cette hypothèse, les effets de la méritocratie notamment en matière de différenciation des situations personnelles ne pouvant être remis en cause à partir du moment où elle est réalisée.

Le principe de l'égalité des chances peut toutefois être mis en débat dans le cadre de la théorie de la justice de Rawls dont il convient de rappeler les éléments:

- Rawls affirme tout d'abord la primauté des libertés fondamentales ; chacun doit pouvoir bénéficier de toutes les libertés qui n'entravent pas celle des autres, ce qui constitue donc un retour au principe Kantien.
- Il propose ensuite une construction hypothétique, la théorie du « voile d'ignorance », permettant de construire un critère d'évaluation

d'une distribution des ressources et des revenus. Dans cette situation hypothétique, les personnes sont censées choisir un critère universel de justice sociale dans l'ignorance de leur situation réelle au sein de la société, ce qui constitue la garantie d'une impartialité permettant de se placer dans toutes les situations possibles. Dans cette hypothèse les acteurs choisiraient alors comme critère de justice la légitimité des inégalités permettant d'améliorer la situation des plus démunis, soit la meilleure situation possible a priori, quelle que soit leur situation réelle, définissant ainsi un optimum basé sur le principe du maximin sous « voile d'ignorance ». Ils seraient donc conduits à admettre la reconnaissance de certaines inégalités liées à des fonctions sociales.

- Deux conditions doivent toutefois être respectées pour admettre les inégalités sociales et économiques liées à des fonctions:

°Ces fonctions doivent être ouvertes et accessibles à tous, notamment à travers un accès général aux « biens premiers » (éducation santé, etc.), ce qui définit une forme d'égalité des chances par rapport à cet accès.

°Elles doivent fournir le plus grand bénéfice possible aux membres les plus défavorisés de la société.

A première vue on pourrait avancer que cette théorie a un lien avec le concept d'égalité des chances. Outre la référence aux « biens premiers », l'égalité des probabilités a priori pourrait être assimilée à une hypothèse théorique et abstraite d'égalité des chances. On peut même considérer que ce critère pourrait renvoyer à la reconnaissance d'un mérite spécifique de ceux se trouvant dans les positions sociales les plus favorisées, lié à l'effet de leur comportement sur la situation des plus pauvres.

Sandel entend montrer cependant que l'approche de Rawls fournit des arguments pour une critique de l'approche méritocratique basée sur le principe d'égalité des chances.

En premier lieu, il souligne que l'approche rawlsienne refuse l'assimilation de la valorisation des talents qui définit la reconnaissance du mérite, à une forme de valeur morale qui caractériserait les bénéficiaires de la méritocratie, ce qui revient à remettre en cause la nature morale de l'égalité des chances.

En second lieu il propose une critique de la notion même d'égalité des chances au-delà même de la question des conditions de sa réalisation effective. L'individualisation du mérite apparaît en effet selon lui comme un mythe. Si les partisans de l'idéal méritocratique valorisent le débat sur les conditions sociales de sa réalisation effective, il existe une dimension aléatoire irréductible de la distribution des talents et des opportunités de les valoriser qui ne peut être contrôlée socialement. De plus, en fonction du contexte, socio-économique et historique notamment, certains talents peuvent se voir

privilegiés (c'est l'exemple, cité par Sandel, du talent de Michel-Ange dont la valorisation actuelle pourrait être limitée). Les possibilités de valorisation des talents sont largement fonction du contexte propre à la société. Sur cette base peut se développer une critique morale de « l'éthique méritocratique ».

En premier lieu cette éthique marque le passage d'une vision traditionnelle du mérite qui renvoie à la vertu civile et morale, justifiant éventuellement une position prescriptive dans l'organisation sociale, à une vision qui renvoie à la valorisation économique d'un talent individuel. Cette approche méritocratique ne dissocie pas la valeur économique de la valeur morale. Or « le juste doit précéder le bien » : la récompense du mérite se base sur une distribution des talents dont nous ne sommes pas responsables et non sur une responsabilité morale : nous sommes responsables de nos actions morales, pas entièrement de notre sort.

En second lieu, l'élément nouveau apporté par Sandel au cadre rawlsien de cette critique réside dans le fait qu'il souligne les effets de la dimension émotionnelle de l'idéal méritocratique. La référence à la méritocratie renforce l'hubris de ceux qui en bénéficient, dans la mesure où elle nourrit le sentiment qu'ils sont les seuls responsables de leur situation privilégiée, en dehors de tout élément contextuel. Le principe rawlsien de justice pourrait même ouvrir la voie à un renforcement de la dimension émotionnelle des comportements : l'argument des inégalités légitimes basées sur leur effet sur les plus défavorisés peut nourrir l'hubris des gagnants. Cela peut générer une attitude condescendante, voire méprisante, de leur part, puisqu'ils sont censés faire bénéficier de leurs talents l'ensemble du corps social. De plus les perdants de la méritocratie peuvent également intégrer l'idée qu'ils sont les seuls responsables de leur situation inférieure, ressentir le mépris qui accompagne cette situation, ce qui est susceptible de générer un sentiment d'humiliation.

Sandel souligne à ce propos que l'idéal méritocratique tend à substituer une « politique de l'humiliation » à une « politique de l'injustice » puisqu'il justifie des inégalités qui pourraient apparaître comme l'effet de l'injustice de la répartition¹. La contestation de l'injustice est tournée vers l'extérieur, alors que l'humiliation intègre au ressentiment à l'égard des gagnants une absence de confiance en soi.² « L'égalitarisme de la chance » réintroduit une valeur morale des inégalités en ne compensant que les conséquences des aléas purs et non celle des choix fait par ceux qui les subissent, ce qui maintient dans une certaine mesure l'hubris des gagnants et l'humiliation des perdants.

On retrouve donc une référence aux émotions dans cette critique de

1 Jonathan Mijs, "The paradox of inequality: income inequality and belief in meritocracy go hand in hand." *Socio-Economic Review*, Vol. 19, No. 1(2021): 7-35., souligne à ce propos qu'il y a une corrélation statistique entre le niveau des inégalités et la croyance en la méritocratie, qu'il qualifie de paradoxe des inégalités.

