HAL
open science

Les justes bornes de la richesse : fondements normatifs et mise en oeuvre d'une richesse maximale

Christian Jobin

To cite this version:

Christian Jobin. Les justes bornes de la richesse : fondements normatifs et mise en oeuvre d'une richesse maximale. Philosophie. Université Panthéon-Sorbonne - Paris I; Université de Montréal, 2018. Français. NNT : 2018PA01H207 . tel-02001174

HAL Id: tel-02001174

https://theses.hal.science/tel-02001174

Submitted on 31 Jan 2019

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Université de Montréal
et
Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne

Les justes bornes de la richesse

Fondements normatifs et mise en œuvre d'une richesse maximale

Par
Christian Jobin

Département de philosophie
Faculté des arts et des sciences
Université de Montréal

École doctorale de philosophie
Unité de formation et de recherche 10
Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne

Thèse présentée
en vue de l'obtention du grade de docteur
en philosophie

Avril, 2017

© Christian Jobin, 2017

Résumé

Dans cette thèse, je tente d'établir les fondements normatifs d'une richesse maximale qui comprend deux mesures complémentaires : un revenu maximal qui peut être mis en œuvre au moyen d'un impôt sur le revenu et un capital maximal, au moyen d'un impôt sur les successions, dont le taux marginal est de 100 % dans les deux cas. Je soutiens en effet qu'une telle mesure est juste, puisqu'elle respecte les principes développés au sein de trois théories principales : le libertarisme, le suffisantisme et le prioritarisme. Puis, je soutiens aussi qu'une telle mesure est efficace d'un point de vue économique, puisqu'elle permet de mieux diffuser les incitations financières, ce qui peut avoir des effets positifs sur la production et la répartition de la richesse.

D'abord, je soutiens qu'une richesse maximale respecte le principe fondamental défendu par les libertariens, c'est-à-dire la propriété de soi. Pour ce faire, je m'appuie surtout sur deux arguments : le proviso et la théorie des marchés où le gagnant rafle la mise. D'abord, je montre que si l'on associe les ressources naturelles au capital, l'application d'un proviso au principe d'acquisition interdit l'appropriation illimitée des ressources naturelles, ce qui permet de justifier un capital maximal. Ensuite, je montre que si l'on associe les fruits du travail au revenu, les marchés où le gagnant rafle la mise permettent à certains individus de recevoir des revenus qui sont supérieurs aux fruits de leur travail, ce qui viole par excès le principe de la propriété de soi et permet de justifier un revenu maximal.

Ensuite, je soutiens qu'une richesse maximale respecte les principes développés au sein de deux théories faisant partie de la tradition égalitariste : le suffisantisme et le prioritarisme. Pour ce faire, je montre que ces deux théories ne sont acceptables que si elles intègrent une autre théorie que l'on appelle le limitarianisme. Selon cette théorie, toute richesse supérieure à celle dont un individu a besoin pour s'épanouir pleinement dans la vie peut être qualifiée d'immorale. Par conséquent, une telle théorie permet de justifier une richesse maximale, puisqu'elle ajoute un seuil de richesse au seuil de pauvreté que défendent déjà les suffisantistes et les prioritaristes.

Enfin, je réponds à l'une des principales objections qui peuvent être soulevées contre une richesse maximale et qui porte sur l'efficacité économique du plafonnement des incitations financières. Je montre en effet qu'une richesse maximale, contrairement à ce que l'on pourrait croire, pourrait avoir des effets positifs sur la production et la distribution de la richesse. Pour ce faire, je m'appuie surtout sur trois arguments. D'abord, les incitations ont une importance surestimée en sciences économiques. Ensuite, il existe plusieurs formes d'incitations qui ne se réduisent nullement aux seules incitations financières. Enfin, il est préférable de diffuser largement les incitations financières plutôt que de les concentrer exagérément auprès d'une minorité d'individus.

Mots-clés : Richesse maximale, revenu maximal, capital maximal, justice distributive, libertarisme, suffisantisme, prioritarisme, incitations.

Abstract

In this thesis, I try to establish the normative foundations for a maximum limit on wealth that includes two complementary measures: a maximum on income that can be implemented by means of an income tax, and a maximum on capital, which can be attained through a tax on inheritance; the marginal rate being 100% in both cases. Indeed, I argue that such a measure is fair, since it respects the principles developed in three main theories: libertarianism, sufficientarianism, and prioritarianism. Next, I argue that such a measure is economically efficient, since it allows to better spread financial incentives, which can have positive effects on the production and distribution of wealth.

First, I maintain that a maximum limit on wealth respects the fundamental principle defended by libertarians, that is, self-ownership. To do this, I rely mainly on two arguments: the proviso and the theory of winner-takes-all markets. First, I show that if we associate natural resources with capital, the application of a proviso to the principle of acquisition prohibits the unlimited appropriation of natural resources, which justifies a maximum on capital. Then, I show that if the fruits of labor are associated with income, winner-takes-all markets allow certain individuals to receive incomes that are superior to the fruits of their labor, which violates the principle of self-ownership, and thus justifies a maximum on income.

Secondly, I maintain that a maximum wealth respects the principles developed within two theories within the egalitarian tradition: those of sufficientarianism and prioritarianism. To do this, I show that these two theories are acceptable only if they integrate another theory named limitarianism. According to this theory, any wealth superior to that which an individual needs to live a flourishing life can be qualified as immoral. Consequently, such a theory makes it possible to justify a maximum wealth, since it adds a wealth threshold to the poverty threshold already defended by sufficientarians, and prioritarians.

Finally, I respond to one of the main objections that can be raised against maximum wealth and which deals with the economic efficiency of the capping of financial incentives. In fact, I show that maximum wealth, contrary to what one might believe, could have positive effects on the production and distribution of wealth. To do this, I rely mainly on three

arguments. First, incentives are overestimated in economics. Second, there are several forms of incentives that are not limited to financial incentives alone. Finally, it is preferable to disseminate financial incentives widely rather than to exaggeratedly concentrate them on a minority of individuals.

Keywords : Maximum wealth, maximum income, maximum capital, distributive justice, libertarianism, sufficientarianism, prioritarianism, incentives.

Table des matières

Résumé i
Abstract iii
Table des matières v
Liste des tableaux ix
Liste des figures x
Liste des sigles xi
Remerciements xii
Introduction 1
Chapitre 1 : Qu'est-ce qu'une richesse maximale ? 8
Le revenu, le capital et la richesse 10
Qu'est-ce que le revenu maximal ? 12
Qu'est-ce que le capital maximal ? 15
Qu'est-ce que la richesse maximale ? 18
La richesse maximale et l'impôt 22
Comment redistribuer la richesse ? 22
Le revenu maximal et l'impôt sur le revenu 25
Le capital maximal et l'impôt sur les successions 29
Trois formes de richesse maximale 33
Le plafond 36
L'écart 36
Le ratio 37
Chapitre 2 : Le libertarisme, le capital et le revenu 40
Les principes du libertarisme 42
La propriété de soi 44
Le principe d'acquisition 47
Le principe de transfert 55
Le principe de rectification 60
Les ressources, le capital et le revenu 63

Les ressources naturelles et le capital 64
Les fruits du travail et le revenu 70
Chapitre 3 : Le droit aux fruits de son travail 77
Les marchés où le gagnant rafle la mise 80
Les marchés de masse et de poche profonde 82
La division du travail 85
La performance 91
Le libertarisme et l'impôt sur le revenu 94
La propriété des fruits de son travail 96
La propriété des revenus de son travail 101
L'impôt et le travail forcé 106
Chapitre 4 : Wilt Chamberlain et le principe de transfert 114
L'exemple de Wilt Chamberlain réexaminé 116
La division du travail et le salariat 117
Un marché de masse où le gagnant rafle la mise 119
Les échanges volontaires 122
Qu'est-ce qu'un échange volontaire ? 123
Un échange volontaire ou non volontaire ? 126
La responsabilité morale 130
Le problème de la tierce partie 133
Les parts absolues et les parts relatives 134
Peu de gagnants et beaucoup de perdants 138
La coercition 142
Chapitre 5 : Le capital maximal et l'héritage 148
Le centrisme du donateur 150
L'héritage selon Nozick 151
Les morts ont-ils des droits ? 157
Locke et le patrimoine indivis de l'humanité 161
Le centrisme du receveur 165
Haslett et l'abolition de l'héritage 166
Les apories du centrisme du receveur radical 169

Mill et le centrisme du receveur modéré 171
Les justes bornes du capital 174
Les ressources et le proviso 175
François Huet et le capital de base 179
Plafond, écart ou ratio ? 184
Chapitre 6 : L'égalitarisme et la taille des inégalités 188
Le problème de la taille des inégalités 191
Égalité ou priorité ? 192
Prioritarisme ou suffisantisme ? 197
Le limitarianisme 200
Le suffisantisme 205
Un plancher sans plafond 207
Une doctrine exigeante 209
Le limitarianisme et le plafond 213
Le prioritarisme 216
Le principe de différence 218
Le défilé de Pen et le test du regard 221
Le limitarianisme, l'écart et le ratio 227
Chapitre 7 : Qu'est-ce qu'une incitation ? 232
Les incitations et le marché 235
Un mécanisme extrinsèque du marché 236
Les échanges volontaires, non volontaires et involontaires 239
Les incitations et le pouvoir 243
La persuasion, les incitations et la coercition 243
Le principe de la passion compensatrice 247
Le problème de l'homo œconomicus 251
Les incitations et la morale 257
Les trois critères de la moralité 258
L'intervention de l'État 260
Chapitre 8 : Le plafonnement des incitations financières 264
La moralité des objectifs 267

Les objectifs du marché 268
La croissance et la théorie du ruissellement 272
La diffusion des incitations 278
Les effets sur le caractère 282
Les vices privés et le bien public 283
Les effets pervers de la cupidité 286
Conclusion 291
Bibliographie 297

Liste des tableaux

Tableau I. Part, moyenne et seuil de la richesse des plus fortunés aux États-Unis (2012) 19
Tableau II. Trois formes de revenu maximal : plafond, écart, ratio 35
Tableau III. Les marchés traditionnels et les MGRM 81
Tableau IV. Respect de la propriété de soi par l'impôt sur le revenu 108
Tableau V. Trois situations inspirées de Parfit 193
Tableau VI. Deux situations inspirées de Parfit 196
Tableau VII. Application du principe de différence à un écart 229
Tableau VIII. Application du principe de différence à un ratio 230
Tableau IX. Le recours aux incitations selon chaque type d'échange 241
Tableau X. Les trois formes de pouvoir et leur fondement 244

Liste des figures

Figure 1. Sources et formes du capital et du revenu 11
Figure 2. La composition des hauts revenus aux États-Unis en 2007 14
Figure 3. La part de l'héritage dans les ressources totales (héritage et travail) des générations nées dans les années 1790-2030 16
Figure 4. Le taux supérieur de l'impôt sur le revenu 1900-2013 26
Figure 5. Le taux supérieur de l'impôt sur les successions 1900-2013 31
Figure 6. La métaphore du mariage dans les marchés traditionnels et dans les marchés de masse où le gagnant rafle la mise (MMGRM) 141
Figure 7. Classification des ressources selon le libertarisme de gauche 177
Figure 8. Croissance et taux marginal supérieur de l'impôt sur le revenu de 1960-1964 à 2006-2010 274

Liste des sigles

CA : Conseil d'administration

MGRM : Marché(s) où le gagnant rafle la mise

MMGRM : Marché(s) de masse où le gagnant rafle la mise

MPPGRM : Marché(s) de poche profonde où le gagnant rafle la mise

PDD : Principe de différence (John Rawls)

PJA : Principe de justice gouvernant les acquisitions

PJR : Principe de justice gouvernant les rectifications

PJT : Principe de justice gouvernant les transferts

TPM : Théorie de la productivité marginale

VP : Vice-président

WC : Wilt Chamberlain

Remerciements

Mes remerciements vont d'abord à mes deux directeurs de recherche, Peter Dietsch à l'Université de Montréal et Catherine Larrère à l'Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne. D'abord, je dois à Peter Dietsch d'avoir entrepris ce projet, puisqu'il a été le premier à m'honorer de sa confiance. Tout au long de mon programme de doctorat, Peter Dietsch m'a appuyé sans fléchir, m'a conseillé judicieusement et s'est révélé un lecteur exceptionnel. Je lui suis extrêmement reconnaissant. Puis, grâce à Catherine Larrère, j'ai passé l'une des plus belles et des plus enrichissantes années de ma vie lors de mon séjour à Paris. Je la remercie profondément de m'avoir aussi fait confiance et de m'avoir accompagné durant mon parcours.

Je remercie aussi Christian Nadeau et Michel Seymour d'avoir accepté d'agir à titre de membres du jury lors de mon examen de synthèse et de leurs précieux conseils et encouragements.

Je tiens à aussi à remercier mes parents, mon frère, ainsi que, en espérant n'avoir oublié personne, les professeurs, chargés de cours, collègues et amis suivants : Alexandre Chabot-Bertrand, Andrei Poama, Christian Lachance, Danielle Zwarthoed, Eléa Giraud, Étienne Brown, Gabriel Monette, Guillaume Bard, Hichem Naar, Josiane Boulad-Ayoub, Mariangela Tobbia, Margaux Ruellan, Ryoa Chung, Sylvain Lajoie, Ugo Gilbert Tremblay, Valéry Giroux, Yann Allard-Tremblay.

Enfin, ce projet n'aurait pas pu être mené à bien sans le soutien financier du Centre d'études et de recherches internationales (CÉRIUM), du Centre de recherche en éthique (CRÉ), du Département de philosophie de l'Université de Montréal, de la Faculté des études supérieures de l'Université de Montréal (FESP), des Fonds de recherche de Peter Dietsch, du Groupe de recherche interuniversitaire en philosophie politique (GRIPP) et du Programme de bourses pour de courts séjours à l'étranger (MELS).

Introduction

Dans les *Lettres à Lucilius*, Sénèque écrit : « Quelles sont donc […] les justes bornes de la richesse ? Le nécessaire d'abord ; ensuite ce qui suffit »[1]. Cette formule résume à elle seule l'objectif que je poursuis dans cette thèse qui consiste à démontrer qu'il existe de « justes bornes » à la richesse qu'un individu peut légitimement posséder. En effet, je soutiens que ces bornes doivent être fixées d'abord par ce qui est « nécessaire », c'est-à-dire par ce que j'appelle une « richesse de base » et ensuite par « ce qui suffit », c'est-à-dire par ce que j'appelle une « richesse maximale ». Il y a lieu à ce propos de remarquer que la richesse, dans une économie moderne, se présente sous deux formes principales : le revenu et le capital. Le revenu est un « flux », c'est-à-dire « la quantité de richesses produites et distribuées au cours d'une période donnée »[2], alors que le capital est un « stock », c'est-à-dire « la quantité totale de richesses possédées à un point donné du temps »[3]. Par conséquent, je soutiens qu'une « richesse de base » doit se traduire concrètement par deux mesures complémentaires, c'est-à-dire un « revenu de base » et un « capital de base », puis qu'une « richesse maximale » doit se traduire elle aussi par deux mesures complémentaires, c'est-à-dire un « revenu maximal » et un « capital maximal ».

D'une certaine manière, une richesse de base peut donc être considérée comme un « plancher », c'est-à-dire une quantité *minimale* de revenu et de capital que tout individu doit recevoir et posséder et une richesse maximale, comme un « plafond », c'est-à-dire une quantité *maximale* de revenu et de capital que tout individu peut légitimement percevoir et accumuler. À propos de ce « plancher » qu'est la richesse de base, on sait qu'une telle mesure peut prendre la forme d'une allocation universelle (*basic income*) que Philippe Van Parijs définit comme « un revenu versé par une communauté politique à tous ses membres sur une base individuelle, sans contrôle des ressources ni exigence en termes de travail »[4]. Toutefois,

---

[1] Sénèque, 1993, I, 2, 6. Je remercie Alexandre Jobin d'avoir attiré mon attention sur cette formule de Sénèque.

[2] Piketty, 2013, p. 89.

[3] Piketty, 2013, p. 89.

[4] Van Parijs, 2003, p. 156.

l'allocation universelle ne concerne que l'une des deux formes de richesse, c'est-à-dire le revenu, et ne tient pas compte de cette autre forme de richesse qu'est le capital. C'est pourquoi d'autres chercheurs défendent une autre mesure complémentaire qu'on appelle un « capital de base » (*basic capital*)[5]. Les principales différences entre ces deux mesures résident dans les montants qui sont versés et à quel moment ils sont versés. On considère généralement qu'un revenu de base pourrait prendre la forme d'un revenu modeste versé sur une base périodique, c'est-à-dire, par exemple, sur une base mensuelle et qu'un capital de base pourrait prendre la forme d'un capital plus important[6] qui ne serait versé qu'une seule fois dans une vie, c'est-à-dire, par exemple, au moment où un individu atteint sa majorité. Toutefois, le point important est que ces deux mesures ne sont pas incompatibles. On peut en effet imaginer un système hybride qui comprend à la fois un revenu de base et un capital de base. Or, un tel système hybride est précisément ce que j'appelle une « richesse de base ».

Comme on le sait sans doute, une richesse de base, qu'elle prenne la forme de ce système hybride ou seulement d'un revenu de base ou d'un capital de base, a suscité, au cours des dernières décennies, de très nombreuses études qu'il serait impossible de même commencer à énumérer[7]. Toutefois, étonnamment, il existe très peu d'études consacrées à cette mesure corollaire qu'est la richesse maximale[8]. Ingrid Robeyns remarque d'ailleurs à ce propos :

> Social scientists and scholars in the humanities have a long tradition of theorizing and conducting research on the position of the worst-off in society. […] Given the sizeable philosophical literature on poverty and the position of the worst-off, it is surprising that so little (if any) contemporary theorizing on justice has focused on the upper tail of income and wealth distribution.[9].

---

[5] Sur la différence entre un capital de base et un revenu de base, ainsi que sur leurs fondements normatifs respectifs, voir notamment Cunliffe et Erreygers, 2003, 2004; White, 2011.

[6] Cette somme pourrait être, par exemple, de $80 000 USD. Voir Ackerman et Alstott, 1999.

[7] Pour une bibliographie mise à jour régulièrement, voir USBIG, 2015.

[8] Voir par exemple Blader et Castleton, 2010; Cottey, 2014; Giraud et Renouard, 2012; Kempf, 2010; Pizzigati, 1992, 2004; Ramsay, 2005; Robeyns, 2017.

[9] Robeyns, 2017, p. 2-3.

En effet, comme le remarque Robeyns, il est particulièrement étonnant que tant de chercheurs se soient intéressés aux plus défavorisés (*worst-off*) et que si peu se soient intéressés aux plus favorisés ou à la partie supérieure de la distribution de la richesse (*the upper tail of income and wealth distribution*). D'ailleurs, l'idée d'une richesse maximale n'est pas nouvelle, puisqu'on en trouve les premières traces dès le IVe siècle avant notre ère lorsque Platon, dans *Les Lois*, proposait de fixer les justes bornes de la richesse qu'un individu peut légitimement posséder selon un ratio de 1 à 4[10]. Ainsi, puisque cette idée est très ancienne, on peut se demander pourquoi si peu de chercheurs s'y sont intéressé.

Par surcroît, on assiste actuellement à une véritable explosion des inégalités économiques partout dans le monde et ce fait aurait pu motiver davantage de chercheurs à s'intéresser particulièrement aux problèmes de justice distributive que pose la richesse lorsqu'elle devient excessive. En effet, à l'échelle internationale, plusieurs rapports d'Oxfam ont montré qu'un petit nombre de personnes possèdent aujourd'hui autant de richesse[11] que la moitié la plus pauvre de l'humanité. En effet, en 2010, ce nombre était de 388[12], puis il est passé à 85 en 2013[13], à 62 en 2015[14] et à 8 en 2016[15]. Ainsi, selon les données les plus récentes, on estime que « les huit personnes les plus riches au monde cumulent une richesse nette de 426 milliards de dollars, soit autant que la richesse nette de la moitié la plus pauvre de

---

[10] Platon, 2006, 744d-745a: « Car il faut sans doute, dans une cité qui cherche à échapper au pire des fléaux, […] qu'il n'y ait chez certains des citoyens ni une éprouvante pauvreté ni non plus de richesse […]; aussi le législateur doit-il maintenant assigner une limite à chaque extrémité. Assignons donc pour limite à la pauvreté la valeur du lot initial […]. En prenant cette valeur pour unité de mesure, le législateur permettra d'en acquérir le double, le triple en allant même jusqu'au quadruple. Mais si quelqu'un en acquiert plus que cela, qu'il ait découvert un trésor, qu'il ait reçu de quelque part un don, ou qu'il ait fait une bonne affaire, quel que soit le hasard auquel est dû cet excédent d'acquisition par rapport à la mesure fixée, s'il distribue ce surplus à la cité et aux dieux qui la gardent, il acquerra une bonne renommée et il évitera l'amende ».

[11] Par « richesse », les différents rapports d'Oxfam semblent entendre par là ce que j'appelle le capital.

[12] Hardoon, Ayele et Fuentes-Nieva, 2016, p. 2.

[13] Fuentes-Nieva et Galasso, 2014, p. 5.

[14] Hardoon et al., 2016, p. 2.

[15] Hardoon, 2017, p. 11.

l'humanité »[16]. Puis, à l'échelle nationale, on constate que les inégalités de revenu et de de capital sont aussi très fortes. Par exemple, aux États-Unis, le portrait est à peu près le suivant. D'une manière générale, les 10 % les plus riches reçoivent environ 50 % de l'ensemble des revenus et possèdent environ 75 % du capital, ce qui ne laisse que 50 % des revenus et 25 % du capital aux 90 % les plus pauvres[17].

Deux facteurs principaux semblent expliquer un tel accroissement des inégalités économiques au cours des dernières décennies. Le premier est lié à la nature du marché qui a tendance à se transformer de plus en plus en ce que les économistes Robert H. Frank et Philip J. Cook appellent des « marchés où le gagnant rafle la mise » (*winner-take-all markets*) qu'ils définissent comme des marchés « où des écarts de performance minimes se traduisent souvent par des différences monumentales en termes de récompenses économiques »[18]. Puis, le second facteur est lié à l'État et à une transformation fiscale importante qui s'est produite au début des années 1980. En effet, alors que le taux marginal supérieur de l'impôt sur le revenu était, aux États-Unis et au Royaume-Uni, d'environ 80 %-90 % durant les années 1930-1980, il a été diminué à environ 30 %-40 % durant les années 1980-2010[19]. Il en va de même de l'impôt sur les successions. Alors que le taux marginal supérieur de l'impôt sur les successions était, aux États-Unis et au Royaume-Uni, d'environ 70 % durant les années 1930-1980, il a été diminué ensuite progressivement jusqu'à un taux d'environ 40 % en 2013[20]. Par conséquent, la

---

[16] Hardoon, 2017, p. 11.

[17] Alvaredo, Atkinson, Piketty, Saez et Zucman, 2016. Les données exactes sont les suivantes. La part du revenu fiscal des 10 % les plus riches aux États-Unis était, en 2014, de 46,9 %, alors que leur part du capital (patrimoine net des ménages) était de 73 %, ce qui ne laisse aux 90 % les plus pauvres que 53,1 % des revenus et 27 % du capital.

[18] Frank, 2010, p. 69. Pour une présentation plus détaillée de la théorie des marchés où le gagnant rafle la mise, voir Frank et Cook, 1995.. Je traduirai « winner-take-all markets » par « marchés où le gagnant rafle la mise » comme l'ont proposé Monique Arav et John Hannon dans leur traduction du livre de Frank, 2010.

[19] Piketty, 2013, p. 822. « Après avoir connu une grande passion pour l'égalité des années 1930 aux années 1970, les États-Unis et le Royaume-Uni sont repartis avec le même enthousiasme dans la direction opposée au cours des dernières décennies. […] Pour simplifier, […] les taux américains et britanniques sont passés de 80 %-90 % dans les années 1930-1980 à 30 %-40 % dans les années 1980-2010 ».

[20] Piketty, 2013, graphique 14.2., p. 811.

combinaison de ces deux facteurs est un cocktail explosif, puisque si les mécanismes naturels du marché produisent de très fortes inégalités et si, par surcroît, l'État cesse de faire payer de l'impôt aux plus riches, on ne saurait s'étonner qu'une telle recette produise de très fortes inégalités économiques.

C'est d'ailleurs pourquoi je soutiens qu'une richesse maximale peut être mise en œuvre concrètement par une profonde réforme de la fiscalité, mais somme toute assez simple. Je suggère en effet qu'un *revenu maximal* peut être instauré en augmentant le taux marginal supérieur de l'impôt sur le *revenu* à 100 % et, de la même manière, je suggère qu'un *capital maximal* peut être instauré, quant à lui, en augmentant le taux marginal supérieur de l'impôt sur les *successions* à 100 %. Bien entendu, j'expliquerai en détail, soit dès le premier chapitre, pourquoi une richesse maximale peut être mise en œuvre au moyen de ces deux mesures fiscales, mais il me faut quand même justifier pourquoi, dans une thèse de philosophie, il sera si souvent question d'impôt. Thomas Piketty observe à ce propos :

> L'impôt n'est pas une question technique. Il s'agit d'une question éminemment politique et philosophique, sans doute la première d'entre toutes. Sans impôts, il ne peut exister de destin commun et de capacité collective à agir. Il en a toujours été ainsi. On trouve au cœur de chaque bouleversement politique important une révolution fiscale. L'Ancien Régime disparaît quand les assemblées révolutionnaires votent l'abolition des privilèges fiscaux de la noblesse et du clergé, et mettent en place une fiscalité universelle et moderne. La Révolution américaine naît de la volonté des sujets des colonies britanniques de prendre en main leurs propres impôts et leur propre destin ("*No taxation without representation*"). Les contextes ont changé en deux siècles, mais l'enjeu essentiel reste le même[21].

Ainsi, je soutiens, comme le suggère Piketty, que la question de l'impôt ne doit pas être laissée seulement aux économistes et aux dirigeants politiques. La fiscalité regarde aussi les philosophes, puisque les choix que nous faisons en cette matière ont des impacts considérables en philosophie politique et économique.

D'ailleurs, s'il est vrai qu'une richesse maximale est un enjeu non seulement économique, mais aussi philosophique et politique, on peut se demander quelle place elle occupe dans le débat politique traditionnel entre la droite et la gauche. Intuitivement, on

[21] Piketty, 2013, p. 794.

pourrait penser qu'une richesse maximale est une mesure de gauche, voire d'extrême gauche, mais un tel constat dépend de notre définition de la droite et de la gauche. Si l'on entend par là un courant politique qui vise à augmenter (gauche) ou à diminuer (droite) la taille de l'État, alors une richesse maximale peut être aussi bien de gauche que de droite. En effet, une richesse maximale peut servir à mieux financer les services offerts par l'État, ce qui contribuerait à augmenter sa taille, mais peut aussi servir à financer une richesse de base, ce qui n'implique pas nécessairement une augmentation de sa taille. Puis, si on entend par là un courant politique qui favorise l'égalité (gauche) ou la liberté (droite), une richesse maximale, dans la mesure où elle contribuerait à réduire les inégalités économiques, peut être vue comme une mesure de gauche. Toutefois, l'égalité et la liberté ne sont pas totalement incompatibles. En effet, si nous considérons que la réduction des inégalités économiques contribue à maximiser la liberté du plus grand nombre, alors une richesse maximale pourrait aussi être considérée comme une mesure de droite.

En matière de justice distributive, les frontières entre la droite et la gauche deviennent d'ailleurs de plus en plus poreuses, puisque le libertarisme n'est plus seulement de droite et l'égalitarisme, seulement de gauche. En effet, non seulement les différentes théories libertariennes peuvent être qualifiées de gauche, de droite et d'extrême-droite[22], mais, au sein de la tradition égalitariste, le suffisantisme défendu par Harry Frankfurt[23] peut être qualifié de droite et le prioritarisme défendu notamment par Derek Parfit[24] peut être qualifié de gauche. C'est pourquoi la stratégie argumentative que j'ai choisi d'adopter pour établir les fondements normatifs d'une richesse maximale consiste à rester neutre face à toutes ces théories particulières. Mon objectif, que l'on pourra sans doute trouver ambitieux, consiste plutôt à montrer que quelle que soit la théorie que nous choisissons d'adopter, elles sont toutes, à une exception près, compatibles avec une richesse maximale. En effet, la seule théorie qui me semble incompatible avec une richesse maximale est le libertarisme d'extrême-droite. En

[22] Pour une bonne présentation des différentes théories libertariennes, voir Vallentyne, 1999.

[23] Frankfurt, 1987.

[24] Parfit, 1996.

revanche, je soutiens qu'une richesse maximale est compatible avec le libertarisme de droite et de gauche, puis avec le suffisantisme et le prioritarisme.

Ainsi, ma thèse sera divisée en huit chapitres. Dans le chapitre 1, je présenterai ce qu'est une richesse maximale et j'expliquerai pourquoi une telle mesure peut être mise en œuvre au moyen d'un impôt sur le revenu et sur les successions dont le taux marginal est de 100 % dans les deux cas. Par la suite, je tenterai d'établir les fondements normatifs d'une telle mesure d'abord dans une perspective libertarienne (chapitres 2, 3 et 4 et 5), puis dans une perspective suffisantiste et prioritariste (chapitre 6). Dans le chapitre 2, je présenterai d'abord les principes fondamentaux du libertarisme et montrerai de quelle manière il peut être de gauche, de droite et d'extrême-droite. Dans le chapitre 3, je montrerai que la théorie des marchés où le gagnant rafle la mise permet à certains individus d'obtenir des revenus qui sont fortement supérieurs aux fruits de leur travail. Dans le chapitre 4, j'examinerai ensuite l'exemple de Wilt Chamberlain et montrerai qu'il répond aux caractéristiques des marchés où le gagnant rafle la mise. Par la suite, au chapitre 5, je m'intéresserai au problème du capital maximal et à celui de l'héritage, puisqu'une telle mesure peut être mise en œuvre au moyen d'un impôt sur les successions dont le taux marginal est de 100 %. Dans le chapitre 6, je me tournerai ensuite vers les fondements normatifs d'une richesse maximale, mais dans une perspective suffisantiste et prioritariste. Enfin, les chapitres 7 et 8 seront consacrés à une objection qui pourrait être soulevée contre une richesse maximale et qui porte sur les effets du plafonnement des incitations financières qu'impliquerait une richesse maximale. Dans le chapitre 7, je chercherai d'abord à comprendre ce que sont les incitations, ainsi que les différentes formes qu'elles peuvent prendre, puis, dans le chapitre 8, j'examinerai les effets que pourrait avoir le plafonnement des incitations financières sur le plan moral et économique.

Chapitre 1 : Qu'est-ce qu'une richesse maximale ?

« Quand l'inégalité est la loi commune d'une société,
les plus fortes inégalités ne frappent point l'œil »[25].
Alexis de Tocqueville, *De la démocratie en Amérique*.

En 2013, la population suisse a été appelée à se prononcer, par voie de référendum, sur l'instauration d'une mesure visant à établir un ratio permettant de limiter les salaires jugés excessifs accordés au sein des entreprises[26]. Cette mesure, appelée « Initiative populaire fédérale 1 : 12 - Pour des salaires équitables »[27] consistait à vouloir ajouter l'article suivant à la Constitution fédérale : « Le salaire le plus élevé versé par une entreprise ne peut être plus de douze fois supérieur au salaire le plus bas versé par la même entreprise. Par salaire, on entend la somme des prestations en espèces et en nature (argent et valeur des prestations en nature ou en services) versées en relation avec une activité lucrative »[28]. Toutefois, le 24 novembre 2013, cette initiative a été rejetée par une majorité de 65.3 %[29]. Or, selon certains commentateurs, ce n'est pas l'idée même d'un ratio qui a été refusée, mais plutôt ce rapport 1 : 12 qui semblait aller trop loin dans la volonté de réduire les inégalités. En effet, il semble qu'un ratio 1 : 20 aurait été plus acceptable et aurait eu beaucoup plus de chances d'entraîner un vote favorable majoritaire[30].

---

[25] Tocqueville, 1981, 2e partie, chap. 13.

[26] Shotter, 2013a

[27] J'abrégerai désormais en « Initiative 1 : 12 ».

[28] *Cf.* ChF, 2014.

[29] Shotter, 2013b.

[30] Schmuck, 2013: « La principale pierre d'achoppement provient de la création d'un rapport entre les rémunérations, ce qui ne séduit guère alors que l'idée d'une limitation des salaires est relativement bien perçue. Parmi les sondés, le seuil d'un million de francs est souvent cité comme un seuil absolu. Et c'est justement sur ce point que va se jouer la votation, selon le politologue Michael Hermann. Avec un salaire minimum de 50'000

L'idée qui consiste à vouloir imposer un certain ratio limitant les salaires accordés au sein des entreprises semble en effet légitime lorsqu'on sait que, par exemple aux États-Unis, le ratio salarial entre un travailleur moyen et un PDG est passé de 1 : 20 en 1965 à près de 1 : 300 en 2013[31]. Toutefois, ce ne sont pas seulement les inégalités salariales qui se sont accrues au cours des dernières décennies, mais aussi, voire davantage, les inégalités de revenu et de capital. Car le *salaire* ne constitue qu'une partie du *revenu* et ce dernier doit, à son tour, être distingué du *capital*. L'Initiative 1 : 12 poursuivait donc l'objectif de réduire une certaine forme d'inégalité économique, mais en ignorait d'autres. Ainsi, trois questions se posent lorsqu'on examine l'Initiative 1 : 12. D'abord, pourquoi une telle mesure devrait-elle s'appliquer seulement à cette forme particulière de richesse qu'est le *salaire* ? Ensuite, pourquoi la redistribution de la richesse devrait-elle être mise en œuvre au moyen de cette mesure particulière *ex ante* qui consiste à interdire aux entreprises d'accorder des salaires excessifs à leurs dirigeants ? Enfin, pourquoi devrait-on adopter cette forme particulière de réduction des inégalités économiques qu'est le *ratio* ?

Ainsi, je soutiendrai dans ce chapitre que si l'on désire réduire les inégalités de richesse, alors la manière la plus efficace pour y arriver consiste plutôt à adopter ce que j'appelle une *richesse* maximale qui comprend deux composantes : un *revenu* maximal et un *capital* maximal. Dans une première partie, je m'emploierai donc à définir de manière plus précise les concepts de « revenu », de « capital » et de « richesse » en me basant largement sur les plus récentes données économiques que l'on retrouve dans l'ouvrage de Thomas Piketty, *Le capital au XXIe siècle*, ainsi que sur les travaux de ses nombreux collaborateurs[32]. Par la

---

francs par an par rapport à une rémunération d'un million de francs, le maximum souhaité par l'étude de HKP, il en ressort un facteur de 20. Ce qui fait dire à Michael Hermann qu'"une initiative 1 : 20 aurait eu nettement plus de chance qu'une initiative 1 : 12" ».

[31] Mishel et Davis, 2014, p. 2: « The CEO-to-worker compensation ratio was 20-to-1 in 1965 and 29.9-to-1 in 1978, grew to 122.6-to-1 in 1995, peaked at 383.4-to-1 in 2000, and was 295.9-to-1 in 2013, far higher than it was in the 1960s, 1970s, 1980s, or 1990s ».

[32] Piketty, 2013, p. 9: « Ce livre s'appuie sur quinze années de recherches (1998-2013) consacrées pour l'essentiel à la dynamique historique des revenus et des patrimoines. Une grande partie de ces recherches ont été menées en collaboration ». Piketty remarque aussi : « Pendant longtemps, les débats intellectuels et politiques sur la répartition des richesses se sont nourris de beaucoup de préjugés, et de très peu de faits » (p. 16). Or, les

suite, dans une deuxième partie, je ferai valoir qu'une richesse maximale peut être mise en œuvre plutôt de manière *ex post* en adoptant un taux marginal de 100 % de l'impôt des particuliers qui s'applique, dans le cas du revenu maximal, au *revenu intégral*, et, dans le cas du capital maximal, aux *successions*. Enfin, dans une troisième partie, je montrerai qu'une richesse maximale peut prendre la forme non seulement d'un *ratio*, mais aussi de ce que j'appelle un *plafond* ou un *écart*, ces deux derniers étant en quelque sorte des néologismes. Ainsi, dans cette troisième partie, je proposerai non seulement des définitions, mais aussi des exemples permettant de mieux comprendre en quoi ils se distinguent l'un de l'autre.