2 Sandel relève à ce propos que les politiques menées par l'élite méritocratique provoquent un mécontentement qui conduit au populisme.

la méritocratie, qui, outre le fait de constituer un principe difficilement applicable, générerait le mépris et l'humiliation. Elle permet de faire le lien avec un élément important qui est celui de la souffrance générée par le fonctionnement de l'économie de marché, se rapprochant ainsi de la critique opérée par Régis Mahieu, sur la base d'une lecture économique de Freud, de l'approche des capacités qui se concentre sur la question du bien-être et de la « vie bonne » en économie.

I-3 Du bien-être à la souffrance : une critique de l'approche des capacités

L'approche des capacités d'Amartya Sen a constitué une approche nouvelle multidimensionnelle de la notion de bien-être, permettant d'appréhender les différenciations économiques et sociales et de redéfinir la mesure de la pauvreté et de la répartition³. Elle conduit parallèlement à une approche de la justice présentant des différences avec celle proposée par Rawls (Sen, 2010).

Elle met en effet en évidence les éléments suivants :

- Les fonctionnements dont disposent les personnes, qui leur permettent éventuellement de concrétiser leur choix et donc d'exprimer leurs capacités
- L'accès aux capacités est donc un préalable à la réalisation d'objectifs qui s'intègrent dans le projet de vie de la personne et qui définissent sa liberté
- Cet accès va également gouverner sa perception d'un éventuel sentiment d'injustice. En effet la justice d'une répartition renvoie plus à l'accès préalable aux capacités qu'à la situation résultant des choix des personnes⁴. On pourrait donc assimiler l'accès « juste » aux capacités à une forme d'égalité des chances, préalable à la concrétisation des objectifs de bien-être. Toutefois Sen considère qu'il n'existe pas de principe abstrait de justice mais plutôt des approches personnelles de l'injustice basées sur des principes qui peuvent se révéler contradictoires à certains moments (comme le montre la parabole des enfants et de la flûte). De plus chacun est susceptible d'avoir son propre idéal de « vie bonne » en fonction de son projet de vie et de ses aspirations.

3 Elle a notamment influencé la définition d'indicateurs comme l'Indicateur de Développement Humain du PNUD, "New threats to human security in the Anthropocene. Demanding greater solidarity," Special report, UNPD(2022): 175. <https://hs.hdr.undp.org/pdf/srhs2022.pdf>

4 En témoigne l'expression « starving is not fasting », qui s'applique à la différence entre une faim subie et un jeûne assumé pour des raisons politiques ou religieuses.

L'approche des capacités qui renvoie donc au triptyque, fonctionnements, capacités et aspirations, débouche notamment sur la définition d'indicateurs composites de bien-être, au-delà de la prise en compte du revenu.

Les travaux de Régis Mahieu sur l'introduction du concept de souffrance dans l'analyse du comportement économique portent cependant une critique de l'approche de Sen. Le point de départ de cette réflexion est une interrogation sur la prise en compte de la démarche de Freud dans l'analyse économique (Mahieu 2014).

« La souffrance (différente de la douleur) correspond aux dégradations physiques et morales de la personne » (Dubois et al. 2020). C'est donc une situation émotionnelle qui détermine des comportements personnels au moment où elle est ressentie, qui peuvent remettre en cause non seulement la « vie bonne », mais parfois simplement la vie (par exemple en conduisant au suicide). Elle a une dimension essentiellement personnelle.

Cette définition se démarque des approches de la souffrance en termes d'utilité négative (Popper, 1979), ce qui maintiendrait un espace de commensurabilité avec le bien-être. Mahieu reprend l'approche de Ricoeur qui relie la souffrance à la privation de capacités fondatrices de la personne (« parler, écrire, narrer et s'imputer une responsabilité » - Dubois et al., 2020). Elle affecte la liberté de choix (et donc les capacités) mais elle apparaît comme logiquement prioritaire par rapport à cette question de la liberté de choix. Cette approche conduit par exemple à mettre au premier plan la souffrance engendrée par les situations ou les politiques économiques au-delà de leur effet sur le bien-être dans la mesure où elle menace la vie même de ceux qui les subissent.

L'approche de Sen n'intègre pas la souffrance comme indicateur économique alors que, au-delà de leur niveau de bien-être, l'humiliation ressentie par les personnes (par exemple celle induite par la prédominance de la référence à l'idéal méritocratique) constitue un exemple de l'importance de la souffrance comme indicateur économique. Or la reconnaissance de la souffrance interroge directement les approches de l'égalité et de la justice en économie orientée vers l'accès garanti à une situation équitable de répartition du bien-être.

Elle conduit notamment à poser la question suivante : faut-il maximiser le bien-être (même en retenant l'approche multidimensionnelle de la « vie bonne » de Sen) ou prioriser la réduction de la souffrance liée à des situations personnelles ? Selon Mahieu il y a une priorité du principe de la souffrance par rapport au bien-être. Il met notamment en débat sur cette base la pertinence des politiques de développement, et aujourd'hui de certaines politiques de développement durable, conduisant à des souffrances mettant en cause la durabilité sociale du développement. Bien-être et souffrance apparaissent donc comme deux approches concurrentes, l'une venant de l'économie et

l'autre renvoyant à l'anthropologie économique.

II - Epreuves, humiliation et émotions dans l'appréhension concrète des injustices

Les contributions envisagées ci-dessus peuvent renvoyer à l'actualité⁵. Mais les références à des situations concrètes et situées ne constituent pas le cœur de leur démarche. Cependant l'articulation entre émotions, souffrance et humiliation sous-tend un certain nombre de contributions récentes, de nature plus empirique, qui renvoient à l'approche des inégalités et à la perception de l'injustice dans un contexte méritocratique :

- L'analyse faite par Case et Deaton (2021) des causes de l'émergence d'un problème de santé publique aux Etats-Unis sur la dernière décennie, à savoir une épidémie de décès liée à la dépendance aux opioïdes consommés comme anti-douleur.
- La mise en évidence par Gethin et al. (2021) dans le cadre des travaux du World Inequality Lab des bases socio-économiques de constitution des blocs politiques dans les démocraties au cours du dernier demi-siècle, qui conduirait à l'émergence d'un système « d'élites multiples »
- L'approche des « épreuves de la vie » proposée par Pierre Rosanvallon (2021), en relation avec l'émergence de mouvements tels que les « gilets jaunes ».