Le revenu, le capital et la richesse

Dans son ouvrage, *Repenser l'inégalité*, Amartya Sen écrit : « Pour une analyse éthique de l'égalité, les deux grandes questions sont : 1) Pourquoi l'égalité ? et : 2) Égalité de quoi ? Elles sont distinctes mais interdépendantes. Impossible de nous lancer dans une apologie ou une critique de l'égalité sans savoir de quoi nous parlons au juste. Égalité de quoi ? des revenus ? des fortunes ? des chances ? des accomplissements réels ? des libertés ? des droits ? Nous ne pouvons répondre à la première question sans traiter la seconde. C'est évident »[33]. En effet, comme le remarque Amartya Sen, il est impossible d'examiner les fondements normatifs d'une certaine mesure avant d'établir de quoi il est question. Cela est vrai non seulement si l'on adopte une position égalitariste, mais en outre si l'on se proclame libertarien. Bien que mon objectif, en l'occurrence, soit plus modeste que celui d'Amartya Sen, il demeure néanmoins que mon ambition d'établir les fondements normatifs d'une richesse maximale dans une perspective égalitariste et libertarienne ne saurait éviter cette question. Certes, à la question « maximum de quoi » ? la réponse est tracée d'avance, mais qu'entend-on au juste par « revenu », par « capital » et par « richesse » ?

Présentés sommairement, les liens entre ces trois concepts sont les suivants : revenu + capital = richesse. C'est cette terminologie que j'ai choisi d'adopter bien qu'elle diffère parfois

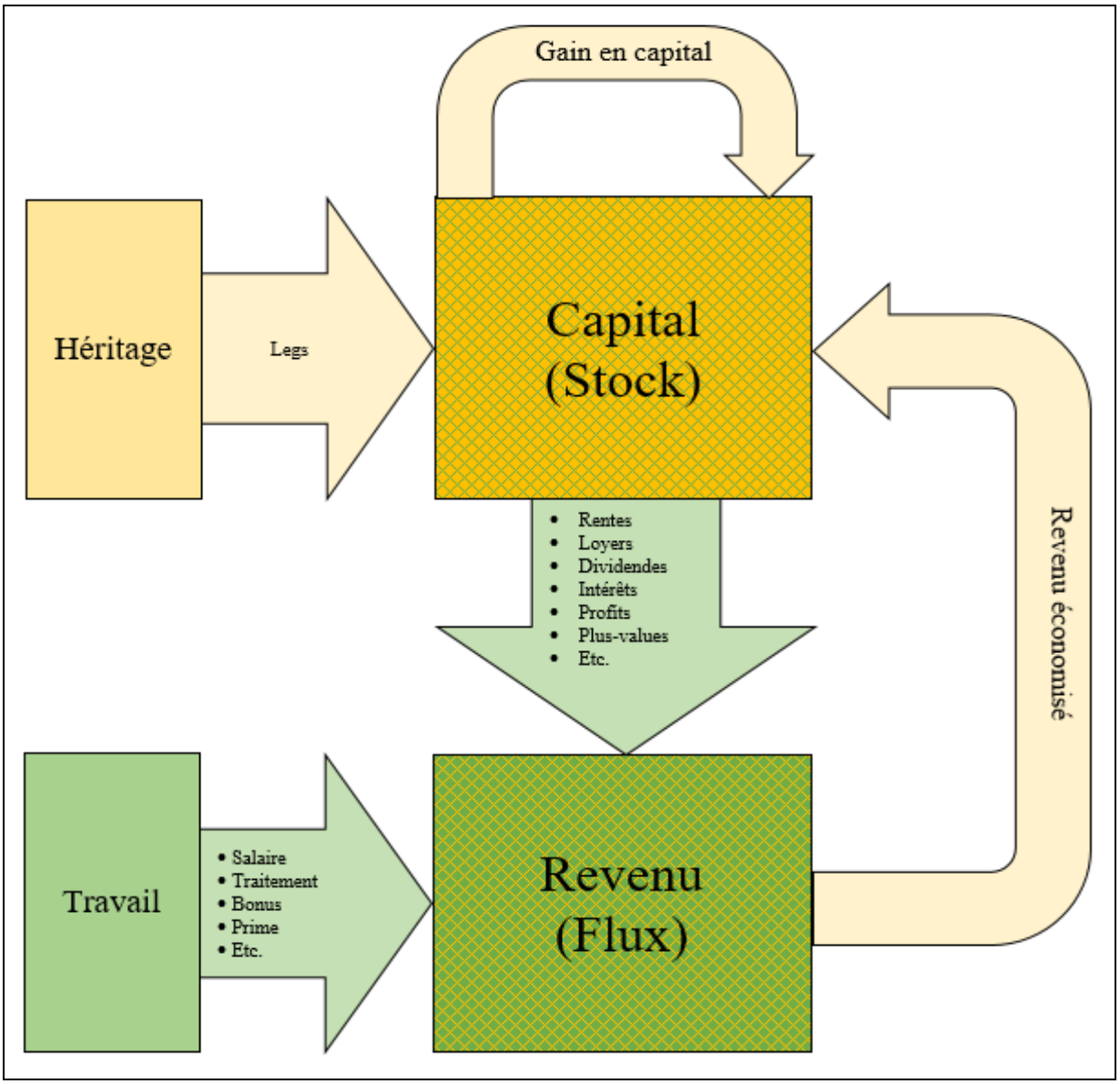
---

travaux de ces derniers ont justement permis de corriger cette lacune et c'est pourquoi je me baserai largement sur eux.

[33] Sen, 2000, p. 35.

quelque peu de celle que l'on retrouve dans les manuels d'économie. Par exemple, la richesse est souvent confondue avec le capital ou le patrimoine et le revenu est parfois confondu avec le salaire. Par surcroît, il existe de nombreux intitulés juridiques que l'on peine parfois à classer. Par exemple, il pourrait sembler difficile de voir quels sont les liens possibles entre des concepts comme ceux de capital, stock, revenu, flux, legs, salaire, bonus, gain en capital, rente, loyer, dividende, intérêt, profit, plus-value, etc. La figure 1 vise précisément à proposer une classification qui nous sera utile tout au long de cet ouvrage.

Figure 1. Sources et formes du capital et du revenu



La figure ci-dessus vise en effet à illustrer trois choses importantes : 1) les deux formes fondamentales de richesse qui sont le capital (stock) et le revenu (flux) ; 2) les différentes sources du revenu (capital, travail) et du capital (héritage, travail) ; et 3) les différentes formes de capital et de revenu (les différents intitulés juridiques que l'on retrouve à l'intérieur des flèches).

Les points 2) et 3) seront explicités plus loin dans cette section, mais il y a lieu de faire dès maintenant quelques précisions à propos du point 1). Malgré l'apparente complexité de la figure ci-dessus, on peut regrouper les différentes formes de richesse en deux grandes catégories : le capital (stock) et le revenu (flux). Thomas Piketty définit ces deux concepts de la manière suivante : « Le revenu est un flux. Il correspond à la quantité de richesses produites et distribuées au cours d'une période donnée (on choisit généralement l'année comme période de référence). Le capital est un stock. Il correspond à la quantité totale de richesses possédées à un point donné du temps. Ce stock provient des richesses appropriées ou accumulées au cours de toutes les années passées »[34]. Ainsi, la principale différence entre le stock et le flux réside dans le fait que le premier est marqué par son caractère *statique* et que le second est marqué par son caractère *dynamique*. En d'autres termes, même s'il existe des intitulés juridiques innombrables qui permettent de définir les différentes formes de richesse, ceux-ci peuvent toujours être considérés, en dernière analyse, comme un revenu ou comme un capital[35]. Mais commençons par définir ce qu'il faut entendre par « revenu » dans l'expression « revenu maximal ».

Qu'est-ce que le revenu maximal ?

Si le revenu est un flux, ce flux peut provenir de deux sources différentes : le travail et le capital. Thomas Piketty définit ces deux sources de revenus de la manière suivante : « Les revenus du travail comprennent notamment les salaires […]. En vérité, […] les revenus du travail comprennent également les revenus du travail non salarié, qui ont longtemps joué un

---

[34] Piketty, 2013, p. 89.

[35] J'emploierai désormais les termes « flux » et « revenu », puis « stock » et « capital » de manière interchangeable, c'est-à-dire comme des synonymes.

rôle essentiel et qui jouent encore aujourd'hui un rôle non négligeable. Les revenus du capital prennent eux aussi différentes formes : ils regroupent l'ensemble des revenus reçus au titre de la propriété du capital, indépendamment de tout travail, et quel que soit leur intitulé juridique formel (loyers, dividendes, intérêts, royalties, profits, plus-values, etc.) »[36]. Ainsi, de manière générale, il est assez facile de distinguer les revenus du travail des revenus du capital. Néanmoins, il existe malgré tout certaines exceptions que Piketty appelle des « revenus mixtes » et qui sont essentiellement des revenus provenant de sociétés de personnes ou d'entreprises individuelles « dont les comptes de la société se confondent parfois avec les comptes personnels du chef d'entreprise, qui est souvent à la fois le propriétaire et l'exploitant »[37]. Par conséquent, bien qu'il n'existe que deux sources de revenus (le capital et le travail), on peut distinguer trois formes de revenu : les revenus du capital, les revenus du travail et les revenus mixtes.

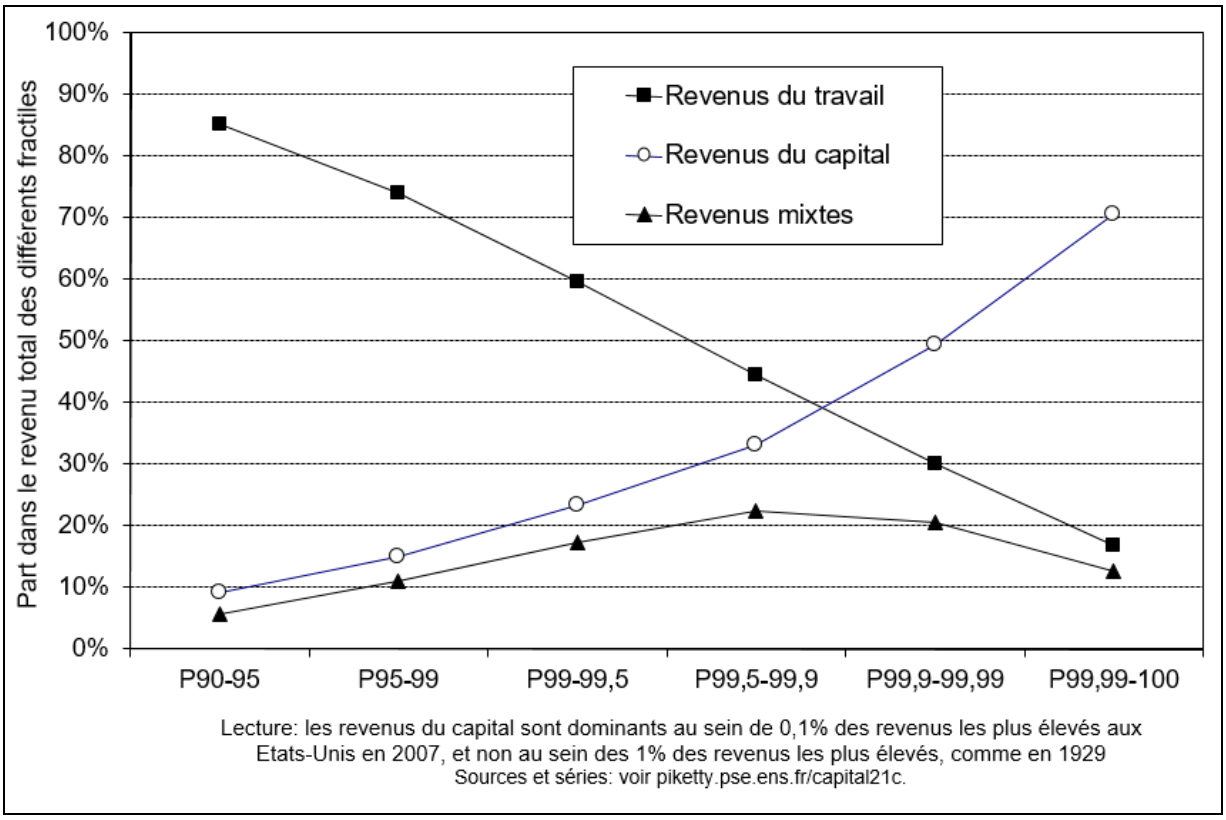
Mais quelle est l'importance respective, chez les plus riches, de ces trois formes de revenus ? Comme le montre la figure 2, on remarque qu'aux États-Unis, plus une personne dispose de revenus importants, plus la source de ces revenus provient du capital.

---

[36] Piketty, 2013, p. 383.

[37] Piketty, 2013, p. 321 : « Dans les comptes de ces entreprises individuelles, il est généralement impossible d'isoler la rémunération du capital : par exemple les bénéfices d'un radiologue rémunèrent à la fois son travail et les équipements parfois très coûteux qu'il a dû acquérir. Il en va de même pour l'hôtelier ou l'exploitant agricole. C'est pourquoi on parle de "revenus mixtes" : les revenus des travailleurs non salariés sont à la fois des revenus du travail et des revenus du capital. On pourrait aussi parler de "revenu entrepreneurial" ».

Figure 2. La composition des hauts revenus aux États-Unis en 2007



Source : Piketty, 2013, graphique 8.10., p. 476.

En effet, nous voyons que lorsqu'une personne atteint la tranche des 0,1 % (P99,9) des revenus les plus élevés, la part de ses revenus provenant du capital devient supérieure à celle provenant du travail. Puis, cette tendance s'accroît progressivement. Chez les 0,01 % (P99,99-100) les plus riches, 70,6 % de leurs revenus proviennent du capital, 12,6 % proviennent de revenus mixtes et à peine 16,8 % proviennent du travail.

Ces quelques remarques illustrent donc l'importance d'appliquer un revenu maximal à ce que nous pourrions appeler le « revenu intégral »[38], c'est-à-dire à tout revenu de quelque nature qu'il soit et de quelque source qu'il provienne. En effet, si comme dans l'Initiative 1 : 12, nous appliquions un ratio aux seuls salaires, nous laisserions s'échapper non seulement les revenus du capital, mais aussi les revenus mixtes en raison des difficultés évoquées à départager la part qui, chez ces derniers, provient du capital ou du travail. Par surcroît, comme

[38] J'emprunte ce concept à Raynauld et Stringer, 2008, p. 189.

le montre la figure 2, les revenus du capital et les revenus mixtes sont loin d'être négligeables, puisque, pris ensemble, ils représentent une part qui va d'environ 15 % chez les 10 % les plus riches à plus de 80 % chez les 0,01 % les plus riches. Cela dit, s'il est vrai que la plus grande part des revenus des plus riches provient du capital et non du travail, il en va de même du capital lui-même qui provient, chez les plus riches, non du travail, mais de l'héritage.

Qu'est-ce que le capital maximal ?

Alors que les deux principales sources du revenu sont le travail et le capital, le capital lui-même peut provenir aussi de deux sources différentes : l'héritage et le travail[39]. Qu'est-ce à dire ? Le travail est-il une source du revenu ou bien une source du capital ? En réalité, comme le montre la figure 1, le travail reste une source de revenus, mais lorsqu'une partie de ce revenu est économisée, il devient un capital, c'est-à-dire un stock. Par conséquent, le travail représente une source *directe* de revenu, mais une source *indirecte* du capital. Cela dit, pour qu'une part importante des revenus du travail puisse devenir un capital, il faut bien entendu qu'une personne bénéficie de revenus élevés. En effet, lorsqu'une personne ne perçoit que des revenus du travail modestes, il lui est à toutes fins utiles impossible d'économiser quoi que ce soit. Par conséquent, sa seule chance d'accumuler un capital important réside dans l'autre source du capital qu'est l'héritage.

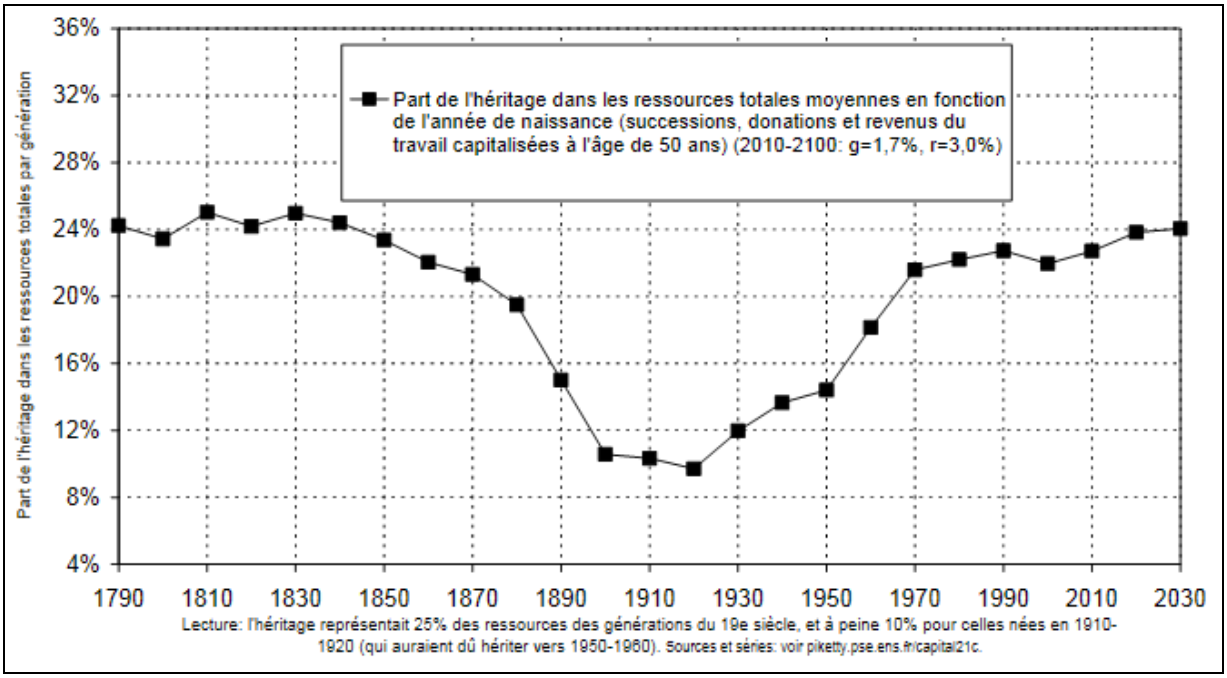
À ce propos, Piketty remarque en effet : « Dans toutes les sociétés, il existe deux façons principales d'atteindre l'aisance : par le travail ou par l'héritage. La question centrale est de savoir lequel de ces deux modes d'enrichissement est le plus répandu et le plus efficace pour accéder aux différents déciles et centiles supérieurs de la hiérarchie des revenus et des niveaux de vie »[40]. Durant quelques décennies, certains ont pu croire que c'est par le travail et non par l'héritage que cette aisance pouvait être atteinte, mais comme le montre la figure 3, la part de l'héritage dans les ressources totales va en s'accroissant depuis les années 1920.

---

[39] On pourrait aussi considérer que le capital peut provenir en outre d'une troisième source : le capital lui-même à travers ces revenus particuliers que sont les gains en capitaux.

[40] Piketty, 2013, p. 602.

Figure 3. La part de l'héritage dans les ressources totales (héritage et travail) des générations nées dans les années 1790-2030



Source : Piketty, 2013, graphique 11.9., p. 643.

Comme on le voit, la part de l'héritage dans les ressources totales représentait environ 10 % pour les personnes nées dans les années 1920, alors qu'elle oscille entre 22 % et 24 % pour les personnes nées au début des années 2000. La conclusion qu'en tire Piketty, c'est qu'en vertu de l'inégalité r > g[41] qu'il observe aujourd'hui et qui constitue le cœur de sa thèse, « les richesses venant du passé progressent mécaniquement plus vite, sans travailler, que les richesses produites par le travail, et à partir desquelles il est possible d'épargner. Presque inévitablement, cela tend à donner une importance démesurée et durable aux inégalités formées dans le passé, et donc à l'héritage »[42].

[41] Piketty, 2013, p. 55 : « où r désigne le taux de rendement du capital (c'est-à-dire ce que rapporte en moyenne le capital au cours d'une année, sous forme de profits, dividendes, intérêts, loyers et autres revenus du capital, en pourcentage de sa valeur), et où g représente le taux de croissance (c'est-à-dire l'accroissement annuel du revenu et de la production) ».

[42] Piketty, 2013, p. 600.

Pour mieux illustrer l'importance respective de l'héritage face au travail dans la formation du capital, prenons un exemple concret. Piketty propose à cet égard de comparer le capital de Bill Gates, le fondateur de la société Microsoft, qui est devenu aujourd'hui l'archétype de l'entrepreneur, c'est-à-dire dont le capital est issu du travail, avec le capital de Liliane Bettencourt, propriétaire de la société L'Oréal, dont le capital est entièrement dû à l'héritage. Piketty observe que, de 1990 à 2010, le capital de Bill Gates est passé de 4 milliards à 50 milliards de dollars, alors que celui de Liliane Bettencourt est passé, durant la même période, de 2 milliards à 25 milliards de dollars[43]. On voit donc que le capital provenant du travail de Bill Gates et le capital provenant d'un héritage de Liliane Bettencourt ont tous deux progressé de 13 % annuellement. Ainsi, selon Piketty, peut-être vaut-il mieux hériter que de travailler dans la société d'aujourd'hui si l'on désire faire partie des gens les plus fortunés de la planète[44]. D'ailleurs, Piketty estime que 60 % à 70 % des plus hautes fortunes de la planète que l'on retrouve dans les classements de type Forbes proviennent de fortunes héritées et donc, qu'à peine 30 % à 40 % proviennent de fortunes entrepreneuriales[45].

La conclusion que l'on peut en tirer, c'est qu'un revenu maximal sans capital maximal serait une mesure tout aussi partielle et insuffisante pour contrôler les inégalités qu'un salaire maximal sans revenu maximal. En effet, si le capital ne provenait que d'une seule source (le travail), un revenu maximal arriverait à court-circuiter l'accumulation d'un capital excessif, puisque la totalité de ce capital ne pourrait provenir que des revenus du travail économisés. Mais puisque le capital peut provenir d'une autre source, l'héritage, et que cette source tend à

---

[43] *Cf*. Piketty, 2013, p. 701-702.

[44] Piketty, 2013, p. 702 : « Liliane Bettencourt n'a jamais travaillé, mais cela n'a pas empêché sa fortune de progresser exactement aussi vite que celle de Bill Gates l'inventeur, dont le patrimoine continue d'ailleurs de croître tout aussi rapidement depuis qu'il a cessé ses activités professionnelles. Une fois une fortune lancée, la dynamique patrimoniale suit sa logique propre, et un capital peut continuer de progresser à un rythme soutenu pendant des décennies, simplement du fait de sa taille ».

[45] Piketty, 2013, p. 707 : « Si l'on prend en compte à la fois les héritiers purs et partiels des classements de *Forbes* (en supposant que les seconds reposent pour moitié sur l'héritage), et si l'on ajoute à cela les biais méthodologiques conduisant à sous-estimer les fortunes héritées, il semble relativement naturel de conclure que ces dernières représentent plus de la moitié des plus hautes fortunes mondiales. Une estimation autour de 60 %-70 % semble *a priori* relativement réaliste ».

devenir de plus en plus importante, il s'avère nécessaire d'adopter non seulement un revenu maximal, mais aussi un capital maximal. Mais quelle est l'importance relative du revenu et du capital au sein de cette mesure globale que j'appelle la richesse maximale ? Puis, à combien devrions-nous fixer ce revenu maximal et ce capital maximal ? Ces deux questions feront l'objet de la prochaine section.

Qu'est-ce que la richesse maximale ?

Jusqu'à maintenant, nous avons vu l'importance relative du capital face au travail dans la formation du revenu, puis de l'héritage face au travail dans la formation du capital. Mais quelle est l'importance relative du revenu et du capital dans la formation de la richesse ? En d'autres termes, la richesse des plus fortunés est-elle composée majoritairement de très hauts revenus ou d'un capital très élevé ? La réponse à cette question est importante, puisque pour déterminer à combien devraient être fixés un revenu maximal et un capital maximal, nous avons besoin d'avoir un portrait des inégalités actuelles à l'égard du revenu et du capital. Par exemple, il semble naturel qu'un capital maximal soit plus élevé qu'un revenu maximal, puisque le premier est un stock accumulé sur une longue période et que le second est un flux calculé le plus souvent sur une base annuelle. Mais combien plus élevé ? Puis, devrions-nous accepter que le capital soit plus inégalement réparti que le revenu ou devrions-nous plutôt chercher à instaurer une même inégalité entre le revenu et le capital ? En définitive, quels devraient être les montants respectifs de ces deux mesures ?

Pour répondre à ces questions, nous avons besoin de trois données importantes, reproduites dans le tableau I, qui sont 1) la part du revenu et du capital (national) des plus riches ; 2) leurs revenu et capital moyens ; et 3) le seuil de revenu ou de capital qu'il faut atteindre pour faire partie d'un certain décile ou centile supérieur.

Tableau I. Part, moyenne et seuil de la richesse des plus fortunés aux États-Unis (2012)

Pourcentage des plus riches		**10 %**	**1 %**	**0,01 %**
Part	Part du revenu (incluant les gains en capitaux)	50,60 %	22,83 %	5,81 %
	Part du capital	77,20 %	41,80 %	11,20 %
Moyenne	Revenu moyen (USD réels 2014 incluant les gains en capitaux)	296 150 $	1 336 015 $	34 009 026 $
	Capital moyen (USD 2010)	2 555 924 $	13 839 846 $	371 244 323 $
Seuil	Seuil de revenu (USD réels 2014 incluant les gains en capitaux)	117 649 $	409 288 $	11 001 913 $
	Seuil de capital (USD 2010)	643 000 $	3 820 816 $	107 086 951 $

Sources : Alvaredo et al., 2016 pour la part du revenu, le revenu moyen et le seuil de revenu ; Saez et Zucman, 2015, table B1 pour la part du capital ; table B2 pour le capital moyen et table B3 pour le seuil de capital.

La première chose que l'on remarque, en observant ce tableau, c'est que le capital est réparti de manière plus inégalitaire que le revenu. Par exemple, les 0,01 % les plus riches bénéficient de 5,81 % du revenu national, mais possèdent 11,2 % du capital, puis les 1 % les plus riches bénéficient de 22,83 % du revenu national, mais possèdent 41,2 % du capital. Par conséquent, chez ces 0,01 % et 1 %, leur part du capital est environ 2 fois plus élevée que leur part du revenu.

Lorsqu'on observe maintenant le revenu et le capital moyens des plus riches, on constate aussi de fortes divergences. Par exemple, chez les 0,01 % les plus riches, le revenu annuel moyen est d'environ 34 millions de dollars, alors que leur capital moyen est d'environ 371 millions de dollars, puis, chez les 1 % les plus riches, le revenu annuel moyen est d'environ 1,3 million de dollars, alors que leur capital moyen est d'un peu plus de 13 millions de dollars. On voit donc que le capital moyen des 0,01 % et des 1 % est environ 10 fois plus élevé que leur revenu moyen et il en va de même lorsqu'on considère le seuil de revenu ou de capital qu'il faut atteindre pour faire partie de ces centiles supérieurs. Bien entendu, ces données ne considèrent que la moyenne du revenu ou du capital des plus riches et sont encore

plus élevées lorsqu'on considère les classements internationaux du type Forbes[46]. Par exemple, s'agissant du capital, la personne qui occupe le premier rang en 2016 est encore une fois Bill Gates (l'entrepreneur) dont le capital est estimé à 75 milliards de dollars et celle qui occupe le 11e rang est Liliane Bettencourt (l'héritière) dont le capital est estimé à 36,1 milliards de dollars. Ainsi, le capital moyen des 0,01 % les plus riches, qui se calcule en centaines de millions, n'est toutefois pas représentatif de celui des hyper riches qui, lui, se calcule en dizaines de milliards.

S'il est vrai que, chez les 0,01 % et 1 % les plus riches, la part revenu / capital est 2 fois plus élevée et que la moyenne revenu / capital est 10 fois plus élevée, un revenu maximal et un capital maximal devraient-ils respecter ces proportions ? En d'autres termes, un capital maximal devrait-il être environ 10 fois plus élevé qu'un revenu maximal ? Le respect de cette proportion permettrait probablement en effet de maintenir la part deux fois plus élevée qui existe à l'heure actuelle entre le revenu et le capital, mais on pourrait aussi chercher à renverser cette tendance. Par exemple, si nous choisissions de permettre que le capital maximal soit seulement 5 fois plus élevé que le revenu maximal, il y a tout lieu de croire que la part revenu / capital diminuerait aussi de manière significative. Toutefois, me semble-t-il, une richesse maximale a plus de chance d'être acceptée si elle ne bouleverse pas trop la réalité économique actuelle. Par conséquent, si un capital maximal était fixé à environ 10 fois le revenu maximal, cela représenterait déjà un pas dans la bonne direction.

Mais quel serait l'indice approprié, ainsi que les montants précis d'un revenu et d'un capital maximal ? Par exemple, devrions-nous choisir la moyenne ou le seuil ? Puis, quel pourcentage des plus riches de telles mesures devraient-elles viser ? D'abord, il me semble que l'indice approprié devrait être le seuil et non la moyenne. L'avantage d'un tel indice, c'est d'abord que l'idée d'un « seuil » fait d'abord penser au seuil de pauvreté qui fixe le plancher en dessous duquel une personne est « trop pauvre » pour mener une existence décente. Ainsi, de la même manière, nous pourrions fixer un « seuil de richesse »[47] qui fixerait un plafond au-

[46] Forbes, 2016a.

[47] Sur ce point, voir Robeyns, 2017.

dessus duquel une personne est considérée comme étant « trop riche »[48]. Puis, s'agissant des montants, le bon sens politique devrait nous conduire à choisir d'abord un seuil de revenu et de capital très élevé, tel que celui des 0,01 % les plus riches.

Puisque l'idée d'une richesse maximale représente un changement majeur dans la mentalité et les mœurs des citoyens, une telle mesure a en effet beaucoup plus de chance d'être acceptée si elle est implantée doucement et non de manière brutale. Par exemple, comme le montre le tableau I, on pourrait d'abord fixer le revenu maximal à environ 10 millions de dollars et le capital maximal à environ 100 millions de dollars. Puis, une fois que les craintes injustifiées seraient levées, on pourrait ensuite chercher le seuil le plus juste et le plus efficient d'un point de vue économique qui serait peut-être celui des 1 % les plus riches. Sachant que le seuil de pauvreté est aux États-Unis d'environ 12 000 $[49] pour une personne vivant seule et que le seuil de revenu qu'il faut atteindre pour faire partie des 1 % les plus riches est d'environ 400 000 $, un tel revenu maximal permettrait donc à toute personne d'accumuler des revenus annuels environ trente fois supérieurs au seuil de pauvreté.

Bien entendu, ces seuils sont différents d'un État à l'autre et c'est pourquoi cet indice doit toutefois être déterminé selon le pays donné. Par exemple, en France en 2006[50], le seuil de revenu nécessaire pour faire partie des 1 % les plus riches était d'environ 400 000 € et, pour faire partie des 0,01 % les plus riches, d'environ 1,2 million d'euros. D'ailleurs, puisque les moyens permettant de mettre en œuvre une richesse maximale sont l'impôt sur le revenu et sur les successions et que ces mesures ne sont établies, à l'heure actuelle, que sur une base nationale, le revenu et le capital imposables doivent être eux aussi considérés sur cette même base nationale. Ce sera l'objet de la prochaine section.

---

[48] La question qui consiste à se demander à partir de combien une personne devient trop riche a d'ailleurs été déjà examinée dans l'ouvrage de Inhaber et Carroll, 1992.

[49] DeNavas-Walt et Proctor, 2015, p. 43. Le seuil de pauvreté exact aux États-Unis en 2014 varie en effet de 12 071 $ pour une personne seule à 24 230 $ pour une famille de 4 personnes.

[50] Alvaredo et al., 2016, income threshold, France, 2006, Real 2014 Euros, P99 et P99,99. Les chiffres exacts sont 386 930 € (1 %) et 1 199 119 € (0,01 %).

La richesse maximale et l'impôt

Après avoir défini en quoi consiste un revenu maximal, un capital maximal, ainsi qu'une richesse maximale, il convient maintenant de préciser de quelle manière ces trois mesures différentes peuvent être mises en œuvre. Or, il existe de nombreuses manières de redistribuer le revenu, le capital et la richesse. Ainsi, pourquoi doit-on privilégier cette forme particulière de redistribution de la richesse qu'est l'impôt ? Et pourquoi doit-on adopter un taux marginal et non un taux moyen ? C'est à toutes ces questions que je tenterai de répondre dans la présente section. D'abord, je préciserai pourquoi une richesse maximale ne peut être mise en œuvre que par l'impôt et non par une autre forme de redistribution de la richesse. Ensuite, j'examinerai plus précisément comment un revenu maximal ne peut être mis en œuvre que par un impôt sur le revenu et non, par exemple, par une réglementation des salaires. Puis, je montrerai pourquoi un capital maximal ne peut être mis en œuvre que par un impôt sur les successions et non, par exemple, par un impôt sur le capital.

Comment redistribuer la richesse ?

De même que les différentes formes de richesse peuvent être séparées en deux grandes catégories (le flux et le stock), les différentes manières de redistribuer la richesse peuvent être aussi séparées en deux grandes catégories : les mesures *ex ante* et les mesures *ex post*. Une mesure « ex ante » se définit en matière fiscale comme une règlementation par l'État *avant* que le phénomène économique ne se produise et une mesure « ex post » comme un prélèvement par l'État *après* qu'il se soit produit[51]. Par exemple, l'Initiative 1 : 12 est une mesure ex ante, puisque si cette initiative avait été adoptée, l'État n'aurait pas prélevé ex post tous les salaires supérieurs à 12 fois le salaire de l'employé le moins bien payé, mais aurait dû interdire ex ante à toute entreprise de verser un salaire jugé excessif à ses cadres. Au contraire, un impôt sur le revenu et un impôt sur les successions sont des mesures ex post, puisqu'elles consistent à prélever une partie du revenu et du capital après qu'ils aient été distribués.

[51] Steiger, 2008.

Généralement, on considère qu'il existe trois formes principales d'impôt : progressif, régressif et proportionnel[52]. Un impôt est dit *progressif* lorsque le taux d'imposition augmente lorsque le revenu ou le capital augmente, il est dit *régressif* lorsque le taux d'imposition au contraire diminue lorsque le revenu ou le capital augmente et il est dit *proportionnel* (*flat tax*) lorsque le taux reste le même, peu importe le revenu ou le capital considéré. Cela étant, pourquoi devons-nous adopter un impôt progressif et non un impôt proportionnel ? Puis, pourquoi devons-nous appliquer un taux marginal et non un taux moyen ? D'abord, s'agissant de cette dernière question, rappelons qu'un taux moyen s'applique à l'*ensemble* du revenu ou du capital, alors qu'un taux marginal ne s'applique qu'à une *tranche* de ce revenu ou de ce capital[53]. Ainsi, il serait absurde d'appliquer un taux moyen de 100 % au revenu ou aux successions, puisqu'une telle mesure reviendrait à priver un individu de tous ses revenus ou de tout son capital, ce qui signifierait, dans le dernier cas, l'abolition complète de l'héritage. Ensuite, de la même manière, un impôt proportionnel ne peut s'appliquer que par un taux moyen et non par un taux marginal. C'est pourquoi le taux moyen des États qui ont choisi cette forme de politique fiscale est toujours très faible comme en Russie où on a choisi d'adopter un taux unique d'impôt sur le revenu de 13 %[54].

Toute mesure ex post de la redistribution de la richesse a toutefois un défaut important qui rend son application difficile. Liam Murphy et Thomas Nagel observent à ce propos : « Taxes are naturally perceived by most people as expropriations of their property-taking from them some of what is originally theirs and using it for various purposes determined by the government. Most people, we assume, instinctively think of their pretax income as theirs until the government takes it away from them, and also think the same way about other people's earnings and wealth »[55]. Toutefois, une telle conception du droit de propriété ne résiste pas, selon eux, à une analyse critique, puisque le droit de propriété lui-même ne

---

[52] Pour qualifier ainsi un régime fiscal, il faut toutefois tenir compte non seulement du taux d'imposition, mais aussi de l'ensemble des dépenses publiques.