II-1 Case et Deaton : les « morts de désespoir »

L'analyse de Case et Deaton se situe dans le contexte récent de la stagnation, voire la baisse, de l'espérance de vie aux Etats-Unis. Elle s'appuie sur la constatation d'une hausse de la mortalité liée notamment à la consommation addictive de drogues et d'alcools. En particulier ils pointent l'augmentation de la consommation d'opioïdes. Même si les vagues de dépendance aux stupéfiants ne sont pas un élément nouveau aux Etats-Unis, les caractéristiques de celle enregistrée depuis deux décennies apparaissent spécifiques :

En premier lieu il s'agit d'une dépendance à la consommation d'opioïdes, au départ prescrits comme médicaments anti-douleurs. Le lien avec la lutte contre la souffrance plutôt qu'avec la recherche d'un bien-être est donc posé dans la mesure où cette vague de consommation a conduit à un nombre important de surdoses, que les auteurs assimilent à des suicides par désespoir.

5 Par exemple, le lien mentionné par Sandel Michael, "The tyranny of merit: what has become of the common good? Farah," New York: Strauss and Giroux and London, (2020) Allan Lane., entre prédominance d'un idéal méritocratique et montée du populisme

La montée de cette consommation est liée selon les auteurs à la stratégie suivie par les grands groupes pharmaceutiques auprès notamment du corps médical pour promouvoir la prescription de ces produits (par exemple le Fentanyl).⁶

Cette vague de consommation et de surdoses, semble toucher une population différente de celle touchée par les vagues antérieures, comme la consommation de crack dans les années 80 et 90 qui concernait en priorité les populations défavorisées, souvent afro américaines ou hispaniques, des grandes agglomérations. Il s'agit plutôt d'une population de cols bleus « blancs non hispaniques », localisée souvent dans la « rust belt » ou les zones rurales, (notamment Middle-West et Appalaches)⁷, touchée par le chômage lié à la désindustrialisation, et, selon les auteurs, plus masculine que féminine. Cette population apparaît plus affectée par la baisse de l'espérance de vie que l'ensemble de la population américaine, ce que l'on peut rattacher au nombre de surdoses mais aussi à d'autres comportements addictifs.

Les facteurs qui génèrent cette surmortalité sont liés selon les auteurs au désespoir et à la souffrance générés par un contexte économique et des éléments sociaux, voire « sociétaux ».

Le contexte économique marqué par la désindustrialisation et l'évolution des compétences et de la formation requises dans certains secteurs conduit ces populations, à travers le chômage, à une perte de revenu, mais aussi à la dissolution d'une identité professionnelle forte dans des secteurs emblématiques de la seconde révolution industrielle, telles que les mines, la sidérurgie, l'industrie automobile, etc., identité autrefois symbolisée par des institutions telles que, par exemple, les syndicats, aujourd'hui en déclin. Il en résulte un sentiment d'humiliation, d'abord perçu dans le monde du travail et la relation professionnelle. Elle est renforcée par le fait que le niveau de formation de ces cols bleus (en fait l'absence d'une formation universitaire, critère qui les définit statistiquement) leur interdit dans une large mesure de reconstituer une identité professionnelle valorisée dans d'autres secteurs. Mais d'autres éléments complémentaires sont avancés par les auteurs pour rendre compte de ce sentiment d'humiliation.

En premier lieu les auteurs insistent sur l'appartenance des personnes concernées à la population « blanche non hispanique ». Même si cela apparaît en arrière-plan, cette insistance suggère un sentiment de déclassement lié à l'évolution des rapports démographiques entre communautés ethniques aux Etats-Unis et au statut social perçu et ressenti de ces communautés.

6 Par ailleurs, du fait des mesures visant à limiter l'accès aux opioïdes par ordonnance, les organisations de narcotrafiquants contrôlent aujourd'hui la distribution clandestine de ces produits, notamment le Fentanyl.

7 Cette dimension territoriale apparaît notamment clairement dans la cartographie des taux de mortalité de cette population.

Par ailleurs la perte d'identité est également liée, au-delà des institutions du monde professionnel comme les syndicats, à d'autres institutions et pratiques liées à l'identité des communautés locales, comme les associations sportives ou culturelles et les églises.

En second lieu une dimension de genre intervient également dans ce sentiment d'humiliation, dans la mesure où les hommes paraissent plus touchés par cette épidémie de suicides et de surdoses que les femmes. D'une part, en référence au modèle traditionnel du « breadwinner », les hommes ressentent l'humiliation de ne plus pouvoir subvenir aux besoins et au bien-être de leur famille. D'autre part ils subissent une dévalorisation sur le « marché du mariage » qui aboutit selon les auteurs à une augmentation des divorces et à des recompositions familiales, remettant en cause le modèle de la famille traditionnelle, au sein de laquelle les hommes jouissaient d'une position valorisante, voire dominante : on est donc en présence d'un sentiment d'humiliation et de perte d'estime de soi, qui renvoie en partie à l'évolution des rapports de genre (même si les auteurs ne vont pas jusqu'à l'exprimer de cette façon).

La mise en évidence d'éléments comme l'humiliation ressentie, la colère ou de désespoir, se réfère effectivement à des comportements émotionnels. Au-delà des réactions relevées on peut se poser la question de l'expression politique de cette humiliation, ce que permet notamment l'approche des « élites multiples ».

II-2 Gethin et al. : les élites multiples

Cette contribution analyse sur un demi-siècle l'évolution des critères socio-économiques des électors des différents partis dans les démocraties, dans les différentes régions du monde. Les électors sont définis par grands blocs, en distinguant notamment un bloc « conservateur » et un bloc « de gauche », sachant que la définition de ces blocs varie évidemment d'un pays à l'autre (par exemple pour le bloc de gauche, une référence à la social-démocratie en Europe et au parti démocrate aux USA). Même si l'analyse ne se limite pas aux démocraties « occidentales » (Europe et Amérique du Nord) elle met en évidence pour ces dernières, malgré des contextes politiques très différents, une tendance commune.

Ces pays sont passés d'une situation où s'opposait un bloc rassemblant un électeur marqué à la fois par son niveau de revenu et son niveau d'éducation, - en gros un électeur « de droite » ou « conservateur », et un électeur populaire, à la fois avec un revenu faible ou moyen et un niveau d'éducation moins élevé en moyenne et correspondant à des emplois peu rémunérés, en gros un électeur « de gauche » associé à la « classe ouvrière », - à une situation où le bloc électoral conservateur se définit essentiellement par son niveau de revenu élevé, alors que le bloc électoral « de gauche » se

défini par un niveau d'éducation élevé. On serait donc passé à un système « d'élites multiples » structurant la définition des électors.

L'expression politique des « élites multiples » peut conduire cependant à la marginalisation politique d'un électorat « populaire », défini par un faible niveau relatif de revenu et d'éducation. Celui-ci est donc susceptible de se tourner vers une expression politique de type populiste, privilégiant une approche émotionnelle de la politique, basée notamment sur le sentiment de colère. Cette approche émotionnelle peut être mobilisée pour rendre compte de mouvements sociaux d'un type nouveau.⁸ C'est notamment ce que tente Rosanvallon (2021) en référence notamment à l'émergence du mouvement des « gilets jaunes ».

II-3 Rosanvallon : Les épreuves de la vie

Selon Rosanvallon la structuration des blocs politiques (par exemple « conservateurs » ou « de gauche ») a longtemps été liée à une perception des inégalités nourrissant les revendications et les projets politiques qui renvoyaient à la mesure « objective » de ces inégalités (même si un débat existait évidemment sur les instruments de mesure et sur ses résultats). Or il entend justement proposer une interprétation des mouvements sociaux récents en France, et en particulier du mouvement des « gilets jaunes » en le rattachant à de nouvelles formes de perception des inégalités. En effet, selon lui, ces mouvements revendicatifs reposent sur une perception des inégalités et des injustices qui ne reprend pas cette approche traditionnelle, portée en général par des institutions comme les partis politiques ou les syndicats. Son hypothèse fondamentale est que le ressenti émotionnel prédomine désormais sur la prise en compte des données objectives, ou objectivées, dans l'appréhension des inégalités et de l'injustice. Ce ressenti est plus déterminé par des « épreuves » vécues subjectivement, individuellement ou collectivement, que par des intérêts reposant sur une approche des inégalités et des conditions de vie telle qu'elle pourrait découler par exemple d'indicateurs statistiques de revenu ou de bien-être.

La notion d'épreuve, mise au cœur de l'analyse, a en effet un double sens selon Rosanvallon :

- Elle renvoie à l'expérience d'une souffrance, d'une difficulté existentielle liée à la confrontation à un obstacle.
- Elle a une dimension cognitive dans la mesure où elle est une façon

8 Cette opposition entre des élites et un électorat populaire qui peut se sentir exclu du débat entre élites, se retrouve par exemple dans les travaux de Jérôme Fourquet, *"L'archipel français,"* Seuil, (2019) : 379., sur « l'archipelisation » de la France, dans lesquels il souligne la « sécession des élites », qui prend une dimension territoriale, et qui s'accompagne d'un « affranchissement idéologique et culturel des classes populaires », cette configuration s'étant substituée progressivement à un affrontement « classiste » traditionnel.

d'appréhender le monde « de le comprendre et de le critiquer sur un mode directement sensible » elle est donc directement liée au rôle des émotions dans le comportement⁹.

La confrontation personnelle à un obstacle remet en cause l'intégrité de la personne, la confronte au mépris, à l'injustice, à la discrimination ou à l'incertitude. Une typologie des réactions émotionnelles en découle.

- L'humiliation, le ressentiment, la colère devant le mépris,
- L'indignation devant l'injustice,
- L'amertume et la rage devant les discriminations,
- L'anxiété et défiance devant l'incertitude.

Dans cette approche des inégalités et des injustices, on passe donc d'une approche « classiste » de ces inégalités, objectivement commune à des groupes sociaux organisés, à l'individualité des trajectoires et des épreuves de la vie dans la perception de ces inégalités, qui implique que l'action collective soit générée par une émotion collective qui résulte d'une conjoncture particulière et d'une mise en relation à un moment donné¹⁰. L'importance des réseaux sociaux dans la mise en œuvre de ce processus doit d'ailleurs être soulignée (cf. plus bas).

De même on passe de la perception du risque, mesurable ou évaluable, dont on peut revendiquer la couverture, par exemple par la mise en place d'un état-providence, à l'incertitude, dont la perception va être essentiellement liée à des caractéristiques individuelles et à un vécu personnel. On passera également du ressenti de la peur, liée à un contexte factuel précis, à une anxiété beaucoup plus diffuse, liée à un ensemble d'émotions perçues à différents niveaux.

Les implications sont importantes sur les mouvements sociaux et les comportements au sein de ces mouvements dans la mesure où chacune de ces émotions est source d'une épreuve individuelle ou collective, générant un certain nombre de réactions, elles-mêmes individuelles ou collectives.

La typologie des émotions proposées peut renvoyer à la distinction entre émotions positives, par exemple l'indignation, parce qu'elles stimulent une action collective, visant à changer la situation, et des émotions négatives comme l'humiliation, l'amertume ou l'anxiété générant des réactions de colère¹¹. Le caractère positif ou négatif des émotions peut influencer sur leur

9 On retrouve donc ici la notion de dimension cognitive des émotions soulignée par Petit, Emmanuel, "L'émotion est ce qui nous relie: essai sur la société des émotions," L'Harmattan, Collection Ethique économique, (2021) :166.

10 La hausse du prix des carburants, à l'origine de la crise des gilets jaunes, peut être considéré comme l'obstacle ayant déclenché une émotion collective.

11 La colère peut également être une réaction « collective », parfois source de violence, mais qui n'engendre pas une action visant à changer la situation.

impact sur la perception des inégalités et des sentiments d'injustice, mais on doit aussi s'interroger sur les conditions de leur production au sein du système économique dans la mesure où elles orientent certaines dynamiques sectorielles et au-delà les dynamiques plus globales de développement économique.