[53] Sur la différence entre un taux marginal (*marginal tax rate*) et un taux moyen (*average tax rate*), *cf*. Slemrod et Bakija, 2008, p. 41-44.

[54] Benaroya, 2006, p. 66.

[55] Murphy et Nagel, 2002, p. 175.

saurait exister sans État et qu'un État ne saurait exister sans fiscalité[56]. Par conséquent, tout individu a certes un droit de propriété, mais seulement sur ses revenus et son capital après impôt[57]. Malheureusement, Murphy et Nagel considèrent qu'on ne peut espérer à court ou à moyen terme un changement de mentalité à cet égard : « Changing this habit of thought would require a kind of gestalt shift, and it may be unrealistic to hope that such a shift in perception could easily become widespread »[58].

Ainsi, toute mesure ex post permettant de redistribuer la richesse se heurte à ce problème et représente un sérieux obstacle à son consentement par les citoyens. Cela est vrai de l'impôt en général, mais cela l'est *a fortiori* d'un impôt progressif dont le taux est confiscatoire au-delà d'un certain revenu et d'un certain capital. D'une certaine manière, une richesse maximale serait certainement perçue par les plus riches comme une confiscation par l'État de ce qui leur appartient. D'ailleurs, le terme même de « redistribution » de la richesse entérine une telle conception des choses et est chargé, particulièrement aux États-Unis, d'une connotation extrêmement péjorative[59]. Prendre à quelqu'un ce qu'il croit lui appartenir afin de le redistribuer à d'autres ne peut en effet qu'entraîner une ferme opposition. En revanche, si une certaine distribution de la richesse peut être court-circuitée avant même d'être en possession d'un individu, ce dernier ne pensera probablement même pas à revendiquer ce qu'il devrait recevoir en vertu d'un droit de propriété. Ainsi, pour reprendre une métaphore médicale, il en va de la fiscalité comme de la santé : mieux vaut prévenir que guérir[60].

---

[56] Sur cette question, *cf.* aussi Holmes et Sunstein, 1999.

[57] Murphy et Nagel, 2002, p. 8: « Private property is a legal convention, defined in part by the tax system; therefore, the tax system cannot be evaluated by looking at its impact on private property, conceived as something that has independent existence and validity. Taxes must be evaluated as part of the overall system of property rights that they help to create. Justice or injustice in taxation can only mean justice or injustice in the system of property rights and entitlements that result from a particular tax regime ».

[58] Murphy et Nagel, 2002, p. 175.

[59] Sur cette question, voir Gilens, 2000.

[60] J'emprunte cette idée à Dietsch et Ferretti, 2010, p. 66: « au lieu de se contenter d'une redistribution des richesses vers les individus désavantagés, l'approche institutionnelle exigera une réforme des structures existantes ou bien la création de nouvelles structures. Pour utiliser une analogie médicale, tandis que l'approche redistributive poursuit une stratégie palliative, l'approche institutionnelle favorise une stratégie préventive ».

L'ennui toutefois avec les plus riches, c'est qu'il s'avère impossible de prévoir de quelles sources proviendra leur revenu et leur capital. Certes, ces sources ne sont pas si nombreuses, mais les intitulés juridiques, eux, sont innombrables. Pour compliquer encore davantage les choses, chacune de ces formes de revenu ou de capital peut être multipliée à l'infini. Par exemple, une personne riche peut recevoir un loyer de plusieurs immeubles et des dividendes de plusieurs entreprises. Ainsi, sans doute vaudrait-il mieux prévenir que guérir en matière fiscale, mais la nature même du revenu et du capital des plus riches ne laisse d'autre solution que l'impôt. Certes, l'Initiative 1 : 12 était une mesure ex ante et évitait, en ce sens, les problèmes évoqués, mais comme nous l'avons vu, elle aurait été totalement inefficace pour réduire les inégalités de revenu et de capital. En somme, l'impôt sur le revenu et l'impôt sur les successions sont, pour reprendre *mutatis mutandis* le nom de la célèbre théorie de Lipsey et Lancaster, des mesures de second rang (*second best*)[61], mais ces mesures sont induites par la nature même du revenu et de capital. Néanmoins, de telles mesures restent ancrées dans nos traditions, puisque, comme nous le verrons maintenant, l'application d'un taux marginal de 100 % de l'impôt sur le revenu n'est pas une mesure aussi novatrice qu'il y paraît à première vue.

Le revenu maximal et l'impôt sur le revenu

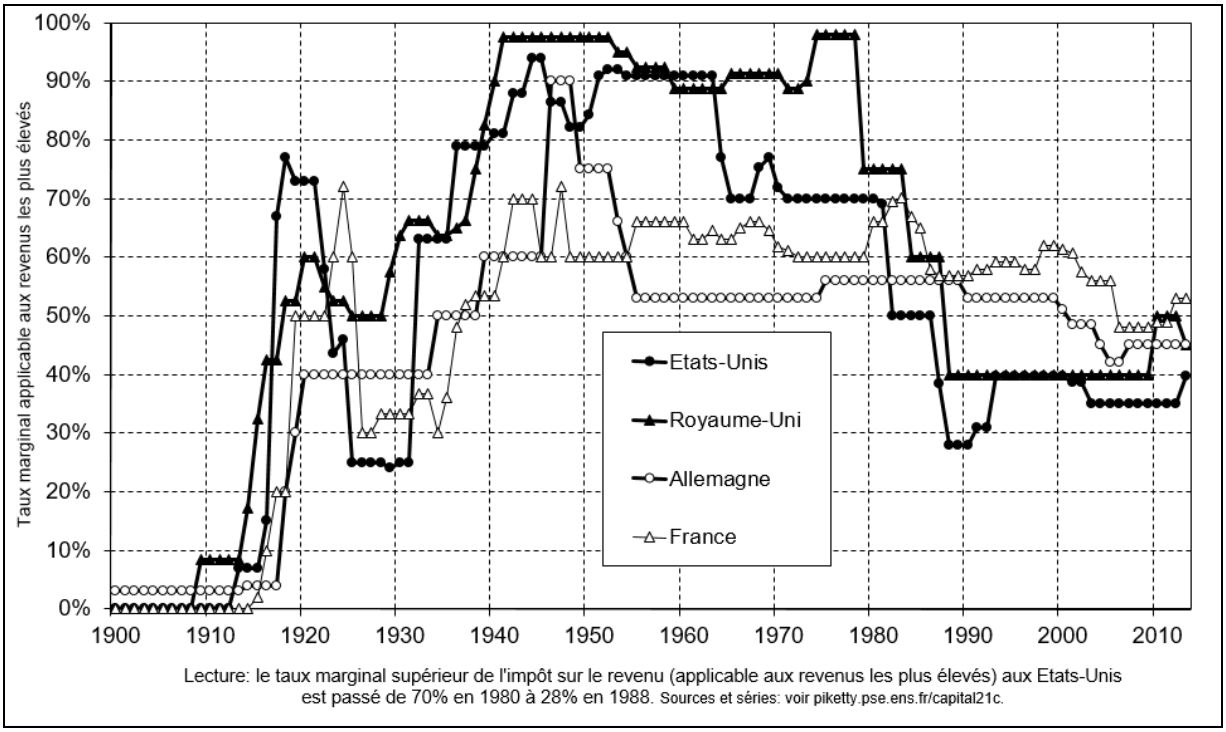
Comme nous le savons maintenant, un revenu maximal peut être mis en œuvre au moyen d'un impôt progressif dont le taux marginal de 100 % s'applique au revenu intégral. La première critique que l'on pourrait formuler contre une telle idée est qu'il s'agit d'une mesure radicale. Mais l'est-elle vraiment ? On peut penser que non, puisque l'histoire fiscale des dernières décennies montre au contraire qu'un taux marginal supérieur très élevé de l'impôt sur le revenu a longtemps été la norme en Occident. Cela dit, ce qui semble en effet radical, c'est d'appliquer non pas un taux marginal très élevé au revenu, mais plutôt au revenu intégral, c'est-à-dire à tout revenu de quelque nature qu'il soit et de quelque source qu'il provienne.

D'abord, il y a lieu de remarquer que le revenu maximal est une mesure qui a presque déjà existé non pas, comme on pourrait le penser, au sein de pays ouverts à des idées

[61] Lipsey et Lancaster, 1956.

socialistes, mais plutôt au cœur même du capitalisme. Piketty remarque en effet : « si l'on examine l'histoire de la progressivité fiscale au cours du siècle dernier, il est frappant de constater à quel point ce sont les pays anglo-saxons, et en particulier les États-Unis, qui ont inventé l'impôt confiscatoire sur les revenus et patrimoines jugés excessifs. […] Cela est tellement contraire aux perceptions que l'on a généralement des États-Unis et du Royaume-Uni […], à l'extérieur comme à l'intérieur de ces pays, qu'il n'est pas inutile de s'arrêter quelque peu sur ce point »[62]. En effet, comme le montre la figure 4, le taux supérieur marginal d'imposition sur le revenu a longtemps été très élevé, et ce, particulièrement aux États-Unis et au Royaume-Uni.

Figure 4. Le taux supérieur de l'impôt sur le revenu 1900-2013



Source : Piketty, 2013, graphique 14.1., p. 805.

Comme on le voit, le taux marginal supérieur de l'impôt sur le revenu aux États-Unis et au Royaume-Uni a été, à de nombreuses reprises et durant plusieurs années, supérieur à 90 % et il

[62] Piketty, 2013, p. 815.

a même atteint parfois un sommet de 94 % aux États-Unis et de 98 % au Royaume-Uni. Ainsi, un revenu maximal a presque déjà été mis en œuvre dans ces deux pays, puisqu'il n'y a qu'un pas pour passer de 94 % ou de 98 % à 100 %. D'ailleurs, aux États-Unis, Franklin D. Roosevelt a songé à implanter un revenu maximal, puisqu'il a demandé en 1942 au Congrès d'adopter un taux de 100 % applicable aux revenus supérieurs à 25 000 $ de l'époque, soit environ 300 000 $ d'aujourd'hui[63]. Certes, cette proposition a été refusée par le Congrès, mais le fait que ce dernier a accepté d'appliquer plutôt un taux de 94 % en 1944-1945 témoigne de la distance qui existe aujourd'hui entre la mentalité de l'époque et celle d'aujourd'hui. Alors que durant les trente glorieuses, on ne voyait nullement cette proposition comme étant déraisonnable, certains se sont indignés lorsque le Président Obama a proposé d'élever en 2013 ce taux supérieur de 35 % à 40 %.

Toutefois, il y a lieu de préciser que des taux aussi élevés de l'impôt sur le revenu ne s'appliquaient pas, aux États-Unis et au Royaume-Uni, à tous les revenus, mais seulement aux revenus du capital. Piketty observe en effet que les taux applicables respectaient la distinction déjà évoquée entre le revenu du capital, c'est-à-dire le « revenu non gagné » *(unearned income)* qui était lourdement imposé et le revenu du travail, c'est-à-dire le « revenu gagné » (*earned income)* qui l'était légèrement moins[64]. Piketty ajoute en effet : « Cette distinction est intéressante, car elle exprime en langue fiscale la graduation de la suspicion vis-à-vis des très hauts revenus : tous les revenus trop élevés sont suspects, mais plus encore ceux qui n'ont pas été gagnés. Le contraste avec le contexte actuel, où ce sont au contraire les revenus du capital qui bénéficient d'un régime plus favorable dans de nombreux pays, notamment européens, est saisissant »[65].

Cela étant, un revenu maximal devrait-il faire une distinction entre le revenu gagné (les différentes formes de revenus du travail) et le revenu non gagné (les différentes formes de revenus du capital) ? Je ne le crois pas. Si le revenu maximal est fixé à un niveau très élevé, c'est-à-dire s'il touche par exemple le seuil de revenu des 0,01 % les plus riches, il n'y a pas

---

[63] Pizzigati, 2004, xxvi.

[64] Piketty, 2013, p. 820.

[65] Piketty, 2013, p. 820.

lieu de faire de telles distinctions. En effet, à un tel niveau que l'on pourrait qualifier de stratosphérique, le revenu du travail n'a plus rien à voir avec le travail lui-même entendu comme effort, capacité ou contribution, mais simplement avec la loi de l'offre et de la demande, comme il en est des revenus du capital. En d'autres termes, à un tel niveau, ce n'est pas parce qu'un individu X travaille deux fois plus dur qu'un individu Y que l'individu X peut réclamer un revenu annuel de 30 millions de dollars et l'individu Y, 15 millions.

En revanche, peut-être serait-il acceptable de faire une exception pour les gains en capitaux. Précisons d'abord qu'un gain en capital est un « accroissement de la valeur d'un actif entre le moment où il est acheté et celui où il est vendu »[66]. C'est pourquoi, dans la figure 1, un gain en capital n'est pas considéré comme un revenu, mais plutôt comme un accroissement du capital. En effet, la principale différence entre les gains en capitaux et les revenus du capital réside dans le fait que les premiers se produisent de manière ponctuelle, voire rarement, et impliquent souvent de très fortes sommes. Ils ne peuvent donc être considérés comme un flux, du moins comme un flux régulier. Néanmoins, il s'avère pertinent de les considérer, puisqu'ils touchent particulièrement les plus riches. Par exemple, aux États-Unis en 2004, 78 % de l'ensemble des gains en capitaux ont été distribués aux ménages dont le revenu brut ajusté (*adjusted gross income*) était supérieur à 200 000 dollars[67].

Par surcroît, les gains en capitaux posent aussi un certain nombre de problèmes empiriques[68]. D'abord, il semble difficile de mesurer le gain en capital tant qu'il n'est pas réalisé, c'est-à-dire tant que l'actif n'est pas vendu. Ensuite, même lorsqu'un gain en capital est réalisé, il semble non moins difficile de distinguer le montant qui relève de l'inflation du montant qui relève du gain en capital lui-même, c'est-à-dire de l'accroissement de la valeur de l'actif en question. Enfin, puisqu'un gain en capital, lorsqu'il est réalisé, consiste le plus souvent en un gain très important, mais qui ne se produit qu'un nombre limité de fois dans une vie, il pourrait sembler injuste de le considérer sur une base annuelle comme le revenu.

---

[66] Stiglitz, Lafay et Walsh, 2014, p. 894.

[67] Slemrod et Bakija, 2008, p. 279.

[68] Slemrod et Bakija, 2008, p. 32-33.

Néanmoins, le fait que, traditionnellement, le taux d'imposition sur le gain en capital ait toujours été moins élevé que le taux d'imposition sur le revenu paraît injuste. Aux États-Unis, par exemple, Slemrod et Bakija[69] observent que les gains en capitaux non réalisés sont complètement à l'abri de l'impôt sur le revenu, et ce, jusqu'à la mort du propriétaire. Pour ce qui est des gains en capitaux réalisés, ils ne sont imposés qu'à 15 %, alors que les revenus réguliers sont imposés à 35 %. Enfin, il existe un certain nombre de déductions fiscales qui s'appliquent à certains gains en capitaux comme la vente d'une maison. Les gains en capitaux résultant de la vente d'une maison qui est le lieu de résidence ne sont nullement imposés, et ce, jusqu'à 500 000 $ pour un couple et 250 000 $ pour une personne seule.

Ainsi, il semble tout à fait inacceptable que les gains en capitaux soient l'objet d'un taux d'imposition inférieur à ceux qui s'appliquent aux revenus plus largement compris, dont particulièrement les revenus du travail. Dans la mesure en effet où les gains en capitaux sont des revenus « non gagnés » et que les revenus du travail sont des revenus « gagnés », on voit mal par quelle rhétorique on pourrait défendre le contraire. Néanmoins, on peut comprendre que les gains en capitaux soient l'objet de mesures fiscales légèrement différentes des revenus au sens large en raison de leur caractère ponctuel et des fortes sommes qu'ils impliquent. En ce sens, on pourrait permettre de répartir les gains en capitaux *réalisés* sur plusieurs années tout en maintenant un taux marginal de 100 % sur ce qui excède le montant autorisé annuel. Mais pour ce qui est gains en capitaux non réalisés, il semble malheureusement impossible de les imposer par le biais de l'impôt sur le revenu, puisque, comme je l'ai montré précédemment, ils sont difficilement mesurables. Par contre, les gains en capitaux non réalisés pourraient être imposés par le biais non pas de l'impôt sur le revenu, mais plutôt par le biais de l'impôt sur les successions que j'examinerai maintenant.

Le capital maximal et l'impôt sur les successions

L'impôt sur les successions n'est pas la seule manière de réguler le capital. On pourrait aussi plus simplement adopter un impôt sur le capital. C'est là en effet une des propositions faites par Piketty : « un impôt annuel et progressif prélevé sur le capital au niveau individuel, c'est-

[69] Slemrod et Bakija, 2008, p. 32-33.

à-dire sur la valeur nette des actifs dont chacun a le contrôle »[70]. Selon Piketty, cet impôt sur le capital pourrait être de 0 % au-dessous de 1 million d'euros[71], de 1 % entre 1 et 5 millions d'euros, de 2 % au-dessus de 5 millions d'euros, puis peut-être de 5 % ou de 10 % au-dessus de 1 milliard d'euros. Mais pourquoi le taux d'imposition sur le capital proposé par Piketty est-il si faible ? Puis, pourquoi un capital maximal ne peut-il être instauré qu'au moyen d'un impôt sur les successions et non au moyen d'un impôt sur le capital ?

La principale différence en effet entre ces deux mesures est qu'un impôt sur le capital s'applique du vivant du propriétaire, alors qu'un impôt sur les successions s'applique seulement après sa mort. Par conséquent, un impôt sur le capital se heurte à un problème important qui est celui de l'expropriation. La plupart des constitutions ont en effet entériné une certaine clause qu'on appelle « *eminent domain* » ou « *takings clause* » qui stipule qu'aucune expropriation ne peut être faite dans l'intérêt public sans une juste compensation[72] et qui a d'ailleurs suscité une abondante littérature aussi bien chez les juristes que chez les philosophes[73]. Ainsi, un impôt sur le capital qui s'applique du vivant du propriétaire ne peut être très élevé, puisqu'il risque, dans le cas contraire, d'être considéré comme une expropriation. Par exemple, si on appliquait un taux non pas, comme le suggère Piketty, de

---

[70] Piketty, 2013, p. 838. Il précise : « Pour tout un chacun, le patrimoine imposable serait également déterminé par la valeur de marché de tous les actifs financiers (notamment dépôts et comptes bancaires, actions, obligations et participations de toutes natures dans des sociétés cotées ou non cotées) et non financiers (en particulier immobiliers) détenus par la personne en question, nette des dettes ».

[71] Piketty précise toutefois qu'on pourrait aussi imposer légèrement un capital de cet ordre. *Cf.* Piketty, 2013, p. 838: « On peut aussi trouver des avantages à avoir un taux minimal sur les patrimoines modestes et moyens (par exemple, 0,1 % au-dessous de 200 000 euros, et 0,5 % entre 200 000 et 1 million d'euros) ».

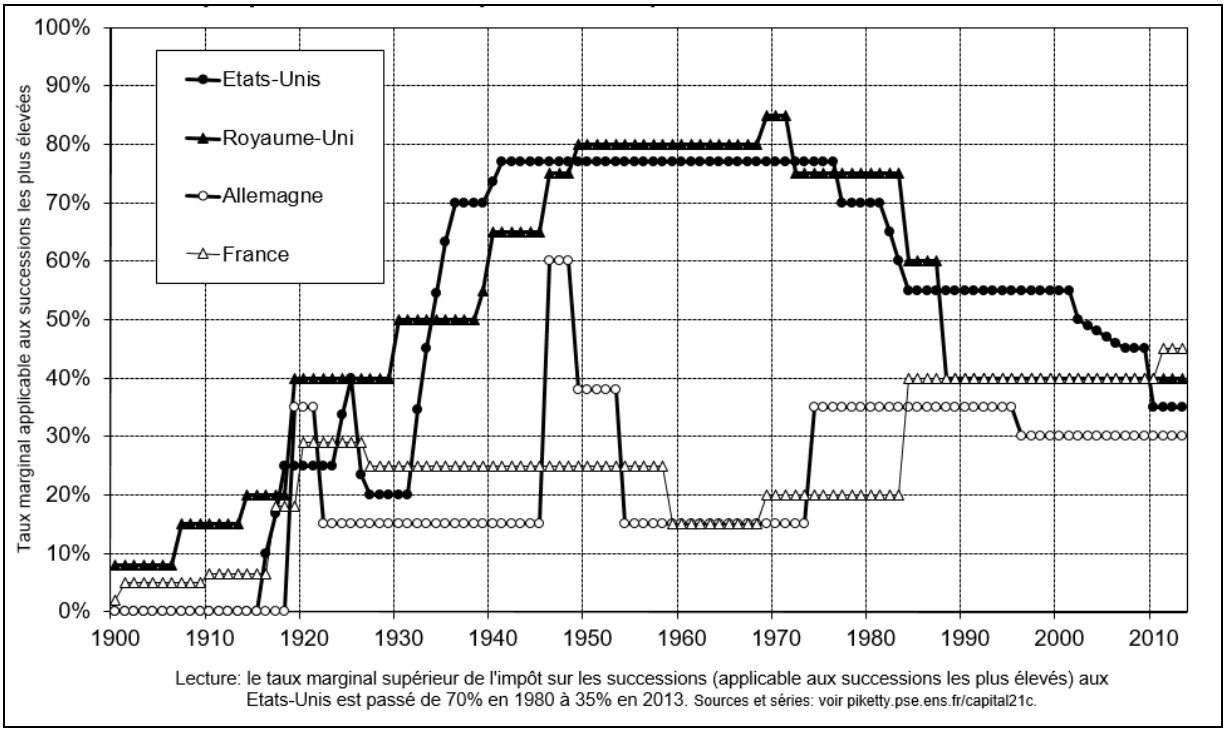
[72] Par exemple, en France, l'article XVII de la Déclaration des droits de l'homme et du citoyen de 1789 stipule : « La propriété étant un droit inviolable et sacré, nul ne peut en être privé, si ce n'est lorsque la nécessité publique, légalement constatée, l'exige évidemment, et sous la condition d'une juste et préalable indemnité » (Assemblée, 2015). De même, le 5e amendement de la Constitution américaine stipule : « *nor shall private property be taken for public use, without just compensation. […] when the government seizes property to use in the public interest, it must pay the owner fair value* ». (United States, 1994).

[73] *Cf.* notamment Ackerman, 1977; Ely, 2008; Epstein, 1985.

10 % au capital supérieur à 1 milliard de dollars[74], mais plutôt de 100 %, cela reviendrait à prélever sur le capital de Bill Gates « au moins »[75] 74 milliards, puisque sa fortune, comme on le sait, est estimée à environ 75 milliards de dollars. Une telle mesure serait non seulement inacceptable d'un point de vue moral, mais serait certainement considérée, avec raison, comme une expropriation pure et simple.

Heureusement, il existe toutefois une autre mesure qui pourrait remplacer ou s'ajouter à l'impôt sur le capital proposé par Piketty. Il s'agit de l'impôt sur les successions. Ce dernier a peu de chance d'être considéré comme une expropriation, puisque son taux marginal supérieur a souvent atteint au cours du XXe siècle, comme le montre la figure 5, des sommets très élevés.

Figure 5. Le taux supérieur de l'impôt sur les successions 1900-2013



Source : Piketty, 2013, graphique 14.2., p. 811.

[74] Je transforme ici la proposition de Piketty en dollars pour les besoins de l'exercice.

[75] Je dis « au moins », car cet exercice ne tient pas compte de l'impôt à payer sur les tranches inférieures à 1 milliard.

Comme on le voit, le taux supérieur de l'impôt sur les successions aux États-Unis a en effet été égal ou supérieur à 70 % de 1936 à 1981 et a même atteint un sommet de 77 % de 1941 à 1976. Il en va de même au Royaume-Uni. Il a été égal ou supérieur à 75 % de 1946 à 1983 et a même atteint un sommet de 85 % de 1969 à 1971.

On voit donc qu'un impôt sur le capital comme le suggère Piketty ne peut être très élevé, mais qu'un taux marginal très élevé de l'impôt sur les successions s'avère non seulement possible, mais a déjà été appliqué longtemps en Occident. Certes, un taux de 100 % n'a jamais été appliqué, mais il a été sérieusement considéré en 1972, lors de l'élection présidentielle américaine, par le candidat démocrate George McGovern. Jens Beckert rapporte en effet à ce propos :

> The call to greater equality of wealth through higher taxes on inheritance culminated symbolically in 1972 in Democrat George McGovern's failed bid for the presidency. During his campaign, McGovern had called for changing the estate tax into a progressive inheritance tax, which would reach 100% for gifts or inheritances above half a million dollars […]. This demand was part of McGovern's plan for a policy of income redistribution, the core of which was a guaranteed minimum income. […] And so McGovern discovered during the campaign that even workers who would never be personally affected by the tax rejected the idea of a confiscatory inheritance tax as unfair. In response, the plan was changed during the campaign into a tax of "only" 77% […]. But McGovern did not win the election and his plans thus failed. McGovern himself attributed the rejection of the confiscatory inheritance tax to a "lottery effect" […]: many people hope that one day they will enjoy the good fortune of a large inheritance, and they do not wish to lose that possibility, as unlikely as it is[76].

Trois points méritent ici d'être soulignés. D'abord, la proposition de McGovern consistait à appliquer un taux marginal de 100 % aux successions supérieures à 500 000 $ de l'époque, ce qui était sans doute trop bas, puisque comme je l'ai indiqué précédemment, de telles mesures n'ont de chance d'être acceptées par la population que si elles touchent un revenu ou un capital très élevé, du moins au moment de leur mise en œuvre. Ensuite, McGovern a attribué fort justement le rejet de sa proposition à un « effet loterie » (*lottery effect*) qui représente probablement l'un des obstacles les plus sérieux contre l'adoption d'une richesse maximale. En effet, beaucoup de citoyens, lorsqu'ils constatent l'ampleur de la richesse des mieux nantis,

[76] Beckert, 2008, p. 196.

ne sont pas traversés par un sentiment d'injustice, mais plutôt d'envie. Ils souhaitent non pas abolir les richesses excessives, mais plutôt être riches eux aussi.

Bien entendu, un citoyen moyen a probablement plus de chance de gagner à la loterie que de parvenir à accumuler une fortune équivalente à celle de Bill Gates, mais cet espoir irrationnel s'avère malheureusement persistant. Je reviendrai d'ailleurs plus loin dans cet ouvrage sur cet effet loterie, mais notons pour l'instant que ce qui s'avère pertinent, c'est surtout le fait que l'objectif de McGovern était en l'occurrence d'instaurer un revenu de base ou un revenu minimal garanti (*guaranteed minimum income*). Une richesse maximale peut-elle être pensée indépendamment de ces mesures connexes que sont le revenu de base et le capital de base ? Cela dépend de la forme que peut prendre une richesse maximale, puisque comme nous le verrons dans la prochaine section, une richesse maximale peut se présenter sous trois formes principales : le plafond, l'écart et le ratio.

Trois formes de richesse maximale

L'initiative 1 : 12, comme on le sait, consistait à interdire aux entreprises d'offrir des salaires plus de douze fois plus élevés que le salaire le plus bas versé par la même entreprise. Toutefois, si l'on applique cette idée d'un ratio au revenu ou au capital, comment déterminer à quoi correspond le chiffre « 1 » ? En d'autres termes, comment déterminer, en l'occurrence, le revenu ou le capital le plus bas ? Pour ce qui est du revenu, on pourrait penser au seuil de pauvreté que l'on calcule généralement selon la moitié du revenu médian. Mais qu'en est-il du capital ? Malheureusement, il n'existe aucun seuil de pauvreté relatif au capital, puisque les plus pauvres n'en ont généralement aucun. Toutefois, il existe une autre forme de seuil minimal qui fait actuellement l'objet de nombreuses études et qui peut s'appliquer à la fois au revenu et au capital : l'allocation universelle[77]. À ce propos, John Cunliffe et Guido Erreygers[78] considèrent en effet qu'une allocation universelle pourrait prendre trois formes

[77] Puisqu'il existe déjà aujourd'hui des milliers d'articles et d'ouvrages consacrés à cette question, je n'entends y ajouter autre chose que ce qui est absolument requis dans le cadre de l'examen de la richesse maximale. Pour une bibliographie mise à jour régulièrement, voir USBIG, 2015.

[78] Cunliffe et Erreygers, 2003.

principales, soit un revenu de base (*basic income*), un capital de base (*basic capital*) ou un système hybride combinant à la fois un revenu et un capital de base[79].

Les principales différences entre un revenu de base et un capital de base concernent surtout le montant alloué et la temporalité des versements. Un revenu de base est en effet une allocation dont le montant serait assez modeste et qui serait versée régulièrement durant toute une vie, alors qu'un capital de base est une allocation dont le montant serait beaucoup plus élevé, mais qui ne serait versée qu'une seule fois. Par exemple, si l'on choisissait d'adopter un revenu de base, l'État pourrait verser une somme de 700 dollars mensuellement de la naissance à la mort, alors que si l'on choisissait d'adopter un capital de base, l'État pourrait verser une somme de 80 000 dollars lorsqu'un individu atteint sa majorité[80]. Bien entendu, ces deux formes de richesse minimale ne sont pas incompatibles, puisqu'on pourrait facilement imaginer un système hybride qui combinerait aussi bien un capital de base qu'un revenu de base, mais dont les montants seraient évidemment moindres, et ce, dans les deux cas. Ainsi, ce système hybride pourrait se combiner harmonieusement à la richesse maximale, puisqu'il s'applique, comme cette dernière, au revenu et au capital. D'ailleurs, tout au long de cet ouvrage, j'appellerai ce système hybride une « richesse de base »[81] qui doit être entendue comme une mesure qui inclut à la fois un revenu de base et un capital de base.

Toutefois, il n'est pas absolument obligatoire qu'une richesse maximale soit couplée à une richesse de base pour qu'elle soit mise en œuvre. C'est ce que j'appelle un « plafond ». En revanche, si une richesse maximale devait être conjuguée à une richesse de base, le ratio n'est pas la seule manière de la mettre en œuvre. Il existe aussi ce que j'appelle un « écart ». Pour bien comprendre les différences entre un plafond, un écart et un ratio, je me servirai d'un exemple que l'on trouve au tableau II. La suite de cette section consistera en bonne partie à expliquer ce tableau, mais précisons d'emblée que les montants utilisés ne sont que fictifs et

---

[79] Sur la différence entre un capital de base et un revenu de base, ainsi que sur leurs fondements normatifs respectfs, cf. notamment Cunliffe et Erreygers, 2003; Cunliffe et Erreygers, 2004; White, 2011.

[80] Il s'agit là en effet de la proposition de Bruce Ackerman et Anne Alstott. *Cf.* Ackerman et Alstott, 1999.

[81] On pourrait aussi employer l'expression « richesse minimale », mais puisque cette expression est phonétiquement semblable à « richesse maximale », le choix de « richesse de base » facilitera la lecture et évitera toute méprise.

n'indiquent nullement ce qu'ils devraient être dans la réalité. Puis, le plafond, l'écart et le ratio s'appliquent exactement de la même manière aussi bien au revenu maximal qu'au capital maximal. La seule différence entre les deux réside dans le fait que les montants sont plus élevés dans le cas du capital maximal que du revenu maximal et c'est pourquoi, afin d'éviter toute redite, je ne présenterai pas d'exemple des trois formes que peut prendre aussi un capital maximal.

Tableau II. Trois formes de revenu maximal : plafond, écart, ratio82

Forme de revenu maximal	**Exemple**	**Revenu de base**	**Revenu maximal**	**Influence sur l'écart ou le ratio**	**Caractéristiques**
Plafond	300 k$	Aucun	300 k$	Aucune	• *Peut* exister sans revenu de base
Écart	300 k$	15 k$	315 k$	Écart de 300 k$ Ratio de 1 : 21	• *Ne peut pas* exister sans revenu de base • Si le revenu de base et le revenu maximal sont indexés à la hausse, *le ratio diminue*
		25 k$	325 k$	Écart de 300 k$ Ratio de 1 : 13	
Ratio	1 : 13	15 k$	195 k$	Ratio de 1 : 13 Écart de 180 k$	• *Ne peut pas* exister sans revenu de base • Si le revenu de base et le revenu maximal sont indexés à la hausse, *l'écart augmente*
		25 k$	325 k$	Ratio de 1 : 13 Écart de 300 k$	

Imaginons par exemple qu'un État implante un revenu maximal. Il pourrait alors le faire de trois manières. S'il choisit d'instaurer un revenu maximal sans revenu de base, alors il s'agirait de ce que l'on pourrait appeler un *plafond*. Par exemple, si le plafond est fixé à 300 000 $ annuel (abrégé en 300 k$), un taux marginal de 100 % s'appliquerait à tout revenu supérieur à 300 k$. S'il choisissait plutôt de mettre en œuvre une telle mesure en même temps qu'un revenu de base, il aurait alors deux choix : un *écart* ou un *ratio*. Par exemple, si le revenu de base est de 15 k$ et que l'*écart* acceptable entre un revenu de base et un revenu maximal est de 300 k$, alors un taux marginal de 100 % s'appliquerait à tout revenu supérieur à 315 k$

[82] Un capital maximal peut prendre aussi la forme d'un plafond, d'un écart ou d'un ratio. Par conséquent, les mêmes caractéristiques s'appliquent, mais les montants devraient être plus élevés.

(15 k$ + 300 k$ = 315 k$). Enfin, si le revenu de base est de 15 k$ et que le *ratio* acceptable entre un revenu de base et un revenu maximal est de 1 : 13, alors un taux marginal de 100 % s'appliquerait à tout revenu supérieur à 195 k$ (15 k$ X 13 = 195 k$).

Le plafond

S'agissant du plafond, je le définis donc comme une mesure qui consiste à plafonner la richesse individuelle selon un certain montant exprimé dans la devise appropriée (dollars, euros, etc.), et ce, indépendamment de la richesse de base. Dans l'exemple proposé dans le tableau II, le revenu maximal est de 300 k$, mais il pourrait être aussi inférieur ou fortement supérieur à ce montant, puisqu'il n'est nullement attaché à un revenu de base. En ce sens, un plafond reste neutre face aux inégalités. En revanche, l'écart et le ratio consistent à déterminer quelles sont les inégalités acceptables entre la richesse de base et la richesse maximale. Toutefois, comme nous le verrons maintenant, ces inégalités sont mesurées de manière différente lorsqu'il s'agit d'un écart ou d'un ratio.

L'écart

Contrairement au plafond, l'écart a toutefois une certaine influence sur les inégalités lorsqu'on considère le phénomène de l'indexation. Par exemple, nous savons que si le revenu de base est fixé à 15 k$ et que l'écart est fixé à 300 k$, alors le revenu maximal est de 315 k$. Dans un tel cas, le ratio entre le revenu de base et le revenu maximal est de 1 : 21 (15 k$ X 21 = 315 k$). Maintenant, si le revenu de base est indexé à 25 k$ et que l'écart est maintenu à 300 k$, alors le revenu maximal devient 325 k$. Mais ce qu'il y a lieu de remarquer, c'est que le ratio passe, dans un tel cas, de 1 : 21 à 1 : 13 (25 k$ X 13 = 325 k$). Ainsi, lorsque le revenu de base et le revenu maximal sont indexés conjointement à la hausse, le ratio diminue progressivement. Par exemple, si l'on poursuit cet exercice et qu'on indexe progressivement le revenu de base à la hausse tout en maintenant un écart de 300 k$, nous avons la situation suivante. Si le revenu de base est de 50 k$, nous avons un revenu maximal de 350 k$ et un ratio de 1 : 7 (50 k$ X 7 = 350 k$). Puis, si le revenu de base est de 300 k$, nous avons un revenu maximal de 600 k$ et un ratio de 1 : 2 (300 k$ X 2 = 600 k$).

Comme on le voit, l'influence de l'indexation est loin d'être sans importance, puisqu'un même écart qui produit un ratio de 1 : 21 ou de 1 : 2 ne peut être considéré comme une même mesure de l'inégalité. L'indexation à la hausse peut fort justement laisser l'impression aux citoyens que l'inégalité diminue progressivement, et ce, même si l'écart reste toujours le même. En revanche, comme nous le verrons maintenant, c'est tout le contraire lorsqu'on considère non pas l'écart, mais plutôt le ratio.