III - Système économique et dimension émotionnelle des comportements

L'accent mis sur l'importance des émotions dans le comportement économique et dans la caractérisation de la situation des personnes, au-delà d'une simple référence aux indicateurs de bien-être et à la mesure objective des inégalités, conduit d'une part à s'interroger sur les formes de production des émotions et sur leur impact sur la dynamique des secteurs productifs à travers la demande et les formes de consommation.

- Nous aborderons le premier point en interrogeant la relation entre la révolution technologique et industrielle portée par le numérique et la diffusion des émotions.
- Nous envisagerons ensuite l'approche des dynamiques de consommation et plus largement de la structuration des modes de vie autour du rapport entre processus de qualification et émotions.

III-1 Le changement technologique : une productivité plus élevée dans la diffusion des émotions?

La prise en compte des émotions dans les comportements économiques, notamment en relation avec la perception des inégalités peut être rapprochée du contexte de la « troisième révolution industrielle », liée aux technologies de l'information et de la communication. Il y a en effet un lien entre émotion et information, dans la mesure où l'émotion transmet une information, comme le souligne par exemple Petit (2021) lorsqu'il associe les émotions à une forme de connaissance, et que cette information est aujourd'hui souvent transmise à travers les réseaux sociaux.

L'émotion peut être en effet considérée comme une réaction à la perception d'une information qui vient remettre en cause un équilibre émotionnel. La non-rivalité de l'information peut donc conduire au partage des émotions et au renforcement de leur caractère collectif et des réactions qu'elles engendrent. En conséquence, l'impact de la révolution numérique sur la perception des émotions est multiforme. D'une part elle accélère considérablement les processus empathiques découlant de la consommation collective de cette information, processus qui peuvent déboucher sur une action collective plus rapide et plus forte, par exemple face à un sentiment

d'injustice.¹² Mais elle conduit aussi à démultiplier l'exposition aux émotions, ce qui peut conduire à réduire leur capacité de générer cette action collective, voire à accroître le caractère collectif de l'expression de l'humiliation ou de la colère.

Par ailleurs les réseaux sociaux constituent un lieu d'expression essentiel des émotions provoquées par la diffusion d'information : ils renforcent la perception émotionnelle de l'information, avec mais au détriment de la maîtrise et de la modération de ces émotions, dans la mesure où leur « production » par la diffusion des informations privilégie souvent des formes d'expression émotionnelles au détriment de l'argumentation, et débouche souvent, à travers les processus algorithmiques, sur le cloisonnement de la circulation des informations au sein de communautés homogènes¹³. La révolution numérique peut donc favoriser un contrôle externe des (et par les) émotions.

Cette relation entre le numérique et l'expression des émotions qu'il favorise peuvent être mis en relation avec un débat sur la caractérisation de cette révolution technologique, exprimé dès son émergence dans les années 1980 par « le paradoxe de Solow » : le développement du secteur des TIC qui impacte l'ensemble des processus productifs ne se refléterait pas dans l'évolution de la productivité globale des économies. Si le flux d'innovation liée à cette révolution a bouleversé les conditions de production de nombreux secteurs et au-delà les conditions de vie de l'ensemble de la population, et si ce bouleversement est reflété dans les indicateurs de productivité au niveau des entreprises ou des secteurs productifs, ce ne semble pas être obligatoirement le cas pour les indicateurs globaux de productivité à l'échelle des économies.

Ce constat de Solow a été repris et discuté tout au long du déroulement des différentes phases de développement de ces technologies (Gordon, 2016). Chaque avancée a été souvent vue comme l'accomplissement de la promesse de croissance de la productivité, et la productivité du secteur lui-même, voire des secteurs adoptant ces technologies est apparue comme un démenti au paradoxe.

Ainsi le paradoxe a été considéré comme surmonté dans la première décennie du siècle (Muet 2006 ; Atzeni et Carboni 2006 ; Draca et al. 2007), avec un effet positif sur la productivité plus important aux Etats-Unis qu'en Europe, attribué essentiellement à un « capital organisationnel » plus élevé, recouvrant à la fois la culture, la structure organisationnelle et les capacités d'apprentissage organisationnel, permettant d'absorber plus facilement les coûts de l'adoption des TIC. Celles-ci favorisant justement l'investissement dans le capital organisationnel, l'hypothèse de cette boucle de rétroaction

12 Le rôle des réseaux sociaux dans le mouvement des gilets jaunes en est une illustration.

13 Le « business model » des plates-formes numériques tend d'ailleurs à privilégier les informations qui bouleversent le plus l'équilibre émotionnel, dans la mesure où cela renforce leur propre activité.

justifiait l'optimisme de ces contributions quant à l'effet des TIC sur la productivité, qui cependant restait à l'état de projection pour le futur.

Mais cet optimisme a été mis en doute dans la seconde décennie du siècle. Certaines contributions se sont interrogées sur les mesures visant à garantir un effet positif sur la productivité, en se focalisant sur la combinaison entre investissement en TIC et autres formes de capital, humain et organisationnel (Gargallo-Castel et Calve-Goriz 2012), alors que d'autres s'interrogeaient sur le ralentissement de la croissance de la productivité après 2010, malgré le flux d'innovation dans le secteur des TIC, ce ralentissement pouvant justifier une réhabilitation du paradoxe¹⁴. Renes et al. (2018) reconnaissent que la hausse de la productivité au tournant du siècle était liée en partie à la révolution technologique des TIC mais émettent l'hypothèse qu'en 2015-2016 on était dans une seconde phase de cette révolution, la digitalisation (qui inclut notamment l'émergence des plateformes et des réseaux sociaux). En conséquence on n'a pas suffisamment de recul pour en apprécier l'effet sur la productivité qui en tout état de cause ne s'est pas encore matérialisé, du fait des délais d'adoption et des coûts de transaction liés à cette adoption. Cette interrogation persiste à propos de l'impact futur sur la productivité de la vague de développement du télé travail générée par la pandémie de Covid 19 (OECD 2020). On peut donc conclure que le paradoxe de Solow n'a pas disparu du débat sur la relation entre révolution numérique et productivité.