Le ratio

Contrairement à l'écart, le ratio consiste à déterminer la richesse maximale en multipliant par un certain facteur la richesse de base. Toutefois, la différence la plus importante entre un écart et un ratio concerne l'influence de ce dernier sur les inégalités lorsqu'on considère le phénomène de l'indexation. Par exemple, imaginons qu'on fixe un ratio de 1 : 13 et qu'on indexe conjointement à la hausse le revenu de base et le revenu maximal correspondant. Si le revenu de base est fixé à 15 k$, nous avons un revenu maximal de 195 k$ et un écart de 180 k$. Puis, si le revenu de base est de 25 k$, nous avons un revenu maximal de 325 k$ et un écart de 300 k$. Ensuite, si le revenu de base est de 50 k$, nous avons un revenu maximal de 650 k$ et un écart de 600 k$. Enfin, si le revenu de base est de 300 k$, nous avons un revenu maximal de 3900 k$ et un écart de 3600 k$. Ainsi, avec un même ratio de 1 : 13, on peut passer d'un écart de 180 000 $ (lorsque le revenu de base est de 15 000 $) à un écart de 3 600 000 $ (lorsque le revenu de base est de 600 000 $). Certes, il serait absurde d'instaurer un revenu de base aussi élevé que 600 000 $, mais ce que montre cet exercice, c'est qu'avec un même ratio, lorsque le revenu de base et le revenu maximal sont indexés conjointement à la hausse, les inégalités entendues comme écart augmentent progressivement[83].

[83] Je remercie Cécile Renouard d'avoir attiré mon attention sur cette caractéristique importante d'un ratio, qu'elle défend d'ailleurs dans un ouvrage écrit conjointement avec Gaël Giraud. *Cf.* Giraud et Renouard, 2012, p. 14: « même avec un facteur (relatif) de 12, les disparités économiques continueront d'augmenter. Simplement, elles augmenteront beaucoup moins vite. Ceux qui veulent aller plus loin dans l'égalitarisme ne manqueront pas de nous le reprocher ».

On voit donc qu'avec un même écart, lorsque la richesse de base et la richesse maximale sont conjointement indexées progressivement à la hausse, les inégalités économiques (entendues comme ratio) *diminuent* progressivement. Puis, avec un même ratio, lorsque la richesse de base et la richesse maximale sont conjointement indexées progressivement à la hausse, les inégalités économiques (entendues comme écart) *augmentent* progressivement. Malgré cette différence importante, l'écart et le ratio ont toutefois en commun cet avantage important qui consiste à lier indissolublement le sort des plus riches et des plus pauvres. En effet, si de telles mesures étaient mises en œuvre, les plus riches ne pourraient accroître leur revenu et leur capital qu'en exerçant une pression économique ou politique pour que soit aussi augmentée la richesse de base. Car l'accroissement fulgurant des inégalités économiques depuis la fin des années 1970, tant à l'échelle nationale qu'internationale, a produit un certain décrochage des plus riches qui ne partagent plus grand-chose avec le reste de la société. Or, pour « faire société »[84], pour reprendre l'heureuse expression de Pierre Rosanvallon, il nous faut impérativement trouver une manière de renouer ce lien entre les plus pauvres et les plus riches. Une richesse maximale en est une surtout lorsqu'elle prend la forme d'un écart ou d'un ratio.

L'Initiative 1 : 12 constitue donc un pas dans la bonne direction, mais son principal défaut réside dans le fait que ce ratio ne s'applique qu'aux salaires et non, comme je le suggère, au revenu et au capital. Puis, si un ratio doit s'appliquer plus largement à la richesse telle que je l'entends, une telle mesure ne peut être mise en œuvre qu'en appliquant un taux marginal de 100 % de l'impôt sur le revenu et sur les successions. Certes, il s'agit en l'occurrence d'une proposition plus ambitieuse que celle proposée récemment en Suisse et, par conséquent, je ne sous-estime nullement les nombreuses difficultés d'application qu'une telle mesure peut rencontrer sur son chemin. Néanmoins, je soutiens que l'établissement d'une richesse maximale est non seulement désirable, mais qu'une telle mesure est *juste* non seulement d'un point de vue égalitariste, mais aussi, ce qui peut sans doute paraître étonnant, d'un point de vue libertarien. C'est donc à cette tâche que je m'emploierai maintenant en

[84] Rosanvallon, 2011, p. 21.

montrant d’abord qu’une richesse maximale respecte le principe au fondement du libertarisme qui est la propriété de soi.

Chapitre 2 : Le libertarisme, le capital et le revenu

> « la liberté est inconciliable avec le pain de la terre à discrétion, parce que jamais ils [les hommes] ne sauront le répartir entre eux »[85].
>
> Dostoïevski, *Les Frères Karamazov*.

Dans son ouvrage *Anarchie, État et Utopie*, Robert Nozick écrit : « Les individus ont des droits, et il est des choses qu'aucune personne, ni aucun groupe, ne peut leur faire (sans enfreindre leurs droits). Et ces droits sont d'une telle force et d'une telle portée qu'ils soulèvent la question de ce que peuvent faire l'État et ses commis – si tant est qu'ils puissent faire quelque chose »[86]. Or, une richesse maximale, comme on le sait, consiste à accorder à l'État le pouvoir de prélever toute somme excédant le revenu maximal et le capital maximal autorisés afin de le redistribuer à d'autres ou de mieux financer certains services offerts aux citoyens. La question qui se pose est donc la suivante : une richesse maximale respecte-t-elle ces droits qui, selon Nozick, sont d'une telle force et d'une telle portée qu'ils pourraient rendre illégitime ou injuste ce prélèvement confiscatoire du revenu et du capital des individus par l'État ?

Les droits fondamentaux qui doivent être protégés selon les libertariens se ramènent en définitive à la propriété de soi. Nozick considère en effet avec John Locke que « chaque homme est […] *propriétaire* de sa propre *personne* » et qu'« aucun autre que lui-même ne possède un droit sur elle »[87]. La propriété de soi peut donc être considérée d'abord et avant tout comme un droit fondamental que toute personne a sur son propre corps, ainsi que sur ses

---

[85] Dostoïevski, 1952, p. 276.

[86] Nozick, 2012, p. 9.

[87] Locke, 1994, §27, p. 22.

ressources internes comme ses talents, aptitudes, habiletés, compétences, savoir-faire, etc.[88] Toutefois, ce droit sur ses ressources internes que possède tout individu ne serait sans aucune portée s'il ne possédait pas aussi un certain droit sur les ressources externes que les libertariens divisent généralement en deux catégories : les ressources naturelles et les artéfacts[89]. Selon Nozick, en effet, tout individu peut s'approprier des ressources naturelles auxquelles il peut mêler le travail de son corps et de ses ressources internes afin de produire des artéfacts. Ainsi, tout prélèvement par l'État de ces ressources externes, qu'il s'agisse de ressources naturelles ou d'artéfacts, risque de violer le principe fondamental de la propriété de soi et pourrait être qualifié d'injuste ou d'illégitime selon les libertariens.

Nozick propose d'ailleurs trois principes qui permettent de régler, selon lui, les modalités par lesquelles ces ressources externes peuvent être considérées comme étant la propriété légitime d'un certain individu. Il s'agit de ce qu'il appelle 1) le principe de justice gouvernant les acquisitions (après : PJA) ; 2) le principe de justice gouvernant les transferts (après : PJT) ; et 3) le principe de rectification (après : PJR). Je présenterai de manière plus détaillée ces trois principes un peu plus loin, mais notons pour l'instant que le PJA s'applique aux ressources naturelles et que le PJT, ainsi que le PJR s'appliquent à toutes les ressources, c'est-à-dire aussi bien aux ressources naturelles qu'aux artéfacts, voire, moyennant quelques réserves, aux ressources internes. Le problème qui se profile, cependant, c'est qu'une richesse maximale peut être mise en œuvre au moyen non pas d'un plafonnement des ressources naturelles, des artéfacts ou des ressources internes, mais bien par un plafonnement du revenu et du capital. Par conséquent, avant d'établir les fondements normatifs d'une richesse maximale d'un point de vue libertarien, il nous faut d'abord bien comprendre les principes fondamentaux développés par les différentes théories libertariennes, mais aussi examiner comment cette catégorisation des ressources peut d'appliquer au revenu, puis au capital.

---

[88] Désormais, je considérerai que le corps d'une personne fait partie de ses ressources internes. Bien qu'il ne s'agisse pas tout à fait de la même chose, l'emploi répété de la formule « corps et ressources internes » alourdirait inutilement le texte. Ainsi, à moins qu'il s'avère nécessaire de faire cette distinction, je ne la ferai plus.

[89] Pour ce qui de ces distinctions entre les ressources internes, externes et, au sein de ces dernières, les ressources naturelles et les artéfacts, je m'inspire largement de Steiner et Vallentyne, 2009, p. 58-59.

Je diviserai donc ce chapitre en deux grandes parties. En premier lieu, je présenterai les principes fondamentaux qui sont défendus par les libertariens en les organisant autour de la propriété de soi, puis des trois principes développés par Nozick, c'est-à-dire le PJA, le PJT, puis le PJR. Cette présentation permettra donc non seulement de mieux comprendre en quoi la propriété de soi est un principe fondamental du libertarisme, mais aussi en quoi différentes interprétations possibles du PJA, du PJT et du PJR donnent lieu à trois théories libertariennes différentes qui sont le libertarisme de gauche, de droite, puis d'extrême-droite. Dans une seconde partie, j'examinerai ensuite de quelle manière les différentes ressources sur lesquelles s'appuient le PJA, le PJT et le PJR, c'est-à-dire les ressources internes, les ressources naturelles et les artéfacts, peuvent être associées au revenu et au capital. Ceci me permettra de soutenir que si les ressources naturelles peuvent être associées au capital, les ressources internes et les artéfacts peuvent être associés, de leur côté, au revenu.

Les principes du libertarisme

Dans son ouvrage *Anarchie, État et Utopie*, Robert Nozick propose trois principes qui sont devenus une référence incontournable non seulement pour le libertarisme de droite que défend Nozick lui-même, mais aussi pour d'autres formes de libertarisme comme le libertarisme de gauche et d'extrême-droite[90]. Ces trois principes sont définis par Nozick de la manière suivante :

> Si le monde était totalement juste, la définition inductive suivante couvrirait totalement et exhaustivement le sujet de la justice en ce qui concerne les possessions. *Premièrement*, une personne qui acquiert une possession en accord avec le principe de justice concernant l'acquisition [*principle of acquisition*] est habilitée à cette possession. *Deuxièmement*, une personne qui acquiert une possession en accord avec le principe de justice gouvernant les transferts [*principle of transfert*], de la part de quelqu'un d'autre habilitée à cette possession, est habilitée à cette possession. *Troisièmement*, nul n'est habilité à une possession si ce n'est par application (répétée) des deux premières propositions [*principle of rectification*][91].

[90] J'emprunte cette catégorisation des différentes formes de libertarisme à Vallentyne, 2012b.

[91] Nozick, 2012, p. 189.

De manière générale, ces trois principes règlent la manière dont une ressource externe peut être considérée comme la propriété légitime d'un individu. Alors que le PJA règle la manière dont une ressource externe peut passer de l'état de non-propriété à l'état de propriété d'une personne, le PJT règle quant à lui la manière dont une ressource externe peut passer de l'état de propriété d'un individu X à l'état de propriété d'un individu Y. Par exemple, une ressource externe telle qu'une parcelle de terrain qui n'appartient originellement à personne peut devenir la propriété légitime d'un individu en vertu du PJA et une maison qui est déjà la propriété d'une personne X peut devenir la propriété d'une autre personne Y en vertu du PJT. Ainsi, Nozick résume les deux premiers principes de justice qu'il défend de la manière suivante : « toute chose, quelle qu'elle soit, qui naît d'une situation juste [PJA], à laquelle on est arrivé par des démarches justes [PJT], est elle-même juste »[92].

Comme la plupart des libertariens, Nozick défend ces deux premiers principes en s'inspirant de la philosophie de John Locke. Dans le *Second traité du gouvernement*, Locke écrit en effet :

> Bien que la terre et toutes les créatures inférieures appartiennent en commun à tous les hommes, chaque homme est cependant *propriétaire* de sa propre *personne.* Aucun autre que lui-même ne possède un droit sur elle. Le *travail* de son corps et *l'ouvrage* de ses mains, pouvons-nous dire, lui appartiennent en propre. Il mêle son *travail* à tout ce qu'il fait sortir de l'état dans lequel la nature l'a fourni et laissé, et il y joint quelque chose qui est sien ; par là il en fait sa propriété. Cette chose étant extraite par lui de l'état commun où la nature l'avait mise, son *travail lui* ajoute quelque chose qui exclut le droit commun des autres hommes. Car ce *travail étant* indiscutablement la propriété de celui qui travaille, aucun autre homme que lui ne peut posséder de droit sur ce à quoi il est joint, du moins là où ce qui est laissé en commun pour les autres est en quantité suffisante et d'aussi bonne qualité[93].

---

[92] Nozick, 2012, p. 190.

[93] Locke, 1994, §27, p. 22. Voir le passage original en anglais dans Locke, 1988, §27, p. 287-288: « Though the Earth, and all inferior Creatures be common to all Men, yet every Man has a *Property* in his own *Person.* This no Body has any Right to but himself. The *Labour* of his Body, and the *Work* of his Hands, we may say, are properly his. What-soever then he removes out of the State that Nature hath provided, and left it in, he hath mixed his *Labour* with, and joyned to it something that is his own, and thereby makes it his *Property.* It being by him removed from the common State Nature placed it in, it hath by this *labour* something annexed to it, that excludes the common right of other Men. For this *Labour* being the unquestionable Property of the Labourer, no Man but

Comme on le voit, le principe au cœur de la philosophie de John Locke, et qui est d'ailleurs adopté par tous les libertariens, est celui de la propriété de soi. Il y a lieu, à cet égard, de marquer une différence entre ce que Liam Murphy et Thomas Nagel appellent le « libertarisme courant » (*everyday libertarianism*) et le « libertarisme sophistiqué » (*sophisticated libertarianism*)[94]. Alors que le libertarisme courant défend surtout, notamment dans les médias, le libre-marché et un État minimal, le libertarisme sophistiqué, qu'on retrouve dans les cercles académiques, défend plutôt, quant à lui, le principe de la propriété de soi. Certes, ces deux formes de libertarisme ne sont pas incompatibles, mais il y a lieu de remarquer que les partisans du libertarisme courant défendent rarement ce principe de la propriété de soi qui semble réservé aux cercles académiques. Or, l'avantage du libertarisme sophistiqué, c'est qu'il permet de distinguer plusieurs formes de libertarisme telles que le libertarisme de droite et d'extrême-droite, mais aussi le libertarisme de gauche qui n'est, à toutes fins utiles, jamais abordé par les partisans du libertarisme courant. En effet, puisque le libertarisme courant concentre ses efforts sur la réduction de la taille de l'État et sur la promotion du libre-marché, il ne semble pouvoir être que de droite ou d'extrême-droite, ce qui n'est pas le cas du libertarisme sophistiqué. Ainsi, au cours des prochains chapitres, je mettrai pour ma part l'accent sur ce libertarisme sophistiqué qui permet davantage de nuances, mais dont les différentes formes reposent en définitive toutes sur le principe de la propriété de soi.

La propriété de soi

Mais qu'est-ce que la propriété de soi ? Que veut dire Locke lorsqu'il écrit : « chaque homme est […] *propriétaire* de sa propre *personne*. Aucun autre que lui-même ne possède un droit sur elle » ? Gerald Cohen a proposé à cet égard une métaphore éclairante destinée à convaincre les égalitaristes et les partisans de la gauche du sérieux de ce principe. Dans son article « Self-Ownership, World-Ownership, and Equality », il écrit en effet :

---

he can have a right to what that is once joyned to, at least where there is enough, and as good left in common for others ».

[94] Murphy et Nagel, 2002, p. 15.

> In my experience, leftists who disparage Nozick's essentially unargued affirmation of each person's rights over himself lose confidence in their unqualified denial of the thesis of self-ownership when they are asked to consider who has the right to decide what should happen to, for example, their own eyes. They do not immediately agree that, were eye transplants easy to achieve, it would then be acceptable for the state to conscribe potential eye donors into a lottery whose losers must yield an eye to beneficiaries who would otherwise be not one-eyed but blind. The fact that they do not deserve their good eyes, that they do not need two good eyes more than blind people need one, and so forth; the fact, in a word, that they are merely lucky to have good eyes does not always convince them that their claim on their own eyes is no stronger than that of some unlucky blind person. But if standard left objections to inequality of resources, private property, and ultimate condition are taken quite literally, then the fact that it is sheer luck that these (relatively) good eyes are mine should deprive me of special privileges in them[95].

Comme le montre bien Cohen, la propriété de soi s'applique en premier lieu au corps d'une personne. Il semblerait en effet inacceptable, même pour des raisons égalitaristes, que l'État organise une loterie destinée aux personnes qui ont deux yeux où les perdants se verraient retirer un œil afin de le transplanter aux aveugles. Le corps d'une personne doit être en effet considéré comme une forteresse inviolable. Cohen compare d'ailleurs le droit de propriété qu'une personne a sur son corps au droit qu'un maître possède sur son esclave[96]. Certes, un maître ne peut utiliser son esclave pour blesser une autre personne, mais l'État ne peut néanmoins le forcer à mettre son esclave à la disposition des autres, et ce, même pour de bonnes raisons. De la même manière, le bras droit d'une personne lui appartient pleinement et s'il ne lui est pas permis de l'utiliser pour en frapper une autre, l'État ne peut toutefois réquisitionner ce bras droit pour le mettre au service des autres contre la volonté de cette personne.

Toutefois, cette métaphore a ses limites. Geert Demuijnck écrit par exemple : « Aurait-on les mêmes réactions si quelqu'un proposait, en période de pénurie sévère de sang de transfusion, de contraindre les jeunes citoyens en bonne santé à un don de sang annuel ? »[97] Il semble en effet que forcer quelqu'un à donner du sang viole moindrement la propriété de soi que de le forcer à donner l'un de ses deux yeux. Mise à part la peur éventuelle de la piqûre, un

---

[95] Cohen, 1986, p. 111-112.

[96] *Cf*. Cohen, 1986, p. 109.

[97] Demuijnck, 2006, p. 131.

don de sang n'affecte nullement la santé, voire l'intégrité physique de la personne et permet dans certains cas de sauver d'autres vies. Or, le même genre de question se pose lorsqu'il s'agit d'étendre la propriété de soi non seulement au corps d'une personne, mais aussi à ce que Steiner et Vallentyne appellent les « ressources internes » (*internal resources*)[98]. S'il est vrai qu'une personne est en premier lieu propriétaire de son propre corps, cela implique qu'elle l'est aussi des diverses facultés qui la constituent comme ses talents, aptitudes, habiletés, compétences, savoir-faire, etc. Mais ces ressources internes s'apparentent-elles aux yeux ou plutôt au sang d'une personne ? Car si elles peuvent être comparées aux yeux, alors il semble tout à fait inacceptable de forcer une personne à mettre ses ressources internes au service des autres, ce qui n'est pas le cas, ou moindrement, si elles s'apparentent davantage à son sang.

Or, c'est ici qu'émerge la problématique du travail dans la philosophie de Locke. Ce dernier écrit en effet : « Le *travail* de son corps et *l'ouvrage* de ses mains […] lui appartiennent en propre. Il mêle son *travail* à tout ce qu'il fait sortir de l'état dans lequel la nature l'a fourni et laissé, et il y joint quelque chose qui est sien ; par là il en fait sa propriété ». Ici, il y a lieu de faire la distinction entre le corps d'une personne, ses ressources *internes*, mais aussi les ressources *externes*. Le travail est en effet pour Locke une extension du corps et des ressources internes d'une personne qu'il peut « mêler » aux ressources externes et faire de ces dernières sa propriété. Mais encore là, il faudrait faire la distinction, au sein des ressources externes, entre les ressources naturelles et les artéfacts[99]. Locke précise en effet au paragraphe 27 que tout homme doit « mêler » son travail à tout ce qu'il fait « sortir » de l'état dans lequel la nature l'a « laissé » et que son travail lui « ajoute » quelque chose. Le vocabulaire employé par Locke montre bien que le travail ne permet pas de créer *ex nihilo* les ressources externes. Par exemple, si une personne désire bâtir une maison en bois, elle ne peut le faire que si elle a accès au préalable non seulement au terrain qui supportera cette maison, mais aussi aux arbres qui serviront de matériaux de construction. Or, ce terrain et ces arbres qui serviront de matériaux de construction pour bâtir la maison sont une catégorie particulière des ressources

---

[98] Cf. Steiner et Vallentyne, 2009, p. 58-59.

[99] Pour ce qui de ces distinctions entre les ressources internes, externes et, au sein de ces dernières, les ressources naturelles et les artéfacts, je m'inspire largement de Steiner et Vallentyne, 2009, p. 58-59.

externes, c'est-à-dire des ressources naturelles. Pour bien comprendre comment la propriété de soi, c'est-à-dire de son corps et de ses ressources internes, peut s'étendre jusqu'à la propriété des ressources naturelles, il nous faut donc examiner le premier principe défendu par Nozick : le principe d'acquisition (PJA).

Le principe d'acquisition

D'abord, il y a lieu de rappeler que Nozick définit le principe d'acquisition comme étant essentiellement celui de l'appropriation originelle. L'objectif de ce principe est en effet de régler « la façon dont des choses, qui n'appartenaient à personne, ont pu venir à être possédées »[100]. Or, les seules ressources externes qui n'appartiennent originellement à personne sont les ressources naturelles. C'est ce que semble en effet suggérer Locke lorsqu'il écrit, au tout début du paragraphe 27, que « la terre et toutes les créatures inférieures appartiennent en commun à tous les hommes ». Qu'est-ce à dire ? Doit-on comprendre que les ressources naturelles n'appartiennent à personne ou bien qu'elles appartiennent à tous ? Comme nous le verrons plus loin de manière plus détaillée, il s'agit là en effet de deux interprétations possibles de ce passage qui sont à l'origine de la distinction entre le libertarisme de gauche et le libertarisme de droite. Alors que les libertariens de gauche considèrent en effet que les ressources naturelles appartiennent à tous et qu'elles doivent par conséquent être réparties également entre chacun des êtres humains, les libertariens de droite considèrent plutôt que les ressources naturelles n'appartiennent originellement à personne et que certains peuvent s'en approprier une part supérieure à d'autres, moyennant certaines conditions.

Il y a toutefois un point commun entre le libertarisme de droite et de gauche à l'égard de l'appropriation originelle des ressources naturelles. Aucun de ces deux courants ne défend en effet l'appropriation originelle *collective* des ressources naturelles. Même si le libertarisme de gauche défend une répartition égalitaire des ressources naturelles, il ne s'agit pas en l'occurrence de propriété collective, mais bien de propriété individuelle. Par exemple, si toutes les ressources naturelles de la planète se réduisaient à 120 noix de coco et que la population

[100] Nozick, 2012, p. 188.

mondiale n'était composée que de 4 personnes, alors les libertariens de gauche soutiendraient que chacune de ces 4 personnes a droit à 30 noix de coco. Une telle manière de comprendre le droit de propriété, on en conviendra, diffère fondamentalement d'une position qui consisterait à défendre la thèse selon laquelle ces 4 personnes ont conjointement un droit de propriété collectif sur les 120 noix de coco. Mais qu'est-ce au juste que le droit de propriété ? Locke nous fournit au paragraphe 27 un indice sur lequel il vaut la peine de s'attarder quelque peu. Locke écrit en effet : « Cette chose étant extraite par lui de l'état commun où la nature l'avait mise, son travail lui ajoute quelque chose qui *exclut* le droit commun des autres hommes »[101]. Locke semble affirmer ici que le droit de propriété se manifeste essentiellement par un droit d'*exclusion*. Or, qu'en est-il véritablement ?

Depuis quelques décennies, en effet, de nombreux auteurs qui s'intéressent particulièrement à la philosophie du droit développent l'idée selon laquelle la propriété consiste essentiellement en un « droit d'exclure »[102]. Par exemple, Thomas W. Merrill écrit en effet à ce propos :

> The Supreme Court is fond of saying that "the right to exclude others" is "one of the most essential sticks in the bundle of rights that are commonly characterized as property." I shall argue […] that the right to exclude others is more than just "one of the most essential" constituents of property — it is the *sine qua non.* Give someone the right to exclude others from a valued resource, i.e., a resource that is scarce relative to the human demand for it, and you give them property. Deny someone the exclusion right and they do not have property[103].

Cette idée selon laquelle la propriété consiste essentiellement en un « droit d'exclure » n'est toutefois pas nouvelle dans l'histoire. Déjà, au XIXe siècle, Blackstone a proposé une définition de la propriété souvent reprise dans la littérature portant sur la question et qui met l'accent sur ce caractère d'exclusion relatif à la propriété : « There is nothing which so generally strikes the imagination, and engages the affections of mankind, as the right of property; or *that sole and despotic dominion which one man claims and exercises over the*

---

[101] C'est moi qui souligne.

[102] Alexander et Peñalver, 2012, p. 130-155.; Anderson, 2006; Cohen, 1954; Harris, 2002, p. 139-161.; Jobin, 2014; Katz, 2008; Macpherson, 1985b; Merrill, 1998; Penner, 1997, p. 68-104.; Schmidtz, 2008, 2010, 2011.

[103] Merrill, 1998, p. 730.

external things of the world, in total exclusion of the right of any other individual in the universe »[104].

Le proviso

S'il est vrai que le droit de propriété se définit essentiellement comme un droit d'exclure, rien n'empêche en effet, comme le remarque Blackstone, de penser qu'une seule personne puisse exclure toutes les autres personnes dans l'univers. Pour revenir à notre exemple des noix de coco, il n'est nullement incompatible avec le droit de propriété qu'une des quatre personnes s'approprie les 120 noix de coco et n'en laisse aucune pour les trois autres. C'est sans doute pour cette raison que Locke juge important d'ajouter ce qu'il est convenu d'appeler le « proviso » ou la « clause lockéenne » : « Car ce travail étant indiscutablement la propriété de celui qui travaille, aucun autre homme que lui ne peut posséder de droit sur ce à quoi il est joint, *du moins là où ce qui est laissé en commun pour les autres est en quantité suffisante et d'aussi bonne qualité* »[105]. En effet, s'il est vrai que le droit de propriété se définit essentiellement comme un « droit d'exclure », le proviso se définit quant à lui, pour reprendre une idée développée par Crawford Brough Macpherson, comme un « droit de n'être pas exclu » (*the right not to be excluded*)[106]. D'une certaine manière, le proviso ou le droit de n'être pas exclu établit un certain équilibre permettant d'éviter les abus du droit de propriété considéré comme un droit d'exclure. Un tel droit de n'être pas exclu évite en effet, pour reprendre l'exemple précédent, à une personne de s'approprier les 120 noix de coco et permet d'en laisser une « quantité suffisante et d'aussi bonne qualité » pour les autres.

Toute la question est cependant de savoir ce qui signifie exactement une « quantité suffisante et d'aussi bonne qualité ». Les libertariens de droite comme Nozick l'interprètent d'une manière littérale, c'est-à-dire d'une manière « suffisantiste »[107]. Nozick écrit en effet :

---

[104] Blackstone, 1893, p. 393. C'est moi qui souligne.

[105] C'est moi qui souligne.

[106] Macpherson, 1978a, 1978b, 1985a.

[107] Le suffisantisme est en effet une doctrine qu'on attribue à Harry Frankfurt. *Cf.* Frankfurt, 1987, p. 21-22: « With respect to the distribution of economic assets, what *is* important from the point of view of morality is not that everyone should have *the same* but that each should have *enough*. If everyone had enough, it would be of no

« toute théorie adéquate de la justice concernant l'acquisition contiendra une clause restrictive semblable *à la plus faible* de celles que nous avons attribuées à Locke. […] Quelqu'un dont l'appropriation violerait autrement la clause restrictive peut encore s'approprier quelque chose pourvu qu'il offre une compensation aux autres de telle sorte que leur situation ne se détériore pas par là même »[108]. En ce sens, on pourrait qualifier le libertarisme de droite de Nozick, tel que le suggère Vallentyne, de libertarisme « suffisantiste » : « *Sufficientarian libertarianism* interprets the Lockean proviso as requiring that others be left an *adequate* share of natural resources, on some conception of adequacy, to the extent that this is compatible with the owner of natural resources having an adequate share. Adequacy might require, for example, enough for basic subsistence or perhaps enough for *minimally decent* life prospects. Where several people have more than adequate shares, the duty to provide for those who do not have adequate shares is apportioned in some specified manner (here left open) »[109].

Par contre, il existe aussi certains libertariens qui refusent tout simplement d'admettre ce proviso ou cette clause lockéenne. Il s'agit en l'occurrence de ce que Vallentyne appelle le « libertarisme d'extrême-droite »[110] (*Radical right libertarianism*) : « Les libertariens d'extrême droite […] soutiennent qu'il n'y a pas d'exigence de compensation pour l'appropriation des ressources non encore appropriées. Les agents sont libres de s'approprier toute ressource naturelle non encore appropriée qu'ils trouvent (ou à laquelle ils mêlent leur travail) »[111]. S'il faut résumer la position de chacune de ces trois formes de libertarisme au moyen de notre exemple des noix de coco, on pourrait donc dire ceci. Le libertarisme d'extrême-droite permettrait à un individu de s'approprier les 120 noix de coco et de n'en laisser aucune pour les quatre autres s'il est le premier à les trouver. En revanche, le

---

moral consequence whether some had more than others. I shall refer to this alternative to egalitarianism — namely, that what is morally important with respect to money is for everyone to have enough — as "the doctrine of sufficiency." ».

[108] Nozick, 2012, p. 223. C'est moi qui souligne.

[109] Vallentyne, 2012b, p. 6.

[110] Selon Vallentyne, 1999, 2012a, les principaux représentants du libertarisme d'extrême-droite sont : Feser, 2005; Kirzner, 1978; Narveson, 1999; 2001, chap. 7; Rothbard, 1978, 1998.

[111] Vallentyne, 1999, p. 865. Voir aussi Vallentyne, 2012b, p. 4.

libertarisme de droite comme celui de Nozick permettrait à ce même individu de s'en approprier par exemple 90 s'il est admis, pour respecter un proviso suffisantiste, que chacune des trois autres personnes a besoin de 10 noix de coco pour mener une vie décente. Enfin, le libertarisme de gauche permettrait à chacune de ces quatre personnes de s'approprier 30 noix de coco et, en ce sens, on pourrait en conclure que le libertarisme de gauche n'a tout simplement pas besoin de proviso.

Les fruits du travail

Toutefois, les ressources externes ne se limitent pas seulement aux ressources naturelles, mais incluent aussi les artéfacts. Mais qu'est-ce qu'un artéfact ? Selon la définition la plus commune, un artéfact est d'abord compris comme étant le « produit de l'art ou de l'industrie humaine » (Robert). Cette définition conviendrait sans doute à tous les libertariens, mais si l'on tient compte de la terminologie propre à cette doctrine, on pourrait affirmer qu'un artéfact est une ressource externe composée d'un mélange de ressources internes et de ressources naturelles. Or, pour bien comprendre comment le PJA règle d'abord la distribution des ressources naturelles qui n'appartiennent originellement à personne, puis comment il protège ensuite la transformation de ces ressources naturelles en artéfacts, prenons l'exemple suivant. Imaginons en effet une cigale et une fourmi à qui l'on attribue à chacune, en vertu du PJA et conformément au libertarisme de gauche, un nombre égal d'arbres et un terrain aux dimensions identiques. Ces arbres et ce terrain n'appartenaient originellement à personne et c'est donc le PJA qui règle la manière dont une ressource naturelle peut ainsi passer de cet état de non-propriété originelle à l'état de propriété de la cigale et de la fourmi.

Or, si la fourmi construit sur son terrain une maison en bois, alors que la cigale passe son été à chanter, l'État n'aurait aucun droit de réquisitionner une chambre de cette maison pour loger la cigale. S'il est vrai que la fourmi a un droit de propriété légitime sur les arbres et le terrain en vertu du PJA, ce droit de propriété se voit encore renforcé par le travail qu'elle a mêlé aux arbres et au terrain. Certes, la cigale a toujours un droit de propriété sur ses arbres et son terrain, mais si elle n'en fait rien, elle ne peut profiter du travail des autres pour se protéger des intempéries. En revanche, l'État ne pourrait non plus réquisitionner une partie du terrain ou un certain nombre d'arbres appartenant à la cigale, afin que la fourmi puisse

agrandir sa maison. Le PJA protège donc non seulement le droit de propriété que chacun a sur les ressources naturelles, mais aussi sur les artéfacts.

On remarquera toutefois que le travail *individuel* de la fourmi pourrait peut-être lui permettre de construire une petite maison, mais il lui serait impossible de construire seule un palais comme le château de Versailles. Aussi ingénieuse et laborieuse que soit la fourmi, elle n'aurait non seulement pas assez d'une vie pour construire le château de Versailles, mais manquerait aussi certainement, au bout d'un certain temps, de ressources naturelles. Par conséquent, le PJA protège à n'en pas douter le droit de propriété que chacun a sur les ressources naturelles et sur les artéfacts, mais il ne permet pas pour autant d'accumuler une quantité infinie de ressources externes (ressources naturelles + artéfacts). Le seul droit de propriété sur les ressources externes que confère le PJA à un individu s'applique en effet d'abord sur sa part des ressources naturelles, puis sur les fruits de son travail, mais considérés seulement sur une base *individuelle*.

Il faut rappeler en effet que la propriété de soi est comprise comme un droit que chaque individu a sur son propre corps et ses propres ressources internes qui ne s'étend jamais aux autres individus. Par conséquent, les fruits de son travail doivent aussi être considérés sur cette base individuelle. James W. Harris compare d'ailleurs cette transitivité qui va de la *propriété de soi*, à la propriété de son *travail*, puis à la propriété des *fruits de son travail* à un arbre dont le tronc serait la propriété de soi ; les branches, le travail ; et les fruits de l'arbre, les artéfacts : « My body is the tree; my actions are the branches; and the product of my labouring activities is the fruit »[112]. Si l'on développe quelque peu cette métaphore, on pourrait ajouter par surcroît qu'un arbre a aussi besoin de ressources naturelles pour produire ses fruits. Il doit être planté en effet sur un terrain fertile d'où il pourra tirer la sève nécessaire pour produire ses fruits. Or, on conviendra qu'un arbre ne peut produire qu'un nombre limité de fruits et qu'il ne peut, par conséquent, revendiquer un droit de propriété sur les nombreux autres fruits produits par les autres arbres composant une forêt entière. Il en va donc de même d'un être humain : le PJA lui confère certainement un droit de propriété sur une part des ressources naturelles, puis sur les

[112] Harris, 1996, p. 68.

artéfacts qu'il a lui-même produits, mais son droit de propriété sur ces ressources externes est limité d'abord par le proviso, puis par ce qu'il peut produire lui-même en situation d'autarcie.

Toutefois, les êtres humains ne vivent pas dans une telle situation d'autarcie. Il existe en effet un phénomène qui vient bouleverser considérablement la théorie libertarienne : la division du travail. Rappelons en effet que Locke considère que le travail d'un individu ajoute quelque chose aux ressources naturelles. Dans le vocabulaire des libertariens, on pourrait donc dire qu'un individu ajoute ses ressources internes à ses ressources naturelles afin de produire un artéfact. Mais ceci est compris seulement dans une situation d'autarcie. Or, dans le contexte de la division du travail, la mise en commun des ressources internes et des ressources naturelles ajoute encore autre chose à cet artéfact considéré comme le fruit du travail individuel en situation d'autarcie. Il s'agit de ce que Peter Dietsch appelle le « surplus coopératif » :

> Dans tout système de coopération basé sur une division des tâches se produit un surplus coopératif. Je le définis comme le différentiel de production entre le monde actuel et un monde contrefactuel où les individus doivent mener une vie autarcique. Si j'avais à produire et à fournir tous les biens et services que je consomme moi-même, ma productivité dans ces activités diverses serait beaucoup plus basse que celle des producteurs spécialisés dans ces tâches. La somme de ces différentiels de productivité constitue le surplus coopératif. Ces différentiels ne représentent pas les fruits du travail des individus, mais les fruits de leur coopération[113].

Cette coopération entre les individus peut toutefois prendre deux formes différentes. On peut imaginer en effet une première situation où plusieurs personnes mettent en commun leur force de travail, c'est-à-dire leur corps et leurs ressources internes, et leurs ressources naturelles afin de produire un surplus coopératif. Mais on peut imaginer aussi une seconde situation où une personne ne possède aucune ressource naturelle, mais vend sa force de travail à d'autres qui, eux, possèdent des ressources naturelles, ce qui permet, de même, de produire un surplus coopératif. En d'autres termes, la première situation correspond à ce que l'on pourrait appeler une « coopérative » et la seconde situation, à un « salariat ».

Dans une situation correspondant à ce que j'appelle une « coopérative », il semble cohérent d'appliquer à la distribution du surplus coopératif les mêmes conditions que chacune

[113] Dietsch, 2008b, p. 68.

des différentes formes de libertarisme applique aux ressources naturelles. Par exemple, s'il est vrai que le libertarisme de gauche favorise une distribution égale des ressources naturelles, on peut penser que le surplus coopératif devrait, lui aussi, être distribué également entre tous ceux qui ont collaboré à cette coopérative. Dietsch considère d'ailleurs à cet égard que les libertariens de gauche devraient favoriser ce qu'il appelle un « principe de surplus égal », c'est-à-dire une distribution égale du surplus coopératif à condition que chacun y consacre un nombre égal d'heures de travail et, dans le cas contraire, une distribution du surplus coopératif proportionnelle au nombre d'heures travaillées[114]. Puis, s'agissant du libertarisme de droite, on pourrait penser qu'un proviso suffisantiste devrait s'appliquer non seulement aux ressources naturelles, mais aussi au surplus coopératif. Par exemple, au sein d'une coopérative, toute personne pourrait s'approprier librement une part de ce surplus coopératif supérieure à celle d'une autre « *du moins là où ce qui est laissé en commun pour les autres est en quantité suffisante et d'aussi bonne qualité* »[115].

Les choses sont toutefois plus complexes lorsqu'on considère cette deuxième situation permettant de générer un surplus coopératif qui correspond à ce que j'appelle le salariat. D'abord, notons qu'en vertu des principes défendus par le libertarisme de gauche et de droite, personne ne devrait jamais se retrouver dans une situation où elle ne possède aucune ressource naturelle et n'a que sa force de travail pour survivre. Cela est vrai non seulement pour le libertarisme de gauche, mais aussi pour le libertarisme de droite, puisque cette dernière forme de libertarisme, même si elle considère qu'une distribution inégalitaire des ressources naturelles est acceptable, en garantit néanmoins à tous une part suffisante. Il n'y a en réalité qu'au sein du libertarisme d'extrême-droite qu'il semble acceptable qu'une personne ne possède aucune ressource naturelle et soit réduite à devoir vendre sa force de travail pour survivre. Toutefois, il y a lieu de préciser qu'une personne peut posséder une part acceptable des ressources naturelles, mais choisir librement de vendre quand même sa force de travail à

---

[114] Dietsch, 2008a, p. 109 : « The co-operative surplus is to be distributed equally, provided that the parties to the division of labour put in the same number of hours. If the latter condition is not met, individual shares should be proportionate to the number of hours worked. ».

[115] C'est moi qui souligne.

d'autres. Ainsi, quelle est, selon ces trois formes de libertarisme, une distribution juste du surplus coopératif au sein de cette situation particulière qu'est le salariat ?

Pour répondre à cette question, il y a lieu d'examiner plus attentivement le second principe défendu par Nozick qu'il appelle le principe de justice gouvernant les transferts (PJT). Car, en effet, dans une situation de salariat, une personne choisit de transférer sa force de travail, c'est-à-dire le droit de propriété dont elle dispose sur son corps et ses ressources internes, et de le mettre à la disposition d'une autre personne. Et, puisque le corps et les ressources internes d'une personne ne sont jamais dans un état de non-propriété, ils ne peuvent manifestement pas être soumis au PJA, puisque ce dernier règle seulement les conditions par lesquelles une ressource quelconque peut passer de l'état de non-propriété à l'état de propriété. Ainsi, toute la question est de savoir si les conditions qui sont imposées au PJA, et qui permettent de distinguer le libertarisme de gauche, de droite et d'extrême-droite, doivent s'appliquer aussi au PJT.

Le principe de transfert

Pour répondre à cette question, il nous faut définir de manière plus précise le principe de justice gouvernant les transferts (PJT). Or, nous savons déjà que si le PJA règle la manière dont une certaine ressource qui n'appartient originellement à personne peut devenir la propriété légitime d'un individu, le PJT règle quant à lui le processus qui permet à une ressource possédée par quelqu'un peut devenir la propriété d'une autre personne. Mais Nozick offre une définition plus précise du PJT lorsqu'il écrit :

> Le second sujet de discussion concerne le *transfert des possessions* d'une personne à une autre. Par quel processus une personne peut-elle transférer des possessions à une autre ? Comment une personne peut-elle acquérir une possession de quelqu'un d'autre qui la possède ? Dans cette discussion s'inscrivent les descriptions générales de l'échange volontaire, du don et (par ailleurs) de la fraude […]. Nous appellerons la vérité compliquée sur ce sujet […], le principe de justice concernant les transferts. (Et nous supposerons que ceci inclut également les principes gouvernant la façon dont une personne peut se défaire d'une possession, la mettant dans un état de choses non possédées.)[116]

[116] Nozick, 2012, p. 189.

Comme on le voit, Nozick considère que le PJT s'applique à toutes les situations où une ressource quelconque passe de l'état de propriété d'un individu X à l'état de propriété d'un individu Y. Or, si le PJA peut s'appliquer seulement aux ressources naturelles, le PJT peut s'appliquer quant à lui aussi bien aux ressources naturelles, aux artéfacts et même au corps d'une personne, ainsi qu'à ses ressources internes. Pour bien le comprendre, revenons à notre exemple de la cigale et de la fourmi.

D'abord, rappelons que la cigale et la fourmi possèdent chacune un certain nombre d'arbres et un terrain. Elles ont donc toutes deux un droit de propriété légitime sur des ressources naturelles en vertu du PJA. Elles peuvent donc, en vertu du PJT, échanger librement ces ressources naturelles. Par exemple, la cigale pourrait vendre un certain nombre d'arbres qu'elle possède en échange d'une part du terrain de la fourmi afin de danser plus à son aise. Puis, la fourmi possède aussi non seulement des ressources naturelles, mais aussi un artéfact qui est en l'occurrence une maison qu'elle a construite en situation d'autarcie. La fourmi pourrait donc choisir d'échanger avec la cigale non seulement des arbres ou une part de son terrain, mais aussi cet artéfact qu'est sa maison. Par exemple, si la fourmi veut agrandir sa maison, elle pourrait vendre ou louer à la cigale une chambre de la maison qu'elle possède en échange d'un certain nombre d'arbres possédés par la cigale. Mais la cigale et la fourmi pourraient aussi échanger non seulement des ressources naturelles et des artéfacts, mais aussi le travail de leur corps et leurs ressources internes. Par exemple, on sait que la fourmi est douée pour le travail manuel et que la cigale l'est, de son côté, pour le chant. Ainsi, la fourmi pourrait choisir d'aider la cigale à construire une maison bien à elle en échange d'un concert quotidien de la cigale qui permettrait de divertir la fourmi. En somme, une fois que le PJA a réglé le droit de propriété que détiennent la cigale et la fourmi sur des ressources naturelles, ces dernières peuvent échanger librement tout ce qu'elles veulent, c'est-à-dire non seulement des ressources naturelles et des artéfacts, mais aussi le travail de leur corps et leurs ressources internes.

Or, selon Nozick, le principal critère qui détermine le caractère juste de tels échanges réside dans le fait qu'ils doivent être *volontaires*. La cigale ne peut en effet réquisitionner une chambre de la maison appartenant à la fourmi ou la forcer à l'aider à construire sa maison. Réciproquement, la fourmi ne peut non plus voler les arbres ou une part du terrain de la cigale

ou encore la forcer à chanter pour elle. Mais si la cigale et la fourmi choisissent librement et volontairement d'échanger leurs ressources naturelles, leurs artéfacts, le travail de leur corps ou leurs ressources internes, alors la distribution qui en résulte est parfaitement juste selon Nozick. D'ailleurs, la force de son argumentation réside dans le fait que ce caractère volontaire des échanges au cœur du PJT s'applique peu importe la distribution choisie au sein du PJA. Nozick écrit en effet : « Supposons que ce soit l'une de vos distributions préférées et appelons-la distribution D1 ; peut-être que chacun reçoit une part égale, peut-être que les parts varient selon certaines dimensions que vous aimez particulièrement »[117]. Or, l'argument principal de Nozick est le suivant : « Si D1 était une distribution juste, et que les gens, volontairement, se sont déplacés de D1 à D2, transférant une partie de la part qu'on leur avait donnée dans le cadre de D1 […], D2 n'est-elle pas également juste ? »[118]

Un échange non volontaire peut être compris toutefois de deux manières. Un échange est en effet non volontaire si l'on *force* une personne à échanger avec une autre les ressources qu'elle possède. Puis, un échange peut être aussi qualifié de non volontaire si l'on *empêche* une personne d'échanger les ressources qu'elle possède avec une autre. Or, si l'on accepte qu'un échange, pour être volontaire, ne doive être ni forcé, ni empêché, une telle conception du PJT revient à défendre non pas la *liberté*, mais la *licence*. Et, ce n'est pas la licence que défend Nozick, mais bien la liberté. Par exemple, Nozick considère manifestement, en vertu du PJA, qu'on ne peut forcer une personne à s'approprier des ressources naturelles si elle ne le veut pas. Mais il considère qu'il est au contraire acceptable d'empêcher une personne de s'approprier des ressources naturelles si elle cherche à s'en approprier une part supérieure au proviso. Ainsi, pourquoi serait-il permis, en vertu du PJA, d'empêcher une personne de s'approprier une part supérieure des ressources naturelles à ce qui est autorisé en vertu du proviso, mais non pas d'empêcher, dans certaines circonstances, cette même personne de

---

[117] Nozick, 2012, p. 201.

[118] Nozick, 2012, p. 201-202. Notons que cet argument repose sur le principe général qu'il défend lorsqu'il écrit : « toute chose, quelle qu'elle soit, qui naît d'une situation juste [PJA], à laquelle on est arrivé par des démarches justes [PJT], est elle-même juste ». (Nozick, 2012, p. 190).

transférer les ressources qu'elle possède à une autre ? Il y a là une certaine incohérence entre le PJA et le PJT qui peut être considéré comme une faiblesse de la théorie de Nozick.

Je soutiens donc qu'au sein du libertarisme de droite, un proviso de type suffisantiste doit s'appliquer non seulement lorsqu'il s'agit pour une personne de s'approprier des ressources naturelles en vertu du PJA, mais aussi lorsqu'il s'agit pour cette même personne de transférer les ressources qu'elle possède à une autre en vertu du PJT. Si l'on désire que le libertarisme de droite soit cohérent, il faut en effet que les conditions qui s'appliquent au PJA puissent s'appliquer aussi au PJT. À quoi bon en effet spécifier ce que devrait être une distribution juste en vertu du PJA si le PJT permet de la bouleverser de manière irréversible ?[119] Des libertariens de gauche comme Hillel Steiner et Peter Vallentyne considèrent d'ailleurs qu'on ne saurait imposer certaines conditions au PJA sans les imposer aussi au PJT : « given that left-libertarians impose something like the Egalitarian Proviso on use and appropriation, it seems natural for them to impose comparable conditions on acquisition by transfer as well »[120]. Si cela est vrai pour le libertarisme de gauche, pourquoi ne le serait-ce pas aussi pour le libertarisme de droite, voire d'extrême-droite ? La cohérence des diverses formes de libertarisme n'exige-t-elle pas que les conditions imposées dans le cadre du PJA s'appliquent aussi au PJT ?

Si l'on rejette une telle interprétation, ce n'est pas seulement la cohérence du libertarisme qui est en jeu, mais aussi ses fondements. Car si l'on considère qu'un échange de ressources ne peut être ni forcé, ni empêché, le libertarisme devient alors, d'une certaine manière, un contractarianisme (*contractarianism*) qu'il faut distinguer du contractualisme (*contractualism*)[121]. Le contractarianisme se définit en effet comme une théorie qui stipule que

---

[119] Lawrence C. Becker défend aussi une position semblable. Voir Becker, 1982.

[120] Steiner et Vallentyne, 2009, p. 71. Le proviso égalitariste que ces derniers proposent est le suivant : « Egalitarian Proviso on Transfers: An agent has the moral power to acquire by transfer rights over an owned resource if and only if this adversely affects no one who is left with less than an equally valuable initial (lifetime) opportunity to use natural/external/all resources ». (Steiner et Vallentyne, 2009, p. 71-72.)

[121] Sur la différence entre le contractarianisme (*contractarianism*) et le contractualisme (*contractualism*), *cf.* Cudd, 2013 : « While contractualists justify the requirement of a fair, impartial agreement by reasons external to

les normes morales dérivent seulement d'un accord mutuel ou d'un contrat[122]. Or, si le PJT peut bouleverser de manière irréversible la distribution initiale permise par le PJA, rendant ce dernier inutile, le seul critère qui compte en l'occurrence est précisément la légitimité de cet accord ou de ce contrat. Le libertarisme de droite de Nozick dériverait alors vers un libertarisme d'extrême-droite qui repose d'ailleurs, au moins dans certains cas, sur un fondement contractarianiste. C'est le cas par exemple chez un libertarien d'extrême-droite comme Jan Narveson qui, dans *The libertarian idea*[123], cherche à établir les fondements du libertarisme qu'il défend non pas sur la philosophie de John Locke, mais plutôt sur le contractarianisme (*contractarianism*) que David Gauthier développe dans *Morals by Agreement*[124] et qui repose, pour sa part, plutôt sur la philosophie de Thomas Hobbes[125].

Mon interprétation particulière du PJT s'écarte peut-être de la lettre de la philosophie de Nozick, mais je soutiens qu'elle est cohérente avec son esprit. Ce que Nozick cherche à éviter en effet en soutenant que les échanges ne doivent être ni forcés, ni empêchés, c'est une intervention continue de l'État dans la vie des individus : « Pour maintenir un modèle [*pattern*], il faut ou bien intervenir continuellement pour empêcher les gens de transférer des ressources comme ils le désirent, ou bien intervenir continuellement (ou périodiquement) pour enlever à certaines personnes des ressources que d'autres, pour certaines raisons, choisissent de leur transférer »[126]. Mais cette intervention dans la vie des gens est déjà jugée acceptable par Nozick lorsqu'il s'agit pour une personne de s'approprier une part des ressources naturelles supérieure à ce que permet un proviso suffisantiste en vertu du PJA. Pourquoi cette intervention serait-elle acceptable en vertu du PJA, mais non en vertu du PJT ? Puis, si on juge

---

the contract, contractarians hold that the success of the contract in securing cooperative interaction itself requires that the starting point and procedures be fair and impartial ».

[122] Voir la définition de Cudd, 2013 : « The moral theory of contractarianism claims that moral norms derive their normative force from the idea of contract or mutual agreement ».

[123] *Cf.* Narveson, 2001, p. 143-202.

[124] Gauthier, 1986.

[125] *Cf.* Cudd, 2013 : « Where Gauthier, Narveson, or economist James Buchanan are the paradigm Hobbesian contractarians, Rawls or Thomas Scanlon would be the paradigm Kantian contractualists ».

[126] Nozick, 2012, p. 204.

cette intervention acceptable lorsqu'elle s'applique au PJT, est-elle aussi intrusive et fréquente que semble le croire Nozick ? Pour répondre à ces questions, il nous faut maintenant nous intéresser au principe de rectification (PJR).

Le principe de rectification

Pour bien comprendre l'importance du PJR, il nous faut le replacer dans le contexte général de la philosophie de Nozick. Son objectif premier est en effet de montrer comment un État minimal est préférable à l'anarchie défendue par certains libertariens :

> Mon point de départ étant une défense vigoureuse des droits de l'individu, je prends au sérieux l'idée anarchiste que voici : en gardant le monopole de l'usage de la force et en protégeant tous les ressortissants qui peuplent son territoire, l'État empiète nécessairement sur les droits de l'individu et, à ce titre, il est intrinsèquement immoral. À l'encontre de cette thèse, je prétends pour ma part qu'un État naîtrait de l'anarchie (telle qu'elle est définie par l'état de nature défini par Locke) quand bien même nul n'en aurait l'intention ni n'agirait en ce sens — et ce, au terme d'un processus qui ne viole pas nécessairement les droits de quiconque[127].

S'il est vrai, comme le soutient Nozick, qu'un État minimal naîtrait de l'anarchie et que l'existence de cet État peut être compatible avec la protection des droits des individus, on peut penser qu'il en va de même des impôts, puisqu'aucun État ne saurait exister sans fiscalité. Stephen Holmes et Cass R. Sunstein observent en effet : « To the obvious truth that rights depend on government must be added a logical corollary, one rich with implications: rights cost money. Rights cannot be protected or enforced without public funding and support »[128]. Or, ce coût relatif à la protection des droits ne peut, selon eux, être assuré que par les impôts et les taxes (*taxes*) imposés à l'ensemble de la collectivité et non simplement par des frais (*fees*) imposés à quelques individus. Aussi paradoxal que cela puisse paraître, les droits individuels ne sont donc pas, selon eux, des biens privés, mais plutôt des biens publics[129].

---

[127] Nozick, 2012, p. 11.

[128] Holmes et Sunstein, 1999, p. 15.

[129] Holmes et Sunstein, 1999, p. 20-21: « American law draws an important distinction between a "tax" and a "fee." Taxes are levied on the community as a whole, regardless of who captures the benefits of the public services funded thereby. Fees, by contrast, are charged to specific beneficiaries in proportion to the services they personally receive. The individual rights of Americans, including the right to private property, are generally

Qu'on le veuille ou non, les impôts sont donc une condition *sine qua non*, non seulement de l'existence de l'État, mais aussi de la protection des droits des individus. Nozick entretient toutefois une relation ambiguë avec les impôts. Dans *Anarchie, État et Utopie*, Nozick soutient que « les travailleurs ont droit au produit et aux fruits complets de leur travail. Ils l'ont gagné ; une distribution est injuste si elle ne donne pas aux travailleurs ce à quoi ils ont droit »[130]. Par conséquent, Nozick considère qu'imposer les biens du travail peut s'apparenter à du travail forcé : « L'imposition sur les biens provenant du travail se retrouve sur un pied d'égalité avec les travaux forcés […] le fait de prendre les gains de *n* heures de travail revient à prendre *n* heures de cette personne ; c'est comme si l'on forçait cette personne à travailler *n* heures pour quelqu'un d'autre »[131].

Toutefois, si Nozick se montre extrêmement critique lorsqu'il s'agit de l'imposition des biens du travail, il l'est en revanche beaucoup moins lorsqu'il s'agit de l'impôt sur les successions. Dans *Méditations sur la vie*, Nozick observe d'abord en effet que le fait qu'un héritage puisse passer perpétuellement de génération en génération paraît injuste : « S'il paraît normal qu'il [le donateur] transmette ce qu'il a gagné à ceux qu'il chérit et choisit, il est beaucoup moins sûr qu'il soit normal qu'à leur tour, ceux-là en fassent autant. Les inégalités qui en résultent paraissent injustes »[132]. Ainsi, pour corriger une telle injustice, Nozick propose une réforme de l'héritage qui peut être mise en œuvre au moyen de l'impôt sur les successions : « Une solution serait de réformer l'institution de l'héritage de sorte que des impôts soustraient des biens à léguer la valeur de ce que l'on a soi-même hérité. On ne laisserait alors à ses propres héritiers que la somme que l'on a ajoutée à ce que l'on a soi-même reçu. […] On éviterait ainsi qu'un héritage passe de génération en génération »[133].

La position de Nozick à l'égard des impôts est donc plus nuancée qu'il n'y paraît à première vue. D'ailleurs, on peut penser que la meilleure manière, sinon la seule, d'appliquer

---

funded by taxes, not by fees. This all-important funding formula signals that, under American law, individual rights are public not private goods ».

[130] Nozick, 2012, p. 211.

[131] Nozick, 2012, p. 211.

[132] Nozick, 1995, p. 31.

[133] Nozick, 1995, p. 31-32.

le PJR qui stipule que « nul n'est habilité à une possession si ce n'est par application (répétée) des deux premières propositions [PJA et PJT] »[134] passe par les impôts. Malheureusement, Nozick ne fait que mentionner au passage le PJR sans y consacrer un examen approfondi qu'il semble vouloir reporter à une étude postérieure qui n'a par ailleurs jamais été réalisée[135]. Néanmoins, Nozick considère que s'il s'avérait que le PJA et le PJT ne sont pas respectés, cela pourrait même justifier l'abandon d'un État minimal afin de rectifier de telles injustices : « Même s'il serait outrancier de vouloir instaurer le socialisme pour nous châtier de nos péchés, les injustices passées pourraient être si grandes qu'elles rendent nécessaire à brève échéance un État plus étendu afin de les rectifier »[136].

Ainsi, il ne s'agit pas de déterminer si les impôts sont justes ou non, mais quel régime fiscal précis peut permettre de faire en sorte que le PJA et le PJT soient respectés. En effet, s'il est vrai qu'aucun droit ne pourrait être protégé sans État et qu'aucun État ne saurait exister sans fiscalité, les impôts sont non seulement nécessaires à la protection des droits des individus, mais peuvent être considérés comme une manière d'appliquer le PJR qui chapeaute toute la théorie de Nozick. Bien entendu, ce ne sont pas tous les impôts qui sont compatibles avec la théorie libertarienne, mais pour déterminer lesquels sont justes et lesquels sont injustes, il nous faut au préalable établir des correspondances entre la catégorisation des ressources proposée par les libertariens et la structure fiscale actuelle. Ainsi, dans la seconde partie de ce chapitre, je montrerai que le capital peut être associé aux ressources naturelles et que le revenu peut, quant à lui, être associé à toutes les autres ressources restantes, c'est-à-dire aux fruits du travail entendus comme artéfacts dans une situation d'autarcie ou au surplus coopératif dans le contexte de la division du travail, puis, moyennant quelques réserves, aux ressources internes de tout individu.

---

[134] Nozick, 2012, p. 189.

[135] *Cf.* Nozick, 2012, p. 285: « Ces problèmes sont fort complexes et il vaut mieux les réserver pour une analyse systématique du principe de rectification. A défaut d'une telle analyse appliquée à une société particulière, on ne *saurait* employer l'analyse et la théorie présentée ici pour condamner tout système particulier de transferts, à moins qu'il soit clair que nulle considération relative à la rectification de l'injustice ne s'appliquerait pour la justifier ».

[136] Nozick, 2012, p. 285.

Les ressources, le capital et le revenu

Lorsque Locke pose les fondements de la propriété dans le *Second traité du gouvernement*, il s'intéresse en l'occurrence au problème de l'appropriation originelle et le fait, comme c'est souvent le cas chez les philosophes du XVIIIe siècle, dans le contexte d'un état de nature hypothétique. Ainsi, lorsque Nozick s'inspire de Locke pour établir les fondements du libertarisme de droite qu'il défend, il est amené lui aussi à s'intéresser au problème de l'appropriation originelle. Or, dans cet état de nature hypothétique, chaque individu est propriétaire de sa propre personne, c'est-à-dire de son corps et de ses ressources internes, mais les ressources externes ne sont encore la propriété de personne. Par surcroît, ces ressources externes ne sont composées à ce stade que de ressources naturelles, puisqu'il n'existe encore aucun artéfact, ni *a fortiori* de surplus coopératif. Il s'agit donc pour Nozick de déterminer les conditions par lesquelles ces ressources naturelles peuvent devenir la propriété légitime de chacun et c'est pourquoi il pose d'abord le PJA qui règle les modalités par lesquelles une ressource naturelle peut passer de l'état de non-propriété à l'état de propriété.

Toutefois, dans une économie moderne, il n'existe probablement aucune ressource naturelle qui ne soit déjà la propriété de quelqu'un. Par conséquent, on voit mal comment, dans une économie moderne, on pourrait appliquer le PJA à quoi que ce soit, puisqu'il n'existe aucune ressource naturelle pouvant passer de l'état de non-propriété à l'état de propriété. Les libertariens sont toutefois bien conscients de ce problème et c'est pourquoi ils avancent généralement que c'est par l'intermédiaire d'une « compensation » qu'on pourrait faire respecter les modalités du PJA[137]. Mais quelle forme doit prendre cette compensation ? Par exemple, si l'on considère que le proviso défendu par le libertarisme de droite exige qu'on offre à chacun une part des ressources naturelles correspondant à une quantité suffisante et d'aussi bonne qualité, personne, me semble-t-il, ne jugerait approprié de distribuer à chacun

---

[137] Voir par exemple Nozick, 2012, p. 223: « toute théorie adéquate de la justice concernant l'acquisition contiendra une clause restrictive semblable à la plus faible de celles que nous avons attribuées à Locke. […] Quelqu'un dont l'appropriation violerait autrement la clause restrictive peut encore s'approprier quelque chose pourvu qu'il offre une *compensation* aux autres de telle sorte que leur situation ne se détériore pas par là même ». C'est moi qui souligne.

du pétrole brut, des arbres, du minerai ou quoi que ce soit pouvant être considéré comme une ressource naturelle. Et il en va de même des artéfacts ou des fruits du travail. On se moquerait très certainement, et avec justesse, d'une mesure qui consisterait à distribuer à chacun des grille-pains, des ordinateurs portables, des vêtements, des maisons, etc.

Ainsi, puisque la richesse se divise, dans une économie moderne, en deux grandes catégories (le revenu et le capital), cette compensation doit nécessairement se traduire par une distribution du revenu et du capital. Mais comment peut-on associer le revenu et le capital à des concepts tels que les ressources naturelles, les artéfacts et le surplus coopératif ? Pour répondre à cette question, il y a lieu de rappeler que la seule source directe du capital est l'héritage et que la première source du revenu est le travail. Par conséquent, il semble adéquat d'associer les ressources naturelles au capital, puis les artéfacts et le surplus coopératif au revenu. En effet, dans une économie moderne, ce qui se rapproche probablement le plus d'une ressource naturelle, c'est le capital. Certes, le capital est un stock composé d'éléments hétéroclites de toutes sortes, c'est-à-dire de ressources naturelles, d'artéfacts, de surplus coopératifs, voire de ressources internes[138], mais, dans la mesure où sa seule source directe est l'héritage, le capital est la seule forme de richesse qui peut passer de l'état de non-propriété à l'état de propriété et inversement. Puis, dans la mesure où la première source du revenu est le travail, le revenu est sans doute ce qui se rapproche le plus des artéfacts ou du surplus coopératif, puisque ces deux ressources peuvent être considérées comme des fruits du travail. La question consiste donc à examiner comment le PJA et le PJT peuvent s'appliquer au capital et au revenu, puis comment le PJR peut se concrétiser par un impôt dont le taux marginal supérieur de 100 % peut s'appliquer aux successions, puis au revenu.

Les ressources naturelles et le capital

Comme nous l'avons vu, le PJA règle d'abord les modalités par lesquelles une ressource naturelle qui n'est à l'origine la propriété de personne (libertarisme de droite ou d'extrême-droite) ou de tous (libertarisme de gauche) peut devenir la propriété légitime d'un individu.

[138] Je pense ici essentiellement à la propriété intellectuelle comme par exemple celle qui s'applique à un brevet qui peut être légué de génération en génération.

Toutefois, puisqu'il n'existe aujourd'hui aucune ressource naturelle pouvant passer de cet état de non-propriété à l'état de propriété, notre seule chance d'appliquer cette première étape du PJA à une économie moderne consiste à l'appliquer au capital. Une telle affirmation pourrait toutefois sembler non seulement contre-intuitive, mais aussi contraire aux principes défendus par Nozick. Rappelons en effet que, selon Nozick, le PJT règle le processus permettant à un individu X de transférer des ressources qu'il possède à un individu Y, mais aussi « les principes gouvernant la façon dont une personne peut se défaire d'une possession, la mettant dans un état de choses non possédées.) »[139]. À première vue, on pourrait donc penser qu'un legs relève entièrement du PJT, puisqu'il peut prendre deux formes différentes. D'abord, un individu X peut léguer à un individu Y le capital qu'il possède au moyen d'un testament, ce qui correspond à la première situation proposée par Nozick qui règle le transfert d'une ressource d'un propriétaire à un autre. Puis, un individu peut aussi mourir *ab intestat*, ce qui correspond à la deuxième situation proposée par Nozick qui règle la manière dont un propriétaire peut se défaire de ses possessions.

Une telle interprétation du legs semble en effet parfaitement conforme à la définition stricte du PJT par Nozick, mais je soutiens qu'elle ne correspond pas à l'esprit général de sa théorie. En effet, s'il est vrai qu'un legs ne relève que du PJT, le PJA devient alors non seulement inutile, mais c'est aussi toute la théorie libertarienne qui se retrouve sans fondement. Certes, une telle interprétation du legs ne remet pas en cause le fondement ultime du libertarisme qui reste la propriété de soi, mais le PJA a quand même son importance, puisque c'est sur lui que reposent le PJT, puis le PJR. Sans le PJA, aucune ressource externe ne pourrait jamais en effet être considérée comme étant la propriété légitime d'un individu. Puis, si aucune ressource externe ne peut jamais appartenir à quelqu'un, aucune ressource externe ne pourrait non plus être transférée d'un propriétaire à un autre. Enfin, puisque le PJR stipule que « nul n'est habilité à une possession si ce n'est par application (répétée) des deux premières propositions [PJA et PJT] »[140], le PJR ne pourrait non plus s'appliquer à quoi que ce soit. Ainsi, le PJA a une importance considérable, puisque, sans lui, non seulement les deux

---

[139] Nozick, 2012, p. 189.

[140] Nozick, 2012, p. 189.

autres principes défendus par Nozick (PJT et PJR) ne pourraient trouver une application concrète dans une économie moderne, mais la propriété de soi serait aussi condamnée à n'être qu'un principe formel[141].

La meilleure manière de sortir de cette aporie consiste donc à accepter, au moins comme une expérience de pensée, que, lors du décès d'une personne, son capital doive retourner, pour reprendre une expression de Locke, au « patrimoine indivis de l'humanité » (*the common stock of Mankind*)[142]. Si l'on considère en effet qu'après la mort d'une personne, son capital devient temporairement sans propriétaire, il est alors possible de faire une association entre les ressources naturelles dans un état de nature hypothétique et le capital dans une économie moderne. Toutefois, il ne s'agit que d'une expérience de pensée, puisque les différentes formes de libertarisme auront tôt fait de rétablir l'institution de l'héritage selon la compréhension du PJA qui leur est propre. Par exemple, le libertarisme de gauche voudra sans doute distribuer ce « patrimoine indivis de l'humanité » sous la forme d'une part égale du capital entre tous les individus, puis le libertarisme de droite soutiendra probablement que chacun peut s'en approprier autant qu'il le souhaite « du moins là où ce qui est laissé en commun pour les autres est en quantité suffisante et d'aussi bonne qualité »[143]. Puis, le libertarisme d'extrême-droite soutiendra vraisemblablement que ce capital appartient à celui qui le découvre en premier conformément au principe « premier arrivé, premier servi ».

De telles manières de distribuer ce « patrimoine indivis de l'humanité » posent toutefois de nombreux problèmes empiriques qui semblent peu compatibles avec une économie moderne. Ainsi, je soutiens que la meilleure manière d'appliquer concrètement ces différentes compréhensions du PJA par chacune des trois formes de libertarisme consiste à instaurer d'abord un capital de base (*basic capital*). On sait en effet que l'idée d'un capital de

---

[141] *Cf.* Dietsch, 2008b, p. 66 : « la notion de propriété de soi n'a pas de sens concret avant qu'on règle la question de la propriété du monde extérieur […] Poussée à l'extrême, cette position irait jusqu'à m'interdire d'utiliser mes poumons si je n'ai pas le droit de respirer l'air autour de moi »

[142] Locke, 1997, I, § 88, p. 83.

[143] Locke, 1994, §27, p. 22.

base est défendue notamment par certains libertariens de gauche[144]. Mais ce qu'on sait moins, c'est que le libertarisme de droite s'avère aussi compatible avec une telle idée. Peter Vallentyne écrit en effet à ce propos :

> *Nozickean right-libertarianism* interprets the Lockean proviso as requiring that no individual be made worse off by one's ownership rights of natural resources compared with those resources remaining unappropriated (and subject to common use). It holds that those who possess such rights have an enforceable duty to compensate those made worse off by that. Although it recognizes a duty to make payments to others, the payments are only to those disadvantaged by one's possession of the rights over natural resources. Nonetheless, as I explain, Nozickean right-libertarianism can judge, rather surprisingly, a basic income to be just[145].

Certes, comme on le voit, Vallentyne considère que le libertarisme de droite de Nozick est compatible avec un revenu de base (*basic income*), mais si tel est le cas, pourquoi ne serait-il pas aussi compatible avec un capital de base ? Après tout, comme nous l'avons vu au premier chapitre, la seule différence significative entre un revenu de base et un capital de base réside dans la temporalité et le montant des versements en espèce. Ainsi, bien que ces deux mesures ne soient pas incompatibles, le capital de base semble en l'occurrence une meilleure manière d'appliquer le PJA à une économie moderne que le revenu de base.

Bien que le libertarisme connaisse aujourd'hui une popularité croissante, les principes qui y sont défendus ne se traduisent pas de manière concrète dans la réalité économique actuelle. En effet, Thomas Piketty remarque que « dans toutes les sociétés connues, à toutes les époques, la moitié de la population la plus pauvre en patrimoine ne détient presque rien (généralement à peine 5 % du patrimoine total) »[146]. Une telle situation est peut-être juste en vertu du libertarisme d'extrême-droite, mais elle ne l'est manifestement pas en vertu du libertarisme de gauche ou de droite. S'il est vrai que les ressources naturelles doivent être associées au capital dans une économie moderne, c'est donc dire que la répartition égalitaire du capital selon le libertarisme de gauche et le proviso suffisantiste selon le libertarisme de droite ne sont pas respectés pour la moitié de la population mondiale. Un capital de base

---

[144] Voir à ce propos Cunliffe et Erreygers, 2004.

[145] Vallentyne, 2012b, p. 5.

[146] Piketty, 2013, p. 536.

pourrait donc permettre de corriger une telle injustice en offrant à chacun la part des ressources naturelles, c'est-à-dire du capital, à laquelle il a droit. Certes, ce capital de base serait sans doute plus faible selon le libertarisme de droite et plus élevé selon le libertarisme de gauche, mais aucune de ces deux formes de libertarisme ne jugerait acceptable que la moitié de la population mondiale ne possède aucun capital.

Un capital de base ne saurait toutefois être mis en œuvre sans son corollaire : un capital maximal. En effet, la distribution du capital qui est devenu le « patrimoine indivis de l'humanité » suite à la mort des propriétaires est une situation qui correspond, plus que toute autre, à un jeu à somme nulle. Dans la mesure en effet où le capital est un stock, c'est-à-dire une « quantité totale de richesses possédées à un point donné du temps »[147], ce stock ne varie plus suite à la mort des propriétaires. Par conséquent, il serait impossible de distribuer un capital de base sans imposer aussi un capital maximal. Pour illustrer cette idée, prenons un exemple simple. Imaginons que 4 personnes vivent sur une île et que chacune d'elle possède un capital de 300 k$ (total : 1,2 million). Puis, convenons que le capital que chacun doit posséder pour mener une existence décente (proviso suffisantiste) est de 30 k$. Si l'une de ces quatre personnes décède, son capital de 300 k$ doit donc d'abord retourner temporairement au « patrimoine indivis de l'humanité », mais il sera ensuite possible aux trois autres personnes d'hériter de cette somme de 300 k$. Toutefois, la distribution de cette somme de 300 k$ aux trois personnes restantes sera très différente, selon qu'on adhère au libertarisme de gauche ou de droite. Puisque le proviso suffisantiste est établi à 30 k$, le libertarisme de droite permettra donc à l'une de ces trois personnes d'hériter de 240 k$ et aux deux autres personnes d'hériter de 30 k$ chacune (total : 300 k$). Puis, le libertarisme de gauche permettra à chacune de ces trois personnes d'hériter d'une somme de 100 k$, puisque cette forme de libertarisme défend une distribution égalitaire des ressources naturelles ou du capital.