Une caractéristique spécifique de cette révolution industrielle est qu'elle repose sur la production d'un bien intangible, l'information, bien certes exclusif, mais non rival, ce qui le situe dans le spectre des biens publics. Cela entraîne comme conséquence l'existence d'externalités, non prises en compte par le système des prix de marché, mais pouvant générer des bénéfices ou des coûts à des échelles plus globales.¹⁵

Dans la première décennie du siècle ces externalités ont été considérées comme jouant plutôt en faveur de la hausse de la productivité (Muet 2006, 347-375). En effet on peut avancer par exemple que l'impact de cette technologie sur les compétences individuelles va au-delà de l'organisation productive interne des entreprises du secteur. Elle favoriserait le changement organisationnel non seulement dans le secteur des TIC mais au-delà, ainsi que la diffusion du savoir dans l'ensemble de l'économie. Les contributions de la deuxième décennie sont cependant plus nuancées : des externalités négatives de l'investissement dans les TIC sont notamment avancées par

14 "We may be experiencing a renewal of the Solow Paradox of the 1980s, with the digital age around us but not yet visible in the productivity statistics." (Renes and al. 2018)

15 « Biens publics, rendements croissants, externalités positives de consommation, échanges de signaux hors marché, montrent que l'économie numérique s'éloigne singulièrement des hypothèses de la concurrence parfaite. » Pierre-Alain Muet, "Impacts économiques de la révolution numérique," *Revue économique* 3. Vol. 57 (2006): 347-375.

Renes et al. (2018), notamment les effets de la digitalisation des marchés sur les autres formes de commercialisation et les effets de la concentration monopolistique liée à la nature spécifique de l'information comme bien, ce qui renvoie justement à son appartenance au spectre des biens publics. Est également soulignée, le risque d'accroissement des inégalités dû aux effets sur l'emploi tendant à diminuer les emplois non qualifiés et à augmenter la demande d'emplois qualifiés. OECD (2020) souligne également ce risque, compte tenu des accès différenciés aux possibilités de télétravail.

On peut légitimement s'interroger sur les effets négatifs de la perception de ces inégalités qui impactent fortement la différenciation des modes de vie et notamment la dimension émotionnelle de cette perception. Au-delà il nous semble qu'il faut prendre en compte une catégorie d'externalités directement liées à la relation entre TIC et perception des émotions. Or, comme nous l'avons souligné plus haut, le fonctionnement des réseaux sociaux est pointé du doigt à propos de toute une série de phénomènes sociaux (par exemple le harcèlement en ligne qui peut conduire à l'humiliation, l'anxiété, voire le désespoir) sans que l'on s'interroge sur l'impact économique négatif de ces externalités. Certaines formes émotionnelles véhiculées par ces réseaux peuvent entrer dans cette catégorie dans la mesure où elles génèrent de la souffrance qui se traduit par des coûts à différents niveaux (santé par exemple) et favorisent des réactions violentes, individuelles ou collectives.

Cela conduit à une question pour l'instant sans réponse définitive : dans le processus de digitalisation, les externalités négatives d'origine émotionnelle l'emportent-elles sur les externalités positives, contribuant ainsi à l'échelle macroéconomique à la validation du paradoxe de Solow ?

III-2) Consommation et modes de vie : qualification et émotions

L'analyse des processus de qualification des biens et services dans la consommation met en évidence, notamment dans ses développements récents, d'une part le lien entre émotions et qualification, d'autre part la boucle de rétroaction entre qualification de la consommation et qualification du consommateur. Elle peut entraîner chez ce dernier un sentiment d'appartenance à une élite, qui se voit méritocratique du fait de sa maîtrise des informations sur la qualité, ou au contraire entraîner un sentiment d'humiliation ou de colère chez ceux qui ne peuvent y accéder. La question de la qualification des produits ayant acquis une importance non négligeable depuis trois décennies (Eymard-Duvernay 1989 ; Nicolas et Valceshini 1995 ; Allaire et Sylvander 1997, Pecqueur 2001), dans le domaine agroalimentaire notamment en liaison avec les conditions de production, nous nous concentrerons sur ce secteur.

La consommation alimentaire entretient a par nature une forte dimension émotionnelle, notamment à travers « l'émotion organoleptique » lié au goût et à la saveur. Mais la prise en compte de la commensalité dont l'importance est

relevée notamment par l'anthropologie de la consommation (qui mange avec qui, quoi et quand ?) fait de cette émotion une émotion collective partagée, et illustre le fait que l'émotion découle de la relation avec l'environnement (par exemple la famille, les amis à des moments émotionnels spécifiques).

Depuis la contribution fondatrice d'Akerlof (1971), s'est imposée l'idée que l'accord sur la qualité jouait un rôle au moins aussi important que l'accord sur le prix pour préserver le fonctionnement des marchés des risques de « hasard moral ». Les formes de réalisation de cet accord ont notamment été précisés par l'approche de l'économie des conventions à travers la notion de convention de qualité qui articule les mesures de la grandeur dans différents « mondes », correspondant aux différents systèmes de référence des consommateurs. Certaines contributions récentes tendent cependant à déplacer l'accent de la définition de la qualité vers le processus de qualification (Requier-Desjardins 2019).

L'approche de l'enrichissement (Boltansky 2017, 663) repose sur l'articulation entre valeur marchande et qualification. Elle introduit en effet une boucle de rétroaction entre la qualification du bien et la qualification de ceux qui le consomment¹⁶. On peut de ce fait se poser la question de la relation entre la qualification du consommateur et la reconnaissance sociale de son mérite, à travers son mode de consommation : le lien avec l'hubris du consommateur méritant doit notamment être examiné. Par ailleurs cet enrichissement s'appuie sur la construction d'une narration autour du produit consommé qui se réfère soit à l'histoire et au patrimoine, soit à une mode éphémère. Dans les deux cas le lien avec une émotion collective, partagée par la narration générant d'un sentiment d'appartenance peut être souligné. Celui-ci peut générer notamment sur le plan territorial un processus d'action collective autour de la reconnaissance de la qualité.