Ainsi, dans une telle situation, le capital de base et le capital maximal seraient les suivants. En vertu du libertarisme de droite, le capital de base serait de 30 k$ et le capital maximal, de 240 k$. Puis, en vertu du libertarisme de gauche, le capital de base serait de 100 k$ et le capital maximal, de 100 k$. Comme on le voit, la position du libertarisme de

[147] Piketty, 2013, p. 89.

gauche semble en l'occurrence assez inusitée, puisqu'il n'existe pas de différence entre le capital de base et le capital maximal. En effet, dans la mesure où le libertarisme de gauche défend une répartition égalitaire des ressources naturelles ou du capital, il ne peut en être autrement. Toutefois, une telle conclusion repose sur un exemple simple qui ne reflète pas la complexité d'une économie moderne. La plupart des sociétés sont composées non seulement de millions de personnes qui possèdent chacune, au moment de leur décès, un capital très inégal, mais de nombreux décès surviennent par surcroît tous les jours. Par conséquent, il serait impossible d'appliquer à la lettre le principe de la distribution égalitaire des ressources naturelles ou du capital défendu par le libertarisme de gauche. En revanche, il serait sans doute possible de respecter l'esprit de ce principe en instaurant un ratio ou un écart que l'on appliquerait au capital et qui serait plus *égalitaire* si l'on adhère au libertarisme de gauche et plus *inégalitaire* si l'on adhère au libertarisme de droite.

Concrètement, le respect de l'esprit des principes défendus par le libertarisme de gauche et de droite pourrait prendre la forme suivante. Au chapitre précédent, j'ai soutenu que l'indice approprié pour établir la richesse maximale devait être le seuil de revenu ou de capital qu'il faut atteindre pour faire partie d'un certain pourcentage des plus riches. Par conséquent, on pourrait imaginer que le capital maximal conforme à l'esprit du libertarisme de droite pourrait être celui des 0,01 % les plus riches et que celui correspondant au libertarisme de gauche pourrait être plutôt celui des 1 %, voire des 10 % les plus riches. Un taux marginal de 100 % de l'impôt sur les successions appliqué aux 1 % ou aux 10 % les plus riches permettrait en effet d'offrir à chacun un capital de base plus élevé et un même impôt appliqué aux 0,01 % les plus riches, un capital de base moins élevé. Ainsi, l'écart ou le ratio serait alors plus égalitaire selon le libertarisme de gauche et plus inégalitaire, selon le libertarisme de droite. Il en va d'ailleurs de même lorsqu'il s'agit du revenu. Mais s'il est vrai que les ressources naturelles peuvent être associées au capital dans une économie moderne, à quoi peuvent être associées ces autres ressources externes que sont les fruits du travail, les artéfacts et le surplus coopératif ? C'est cette question qu'il faut maintenant examiner.

Les fruits du travail et le revenu

Dans le *Second traité du gouvernement*, Locke considère que lorsqu'un homme « mêle son *travail* à tout ce qu'il fait sortir de l'état dans lequel la nature l'a fourni et laissé, […] il y joint quelque chose qui est sien ; par là il en fait sa propriété »[148]. Or, selon les libertariens, tout ce qu'un homme fait sortir de l'état dans lequel la nature l'a fourni et laissé correspond aux ressources naturelles. Mais lorsqu'un homme mêle son travail à ces ressources naturelles, la ressource qui est ainsi produite correspond aux fruits de son travail et peut prendre, comme nous l'avons vu, deux formes différentes : un artéfact en situation d'autarcie ou un même artéfact produit grâce à la division du travail que nous pouvons appeler un « surplus coopératif ». Puis, ce surplus coopératif peut, à son tour, être produit de deux manières différentes : au moyen de ce que j'appelle une « coopérative », c'est-à-dire lorsque plusieurs personnes mettent en commun non seulement leur travail, mais aussi leurs ressources naturelles, puis au moyen d'un « salariat », c'est-à-dire lorsqu'une personne n'ajoute que son travail aux ressources naturelles et au travail d'autres personnes. Dans ce dernier cas, ce n'est plus ses ressources naturelles que le « salarié » ajoute au travail et aux ressources naturelles des autres, mais le travail de son corps et de ses ressources internes.

Or, s'il est vrai que les ressources naturelles doivent être associées, dans une économie moderne, au capital, je soutiens que toutes les autres ressources restantes peuvent être associées au revenu. Nous avons vu en effet au chapitre précédent que la première source du revenu est le travail. Par conséquent, il semble adéquat d'associer les fruits du travail (artéfacts ou surplus coopératif) au revenu. Certes, puisque le revenu peut aussi provenir du capital, le revenu n'implique pas nécessairement un travail quelconque, mais il faut quand même rappeler que les revenus du travail, lorsqu'ils sont économisés, deviennent un capital qui peut, à son tour, générer des revenus du capital. Par conséquent, le travail demeure aussi une source indirecte des revenus du capital et c'est pourquoi je considère que toutes les ressources, autres que les ressources naturelles, peuvent être associées, dans une économie moderne, au revenu. Cela inclut donc tous les fruits du travail, qu'il s'agisse d'artéfacts produits en situation

[148] Locke, 1994, §27, p. 22.

d'autarcie ou du surplus coopératif produit grâce à la division du travail correspondant à une coopérative ou à un salariat.

Il existe toutefois un autre type de ressource qui mérite une attention particulière : les ressources internes. Si les ressources naturelles peuvent être associées au capital, puis que les artéfacts et le surplus coopératif peuvent être associés au revenu, à quoi peut-on associer, dans une économie moderne, les ressources internes ? Dans la mesure où les ressources internes ne sont justement pas des ressources externes, on serait d'abord tenté d'affirmer qu'elles ne peuvent être associées ni au capital, ni au revenu. Pourtant, les ressources internes peuvent, à certains égards, être considérées comme un capital que possède chaque individu. Puis, les ressources internes semblent aussi entretenir un certain rapport avec le revenu, puisque la première source du revenu est le travail et que le travail se confond en quelque sorte avec les ressources internes. Toutefois, dans ce dernier cas, les ressources internes ne sont pas des fruits du travail, mais plutôt le travail lui-même qui permet à une personne, en le mélangeant avec des ressources naturelles, de produire des artéfacts ou un surplus coopératif. Dès lors, les ressources naturelles doivent-elles être associées au capital, au revenu ou à aucune de ces formes de richesse ?

Bien que les ressources internes ne soient pas des fruits du travail, mais le travail lui-même, il demeure néanmoins que le travail peut être mis à la disposition d'une autre personne dans cette situation particulière qu'est le salariat. Et, puisque le salaire peut être considéré comme un revenu du travail, nous devons donc en conclure que les ressources internes doivent être associées au revenu. Locke évoque d'ailleurs cette possibilité du salariat lorsqu'il écrit : « un homme libre se constitue lui-même le serviteur d'un autre en lui vendant, pour un temps déterminé, les services qu'il s'engage à lui rendre en échange du salaire qu'il recevra. Mais bien que cet acte […] l'assujettisse à la discipline qui y est en vigueur, il ne donne cependant au maître qu'un pouvoir temporaire sur lui, et ce pouvoir ne va pas au-delà de ce que contient le contrat qu'ils ont passé »[149]. Une telle situation montre en effet que les ressources internes, bien qu'elles ne soient pas, à proprement parler, des ressources externes, peuvent néanmoins être considérées comme des marchandises qu'on peut échanger sur le marché. Crawford

[149] Locke, 1994, §85, p. 60-61.

Brough Macpherson exprime clairement cet apparent paradoxe lorsqu'il écrit : « S'il fallait donner un critère unique de la société de marché généralisé, nous dirions que le travail y est une marchandise : l'énergie d'un individu et ses aptitudes lui appartiennent en propre, mais au lieu d'être considérées comme parties intégrantes de sa personne, elles sont tenues pour des biens qu'il possède et dont, par conséquent, il est libre de disposer à sa guise, notamment en les cédant à autrui contre paiement »[150].

Qu'on le veuille ou non, les ressources internes sont donc bien, à certains égards, aussi des ressources externes. Contrairement aux ressources naturelles, les ressources internes n'ont pas à être soumises au PJA, puisqu'elles appartiennent toujours déjà à un individu, mais manifestement, elles peuvent être soumises au PJT, puisqu'une personne peut volontairement les transférer à une autre (propriété à propriété). Toutefois, puisque l'esclavage, même volontaire, est généralement considéré comme étant inacceptable par les libertariens, ces ressources internes ne peuvent qu'être *louées* temporairement et non *vendues* définitivement à une autre. Locke distingue à cet égard un salarié d'un esclave qui a définitivement perdu ce droit fondamental qu'est la propriété de soi : « Il existe toutefois une autre sorte de serviteurs, auxquels nous donnons le nom particulier d'esclaves ; il s'agit de captifs pris à l'occasion d'une guerre juste et qui, par droit de nature, sont assujettis à l'autorité absolue et au pouvoir arbitraire de leurs maîtres. Ces hommes ont, selon moi, perdu par leurs forfaits le droit qu'ils avaient sur leur vie, ainsi que sur leur liberté et leurs biens ; étant réduits à l'état d'esclaves, qui leur interdit toute propriété, ils ne peuvent être considérés dans cet état comme faisant partie de la société civile, dont la fin essentielle est la préservation de la propriété »[151].

La ligne demeure toutefois mince entre un salarié et un esclave dans la mesure où certains salariés sont parfois forcés de louer non pas *temporairement*, mais *constamment* leur force de travail à d'autres. En effet, un libertarien considérerait sans doute que le salariat est acceptable à condition qu'il soit volontaire, mais ce caractère volontaire doit être compris de deux manières. Il faut en effet qu'une personne accepte volontairement d'offrir ses ressources internes à une autre, mais il faut aussi qu'elle puisse volontairement cesser de les offrir à

---

[150] Macpherson, 2004, p. 88.

[151] Locke, 1994, §85, p. 60-61.

n'importe quel moment. Or, dans une situation où les ressources internes d'une personne ne suscitent qu'une faible demande, cette personne risque non seulement d'entrer involontairement dans une condition de salarié, mais aussi, et surtout, de ne plus pouvoir en sortir. Certes, lorsque les ressources internes d'une personne suscitent une forte demande, cette personne peut trouver une certaine liberté dans sa condition de salarié en pouvant choisir son « maître » (Locke) ou son employeur, mais il demeure qu'une forte demande n'entraîne pas nécessairement des salaires élevés. Par exemple, pensons aux employés de la restauration dont le travail suscite aujourd'hui presque toujours une demande constante et diversifiée, mais qui n'offre généralement que de faibles salaires. Ainsi, le fait de devoir louer constamment ses ressources internes à d'autres ne peut certes être considéré comme un abandon définitif de la propriété de soi, mais une telle situation s'en rapproche dangereusement.

La mesure qui consiste à imposer un salaire minimum, déjà adoptée dans la plupart des sociétés, permet sans doute de ménager une barrière entre le salariat et l'esclavage, mais il s'agit peut-être d'une mesure insuffisante. Ajouter au salaire minimum un revenu de base pourrait-il donc permettre de mieux respecter les principes défendus par les libertariens ? On pourrait le penser en effet, mais j'ai défendu auparavant l'idée selon laquelle un capital de base serait une meilleure manière de distribuer la part des ressources naturelles à laquelle chacun a droit. Ainsi, pourquoi devrions-nous ajouter à ce capital de base un revenu de base si le capital de base permet déjà à chacun d'obtenir sa juste part des ressources naturelles qui se traduisent de manière économique par une juste part du capital ? Tout le problème, en effet, c'est qu'un revenu de base, selon la définition de Van Parijs, est « un revenu versé par une communauté politique à tous ses membres sur une base individuelle, sans contrôle des ressources *ni exigence en termes de travail* »[152]. Or, on peut comprendre qu'aucun travail ne soit exigé pour obtenir sa part des ressources naturelles ou du capital, mais cela semble difficile à admettre lorsqu'il s'agit des ressources internes, des artéfacts et du surplus coopératif, puisque ces différents types de ressources ont un rapport étroit avec le travail.

Il y a lieu de rappeler toutefois que le capital qu'une personne laisse après sa mort est un stock composé d'éléments hétéroclites de toutes sortes, c'est-à-dire non seulement de

[152] Van Parijs, 2003, p. 156. C'est moi qui souligne.

ressources naturelles, mais aussi d'artéfacts et de surplus coopératifs, voire de ressources internes. Par conséquent, la richesse de base à laquelle chacun a droit doit refléter non seulement les ressources naturelles qui n'impliquent aucun travail, mais aussi les fruits du travail des générations antérieures. Or, puisque les générations antérieures ne sont plus là pour récolter le fruit de leur travail, il semble adéquat de vouloir le redistribuer à ceux qui peuvent en profiter aujourd'hui en vertu des principes propres à chacune des formes de libertarisme. En d'autres termes, si le capital de base permet à chacun d'obtenir sa juste part des ressources naturelles, le revenu de base permet quant à lui à chacun d'obtenir sa juste part des fruits du travail des générations antérieures. Certes, il s'avère impossible de délimiter parfaitement la valeur exacte des ressources naturelles et des fruits du travail dans ce stock hétéroclite, mais cette mesure hybride qu'est une richesse de base composée d'un capital de base et d'un revenu de base permet de la refléter, même si elle ne peut le faire qu'imparfaitement. Pour reprendre en effet une formule qu'on attribue à John Maynard Keynes ou à Amartya Sen, « it is better to be roughly right than precisely wrong »[153].

S'il est vrai qu'une richesse de base peut refléter mieux qu'un seul capital de base ou qu'un seul revenu de base le stock hétéroclite composé de ressources naturelles (capital) et de fruits du travail (revenu) qu'une personne laisse après sa mort, pourquoi une telle richesse de base doit-elle être couplée avec une richesse maximale composée non seulement d'un capital maximal, mais aussi d'un revenu maximal ? J'ai affirmé auparavant en effet qu'on ne saurait offrir un capital de base sans imposer aussi un capital maximal, puisque le stock qu'une personne laisse après sa mort peut être considéré comme un jeu à somme nulle. Or, on pourrait accepter le fait que ce stock qui ne varie plus après la mort de son propriétaire soit distribué au moyen d'un capital de base et d'un revenu de base, mais cela ne permet pas pour autant de justifier un revenu maximal, puisque le revenu ne peut être considéré comme un jeu à somme nulle lorsqu'on le considère au présent. En effet, le revenu est en l'occurrence un flux qui s'ajoute constamment au capital grâce au travail actuel de chacun. Et un impôt sur le revenu s'applique non pas après la mort, mais de manière périodique, c'est-à-dire le plus souvent sur une base annuelle, du vivant même des individus. Par conséquent, comment peut-on soutenir

[153] Murphy et Nagel l'attribuent pour leur part seulement à Amartya Sen. *Cf.* Murphy et Nagel, 2002, p. 24.

qu'appliquer un taux marginal de 100 % de l'impôt sur le revenu est juste en vertu des principes défendus par le libertarisme ?

Les deux prochains chapitres seront précisément consacrés à cette question. Mais avant d'examiner cette problématique, rappelons les principales conclusions que l'on peut tirer de cette présentation des principes défendus par le libertarisme et de leur application à une économie moderne. Les différentes théories libertariennes ont en commun de défendre le principe fondamental de la propriété de soi, mais se distinguent les unes des autres par des interprétations différentes du PJA qui entraînent différentes interprétations du PJT. Selon le libertarisme de droite de Nozick, tout individu peut s'approprier des ressources naturelles dans la mesure où il en laisse une part suffisante pour les autres. Selon le libertarisme de gauche, ces ressources naturelles doivent être au contraire réparties également entre tous les individus[154]. Puis, j'ai soutenu que ces interprétations différentes du PJA doivent entraîner des conceptions cohérentes du PJT qui peuvent se traduire par l'application d'un proviso suffisantiste selon le libertarisme de droite, puis, en suivant la proposition de Peter Dietsch[155], par l'application d'une distribution égalitaire du surplus coopératif selon le libertarisme de gauche.

Enfin, j'ai soutenu que la catégorisation des ressources proposée par les libertariens pouvait trouver une certaine correspondance entre les deux formes de richesse qui existe aujourd'hui dans une économie contemporaine et qui sont le capital et le revenu. Alors que les ressources naturelles peuvent être associées au capital, les ressources internes et les fruits du travail, qu'on les considère comme des artéfacts en situation d'autarcie ou comme un surplus coopératif dans le contexte de la division du travail, peuvent être associés, de leur côté, au revenu. Or, puisque les impôts peuvent être considérés comme une manière d'appliquer le PJR à une économie moderne, un impôt sur le revenu qui s'applique au revenu intégral, puis un impôt sur les successions qui s'applique au capital peuvent être compatibles avec la théorie

---

[154] J'ignore en l'occurrence le libertarisme d'extrême-droite, puisque, dans la mesure où il se concentre exclusivement sur le PJT et repose sur des fondements contractarianistes, il semble trop différent des deux autres formes de libertarisme pour l'intégrer dans mon analyse.

[155] *Cf.* Dietsch, 2008a, 2008b.

libertarienne. Mais faut-il pour autant appliquer un taux marginal de 100 % dans les deux cas ? C'est à cette question que je répondrai au cours des trois prochains chapitres en montrant d'abord que les revenus du travail sont souvent, dans une économie moderne, fortement supérieurs aux fruits du travail, ce qui permet de justifier un revenu maximal dans une perspective libertarienne.

Chapitre 3 : Le droit aux fruits de son travail

« No matter how a man alone ain't got no bloody chance »[156].

Ernest Hemingway, *To have and have not*.

Dans *Anarchie, État et Utopie*, Robert Nozick écrit : « L'une des opinions traditionnelles socialistes est que les travailleurs ont droit au produit et aux fruits complets de leur travail. Ils l'ont gagné ; une distribution est injuste si elle ne donne pas aux travailleurs ce à quoi ils ont droit »[157]. En effet, le principe selon lequel toute personne a droit aux fruits de son travail est fondamental pour les socialistes et a été défendu par un grand nombre d'entre eux[158]. Mais ce qu'on sait peut-être moins, c'est que ce principe est aussi défendu par un libertarien de droite comme Nozick. Selon lui, en effet, le principe d'acquisition (PJA) stipule que tout individu est propriétaire de sa propre personne et qu'il peut s'approprier des ressources naturelles dans la mesure où il respecte le proviso. Puis, si cet individu mêle son travail aux ressources naturelles qu'il possède, il devient alors le propriétaire légitime de cette nouvelle ressource qui est en l'occurrence un artéfact ou le fruit de son travail. Par conséquent, le principe du droit aux fruits du travail s'enracine directement dans le principe fondamental de la propriété de soi et s'avère donc défendu non seulement par les socialistes, mais aussi par un libertarien comme Nozick.

La défense de ce principe conduit d'ailleurs Nozick à considérer que le prélèvement forcé, notamment par l'État, d'une partie des fruits du travail d'un individu est injuste. Il ajoute en effet : « L'imposition sur les biens provenant du travail se retrouve sur un pied d'égalité avec les travaux forcés […] le fait de prendre les gains de *n* heures de travail revient à prendre *n* heures de cette personne ; c'est comme si l'on forçait cette personne à travailler *n*

---

[156] Hemingway, 1937, p. 220.

[157] Nozick, 2012, p. 211.

[158] Voir à ce sujet, Menger, 1899.

heures pour quelqu'un d'autre »[159]. Dans ce passage, les « gains de *n* heures de travail » correspondent manifestement aux revenus du travail et on peut donc comprendre que la critique de Nozick porte essentiellement sur l'impôt sur le revenu. Or, si l'impôt sur le revenu s'apparente, selon Nozick, à des travaux forcés, cette critique s'applique *a fortiori* à un revenu maximal, puisque, comme on le sait, cette mesure peut être mise en œuvre en appliquant un taux marginal de 100 % de l'impôt sur le revenu. Par conséquent, peut-on considérer qu'un tel impôt s'apparente, comme le soutient Nozick, à des travaux forcés et conduit les plus riches à travailler pour les autres ? En d'autres termes, un revenu maximal respecte-t-il le principe du droit aux fruits de son travail et celui plus fondamental de la propriété de soi ?

Pour répondre à ces questions, il nous faut toutefois préciser davantage de quelle manière procède l'argumentation de Nozick. Le principe qui conduit de la propriété de soi à la propriété des revenus de son travail se traduit en effet en trois étapes qui ont un caractère transitoire :

1) Propriété de soi → Propriété de son travail
2) Propriété de son travail → Propriété des fruits de son travail
3) Propriété des fruits de son travail → Propriété des revenus de son travail

Comme on le voit, un impôt sur le revenu dont le taux marginal est de 100 % ne pourrait s'apparenter à des travaux forcés que si les revenus du travail d'un individu correspondent parfaitement aux fruits de son travail (étape 3) et que ces derniers correspondent aussi parfaitement à son travail (étape 2). En d'autres termes, un revenu maximal ne viole la propriété de soi que s'il n'existe aucune rupture dans le passage qui conduit de l'étape 1 à l'étape 3. Or, de telles ruptures sont manifestement possibles, selon Nozick, puisque lorsqu'il écrit qu'une « distribution est injuste si elle ne donne pas aux travailleurs ce à quoi ils ont droit »[160], il semble suggérer en effet qu'il est possible qu'un travailleur reçoive des revenus *inférieurs* à ceux auxquels il a droit. Mais est-il possible aussi qu'il reçoive des revenus *supérieurs* à ceux auxquels il a droit ? Cette dernière possibilité semble malheureusement

[159] Nozick, 2012, p. 211.

[160] Nozick, 2012, p. 211.

avoir échappé à Nozick et on peut se demander s'il la considérerait comme plus acceptable que la première.

Ainsi, je soutiendrai dans ce chapitre que le principe de la propriété de soi peut être violé non seulement *par défaut*, mais aussi *par excès* et que cette dernière situation n'est pas plus acceptable que la première. Pour ce faire, je m'appuierai sur deux principaux arguments : la division du travail et les marchés où le gagnant rafle la mise (*winner-take-all markets*). L'économiste Robert H. Frank observe en effet que la division du travail[161] a permis l'émergence, au cours des dernières décennies, de marchés qu'il appelle des « marchés où le gagnant rafle la mise » (après : MGRM), c'est-à-dire des marchés « où des écarts de performance minimes se traduisent souvent par des différences monumentales en termes de récompenses économiques »[162] et qui sont, selon lui, en grande partie responsables de l'accroissement fulgurant des inégalités économiques au cours des dernières années[163]. Ainsi, je montrerai que la division du travail fait en sorte qu'au sein de l'étape 2, les fruits du travail collectif sont supérieurs à la somme des parties du travail individuel, puis je montrerai qu'au sein de l'étape 3, les MGRM font en sorte que les revenus des plus riches sont supérieurs aux fruits de leur travail. Je soutiendrai donc que ces deux ruptures permettent d'invalider la critique que Nozick pourrait adresser contre un revenu maximal, puisqu'une telle mesure ne consiste en l'occurrence qu'à prélever la différence entre les revenus excessifs et les fruits du travail considérés de manière individuelle, ce qui ne viole d'aucune manière la propriété de soi.

Ma démonstration sera divisée en deux grandes parties. Dans une première partie, je présenterai de manière plus détaillée les MGRM en montrant d'abord qu'ils peuvent prendre deux formes principales : des « marchés *de masse* où le gagnant rafle la mise » (*mass winner-take-all markets*) et des « marchés *de poche profonde* où le gagnant rafle la mise » (*deep-*

---

[161] Frank et Cook, 1995, p. 54.

[162] Frank, 2010, p. 69. Pour une présentation plus détaillée de la théorie des marchés où le gagnant rafle la mise, voir Frank et Cook, 1995. Je traduirai « winner-take-all markets » par « marchés où le gagnant rafle la mise » comme l'ont proposé Monique Arav et John Hannon dans leur traduction du livre de Frank, 2010.

[163] Frank, 2010, p. 69: « l'accroissement récent de la disparité des revenus provient en grande partie de l'importance accrue [des] "marchés où le gagnant rafle la mise" ».

pocket winner-take-all markets). J'expliquerai ensuite de quelle manière les MGRM s'enracinent dans le phénomène de la division du travail, puis je préciserai ce qu'il faut entendre par « performance » lorsque nous affirmons que les MGRM sont des marchés où de légères différences de *performance* se traduisent par de gigantesques différences de revenus. Dans une deuxième partie, j'appliquerai ensuite les résultats obtenus aux deux dernières étapes évoquées du principe qui conduit de la propriété de soi à la propriété des revenus de son travail afin de montrer qu'un revenu maximal, mis en œuvre par un impôt marginal de 100 % de l'impôt sur le revenu, ne peut s'apparenter à des travaux forcés pour les plus riches et respecte le principe fondamental de la propriété de soi.

Les marchés où le gagnant rafle la mise

Dans son ouvrage *La course au luxe*, Frank propose un exemple qui permet d'illustrer les principales caractéristiques des MGRM :

> Au début du [vingtième] siècle, quand l'État de l'Iowa comptait à lui seul plus de 1300 opéras, des milliers de ténors gagnaient modestement mais correctement leur vie en se produisant en public. Maintenant que nous écoutons le plus souvent de la musique enregistrée, le meilleur ténor du monde peut littéralement être présent partout à la fois. Comme il ne coûte pas plus cher de produire des disques compacts à partir d'un enregistrement de Luciano Pavarotti que d'un autre ténor moins célèbre, la plupart d'entre nous écoutent aujourd'hui Pavarotti. Nous sommes des millions à accepter de payer un peu plus pour écouter Luciano Pavarotti et non d'autres ténors très légèrement moins capables ou moins réputés ; voilà pourquoi Pavarotti gagne plusieurs millions de dollars chaque année, alors que la plupart des autres ténors, souvent presque aussi talentueux, survivent avec difficulté[164].

Par cet exemple tiré du monde de l'opéra, Frank résume une théorie développée dans un autre ouvrage rédigé avec Philip J. Cook[165], *The Winner-Take-All Society*[166], qu'ils appellent des « marchés où le gagnant rafle la mise » (*winner-take-all markets*), c'est-à-dire des marchés où « des différences mineures en termes de performances se traduisent par des différences

[164] Frank, 2010, p. 70.

[165] Cette idée a toutefois d'abord été développée par Rosen, 1981; 1983..

[166] Frank et Cook, 1995.

gigantesques en termes de revenus »[167]. Selon Frank, les MGRM n'ont rien de nouveau, mais il remarque qu'ils ont pris, au cours des dernières décennies, une ampleur jamais connue auparavant [168] : « ce type de marché existe depuis longtemps dans le monde du spectacle, des sports et des arts, mais il pénètre toujours davantage dans la comptabilité, le droit, le journalisme, le conseil, la médecine, la banque d'investissement, la gestion de société, l'édition, le design, la mode et toute une foule de professions »[169]. Ainsi, ce type de marché est, selon Frank et Cook, en voie de transformer en profondeur notre société et d'en faire, conformément au titre de leur ouvrage, non simplement un « marché où le gagnant rafle la mise » (*winner-take-all markets*), mais une « société où le gagnant rafle la mise » (*winner-take-all society*).

Les MGRM se distinguent de ce que les auteurs appellent des « marchés traditionnels » (*traditional markets*)[170] selon certaines caractéristiques relatives à l'offre et à la demande qui sont résumées au tableau III.

Tableau III.Les marchés traditionnels et les MGRM

Caractéristiques		**Marchés traditionnels**	**Marchés où le gagnant rafle la mise**
Définition		Marchés où de *légères* différences de performance se traduisent par de *légères* différences de revenus	Marchés où de *légères* différences de performance se traduisent par d'*énormes* différences de revenus
Secteurs de l'économie		En décroissance	En croissance
Offre	**Performances**	Absolues	Relatives
	Récompenses	Réparties	Concentrées
	Reproduction	Finie / Coûts élevés	Infinie / Faibles coûts
Demande	**Masse**	Beaucoup d'acheteurs / Riches ou non	
	Poche profonde	Peu d'acheteurs / Très riches	

[167] Frank, 2010, p. 71.

[168] Ce concept commence aussi à faire l'objet d'analyses politiques cf. Hacker et Pierson, 2010.

[169] Frank, 2010, p. 69.

[170] Frank et Cook, 1995, p. 8, 9, 21.

Du côté de l'offre, le principal facteur à l'origine de tels marchés est la capacité de reproduire à l'infini et à un faible coût le service de la personne qui offre la meilleure performance[171]. Le progrès technique joue, à cet égard, un rôle déterminant. Par exemple, comme il a été mentionné auparavant, « il ne coûte pas plus cher de produire des disques compacts à partir d'un enregistrement de Luciano Pavarotti que d'un autre ténor moins célèbre »[172]. Puis, il faut que les récompenses économiques soient déterminées non par des performances absolues, mais plutôt – ou davantage – par des performances relatives. On sait, par exemple, que lors de l'épreuve du 100 mètres en athlétisme aux jeux olympiques d'été, la différence entre celui qui remporte la médaille d'or et la médaille d'argent se mesure le plus souvent en millièmes de seconde[173]. Cet exemple permet de mettre en évidence une autre caractéristique des MGRM relative à l'offre, à savoir que les récompenses économiques doivent être fortement concentrées entre les mains du gagnant. En effet, alors que celui qui a remporté la médaille d'argent est le plus souvent complètement oublié, celui qui a remporté la médaille d'or peut s'attendre à récolter presque la totalité des revenus grâce à la célébrité que lui procurera sa victoire et qui lui permettra notamment d'attirer sur lui l'attention des publicitaires.

Les marchés de masse et de poche profonde

Du côté de la demande, les MGRM peuvent ensuite se présenter sous deux formes différentes, à savoir des « marchés *de masse* où le gagnant rafle la mise » (*mass winner-take-all markets*) et des « marchés *de poche profonde* où le gagnant rafle la mise » (*deep-pocket winner-take-all markets*)[174]. S'agissant des marchés de masse, ceux-ci peuvent être définis comme étant des marchés où il existe une *multitude d'acheteurs* potentiels qui ont tous un *intérêt minime* dans la performance du gagnant. Par exemple, le marché de la boxe représente un marché de masse plus important que celui du handball, puisqu'il existe une masse critique plus importante d'amateurs de boxe que d'amateurs de handball [175]. En ce sens, un champion de boxe peut

---

[171] cf. Frank et Cook, 1995, p. 32-33.

[172] Frank, 2010, p. 70.

[173] Je tire cet exemple, en le modifiant quelque peu, de Frank et Cook, 1995, p. 29.

[174] cf. Frank et Cook, 1995, p. 26.

[175] Je tire cet exemple de Frank et Cook, 1995, p. 25.

s'attendre à toucher des revenus nettement supérieurs à ceux d'un champion de handball, puisqu'il existe un nombre plus important d'amateurs de boxe prêts à payer pour assister à un match de boxe, que ce soit en personne ou à la télévision. Cela dit, cette masse critique peut aussi être concentrée entre les mains d'un nombre réduit d'individus, mais très riches. C'est ce que les auteurs appellent des « marchés *de poche profonde* où le gagnant rafle la mise », c'est-à-dire des marchés où il existe un *petit nombre d'acheteurs* potentiels, mais qui ont tous un *très grand intérêt* dans la performance du gagnant. Ces marchés sont notamment ceux des plus grands peintres, sculpteurs, avocats, ainsi que des géologues qui ont développé une aptitude particulière à trouver du pétrole[176].

S'il est vrai que les marchés de poche profonde peuvent être définis comme des marchés où, du côté de la demande, peu d'acheteurs, mais très riches, ont un très grand intérêt pour la meilleure offre et sont prêts à débourser beaucoup d'argent pour l'obtenir, on peut donc considérer que de tels marchés existent depuis plus longtemps que les marchés de masse. En effet, les progrès techniques et technologiques ne sont pas absolument nécessaires pour que puissent exister des marchés de poche profonde, alors qu'ils sont une condition *sine qua non* de l'existence des marchés de masse. Par exemple, dans un marché de poche profonde, les plus grands peintres ou sculpteurs ont toujours plus ou moins trouvé des acheteurs très riches intéressés par leurs œuvres. Mais ce qui fait que de tels exemples sont des marchés de poche profonde, c'est aussi et surtout l'impossibilité de reproduire à l'infini et à faibles coûts une peinture ou une sculpture originale. Lorsqu'une personne très riche s'offre un tableau de maître, elle ne désire pas en effet posséder une reproduction de ce tableau, mais bien le tableau original. Certes, il est aujourd'hui possible de reproduire un tableau original et de l'offrir à faibles coûts à de nombreux acheteurs, mais une telle situation correspond à un marché de masse et non à un marché de poche profonde où le gagnant rafle la mise.

Les marchés de masse méritent donc une attention particulière, puisque c'est l'émergence, puis l'expansion de tels marchés qui sont en grande partie responsables de l'accroissement fulgurant des inégalités économiques au cours des dernières décennies. D'une certaine manière, les marchés de masse combinent en effet deux phénomènes qui ont une

[176] Frank et Cook, 1995, p. 26.

grande importance dans le monde contemporain : du côté de l'offre, les marchés de masse reposent sur les nombreux progrès techniques et technologiques des dernières décennies et, du côté de la demande, sur ce qu'on appelle souvent la « mondialisation » ou la « globalisation » des marchés. En effet, Pavarotti a pu devenir très riche en partie parce que beaucoup le considéraient comme le meilleur ténor du monde, mais surtout parce qu'il pouvait, du côté de l'offre, enregistrer ses *arias*, puis, du côté de la demande, les offrir à un très large public dans le monde entier. Sans les progrès techniques qui permettent de reproduire à l'infini et à faibles coûts ses enregistrements, puis sans cet accès à des millions d'acheteurs du monde entier, il ne fait nul doute que Pavarotti n'aurait pu gagner des millions de dollars, et ce, malgré un talent qui ne saurait être remis en doute.

Les progrès techniques qui sont une condition *sine qua non* de l'existence des marchés de masse où le gagnant rafle la mise n'auraient toutefois pas été possibles sans un phénomène plus ancien qui est la division du travail. Frank et Cook remarquent en effet à ce propos :

> In addition to supporting greater productivity, the division and specialization of labor also gives rise to winner-take-all markets. To be sure, the enormous gains in productivity have meant higher incomes even for society's poorest workers. In relative terms, however, those who specialize in highly repetitive production tasks have been the losers in this process, while those who oversee the results have been the winners. Payments that once accrued to a multitude of skilled workers increasingly flow toward the much smaller number of designers, executives, financiers, and others whose efforts are responsible for the new automated processes[177].

Dans la mesure en effet où les MGRM reposent sur la division du travail, ces derniers comportent un grand avantage, puisqu'ils permettent d'améliorer la situation économique des plus pauvres par des gains de productivité. En termes *absolus*, chacun profite en effet de la division du travail, puisqu'elle permet de travailler moins tout en produisant plus. Mais en termes *relatifs*, les revenus générés par ces gains de productivité sont fortement concentrés entre les mains des gagnants. Dès lors, est-il possible de conserver les avantages des MGRM tout en réduisant leurs désavantages ? Pour répondre à cette question, il y a lieu d'examiner de manière plus attentive le phénomène dans lequel les MGRM s'enracinent : la division du travail.

---

[177] Frank et Cook, 1995, p. 54.

La division du travail

Bien que la problématique de la division du travail ait une longue histoire[178], l'auteur qui a sans doute le mieux analysé cette question d'un point de vue économique est probablement Adam Smith. Dans *La Richesse des nations*[179], Smith a bien montré en effet comment la séparation des tâches permet un accroissement de la productivité individuelle. Dans son célèbre exemple de l'usine d'épingles, il montre en effet comment une dizaine d'ouvriers, en se séparant les tâches nécessaires à la production d'épingles, peuvent produire 48 000 épingles en une journée, ce qu'ils n'auraient pas pu produire sans cette division du travail : « s'ils [les ouvriers] avaient tous travaillé à part et indépendamment les uns des autres, et s'ils n'avaient pas été façonnés à cette besogne particulière, chacun d'eux assurément n'eût pas fait vingt épingles, peut-être pas une seule, dans sa journée »[180]. Selon Smith, cette augmentation de la productivité est due à trois facteurs : « premièrement, à un accroissement d'habileté chez chaque ouvrier individuellement ; – deuxièmement, à l'épargne du temps qui se perd ordinairement quand on passe d'une espèce d'ouvrage à une autre ; – et troisièmement enfin, à l'invention d'un grand nombre de machines qui facilitent et abrègent le travail, et qui permettent à un homme de remplir la tâche de plusieurs »[181].

Ce troisième facteur — l'invention d'un grand nombre de machines — a une importance particulière pour les MGRM, puisque c'est lui, précisément, qui permet la reproduction à l'infini et à faibles coûts du produit du travail. Toutefois, il est possible d'interpréter ce passage de Smith de deux manières. D'abord, c'est sans doute la division du travail qui permet, en premier lieu, l'invention d'un grand nombre de machines. En effet, dans cette division des tâches, certains concentrent leur travail à répéter des tâches manuelles, alors que d'autres peuvent consacrer leur temps à la réflexion, ce qui permet justement à ces derniers d'inventer de telles machines. Mais lorsque ces machines sont déjà inventées, la

---

[178] cf. Sun, 2012. Pour une anthologie des textes classiques de l'antiquité à nos jours sur le thème de la division du travail, voir Sun, 2005.

[179] Smith, 1991.

[180] Smith, 1991, vol. I, livre I, p. 72.

[181] Smith, 1991, vol. I, livre I, p. 74-75.

division du travail ne se produit plus seulement entre les travailleurs au présent, mais aussi entre les travailleurs du présent et du passé. En effet, dans un tel cas, ceux qui se divisent les tâches au présent s'appuient sur une machine qui a souvent été inventée par une personne décédée depuis longtemps et qui n'est plus là aujourd'hui pour récolter les fruits de son travail. Il existe donc deux formes de division du travail : une division spatiale qui se produit entre des individus qui collaborent en même temps à un même projet et une division temporelle qui se produit entre ceux du passé et ceux du présent[182].

Pour illustrer cette distinction entre la division spatiale et temporelle du travail, prenons l'exemple suivant. Dans son ouvrage, *The toaster project*[183], Thomas Thwaites raconte l'histoire d'un projet qui l'a occupé durant plusieurs années qui était de fabriquer un grille-pain en situation d'autarcie. Son objectif était en effet de réussir à fabriquer un grille-pain non seulement sans l'aide de quiconque, mais aussi en allant chercher lui-même les matériaux nécessaires à sa construction. David Robichaud et Patrick Turmel racontent en effet :

> Thwaites a […] découvert que ce banal objet, disponible en grande surface pour environ 10 $, est un véritable casse-tête composé de 404 pièces faites des matériaux les plus variés : acier, cuivre, nickel, plastique, etc. Comment fait-on du plastique, au juste ? Et de l'acier ? Avec du fer, pour lequel il faut creuser, et encore là au bon endroit. Pas une mince tâche. Même chose pour le nickel et le cuivre. Mais Thomas Thwaites a relevé le défi et a fabriqué la chose. Son grille-pain a, pendant quelques secondes, réchauffé (plutôt que grillé) une tranche de pain, avant que les pièces ne commencent à fondre. Il lui a couté 250 fois le prix du modèle de départ, sans compter l'effort, le temps et les milliers de kilomètres parcourus pour trouver les matériaux nécessaires[184].

Ce que montre cet exemple, c'est que la tentative de fabriquer un simple grille-pain en situation d'autarcie, c'est-à-dire en ignorant à la fois la division spatiale et temporelle du travail, est vouée à l'échec. Robichaud et Turmel précisent d'ailleurs que « Thwaites n'a pas

---

[182] J'emprunte cette distinction à Dietsch, 2008a, p. 101. Ce que j'appelle « division spatiale du travail » correspond à ce qu'il appelle « *Smithian division of labour* » et ce que j'appelle « division temporelle du travail », à ce qu'il appelle « *intertemporal division of labour* ». Il aurait aussi été possible d'opposer en l'occurrence la division intratemporelle et la division intertemporelle du travail, mais un tel choix aurait rendu la lecture difficile.

[183] Thwaites, 2011

[184] Robichaud et Turmel, 2012, p. 13-14.

lui-même *conçu* le grille-pain : il ne s'intéressait qu'à sa fabrication, en calquant un travail d'ingénierie et de design déjà fait »[185]. Par conséquent, même en s'appuyant sur ce travail d'ingénierie qui relève de la division temporelle du travail, il semble impossible de fabriquer un objet aussi simple sans recourir aussi à la division spatiale du travail. Toutefois, il n'y a pas que ces deux aspects de la division du travail qui s'avèrent nécessaires pour que l'on puisse fabriquer aujourd'hui un simple grille-pain. La taille du marché a aussi son importance, puisque, dans un très petit marché, il ne serait sans doute pas possible de fabriquer un tel objet même en se fondant sur la division spatiale et temporelle du travail.

Dans la *Richesse des Nations*, Adam Smith écrit : « Puisque c'est la faculté d'échanger qui donne lieu à la *division du travail,* l'accroissement de cette division doit, par conséquent, toujours être limité par l'étendue de la faculté d'échanger, ou, en d'autres termes, par l'étendue du *marché* »[186]. En effet, Smith ajoute que « si le *marché* est très petit, personne ne sera encouragé à s'adonner entièrement à une seule occupation, faute de pouvoir trouver à échanger tout le surplus du produit de son travail qui excédera sa propre consommation, contre un pareil surplus du produit du travail d'autrui qu'il voudrait se procurer »[187]. Or, à l'époque de Smith, la taille du marché était limitée non seulement dans l'espace, mais aussi dans le temps, puisqu'il écrivait bien avant la globalisation des marchés[188] et à une époque où les progrès techniques n'avaient pas encore connu l'impulsion que permettra la Révolution industrielle. Mais aujourd'hui, la division temporelle du travail repose sur un marché qui plonge ses racines profondément dans le temps et la division spatiale, elle, repose sur un marché qui s'étend à la planète entière.

La division temporelle du travail a pris en effet une importance beaucoup plus considérable que celle qu'elle avait au XVIIIe siècle, puisque nous sommes aujourd'hui plus

---

[185] Robichaud et Turmel, 2012, p. 14.

[186] Smith, 1991, livre 1, chap. 3, p. 85.

[187] Smith, 1991, livre 1, chap. 3, p. 85.

[188] Jones, 2008, p. 143: « Globalization intensified greatly during the second half of the nineteenth century. This chapter follows the widespread, if not universally accepted, view that this led to the creation of a "first global economy", while acknowledging the work cited earlier that there is significant evidence of "globalization" in earlier centuries ».

que jamais, pour reprendre une expression qu'on attribue à Bernard de Chartres[189], « jugés sur des épaules de géants »[190]. Robichaud et Turmel écrivent en effet : « même les génies créateurs n'ont pu innover que dans la mesure où ils profitaient de cette vue du monde "juchés sur les épaules d'un géant". Ce géant, c'est la tradition culturelle cumulative et son incarnation dans la population et les institutions formant la communauté dans laquelle ils ont vu le jour. Tous les développements qui nous ont permis d'arriver à la situation actuelle nous rendent redevables à quiconque a eu un rôle à jouer dans ceux-ci »[191]. Or, nous sommes à ce point redevables aux générations passées qu'il nous est possible aujourd'hui de travailler de moins en moins tout en produisant de plus en plus. La « fin du travail » annoncée notamment par Jeremy Rifkin[192] tarde sans doute à venir, mais il demeure néanmoins que, malgré les débats entourant cette question[193], la productivité individuelle s'est incontestablement accrue. Thomas Piketty estime d'ailleurs qu'en 2012, un travailleur moyen en Europe occidentale, en Amérique du Nord ou au Japon est environ 20 fois plus productif qu'il ne l'était en 1700, voire davantage si l'on tient compte de la diminution progressive d'heures consacrées au travail durant cette période[194].

Cet accroissement de la productivité s'explique sans doute par la division temporelle du travail, mais, au sein de cette dernière, le moment déterminant qui a donné l'impulsion nécessaire aux nombreux progrès techniques et technologiques des dernières décennies est la Révolution industrielle. Gaël Giraud et Cécile Renouard observent en effet :

---

[189] Voir à ce propos Jeauneau, 1967.

[190] Voir à ce sujet Robichaud et Turmel, 2012, chap. 10, p. 54-58.

[191] Robichaud et Turmel, 2012, p. 55.

[192] Rifkin, 2006.

[193] Voir à ce propos : Méda, 2010.

[194] Piketty, 2013, p. 145-146: « En Europe occidentale, en Amérique du Nord ou au Japon, le revenu moyen est passé d'à peine plus de 100 euros par mois et par habitant en 1700 à plus de 2500 euros par mois en 2012, soit une multiplication par plus de vingt. En réalité, la progression de la productivité, c'est-à-dire de la production par heure travaillée, a été plus élevée encore, car la durée moyenne du travail par habitant a beaucoup diminué : toutes les sociétés développées ont fait le choix, au fur et à mesure de leur enrichissement, de travailler moins longtemps, afin de disposer de plus de temps libre (journées de travail plus courtes, vacances plus longues, etc.) ».

> La Révolution industrielle a consisté essentiellement en une succession de procédures toutes fondées sur le même principe : substituer l'énergie naturelle […] au travail humain […] Un homme peut fournir, au maximum, 150 kWh au cours d'une année en utilisant ses membres. Le pétrole, le gaz et le charbon nous ont permis de multiplier par plusieurs centaines notre action sur l'environnement, en ordre de grandeur et en moyenne […] Dit autrement, ce qui fait fonctionner la machine industrielle mondiale, c'est avant tout l'énergie, et non le travail des hommes […] du coup cela signifie que l'énergie est le véritable moteur des économies contemporaines[195].

S'il est vrai que c'est l'énergie et non le travail humain qui est le véritable moteur des économiques contemporaines, c'est donc dire que la division temporelle du travail peut aussi produire cette conséquence apparemment paradoxale de rendre le travail de moins en moins déterminant quant à la productivité. En effet, c'est l'énergie naturelle et non le travail humain qui permet aujourd'hui, du côté de l'offre, de rendre possible cette caractéristique fondamentale des MGRM qui consiste à pouvoir reproduire à l'infini et à faibles coûts le meilleur produit ou, du moins, celui qui suscite la plus forte demande.

À propos de la demande, la dimension spatiale de la taille du marché a aussi son importance, puisque c'est cet aspect qui permet l'existence de ces MGRM particuliers que sont les marchés de masse où le gagnant rafle la mise. Frank et Cook observent en effet :

> The compensation for the winners depends in part on the scope of the relevant market. When the product is a broadcast performance or any sort of intellectual property, the costs of production and dissemination are often relatively small, and the relevant market may be global. Trends in communications technology and the globalization of economic activity thus support a broadening in the scope of markets for uniquely talented individuals, and an increased concentration of earnings in the relevant occupations[196].

Comme je l'ai mentionné auparavant, les marchés de poche profonde ont probablement toujours plus ou moins existé, mais les marchés de masse, quant à eux, reposent sur un phénomène relativement nouveau qui est la globalisation des marchés. Lorsque, du côté de l'offre, il est possible de reproduire à l'infini et à faibles coûts un certain produit et que, du côté de la demande, ce produit peut être diffusé partout sur la planète, un petit nombre de travailleurs peuvent satisfaire une très grande demande et, par là même, faire fortune. Par exemple, la compagnie Instagram qui se spécialise dans le partage de photos et de vidéos au

---

[195] Giraud et Renouard, 2012, p. 85-86.

[196] Frank et Cook, 2013, p. 132.

moyen d'une application que l'on peut télécharger sur la plupart, sinon tous les téléphones intelligents, a été vendue en 2012 à Facebook pour la somme d'environ un milliard de dollars américains, alors qu'elle ne comptait, à ce moment, que 13 employés[197].

Ce qui est frappant dans un tel exemple, ce n'est pas tellement le montant de la transaction, mais bien le nombre d'employés impliqué. Il n'y a pas si longtemps, une transaction de cette ampleur n'aurait été possible en effet qu'entre des compagnies employant des milliers de personnes. Mais aujourd'hui, les progrès techniques et technologiques du côté de l'offre et la taille du marché du côté de la demande font en sorte qu'il est possible à une dizaine de personnes de cloner le produit de leur travail et de l'offrir en même temps à tous les consommateurs de la planète. En effet, peut-on véritablement croire que seulement 13 employés d'une compagnie ont pu fabriquer un produit ayant une valeur sur le marché d'un milliard de dollars grâce à leur seul travail ou à leur seule performance ? Manifestement, ces 13 employés ont profité de la taille du marché dans sa dimension temporelle qui a permis ces progrès technologiques et de la taille du marché dans sa dimension spatiale qui leur donne accès à des centaines de millions de consommateurs partout dans le monde. Par conséquent, la seule performance au travail de ces 13 employés ne saurait expliquer à elle seule la très grande valeur accordée à leur compagnie par le marché.

Mais qu'est-ce au juste que la performance ? S'il est vrai que les MGRM se définissent comme des marchés où de légères différences de performances se traduisent par de gigantesques différences de revenus, cette performance n'est pas toujours aisée à évaluer. Si l'on prend l'exemple du 100 mètres aux jeux olympiques d'été, la performance de chacun des athlètes peut être facilement mesurée au moyen d'un chronomètre, mais il existe de nombreux autres exemples dans la sphère économique où l'évaluation de la performance est plus subjective et sujette à débat. C'est le cas notamment de Pavarotti dont le talent de ténor peut être évalué de multiples manières par les mélomanes. Certains pourraient considérer en effet que la qualité de ses interprétations est non pas *légèrement*, mais *fortement* supérieure à celle du deuxième meilleur ténor du monde, ce qui permet de justifier pleinement les très hauts revenus que le marché lui accorde. Les choses se complexifient d'ailleurs encore davantage

[197] Kuchler, 2015.

lorsqu'on compare non pas les différentes performances au sein d'un même marché, mais les performances entre différents marchés. Par exemple, malgré les difficultés évoquées, il semble en effet moins difficile de comparer les performances des ténors entre eux que les performances entre un ténor et un athlète olympique. Ainsi, il est essentiel de définir de manière plus précise ce qu'il faut entendre par « performance », puisque ce critère d'évaluation du travail est au cœur de la définition même des MGRM.

La performance

À propos du critère de la performance, Frank et Cook écrivent : « Reward by relative performance is the single most important distinguishing characteristic of winner-take-all markets. In the markets that economists normally study, by contrast, reward depends only on absolute performance. For instance, a production worker's pay — to the extent that it depends on performance at all — depends on the number of units he assembles each week, not on how his productivity compares with that of his coworkers »[198]. Pour bien comprendre la différence entre une performance relative et une performance absolue, prenons en effet l'exemple suivant[199]. Imaginons qu'une entreprise composée de quatre employés fabrique des briques à partir de l'argile, que ce matériau soit disponible gratuitement et en quantité suffisante et que les seules dépenses de l'entreprise soient les salaires versés aux employés. Imaginons ensuite que, pour chaque heure travaillée, l'employé « A » arrive à fabriquer 40 briques, l'employé B, 30 briques, l'employé C, 20 briques et l'employé D, 10 briques. Si chacune de ces briques était vendue 10 cents et que chacun des employés était rétribué selon sa performance absolue, alors l'employé A devrait recevoir 4 $ de l'heure, l'employé B, 3 $, l'employé C, 2 $ et l'employé D, 1 $.

Une telle répartition des salaires repose, selon Frank[200], sur la théorie de la productivité marginale (après : TPM) qui stipule que le salaire versé à un employé doit être égal à la diminution de la valeur de la production si cet employé quittait l'entreprise et que les autres

---

[198] Frank et Cook, 1995, p. 24.

[199] J'emprunte cet exemple, en le modifiant légèrement, à Frank, 1985, p. 40.

[200] Frank, 1985, p. 40.

employés conservaient la même productivité[201]. Par exemple, si l'employé A quittait l'entreprise, alors cette dernière verrait sa production diminuer de 40 briques par heure, ce qui entraînerait pour elle des pertes de 4 $ par heure de production. C'est pourquoi, en vertu de la TPM, l'employé A peut réclamer un salaire horaire de 4 $, mais ce salaire ne pourrait toutefois être supérieur à cette somme, puisqu'il en va de la survie même de l'entreprise. En effet, dans la réalité, aucune entreprise ne peut se permettre de verser à l'employé le plus performant un salaire correspondant à la valeur entière de sa productivité marginale, puisque toute entreprise, pour survivre, doit faire des profits. Ainsi, dans un marché du travail compétitif, les entreprises pourront rivaliser entre elles pour obtenir les services de l'employé le plus performant, mais ce salaire horaire ne pourra jamais dépasser, en l'occurrence, 4 $. Par exemple, si une entreprise X parvient à obtenir les services du travailleur A pour un salaire horaire de 3 $, une entreprise Y pourrait vouloir lui offrir un salaire horaire de 3,50 $ et le convaincre de travailler plutôt pour elle.

Toutefois, dans les MGRM, la performance doit être comprise non pas de manière absolue, mais de manière relative. Ce qui compte en effet, dans une performance relative, ce n'est pas tant la productivité marginale de chacun des travailleurs, mais plutôt leur position dans le classement. Pour illustrer cette idée, imaginons que la production de briques soit un MGRM et qu'il soit possible de cloner à faibles coûts la performance du travailleur A. Dans un tel cas, ce qui compte, ce n'est plus le fait que ce travailleur puisse produire 40 briques en une heure, mais qu'il soit celui qui en produit le plus grand nombre. En effet, même si les travailleurs B, C et D produisaient respectivement en une heure 39, 38 et 37 briques au lieu de

---

[201] Dorfman, 2008 : « Marginal productivity theory is an approach to explaining the rewards received by the various factors or resources that cooperate in production. Broadly stated, it holds that the wage or other payment for the services of a unit of a factor is equal to the decrease in the value of commodities produced that would result if any unit of that factor were withdrawn from the productive process, the amounts of all other factors remaining the same ». Voir aussi la définition de Blaug, 1999, p. 521: « La théorie de la productivité marginale affirme qu'à l'équilibre, chaque facteur de production sera rémunéré d'après sa productivité marginale, définie comme l'effet de l'addition ou du retrait d'une unité de ce facteur sur le produit total, la quantité utilisée de tous les autres facteurs restant constante ». Pour plus de détails sur la théorie de la productivité marginale, voir Pullen, 2010.

30, 20 et 10 briques, le travailleur A resterait celui qui en produit le plus grand nombre. Et, puisque dans un MGRM, les récompenses économiques sont fortement concentrées entre les mains du gagnant, le travailleur A pourrait alors réclamer un salaire horaire fortement supérieur à ses concurrents B, C et D. Ainsi, dans un MGRM, il est sans aucune importance que le travailleur A produise une ou dix briques de plus que son concurrent le plus proche. Le seul facteur important est qu'il soit celui qui produise le plus grand nombre de briques ou, du moins, celles de la meilleure qualité.

Dans un MGRM, les revenus des travailleurs les plus performants sont donc fortement supérieurs à leur productivité marginale. Pour illustrer ce point, revenons à l'exemple de Pavarotti. Imaginons en effet qu'une seule maison de disques spécialisée dans le domaine de l'opéra existe dans le monde et qu'elle engage, en plus de Pavarotti (ténor A), trois autres ténors B, C et D presque aussi talentueux. Considérons en effet, sur une échelle de 1 (moins talentueux) à 10 (plus talentueux), que les ténors A, B, C et D méritent respectivement une note de 10, 9, 8 et 7. Convenons ensuite que les amateurs d'opéra ne sont pas en mesure d'acheter les disques de tous les ténors, mais d'un seul d'entre eux. On pourrait imaginer alors que la majorité achètera les disques du ténor A et qu'une minorité achètera ceux des trois autres ténors. Par exemple, 70 % des recettes de la maison de disques pourraient provenir de la vente des disques du ténor A, 15 % du ténor B, 10 % du ténor C et 5 % du ténor D. Dans un tel cas, il pourrait donc sembler raisonnable que Pavarotti (ténor A) réclame des revenus fortement supérieurs à ceux consentis aux ténors B, C et D même si sa performance absolue n'est que légèrement supérieure à celle de ses concurrents.

Or, si la théorie de la productivité marginale était juste, cela voudrait donc dire que, si le ténor A quittait cette maison de disques, cette dernière devrait assumer des pertes de 70 %. Mais une telle conséquence est-elle plausible dans un MGRM ? On peut penser que non, puisque la seule raison pour laquelle les amateurs d'opéra achètent majoritairement les disques de Pavarotti, c'est parce qu'il est le meilleur des quatre et qu'ils ne peuvent acheter les disques de tous les ténors. On peut penser en effet que si Pavarotti quittait cette maison de disques et prenait sa retraite, les amateurs d'opéra ne cesseraient pas tout à coup de s'intéresser à cette forme de musique et achèteraient alors plutôt les disques du « nouveau » meilleur ténor qui serait en l'occurrence le ténor B. Ainsi, en supposant que les recettes globales de la maison de

disques demeurent inchangées, la nouvelle répartition des revenus de chaque ténor serait alors la suivante. Le ténor B pourrait réclamer jusqu'à 85 % des recettes, le ténor C, 10 % des recettes et le ténor D, 5 % des recettes. En effet, ce qui compte dans une telle situation, ce n'est pas la note de 1 à 10 accordée à chaque ténor, mais leur seule position dans le classement.

Ainsi, la performance, lorsqu'elle est évaluée de manière absolue, ne peut générer des inégalités aussi fortes que lorsqu'elle est évaluée de manière relative, comme c'est le cas dans les MGRM. Dans un marché traditionnel, la demande est, d'une certaine manière, limitée par l'offre réduite qui est basée sur une performance absolue. Par exemple, même s'il y avait une très forte demande pour les briques fabriquées par le travailleur A, ce dernier pourrait difficilement en fabriquer plus de 40 de l'heure, puisqu'il ne dispose, comme tout un chacun, que de 24 heures par jour. Par conséquent, ses revenus ne pourraient être fortement supérieurs à ceux des autres travailleurs et on pourrait considérer qu'il mérite donc pleinement ce surcroît de revenus basé sur sa performance absolue. Toutefois, dans un MGRM où la performance est évaluée de manière relative, la demande n'est pas limitée par l'offre, puisque la performance du travailleur qui suscite la plus forte demande peut être clonée à l'infini et à faibles coûts. Certes, on pourrait considérer que la performance ne doit être évaluée que par la demande, mais une telle compréhension des choses ne correspond pas à l'esprit de la théorie de Nozick qui repose, en premier lieu, sur le principe d'acquisition (PJA). Comme nous le verrons maintenant, le PJA est une manière de considérer l'offre, puisqu'il s'agit de déterminer en l'occurrence de quelle manière on peut passer de la propriété de soi, à la propriété de son travail, à la propriété des fruits de son travail, puis, enfin, aux revenus de son travail.

Le libertarisme et l'impôt sur le revenu

Dans son ouvrage, *The Darwin Economy*, Robert H. Frank écrit à propos de l'impact que peut avoir l'existence des MGRM sur la conception de l'impôt des libertariens :

> An enlightened libertarian might abandon the claim that all taxation was theft in favor of the less extreme claim that people have the right to after-tax incomes that closely mimic patterns in their pretax earnings. The latter claim might seem intuitively reasonable in a world in which someone who had 1 percent more talent, or who expended 1 percent more effort, earned 1 percent more income. But it has much less appeal in a world in

> which such tiny differences often translate into hundred- or thousandfold differences in earnings. And it's the latter world we live in[202].

Dans la mesure où les MGRM se définissent comme des marchés où de légères différences de performance se traduisent par de gigantesques différences de revenus, cette théorie permet en effet de contester la conception libertarienne de la fiscalité. Par exemple, lorsque Robert Nozick compare les impôts à du travail forcé[203], une telle assertion pourrait être recevable si les revenus avant impôt correspondaient parfaitement aux fruits du travail des individus, mais elle devient totalement irrecevable si nous considérons, à la lumière des MGRM, que les revenus du travail sont parfois fortement supérieurs aux fruits du travail. Dans un tel cas, un impôt progressif sur le revenu ne consiste pas à prélever les fruits du travail des individus, ce qui pourrait être considéré comme une forme de vol ou de travail forcé, mais seulement la différence entre les revenus et les fruits du travail.

Ainsi, je soutiens qu'un « libertarien éclairé », pour reprendre l'expression de Frank, c'est-à-dire un libertarien qui tient compte de la théorie des MGRM, devrait être favorable non seulement à un impôt fortement progressif sur le revenu, mais aussi à un revenu maximal, puisqu'une telle mesure ne viole d'aucune manière le principe fondamental de la propriété de soi. Il y a lieu de rappeler en effet que le principe qui conduit de la propriété de soi à la propriété des revenus de son travail procède en trois étapes qui ont un caractère transitoire :

1) Propriété de soi → Propriété de son travail
2) Propriété de son travail → Propriété des fruits de son travail
3) Propriété des fruits de son travail → Propriété des revenus de son travail

Pour démontrer qu'un revenu maximal ne viole pas le principe de la propriété de soi, j'examinerai donc plus attentivement les étapes 2 et 3 de cette progression. Je démontrerai en effet qu'au sein de l'étape 2, la division du travail fait en sorte que les fruits du travail collectif sont supérieurs à la somme des parties du travail individuel et qu'au sein de l'étape 3, les MGRM font en sorte que les revenus du travail des gagnants sont aussi supérieurs aux fruits de leur travail. Cet examen permettra enfin de démontrer que l'application d'un taux marginal

---

[202] Frank, 2011, p. 154-155.

[203] Nozick, 2012, p. 211.

de 100 % de l'impôt sur le revenu, non seulement ne peut être considéré comme des travaux forcés, mais respecte encore mieux la propriété de soi.

La propriété des fruits de son travail

Dans *Anarchie, État et Utopie*, Robert Nozick écrit : « L'une des opinions traditionnelles socialistes est que les travailleurs ont droit au produit et aux fruits complets de leur travail. Ils l'ont gagné ; une distribution est injuste si elle ne donne pas aux travailleurs ce à quoi ils ont droit »[204]. S'il est vrai que tout individu est propriétaire de sa propre personne et de son travail, on peut en effet conclure avec Nozick que tout individu a un droit inaliénable aux fruits de son travail, puisque ces derniers peuvent être considérés comme une extension de la propriété de soi. Toutefois, j'ai montré dans le chapitre précédent que les fruits du travail peuvent être considérés soit dans une situation d'autarcie, soit dans le contexte de la division du travail. Ainsi, de quelle manière Nozick entend-il, en l'occurrence, les « fruits du travail » ? S'agit-il des fruits du travail en situation d'autarcie ou dans le contexte de la division du travail ? Malheureusement, Nozick ne répond pas précisément à cette question et c'est pourquoi j'examinerai ces deux possibilités afin de déterminer si et dans quel cas le prélèvement par l'État d'une partie des fruits du travail des individus peut être considéré comme un vol ou du travail forcé.

D'abord, la première question consiste à examiner si, dans une situation d'autarcie, la propriété individuelle de son travail conduit à la propriété individuelle des fruits de son travail. Par exemple, en vertu du libertarisme de droite de Nozick, si nous accordons à une fourmi un certain nombre d'arbres et qu'elle arrive, en se servant de ces ressources naturelles, à construire, sans l'aide de personne, une petite maison, elle devient alors la propriétaire légitime de cet artéfact, puisqu'il s'agit en l'occurrence des fruits de son travail individuel. Dans un tel cas, les fruits de son travail correspondent exactement à son travail, puisqu'elle n'a bénéficié de l'aide de personne pour construire sa maison. Toutefois, nous avons vu aussi que cette fourmi ne pourrait construire dans une telle situation d'autarcie un palais comme le

[204] Nozick, 2012, p. 211.

château de Versailles. Aussi ingénieuse et laborieuse soit-elle, elle manquerait en effet certainement de temps ou d'énergie pour réaliser un tel projet.

D'ailleurs, Adam Smith considère à ce propos que, dans une situation d'autarcie, les différences de talent ou d'habileté entre les individus sont plus faibles qu'on ne le pense :

> Dans la réalité, la différence des talents naturels entre les individus est bien moindre que nous ne le croyons, et les aptitudes si différentes qui semblent distinguer les hommes de diverses professions quand ils sont parvenus à la maturité de l'âge, n'est pas tant la cause que l'effet de la division du travail, en beaucoup de circonstances. […] sans la disposition des hommes à trafiquer et à échanger, chacun aurait été obligé de se procurer lui-même toutes les nécessités et commodités de la vie. Chacun aurait eu la même tâche à remplir et le même ouvrage à faire, et il n'y aurait pas eu lieu à cette grande différence d'occupations, qui seule peut donner naissance à une grande différence de talents[205].

S'il est vrai, comme le soutient Smith, que les différences de talents ne sont pas la cause, mais plutôt l'effet de la division du travail, alors, dans une situation d'autarcie, la productivité de chacun serait non seulement très faible, mais la valeur des fruits du travail d'un individu à l'autre serait en outre à peu près égale[206]. Par conséquent, si Nozick entend par « fruits du travail » ceux que l'on peut produire dans une situation d'autarcie, l'objection éventuelle contre un revenu maximal qui consisterait à affirmer qu'une telle mesure aurait pour effet de prélever les fruits du travail des individus devient caduque, puisqu'un revenu maximal, par définition, ne s'applique qu'aux très hauts revenus. Or, dans une situation d'autarcie, il ne pourrait même pas y avoir, en imaginant que cela soit possible dans un monde sans État, de très hauts revenus, puisque la productivité y serait très faible et que les revenus y seraient à peu près égaux.

Les choses sont toutefois plus complexes dans le contexte de la division du travail. Nozick le reconnaît lui-même lorsqu'il écrit :

> Dans la situation de non-coopération sociale, on pourrait dire que chaque individu mérite ce qu'il obtient sans aide, par ses propres efforts ; ou plutôt personne d'autre ne peut avoir le moindre droit *de justice* contre cet avoir. Il est très aisé, dans cette situation, de

---

[205] Smith, 1991, livre I, chap. 2, p. 83-84. Traduction légèrement modifiée.

[206] C'est là aussi l'opinion de Murphy et Nagel, 2002, p. 16-17: « The no-government world is Hobbes's state of nature, which he aptly described as a war of all against all. And in such a state of affairs, there is little doubt that everyone's level of welfare would be very low and—importantly—roughly equal ».

> savoir qui a droit à quoi, et de voir qu'aucune théorie de la justice n'est requise. De ce point de vue, la coopération sociale introduit une confusion qui rend peu clair ou indéterminé ce que chacun a droit de demander, et à quel titre[207].

La principale raison pour laquelle la coopération sociale, pour reprendre le vocabulaire de Nozick, introduit une confusion dans les parts que chacun peut légitimement réclamer réside dans le fait que la division du travail produit un surplus coopératif. Lorsque des individus collaborent pour produire des artéfacts, le tout est supérieur à la somme de ses parties et le surplus coopératif représente justement la différence entre la somme des fruits du travail individuel et le total des fruits du travail collectif. Dans la mesure où ce surplus coopératif résulte de la division du travail elle-même et non des contributions individuelles de chacun, il devient donc difficile en effet d'identifier de quelle manière répartir ce surplus coopératif en vertu des principes propres au libertarisme de droite que défend Nozick.

Nozick semble toutefois conscient de ce problème dans sa critique du premier paragraphe de la *Théorie de la justice* de Rawls[208]. Nozick écrit en effet :

> En coopérant tous ensemble, ils [les individus] peuvent obtenir une somme totale plus importante. Le problème de la justice sociale distributive, selon Rawls, réside dans la façon dont ces bénéfices de coopération devront être distribués ou alloués. Ce problème pourrait être conçu de deux façons : comment le total doit-il être alloué ? Ou bien, comment le total différentiel dû à la coopération sociale, c'est-à-dire les bénéfices de la coopération sociale *T — S,* doit-il être alloué ?[209]

Bien que Nozick emploie en l'occurrence un vocabulaire différent, il semble clair en effet qu'il est conscient que les fruits du travail collectif sont supérieurs à la somme des fruits du travail individuel et que ce qu'il appelle le « total différentiel dû à la coopération sociale » (*the incremental amount due to social cooperation*)[210] correspond au surplus coopératif. Toutefois, il considère qu'il est en pratique totalement impossible de séparer la contribution de chacun dans la production de surplus coopératif : « la position que défend Rawls sur les inégalités requiert que des contributions séparées à la production conjointe soient isolables, du moins

---

[207] Nozick, 2012, p. 231.

[208] Nozick, 2012, p. 228-235.; Rawls, 1997, § 1, p. 30-31.

[209] Nozick, 2012, p. 230.

[210] Nozick, 1974, p. 184.

dans une certaine mesure »[211]. C'est pourquoi, selon lui, la théorie de l'habilitation (*entitlement theory*) s'avère mieux à même que le principe de différence de déterminer les parts de chacun dans la production de ce surplus coopératif : « Un théoricien de l'habilitation trouverait acceptable toute distribution qui résulterait des échanges volontaires entre les parties »[212].

Toutefois, Nozick ne tient compte dans cette analyse que de la division spatiale du travail et semble négliger cet autre aspect de la coopération sociale qui est la division temporelle du travail. Si l'on tient compte de cette autre forme de division du travail, le critère des échanges volontaires ne peut évidemment pas s'appliquer, puisque les morts ne peuvent échanger volontairement des ressources avec les vivants. Par conséquent, le travail des générations antérieures devrait être soumis non pas au PJT, mais plutôt au PJA, puisque ce dernier règle la manière dont une ressource quelconque peut passer de l'état de non-propriété à l'état de propriété. Dans la mesure en effet où les morts n'ont pas de droit de propriété, les artéfacts qu'ils ont produits n'appartiennent plus à personne et peuvent être considérés à ce titre, pour reprendre l'expression de Locke, comme le « patrimoine indivis de l'humanité » (*the common stock of Mankind*)[213]. Par conséquent, s'il est possible pour Nozick de soutenir que le critère des échanges volontaires propre au PJT peut s'appliquer dans le cadre de la division temporelle du travail, c'est plutôt un proviso de type suffisantiste qui devrait s'appliquer, en vertu du PJA, à la distribution des ressources issue de la division spatiale du travail.

Concrètement, cela veut donc dire que les très fortes inégalités produites par l'existence des MGRM sont injustes en vertu du libertarisme de droite de Nozick, puisque ces inégalités s'expliquent davantage par la division temporelle que par la division spatiale du travail. Rappelons en effet que les très fortes inégalités produites par les MGRM s'expliquent surtout, du côté de l'offre, par la possibilité de reproduire à l'infini et à faibles coûts les artéfacts qui suscitent la plus forte demande. Or, il serait impossible de cloner de la sorte ces

---

[211] Nozick, 2012, p. 234-235.

[212] Nozick, 2012, p. 234-235.

[213] Locke, 1997, I, § 88, p. 83.

artéfacts sans les nombreux outils techniques et technologiques dont nous disposons à l'heure actuelle et sur lesquels aucun vivant ne peut revendiquer le moindre droit de propriété. Par exemple, nous devons aux morts, c'est-à-dire à la division temporelle du travail, cette capacité que nous avons aujourd'hui d'enregistrer une seule performance de Pavarotti et de la cloner autant de fois qu'il est nécessaire afin de satisfaire la demande dans le monde entier dans un marché de masse où le gagnant rafle la mise. En cette matière, Pavarotti ne possède pas davantage de droit de propriété sur les techniques d'enregistrement que le mendiant qui chante dans le métro pour subvenir à ses besoins. Même si la performance de Pavarotti est en l'occurrence supérieure à celle du mendiant, cette seule différence de performance ne peut expliquer à elle seule le fait que Pavarotti gagne des millions, alors que le mendiant ne survit qu'avec difficulté.

En résumé, si Nozick considère que les fruits du travail sont ceux que l'on peut produire en situation d'autarcie, alors la valeur des fruits du travail d'un certain individu ne pourrait être fortement supérieure à celle d'un autre. Puis, si Nozick considère que les fruits du travail sont ceux que l'on peut produire dans le contexte de la division du travail, alors il ne pourrait y avoir non plus de fortes différences d'un individu à l'autre. Même si la division du travail produit un surplus coopératif, ce dernier est dû en effet, soit à la division spatiale du travail comme le soutient Smith, soit à la division temporelle du travail sur laquelle reposent les MGRM. Dans un cas comme dans l'autre, personne ne peut revendiquer un droit de propriété sur ces fruits du travail fortement supérieur à celui d'un autre individu, puisque ce droit de propriété ne repose pas sur son seul travail individuel, mais sur la division du travail elle-même, qu'elle soit entendue de manière spatiale ou temporelle. Certes, s'il est vrai, comme je l'ai montré au chapitre précédent, que le libertarisme de droite pourrait permettre à un individu X de s'approprier une part de ce surplus coopératif supérieure à celle d'un individu Y, cette appropriation du surplus coopératif devrait toutefois respecter un proviso suffisantiste, ce qui réduit quand même considérablement la taille acceptable des inégalités permises. Du moins, comme je le montrerai maintenant, cela interdit par avance les très fortes inégalités des revenus du travail qui sont rendues possibles par l'existence des MGRM.