(Currid-Halkett 2017), quant à elle, dans son approche de la « production ostentatoire », qui revisite l'approche de Veblen (1899) de la consommation ostentatoire, et définit la qualification du produit autour de la perception des conditions de production par des consommateurs informés, insiste fortement sur la dimension expérientielle de la consommation alimentaire de ce type de produit, en évoquant aussi bien le partage (les formes de la commensalité) ou l'entre-soi des consommateurs dans des lieux précis (en faisant des « biens de club » au sens littéral) : les « clusters de consommation » qu'elle identifie, par exemple dans certains quartiers des métropoles, apparaissent basés sur le partage territorialisé d'émotions gustatives de la part d'un public socialement identifié¹⁷. De ce point de vue La notion de classe ambitieuse (« aspirational

16 Même si leur approche concerne d'abord les produits non agricoles, l'analyse peut être étendue au cas des produits agroalimentaires, comme le suggère implicitement l'exemple de l'enrichissement d'un territoire rural. (Requier-Desjardins, 2017).

17 La référence à l'existence de restaurants gastronomiques comme lieux de partage de ces

class »), liée à la « production ostentatoire », c'est-à-dire la connaissance des conditions de production par les consommateurs qui en sont membres, établit un lien avec la « rhétorique de l'ascension » (Sandel 2020) à la base de la méritocratie. L'expression du mérite passerait ainsi par la structuration des modes de consommation

La qualification de la consommation alimentaire fait référence à une identité partagée. Cela est particulièrement évident dans le cas des produits qualifiés par leur origine territoriale qui renvoie en général à un patrimoine culturel ou des savoir-faire enracinés dans l'histoire. Mais cela est présent dans les autres formes de qualification du fait même de l'entre-soi qu'elles supposent (Currid-Halkett 2017) et de la boucle de rétroaction entre qualification du consommateur et qualification du produit (Boltanski et Esquerre 2017). Il faut rappeler par ailleurs que l'approche de l'identité proposée par Akerloff et Kranton (2000) en fait un objet des préférences du consommateur. Si on resitue cette approche en prenant en compte la non-déconnexion dans le temps de la construction des préférences et de l'émotion liée à la consommation on peut considérer que la perception d'une identité propre par la consommation alimentaire, combinée avec sa revendication, se fait au moment de cette consommation.

Cela permet de se poser la question de l'extension de l'analyse de cette expression d'une identité liée à un « entre-soi » à toutes les couches de la société, et non pas simplement à une « classe ambitieuse », qui se valoriserait notamment par son mérite dans la protection d'un patrimoine culturel ou naturel.

D'autres groupes sociaux, notamment les couches populaires, peuvent être amenés à valoriser leur consommation, au-delà de sa détermination par une contrainte budgétaire, dans la mesure où elle correspond à un mode de vie constitutif de leur identité, identifié par une narration (par exemple le cas du Nutella comme produit emblématique d'une consommation populaire et familiale). Cette valorisation peut être considérée comme une réponse à un sentiment de marginalisation par rapport aux pratiques de la « classe ambitieuse », et donc à un sentiment de mépris ou d'humiliation.

Un bon exemple de l'importance des pratiques de consommation dans le fractionnement des identités est notamment fourni par Fourquet et Cassely (2021), qui relie l'éclatement des références gastronomiques (par exemple autour des sushis, du Kebab ou du « french taco ») à « l'archipellisation » de la société française. Cela met l'accent mis sur les pratiques de consommation, notamment alimentaires, dans la reconstruction d'une identité valorisante, qui échappe à l'humiliation méritocratique par la valorisation d'une culture alimentaire apparemment en rupture avec des prescriptions nutritionnelles et une tradition gastronomique vécues comme la marque d'une élite.

émotions est significative de ce point de vue.

Conclusion

La prise en compte de la dimension émotionnelle des comportements et du lien entre certaines émotions négatives et la référence sous-jacente à la méritocratie peut-elle conduire à une réévaluation des politiques et des trajectoires de développement ?

De fait l'importance du ressenti émotionnel des inégalités et plus largement des situations socio-économiques personnelles commence à être prise en compte par les organisations internationales investies dans les politiques de développement, comme en témoigne le rapport du PNUD (2022) sur la fracture entre développement humain et sentiment d'insécurité.

La prise en compte des émotions peut conduire, comme on l'a vu, à poser à côté de la référence au bien-être de l'approche des capacités, une approche de la souffrance liée à l'humiliation ou l'angoisse vécue face à diverses insécurités. Cette approche peut sembler a priori peu opérationnelle dans la mesure du développement humain, tel qu'il est par exemple abordé par les indicateurs des rapports sur le développement humain du PNUD, est largement inspirée de l'approche fondatrice des capacités. Toutefois ce rapport pose la question du rapport entre le développement humain et le « sentiment d'insécurité ». La simple utilisation de cette expression suggère déjà en soi la prise en compte d'une dimension émotionnelle. Elle est certes reliée au contexte nouveau créé par la pandémie mais le rapport souligne cependant que, malgré un IDH moyen n'ayant jamais été aussi élevé, six personnes sur sept à travers le monde se sentaient déjà en insécurité dans les années qui ont précédé la pandémie de Covid 19. Même les pays à IDH élevé étaient concernés. Ce sentiment d'insécurité humaine serait associé à une faible confiance interpersonnelle, qui n'a rien à voir avec la situation financière des individus. Le rapport souligne que ces éléments révèlent les angles morts de l'évaluation du développement par la simple mesure des progrès en matière de bien-être, sans prendre en compte le sentiment d'insécurité.

La révélation de ces angles morts conduit notamment à mettre en évidence quatre menaces pour la sécurité :

- Les inconvénients des technologies numériques,
- Les conflits violents,
- Les inégalités horizontales
- Les défis évolutifs auxquels sont confrontés les systèmes de santé.

Il est précisé que la pandémie a révélé les interdépendances entre ces menaces dans le « contexte de l'anthropocène », ce qui renvoie au contexte actuel de définition des trajectoires de développement. On retrouve par ailleurs dans cette énumération certains éléments fondamentaux dans la production de la souffrance en lien non seulement avec l'insécurité mais aussi

avec l'humiliation, la colère, etc., abordé plus haut (des morts de désespoir à la relation entre émotions et technologies numériques).

Un des enjeux futurs de la définition des trajectoires de développement pourrait donc être la transformation en faveur d'un développement durable de ces menaces émotionnelles en émotions positives.

Bibliographie

- Akerloff, George & Kranton Rachel. 2000. "Economics and identity." *The Quarterly Journal of Economics*. August: 715-753.
- Allaire, Gilles & Sylvander Bertil. 1997. "Qualité spécifique et systèmes d'innovation territoriale." *Cahiers d'Économie et Sociologie Rurales*, n°44: 29-59
- Atzeni, Gianfranco & Carboni Oliviero. 2006. "The Effects of Subsidies on Investment: An Empirical Evaluation on ICT in Italy." *Revue de l'OFCE*. June. DOI:10.3917/REOF.073.0279.
- Ballet, Jérôme, Bazin Damien & Petit Emmanuel. 2022. "The ecology of fear and climate change: a pragmatist point of view." *Environmental Values* (fast track): 20.
- Boltansky, Luc & Esquerre Arnaud. 2017. *Enrichissement : une critique de la marchandise*. NRF Essai. France: Gallimard Éditions. 663.
- Case, Annie & Deaton Angus. 2020. *Deaths of despair and the future of capitalism*. Princeton University Press.
- Currid-Halkett, Elizabeth. 2017. *A Theory of the Aspirational Class*. Princeton University Press. 254.
- Draca, Mirko, Sadun Raffaella & Van Reenen John. 2007. *Productivity and ICT: A Review of the Evidence*. The Oxford Handbook of Information and Communication Technologies. Oxford University Press. 100-147.
- Dubois, Jean-Luc, Jarret Marie-France & Mahieu Régis. 2020. *Le Développement Socialement Soutenable. Petit Lexique*. Collection éthique économique. France: L'Harmattan. 109.
- Eymard-Duvernay, François. 1989. "Conventions de qualité et formes de coordination." *Revue Économique*. 40-2: 329-360.
- Fourquet, Jérôme. 2019. *L'archipel français*. Seuil. 379.
- Fourquet, Jérôme & Cassely Jean-Louis. 2021. *La France sous nos yeux : économie, paysages; nouveaux modes de vie*. Seuil. 481.
- Gargallo-Castel, Anna & Galve-Górriz Carmen. 2012. "The Impact of ICT on Productivity: The Moderating Role of Worker Quality and Quality Strategy." Hongyi Sun. *Management of Technological Innovation in Developing and Developed Countries*. www.interchopen.com.
- Gethin, Amory, Clara Martinez-Toledano & Thomas Piketty. 2021. *Clivages politiques et inégalités sociales, une étude de 50 démocraties*: 1048-

2020. Hautes Etudes, Gallimard/Seuil. 591.
- Gordon, Richard. 2016. *The rise and fall of American growth*. Princeton University Press. 762.
- Kant, Emmanuel. 1788. *Critique de la raison pratique*. Flammarion. French; Books on Demand; Edición 1st.
- Mahieu, Régis. 2014. *Sigmund Freud, économiste? André Nicolai et la psychanalyse*. Séminaire 22-23 mai. Université de Versailles (CEMOTEV) et UMI Résiliences (IRD), <https://www.ethique-economique.fr/uploaded/freudmahieu.pdf>
- Mijs, Jonathan. 2021. "The paradox of inequality: income inequality and belief in meritocracy go hand in hand." *Socio-Economic Review*. Vol. 19, No. 1: 7–35.
- Muet, Pierre-Alain. 2006. Impacts économiques de la révolution numérique. *Revue Économique* 3. Vol. 57. 347-375.
- Nicolas, François & Valceschini Egizio. 1995. *Agro-alimentaire : une économie de la qualité*. Paris: INRA Éditions Economica. 436.
- OECD. 2020. "Productivity gains from teleworking in the post COVID-19 era: How can public policies make it happen?" *Tackling Coronavirus (Covid 19)*. <https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/productivity-gains-from-teleworking-in-the-post-covid-19-era-a5d52e99/>
- Pecqueur, Bernard. 2001. "Qualité et développement rural : l'hypothèse du panier de biens et services territorialisés." *Économie Rurale*. Vol. 261, no 1. 37-49.
- Petit, Emmanuel. 2021. *L'émotion est ce qui nous relie : essai sur la société des émotions*. L'Harmattan: Collection Ethique économique. 166.
- PNUD. 2022. *New threats to human security in the Anthropocene. Demanding greater solidarity*. Special report. UNPD. 175. <https://hs.hdr.undp.org/pdf/srhs2022.pdf>
- Popper, Karl. 1979. *La société ouverte et ses ennemis*. Tome 1 : L'ascendant de Platon. Seuil.
- Rawls, John. 2009. *Théorie de la justice*. Essais Points. 672.
- Requier-Desjardins, Denis . 2017. *Essai de mise en dialogue de quatre publications récentes. Thomas Piketty : Le capital au XXIème siècle - Philippe Askenazy : Tous rentiers - Richard Gordon : The rise and fall of American growth - Luc Boltanski, Arnaud Esquerre : Enrichissement*. Séminaire Lereps 15/09/2017, hal-01708865v1.
- Requier-Desjardins, Denis. 2019. *La consommation « éthique » est-elle un marqueur de classe ? Qualification, enrichissement et « classe ambitieuse. »* Séminaire Lereps 06/2019, hal-02307391v1.
- Rosanvallon, Pierre. 2021. *Les épreuves de la vie : comprendre autrement les Français*. Seuil. 212.
- Sandel, Michael. 2020. *The tyranny of merit: what has become of the common*



good? Farah. New York: Strauss and Giroux and London: Allan Lane.
Sen, Amartya. 2010. *L'idée de justice*. Champs essais. Flammarion. 550.
Veblen, Thorstein. 1899. *The Theory of the Leisure Class*. Macmillan. 400.



JOURNAL ETHICS, ECONOMICS AND COMMON GOODS

N° 19 (2),
JULY- DECEMBER 2022.