La propriété des revenus de son travail

S'il est vrai que la division du travail permet d'examiner la validité du caractère transitoire du principe qui conduit de la propriété de son travail à la propriété des fruits de son travail, le marché, et plus précisément les MGRM, permettent quant à eux d'examiner la validité du principe qui conduit de la propriété des fruits de son travail à la propriété des revenus de son travail. D'abord, il faut comprendre que les fruits du travail et les revenus du travail ne sont pas un seul et même concept, puisque les fruits du travail sont plutôt de l'ordre de l'offre, alors que les revenus du travail sont plutôt de l'ordre de la demande. Pour illustrer ceci, prenons l'exemple déjà cité de la compagnie Instagram qui a développé une application fort populaire destinée surtout aux détenteurs de téléphones intelligents. Du côté de l'offre, les 13 personnes qui font partie de cette compagnie peuvent coordonner leur travail et développer cette application qui est en l'occurrence le fruit de leur travail. Mais avant que cette application soit offerte sur le marché, c'est-à-dire soumise à la demande, elle ne génère encore aucun revenu. Par conséquent, il y a lieu de distinguer les fruits du travail et les revenus du travail, puisque, du côté de l'offre, les fruits du travail pourraient subsister même s'ils ne généraient, du côté de la demande, aucun revenu du travail.

Dans le contexte de la division du travail, il semble toutefois difficile de déterminer quelle part des revenus du travail revient à chacun des travailleurs dans la production collective des fruits du travail. En effet, dans ce contexte, les fruits du travail sont produits de manière collective, mais les revenus du travail, eux, sont distribués d'une manière individuelle. Tout le problème consiste donc à démêler les revenus du travail de manière à ce qu'ils puissent correspondre à la contribution de chacun dans la production collective des fruits du travail. Nozick est d'ailleurs bien conscient de ce problème lorsqu'il écrit : « Abandonnons maintenant notre supposition selon laquelle les gens travaillent indépendamment, ne coopérant que dans une séquence par des échanges volontaires, et, au lieu de cela, considérons les gens qui travaillent ensemble conjointement pour produire

quelque chose. Est-il maintenant impossible de démêler les contributions respectives des gens ? »[214]

Or, selon Nozick, c'est la théorie de la productivité marginale (TPM) qui permet précisément de démêler de la sorte les revenus du travail et faire en sorte qu'ils puissent correspondre à la contribution respective de chacun. Bien que Nozick soit bien conscient de la complexité de cette théorie[215], il semble en effet y souscrire entièrement lorsqu'il écrit : « Les gens transfèrent leurs possessions ou leur travail sur des marchés libres avec des taux d'échange (des prix) déterminés de la façon habituelle. La théorie de la productivité marginale est raisonnablement adéquate. Les gens recevront dans ces transferts de possessions *grosso modo* leurs produits marginaux »[216]. Si l'on considère en effet que le « produit marginal » correspond à la contribution de chacun dans la production collective des fruits du travail et que les « prix » correspondent aux revenus, alors l'objectif de la TPM est donc de lier l'un à l'autre, c'est-à-dire de faire en sorte que les revenus individuels du travail correspondent à la contribution de chacun dans la production collective des fruits du travail[217]. En d'autres termes, c'est essentiellement la TPM, selon Nozick, qui permet de respecter le principe qui stipule qu'un individu qui a droit aux fruits de son travail ait aussi droit aux revenus de son travail.

Affirmer, comme le fait Nozick, que « la théorie de la productivité marginale est raisonnablement adéquate » pose toutefois un certain nombre de problèmes. Rappelons d'abord que la TPM « affirme qu'à l'équilibre, chaque facteur de production sera rémunéré

---

[214] Nozick, 2012, p. 233.

[215] Nozick reconnaît en effet que « Les questions concernant la façon dont peut fonctionner une théorie de la productivité marginale sont très complexes ». (Nozick, 2012, p. 234.)

[216] Nozick, 2012, p. 233.

[217] John Bates Clark, que l'on reconnaît généralement comme étant le fondateur de la théorie de la productivité marginale, établit d'ailleurs un lien entre la TPM et les fruits du travail lorsqu'il écrit : « We may accept the fact that in the adjusting of wages nature, in the main, has its way and that cosmic forces, which we are beginning to understand, assign to labor a general rate of pay. This rate of pay depends on the productive contribution which labor makes to the income of society. The men in a mill do not get what they and the mill together produce, but under normal conditions *they tend to get something approximating the part of that joint product which they may fairly regard as solely the fruit of their own labor* » (Clark, 1902, p. 558). C'est moi qui souligne.

d'après sa productivité marginale, définie comme l'effet de l'addition ou du retrait d'une unité de ce facteur sur le produit total, la quantité utilisée de tous les autres facteurs restant constante »[218]. L'efficacité de cette théorie est toutefois loin de faire l'unanimité chez les économistes. Dans un ouvrage récent qui fait une admirable synthèse de la TPM, John Pullen remarque que le débat porte en l'occurrence sur deux points principaux : la causalité du produit marginal, c'est-à-dire la question qui consiste à déterminer si ce dernier peut être attribué à une seule cause (*monocausal*) ou à plusieurs (*multicausal*)[219], puis sur la possibilité qu'a ou non la TPM de démêler (*disentangle*) la contribution de chacun. Par conséquent, Nozick semble aller trop vite en affaire lorsqu'il affirme, d'une part, que « la théorie de la productivité marginale est raisonnablement adéquate » et lorsqu'il suggère, d'autre part, que cette théorie permet de « démêler les contributions respectives des gens ».

Certes, il faut accorder à Nozick le fait qu'un certain nombre d'économistes ont défendu dans le passé l'idée selon laquelle la TPM permet de démêler les contributions de chacun[220], mais Pullen considère que les nombreux arguments invoqués contre cette interprétation de la théorie[221] sont beaucoup plus convaincants. D'ailleurs, lorsqu'il compare, dans sa conclusion, les analyses de ses défenseurs et de ses détracteurs, son verdict est sans appel :

> The multicausal nature of the MPAL [marginal product after labour] and the impossibility of causal disentanglement effectively eliminate any normative implications from the MPTD [Marginal Productivity Theory of Distribution]. In the context of a Lockean theory of property rights, the MPTD carries normative implications for factor rewards only if the marginal product of a factor is monocausal – which is never the case or only if the specific marginal products of the various factors can be disentangled – which is impossible. Without disentanglement, no moral judgements concerning the distribution of rewards among the factors can be logically deduced from a Lockean theory of property rights. There are no logical grounds (based on that theory) for

---

[218] Blaug, 1999, p. 521.

[219] Pullen, 2010, p. 134.

[220] Pullen, 2010, p. 134 considère que ces économistes sont principalement J.H. von Thünen, C. Menger, F. von Wieser, A. Marshall, P. Wicksteed, A. W. Flux, F.Y. Edgeworth et G. Cassel.

[221] Pullen, 2010, p. 134-135 considère que les économistes qui critiquent cette théorie sont principalement J.A. Hobson, H.J. Davenport, F.W. Taussig, W.M. Adriance, L.M. Fraser et M. Bronfenbrenner.

> concluding that the marginal unit of labour has a moral right to the ownership of the marginal product that occurs after the employment of that unit (i.e. the MPAL)[222].

S'il est vrai, comme le soutient Pullen, que, dans la réalité, le produit marginal est toujours le résultat de plusieurs causes ou facteurs (*multicausal*) et qu'en outre, la théorie de la productivité marginale ne permet pas, dans une telle situation, de démêler les contributions respectives de chacun, alors la théorie de Nozick s'en trouve considérablement affectée. Cela signifie en effet que, dans le contexte de la division du travail, la théorie de la productivité marginale ne permet pas, contrairement à ce que soutient Nozick, de démêler les contributions de chacun et, par conséquent, d'accorder à chacun des revenus du travail qui correspondent aux fruits de leur travail.

Par surcroît, il y a lieu de noter que Pullen ne tient pas compte, en l'occurrence, du phénomène des MGRM. Or, si l'on en tient compte, cela contribue encore davantage à invalider la thèse de Nozick selon laquelle « la théorie de la productivité marginale est raisonnablement adéquate »[223], puis selon laquelle « les gens recevront dans ces transferts de possessions *grosso modo* leurs produits marginaux »[224]. Dans la mesure en effet où un MGRM se définit comme un marché où de *légères* différences de performances se traduisent par de gigantesques différences de revenus, cela signifie d'abord que le produit marginal du gagnant n'est que *légèrement* supérieur à celui des perdants. Par conséquent, on ne saurait expliquer comment ce gagnant pourrait légitimement recevoir des revenus fortement supérieurs aux perdants si ce gagnant, comme le soutient Nozick, doit recevoir des revenus correspondant à son produit marginal. Cela semblerait en effet acceptable si le produit marginal du gagnant était fortement supérieur à celui des perdants, mais puisqu'il semble difficile de soutenir qu'une personne puisse être des centaines ou des milliers de fois plus performante qu'une autre dans un même marché, il semble donc plus raisonnable de penser que les différences entre le produit marginal des uns et des autres ne peuvent être que minimes.

Dans un article consacré aux rapports entre les MGRM et la TPM, Lex Borghans et Loek Groot considèrent en effet que les vedettes (*superstars*) reçoivent dans les MGRM des

---

[222] Pullen, 2010, p. 152.

[223] Nozick, 2012, p. 233.

[224] Nozick, 2012, p. 233.

revenus fortement supérieurs à leurs produits marginaux : « we […] rebut the traditional view that superstars have extremely high incomes because they are extremely talented compared to others, and therefore make an extremely high marginal contribution to welfare »[225]. Les auteurs proposent en effet deux arguments pour soutenir cette affirmation. D'abord, ils reconnaissent en effet avec Frank et Cook que, dans un MGRM, seule la victoire compte[226]. Puis, ils considèrent que lorsqu'il est possible de reproduire à l'infini et à faibles coûts la performance du gagnant en utilisant les médias de masse, ce gagnant peut dès lors exercer un « pouvoir monopolistique » (*monopolistic power*) sur la demande. Ils expliquent en effet : « People prefer to watch the best players, who are quite literally represented by the winner, so that the superstars become representatives, not only of their own talent, but also of the arts or sports in which they are involved. Since winners can not be separated from the activity in which they excel, the superstar becomes a monopolistic owner of the media activity »[227].

Or, ce pouvoir monopolistique que les MGRM confèrent aux gagnants est-il moralement acceptable selon Nozick ? On pourrait en douter, puisque ce dernier écrit dans *Anarchie, État et Utopie* : « Une personne n'a pas le droit de s'approprier le seul trou d'eau dans un désert et faire payer l'eau à sa guise. Pas plus qu'il ne peut faire payer l'eau à sa guise s'il possède un puits, et que, malheureusement, tous ceux du désert sont asséchés, à l'exception du sien. Cette malheureuse circonstance, bien entendu qui ne dépend pas de lui, met en application la clause de Locke et limite ses droits à la propriété »[228]. Bien que cet exemple comporte des limites, il est néanmoins possible de l'appliquer aux MGRM. Le seul trou d'eau dans le désert qu'une personne possède, c'est en l'occurrence le talent que possède le gagnant dans un MGRM et ce qui contribue à assécher tous les autres puits, ce sont les médias de masse. Dans ce dernier cas, même s'il ne s'agit pas d'une « malheureuse circonstance », il n'en demeure pas moins que l'existence de ces médias de masse ne dépend nullement du gagnant lui-même. Comme je l'ai montré précédemment, Pavarotti ne peut en

---

[225] Borghans et Groot, 1998, p. 547.

[226] Borghans et Groot, 1998, p. 547: « One typical characteristic of the activities in which superstar incomes emerge is that only winning counts. Those who attain the status of superstars are primus inter pares ».

[227] Borghans et Groot, 1998, p. 547.

[228] Nozick, 2012, p. 225.

effet se prévaloir d'avoir inventé les techniques d'enregistrement qui lui permettent de cloner son travail autant de fois que l'exige la demande. Par conséquent, on peut penser que si la « clause de Locke » doit s'appliquer à l'exemple du puits dans le désert, elle devrait s'appliquer aussi aux MGRM.

En résumé, on voit donc que, dans plusieurs circonstances, les revenus du travail d'un individu peuvent être supérieurs, voire fortement supérieurs aux fruits de son travail, ce qui viole, par excès, cette troisième étape du principe voulant qu'un individu qui a droit aux fruits de son travail ait aussi droit aux revenus de son travail. Ce que ce principe stipule, c'est qu'un individu a droit à des revenus du travail qui correspondent, ni plus, ni moins, aux fruits de son travail. Or, dans les MGRM, il semble clair que les revenus du travail sont fortement supérieurs aux fruits du travail, puisque, d'une part, le produit marginal des uns ne peut être fortement supérieur à celui d'un autre et que, d'autre part, la TPM ne permet pas de démêler efficacement les contributions de chacun. Par conséquent, la TPM, contrairement à ce qu'affirme Nozick, n'est pas « raisonnablement adéquate »[229], puisque, dans les MGRM, certains individus reçoivent dans ces transferts de possession, non pas « *grosso modo* leurs produits marginaux »[230], mais bien davantage que leurs produits marginaux. Ainsi, ces diverses considérations permettent de remettre en question la conception de Nozick à l'égard de l'impôt sur le revenu.

L'impôt et le travail forcé

Selon Nozick, tout individu est propriétaire de sa personne et de son travail (étape 1), ce qui entraîne un droit de propriété sur les fruits de son travail (étape 2), puis sur les revenus de son travail (étape 3). Par conséquent, selon lui, l'impôt sur le revenu peut être comparé à des travaux forcés, puisqu'en prélevant une partie des revenus d'un individu, l'État prélève du

[229] Nozick, 2012, p. 233.

[230] Nozick, 2012, p. 233.

même coup une partie des fruits de son travail, ce qui viole le principe fondamental de la propriété de soi[231]. Nozick explique en effet :

> L'imposition sur les biens provenant du travail se retrouve sur un pied d'égalité avec les travaux forcés. Certaines personnes trouvent que cette thèse est de toute évidence vraie : le fait de prendre les gains de *n* heures de travail revient à prendre *n* heures de cette personne; c'est comme si l'on forçait cette personne à travailler *n* heures pour quelqu'un d'autre. D'autres trouvent que cette thèse est absurde. Et même ceux-là, s'ils font objection à l'évocation de travaux forcés, s'opposeraient à forcer des hippies au chômage à travailler au bénéfice de ceux qui sont dans le besoin[232].

La comparaison que fait Nozick ici entre l'imposition sur les biens du travail et les travaux forcés représente l'une des principales objections contre un revenu maximal. En effet, dans la mesure où un revenu maximal peut être instauré en appliquant un taux marginal de 100 % de l'impôt sur les très hauts revenus, une telle mesure ne revient-elle pas à forcer les individus bénéficiant des revenus les plus élevés à travailler pour les autres ? En d'autres termes, un revenu maximal peut-il être considéré comme une violation de la propriété de soi ?

Un impôt sur le revenu dont le taux marginal est de 100 % pourrait en effet s'apparenter à des travaux forcés pour les plus riches si les revenus de leur travail correspondaient parfaitement aux fruits de leur travail, mais est-ce bien le cas ? Dans son article « Redistributive Taxation, Self-Ownership and the Fruit of Labour »[233], Mark A. Michael observe en effet que Nozick adopte un principe qu'il appelle P3 qui stipule que personne ne devrait être forcé de donner ou de transférer une partie du fruit de son travail[234]. Puis, il ajoute :

---

[231] Voir Nozick, 2012, p. 215: « Le fait de saisir les résultats du travail de quelqu'un équivaut à se saisir d'heures lui appartenant et à lui donner l'ordre de mener à bien diverses activités. Si les gens vous forcent à faire un certain travail, ou vous donnent un travail sans récompense, pendant une certaine période de temps, ils décident de ce que vous devez faire et des buts que votre travail doit servir, sans s'occuper de vos propres décisions. Le processus par lequel ils prennent des décisions sur vous en fait, pour ainsi dire, les *propriétaires partiels* de vous-même; cela leur donne un droit de propriété sur vous ».

[232] Nozick, 2012, p. 210-211.

[233] Michael, 1997.

[234] « (P3) Persons may not be forced to give up or transfer any part of the fruit of their labour to others » Michael, 1997, p. 137.

> Nozick's argument applies to those cases in which the redistributive tax expropriates the fruit of one's labour. But might not some of the wages which a person receives as a result of her work represent more than the fruit of her labour, a condition we might think of as a person's being overpaid? Since self-ownership requires only that the fruit of a person's labour not be expropriated, and makes no claims about what may be done with any overpayment a person may receive as part of her wages, it appears that this excess could be expropriated as part of a redistributive tax without violating (P3)[235].

Comme le montre bien Michael, le principe P3 que Nozick adopte ne s'applique en effet que lorsque les revenus du travail correspondent parfaitement aux fruits de son travail, mais il ne s'applique plus lorsque les revenus du travail d'un individu dépassent les fruits de son travail. Dans un tel cas, le principe reste valide en théorie, mais son champ d'application s'en trouve par là même considérablement réduit, puisque les gens qui sont touchés par lui sont seulement ceux dont les revenus du travail sont égaux ou inférieurs aux fruits de leur travail.

D'ailleurs, on peut considérer que Nozick se trompe de cible lorsqu'il semble suggérer que ce sont essentiellement les plus riches qui sont lésés par l'impôt sur le revenu. D'abord, il y a lieu de rappeler à cet égard que l'impôt sur le revenu peut prendre trois formes différentes : l'impôt progressif, régressif et proportionnel. Ensuite, étant donné la répartition des revenus bruts qui ont été présentés au chapitre 1, on peut considérer que, de manière générale, les revenus bruts des plus pauvres sont inférieurs aux fruits de leur travail, que ceux de la classe moyenne sont plus ou moins équivalents aux fruits de leur travail et que ceux des plus riches sont supérieurs aux fruits de leur travail. Maintenant, examinons de quelle manière chacun des trois types d'impôt sur le revenu respecte ou non le principe de la propriété de soi selon les trois classes sociales visées par lui.

Tableau IV. Respect de la propriété de soi par l'impôt sur le revenu

Classe sociale	**Correspondance entre revenus bruts et fruits du travail**	**Impôt régressif**	**Impôt proportionnel**	**Impôt progressif**
Riches	Revenus bruts > Fruits du travail	Injuste	Injuste	Juste
Classe moyenne	Revenus bruts = Fruits du travail	Juste	Juste	Juste
Pauvres	Revenus bruts < Fruits du travail	Injuste	Injuste	Juste

[235] Michael, 1997, p. 138.

Comme nous le voyons dans ce tableau, l'impôt régressif est totalement injuste, l'impôt proportionnel est partiellement injuste et seul l'impôt progressif est totalement juste pour les trois classes sociales visées.

Si nous considérons en effet que les revenus bruts du travail des plus riches sont supérieurs aux fruits de leur travail, il n'y a en effet que l'impôt progressif qui permet de prélever la différence entre ces revenus bruts du travail excessifs et les fruits de leur travail. Un impôt proportionnel et *a fortiori* un impôt régressif laisseraient à ces plus riches des revenus nets qui resteraient encore supérieurs aux fruits de leur travail. Pour ce qui est de la classe moyenne, la situation est toutefois plus complexe. Si nous considérons en effet que les individus faisant partie de la classe moyenne reçoivent des revenus bruts qui correspondent *grosso modo* aux fruits de leur travail, alors les trois types d'impôt pourraient être justes, puisqu'ils pourraient appliquer un même taux marginal pour cette classe sociale particulière. Dans la mesure où un impôt régressif applique un taux marginal qui décroît lorsque le revenu augmente et qu'un impôt progressif applique un taux marginal qui, au contraire, s'accroît lorsque le revenu augmente, il n'est pas impossible d'imaginer que ces taux puissent se rejoindre au milieu, c'est-à-dire lorsqu'ils visent les revenus de la classe moyenne. Il en va de même d'un impôt proportionnel qui se caractérise par un taux identique pour toutes les classes de revenu. Certes, s'il est vrai que les individus composant la classe moyenne bénéficient de revenus bruts du travail qui correspondent approximativement aux fruits de leur travail, ces trois types d'impôt prélèveraient une part des fruits de leur travail, mais si l'on considère, comme je l'ai montré au premier chapitre, que leurs revenus seraient moins élevés dans un monde sans État et que l'État ne peut exister sans impôts, alors cette possible violation de la propriété de soi peut être considérée comme n'étant qu'apparente ou, à tout le moins, négligeable.

Pour ce qui est de plus pauvres, en revanche, si l'on considère que leurs revenus bruts du travail sont le plus souvent inférieurs aux fruits de leur travail, alors il n'y a que l'impôt progressif qui peut être considéré comme juste[236]. Dans la mesure en effet où l'impôt

[236] Voir sur cette question, McMahon et Abreu, 1998, p. 10: « The existence of winner-take-all markets presents a serious challenge to the classical argument that progressive taxation is inefficient because it distorts the decision

proportionnel et *a fortiori* l'impôt régressif consistent à appliquer des taux élevés aux plus bas revenus, ces deux formes d'impôt ont pour conséquence d'accentuer la violation du principe de la propriété de soi générée par le marché, c'est-à-dire à faire en sorte que les revenus nets du travail soient encore moindres que les revenus bruts en comparaison avec les fruits du travail. Certes, un impôt progressif avec un taux marginal faible ou nul pour les plus pauvres ne peut à lui seul renverser cette tendance et faire en sorte que les revenus du travail correspondent parfaitement aux fruits du travail, mais l'ajout complémentaire d'un revenu de base, par définition non imposable, peut sans doute pallier en partie ce problème. En effet, un revenu de base pourrait compenser la différence existante entre les revenus bruts du travail qui sont, chez les plus pauvres, inférieurs aux fruits de leur travail et faire en sorte que leurs revenus nets du travail s'approchent, bien qu'imparfaitement, de l'équivalence recherchée.

Bien entendu, aucun régime d'imposition ne permettra jamais d'établir une équivalence parfaite entre les revenus nets du travail et les fruits du travail pour toutes les classes de revenu. Néanmoins, la distinction entre ces différentes classes sociales permet de s'approcher davantage d'une correspondance approximative entre les fruits du travail et les revenus du travail que la théorie de Nozick lorsqu'il affirme que « le fait de prendre les gains de *n* heures de travail revient à prendre *n* heures de cette personne »[237]. Manifestement, cette affirmation ne peut s'appliquer qu'aux salaires versés sur une base temporelle et s'avère totalement inutile lorsqu'il est question des autres formes de revenu du travail comme les traitements, bonus, primes, etc., et des revenus du capital comme les loyers, dividendes, intérêts, royalties, profits, plus-values, etc.[238] Dans tous ces autres cas, cette formule ne peut en effet s'appliquer, puisque, dans le cas des revenus du capital, ils n'impliquent que peu ou pas de travail et, dans le cas des autres formes de revenus du travail comme les traitements, bonus et primes, ils ne sont pas calculés sur une base temporelle. Par surcroît, si Nozick visait, par cette critique, les revenus des plus riches, il se trompe de cible, puisque ce sont les plus

---

to create additional income or to consume at the margin, and so entails trading efficiency for equity. In a winner-take-all market, progressive taxation may be not only efficient, it may be nearly optimal; it may raise revenue from people whose incentive to make more money is nearly unaffected by the existence of the tax ».

[237] Nozick, 2012, p. 211.

[238] Voir à ce sujet Piketty, 2013, p. 383.

pauvres – et non les plus riches – qui reçoivent un salaire horaire, le revenu intégral des plus riches étant composé en majorité de revenus du capital, puis de revenus du travail qui ne comprennent que peu ou pas de salaires.

La principale critique que nous pouvons donc adresser à Nozick lorsqu'il affirme que « le fait de prendre les gains de *n* heures de travail revient à prendre *n* heures de cette personne »[239], c'est qu'il ne tient pas compte du fait que les revenus du travail peuvent être inférieurs ou supérieurs aux fruits du travail. Nozick commet en effet l'erreur d'adhérer à ce que Liam Murphy et Thomas Nagel appellent le « libertarisme courant » (*everyday libertarianism*)[240] qui consiste à croire que chacun a non seulement un droit de propriété légitime sur ses revenus bruts, mais en outre les mérite. Si cela était vrai, cela signifierait tout simplement que personne ne serait jamais sous-payé ou surpayé, ce qui interdirait par avance toute critique du marché. Or, comme le montrent bien Murphy et Nagel, le marché, c'est-à-dire la distribution des revenus bruts, ne peut être considéré comme un fondement (*baseline*) adéquat permettant de déterminer le caractère juste ou non d'une politique fiscale[241]. Manifestement, lorsqu'on examine la distribution des revenus bruts générés par le marché, certaines personnes sont sous-payées et d'autres, surpayés, et la fiscalité demeure, contrairement à ce qu'affirme Nozick, un outil efficace, quoiqu'imparfait, permettant de faire en sorte que les revenus nets, eux, correspondent le mieux possible aux fruits du travail des individus.

En somme, dans son examen de la fiscalité, Nozick inverse en l'occurrence l'ordre des différentes étapes qui conduisent de la propriété de soi à la propriété des revenus de son travail. En affirmant que « le fait de prendre les gains de *n* heures de travail revient à prendre *n*

---

[239] Nozick, 2012, p. 211.

[240] Murphy et Nagel, 2002, p. 31-37.

[241] Murphy et Nagel, 2002, p. 34: « Altogether, the case against using pretax outcomes as the baseline against which fairness in the distribution of tax burdens can be assessed is so strong as to make it puzzling how anyone could have been attracted to this way of thinking about tax justice. The answer lies in the enormous appeal of what we have called everyday libertarianism. Even though the two ideas of strict, unqualified moral property rights and desert in market rewards may not survive cursory critical reflection, they are hard to banish from our everyday thinking ».

heures de cette personne »[242], il commet l'erreur de croire que les revenus du travail d'un individu correspondent aux fruits de son travail (étape 3), puis que ces derniers correspondent à son travail (étape 2), et enfin à la propriété de soi (étape 1). La thèse de Nozick a donc toutes les apparences du sophisme qu'on appelle une fausse conversion (*false conversion*)[243]. Nozick semble suggérer en effet que si tous les fruits du travail sont des revenus du travail, alors tous les revenus du travail sont des fruits du travail. Mais cette affirmation est tout aussi fausse que celle qui consisterait à affirmer que si tous les mammifères sont des animaux, alors tous les animaux sont des mammifères. De même que certains animaux ne sont pas des mammifères (les reptiles par exemple), certains revenus du travail ne sont pas des fruits du travail. C'est le cas notamment des très hauts revenus qui sont le résultat d'abord de la division du travail, puis des MGRM.

S'il est vrai, comme je l'ai soutenu dans ce chapitre, que les MGRM et la division du travail produisent des situations où de légères différences de performance se traduisent par de gigantesques différences de revenus, alors un revenu maximal mis en œuvre par l'application d'un taux marginal de 100 % de l'impôt sur le revenu est juste en vertu du libertarisme de droite de Nozick. Plus précisément, un revenu maximal respecte en l'occurrence le principe d'acquisition (PJA) qui stipule que la propriété de soi entraîne un droit de propriété sur son travail (étape 1), puis sur les fruits de son travail (étape 2) et enfin sur les revenus de son travail (étape 3). Mais un revenu maximal respecte-t-il aussi le principe de transfert (PJT) qui stipule que toute personne qui possède un droit de propriété légitime sur une ressource quelconque en vertu du PJA possède aussi le droit de la transférer à une autre personne de son choix dans la mesure où il s'agit d'un échange volontaire ? Pour répondre à cette question, il nous faudra examiner plus attentivement l'exemple bien connu que propose Nozick afin d'illustrer le PJT qu'il défend et qui est celui de Wilt Chamberlain. Or, comme nous le verrons au prochain chapitre, l'exemple de Wilt Chamberlain s'apparente à un MGRM, ce qui permet

---

[242] Nozick, 2012, p. 211.

[243] Voir la définition de Damer, 2009, p. 80: « Reversing the antecedent and consequent of a conditional statement or exchanging the subject and predicate terms in a universal affirmative statement and then inferring that these converted statements retain their original truth value ».

de soutenir qu’un revenu maximal respecte non seulement le principe d’acquisition, mais aussi le principe de transfert.

Chapitre 4 : Wilt Chamberlain et le principe de transfert

« C'est le propre d'un homme de bien,
de commettre volontairement des injustices ;
le propre d'un méchant,
de les commettre sans le vouloir »[244].
Platon, *Le petit Hippias*.

Au chapitre précédent, j'ai soutenu qu'un revenu maximal respecte le principe d'acquisition (PJA) de Nozick qui règle la manière dont une ressource quelconque peut passer de l'état de non-propriété à l'état de propriété légitime d'un individu. En effet, lorsqu'une personne mélange ses ressources internes, c'est-à-dire son travail, à des ressources naturelles qui n'appartenaient originellement à personne, elle produit alors des artéfacts qui deviennent en l'occurrence les fruits de son travail. Or, si l'on entend par « fruits du travail » ceux que l'on peut produire en situation d'autarcie, un revenu maximal respecte le PJA, puisque, dans une telle situation, personne ne pourrait arriver à produire des fruits du travail dont la valeur serait fortement supérieure à celle des fruits du travail produits par d'autres. Puis, si l'on entend par « fruits du travail » ceux que l'on peut produire dans le contexte de la division du travail, un revenu maximal respecte aussi le PJA, puisque les marchés où le gagnant rafle la mise (MGRM) qui s'enracinent dans la division du travail ont pour effet d'accorder des revenus à certains individus qui dépassent fortement leur contribution individuelle dans la production collective de ces fruits du travail. Ainsi, un impôt confiscatoire s'appliquant aux très hauts revenus ne peut d'aucune manière s'apparenter à des travaux forcés, puisqu'il ne s'agit en l'occurrence que de prélever la différence entre les revenus excessifs de certains individus et le fruit de leur travail.

---

[244] Platon, 1950, 376b.

Nozick pourrait toutefois soulever une autre objection contre un revenu maximal qui repose, en l'occurrence, sur le principe de transfert (PJT) et sur l'exemple bien connu qui permet de l'illustrer : celui de Wilt Chamberlain (après : WC). Nozick nous demande en effet d'imaginer une certaine distribution initiale de la richesse, appelée D1, qui respecte nos propres critères de la justice. Par la suite, il nous invite à considérer la situation suivante : si, à partir de cette distribution de la richesse initialement juste, le champion de basketball WC signe un contrat avec une équipe qui lui accorde 25 cents sur chaque billet d'entrée et qu'en une saison, un million d'individus choisissent librement, et en toute connaissance de cause, d'offrir cette somme à WC, ce dernier empochera un revenu annuel de 250 000 dollars, soit une somme nettement supérieure au revenu moyen. Il en résultera donc une autre distribution qu'il appelle D2. Ainsi, l'objection de Nozick est la suivante : « Si D1 était une distribution juste, et que les gens, volontairement, se sont déplacés de D1 à D2, transférant une partie de la part qu'on leur avait donnée dans le cadre de D1 […], D2 n'est-elle pas également juste? »[245]

Cette objection est en effet pertinente, puisque, même s'il n'est pas permis, en vertu du PJA, de recevoir de très hauts revenus, cela pourrait être permis en vertu du PJT. Par exemple, si, par un processus démocratique, un revenu maximal était mis en œuvre dans un certain pays parce qu'une majorité de citoyens considère qu'une telle mesure est juste en vertu du PJA, les échanges volontaires auront tôt fait de bouleverser cette distribution initiale (D1) et feront en sorte qu'au sein de la distribution D2, certains individus bénéficieront d'un revenu brut supérieur au revenu maximal autorisé. La petite somme d'argent qui est en l'occurrence échangée (25 cents) est en effet à la portée de tout un chacun au sein de la distribution D1 et on voit mal ce qui est injuste dans le fait qu'un million d'individus choisissent librement, par la suite, de l'offrir à WC et permettant ainsi à ce dernier de recevoir, au sein de la distribution D2, un revenu brut supérieur à ce qui était autorisé au sein de la distribution D1. Par conséquent, s'il est vrai qu'un revenu maximal respecte le PJA, doit-on considérer qu'une telle mesure représente, en revanche, une violation du PJT défendu par Nozick ?

Ainsi, je soutiendrai dans ce chapitre qu'un revenu maximal, contrairement à ce que l'on pourrait croire, respecte le principe de transfert (PJT) développé par Nozick. Pour ce

[245] Nozick, 2012, p. 201-202.

faire, je diviserai ma démonstration en trois parties. D'abord, je montrerai que l'exemple de WC est en réalité un marché où le gagnant rafle la mise (MGRM) et, plus précisément, un marché de masse où le gagnant rafle la mise (MMGRM). Ensuite, j'examinerai, à la lumière de ce rapprochement entre l'exemple de WC et les MMGRM, le problème des échanges volontaires chez Nozick, ce qui me permettra de démontrer d'une part, que les échanges au sein de ce type de marché peuvent être non seulement volontaires, mais aussi non volontaires, voire involontaires et, d'autre part, que même si les échanges sont volontaires, cela n'est pas une condition suffisante pour garantir le caractère juste de la distribution D2. Enfin, dans une dernière partie, je soutiendrai que s'il est vrai que l'exemple de WC est un MMGRM, les échanges entre les spectateurs et WC affectent, contrairement à ce qu'affirme Nozick, les tierces parties qui n'ont pas participé à la transaction, ce qui permet de justifier une certaine forme de coercition, c'est-à-dire un impôt confiscatoire sur le revenu ou un revenu maximal.

L'exemple de Wilt Chamberlain réexaminé

Lorsque paraît la première édition d'*Anarchy, State and Utopia*[246] en 1974, la théorie des MGRM était encore inconnue, puisqu'elle ne sera développée que quelques années plus tard, notamment dans des articles publiés par Sherwin Rosen en 1981[247] et en 1983[248], puis surtout dans l'ouvrage de Frank et Cook publié en 1995[249]. On ne saurait donc reprocher à Nozick de ne pas en avoir tenu compte, puisqu'aucun chercheur ne disposait, à son époque, de cette grille d'analyse particulière. Pourtant, l'exemple de WC a suscité depuis lors une vaste littérature et il s'avère étonnant que personne n'ait songé, particulièrement au cours des vingt dernières années, à faire le rapprochement entre cet exemple et les MGRM. Ceci est d'autant plus remarquable que l'exemple de WC peut être considéré comme un MGRM avant la lettre, c'est-à-dire, plus précisément, comme un marché de masse où le gagnant rafle la mise (après : MMGRM). En effet, Nozick, puis Frank et Cook examinent un même phénomène, mais de

[246] Nozick, 1974.

[247] Rosen, 1981

[248] Rosen, 1983

[249] Frank et Cook, 1995

manières différentes, le premier en cherchant à établir ses fondements normatifs et les seconds, en expliquant son fonctionnement. Ainsi, dans cette première partie, je montrerai de quelle manière l'exemple de WC peut être rapproché d'un MMGRM, ce qui me permettra, par la suite, de critiquer le point de vue de Nozick lorsqu'il considère que l'exemple de WC respecte le principe de transfert.

La division du travail et le salariat

Comme nous le savons maintenant, les MGRM s'enracinent dans la division du travail. Toutefois, nous avons vu aussi que la division du travail peut prendre deux formes différentes : une *coopérative* que l'on peut définir comme une situation où plusieurs individus échangent à la fois leurs ressources naturelles (capital) et leurs ressources internes (travail) afin de produire des artéfacts (revenus) et un *salariat* où un individu échange ses seules ressources internes (travail) avec un autre qui, lui, ajoute ses ressources naturelles (capital), ce qui permet aussi de produire des artéfacts (revenus). Or, il semble clair que l'exemple de WC repose non seulement sur la division du travail, mais correspond aussi à cette forme particulière de division du travail qu'est le salariat. Pour bien le comprendre, il faut toutefois citer le passage entier où Nozick décrit l'exemple qu'il propose :

> Maintenant, supposons que Wilt Chamberlain soit très demandé par les équipes de basket, étant donné que c'est un champion très aimé du public. (Supposez également que les contrats ne roulent que sur une année, les joueurs étant des agents libres.) Il signe la sorte de contrat suivante avec une équipe : pour chaque match joué sur son propre terrain, 25 cents du prix de chaque billet d'entrée lui est payé. (Nous laissons délibérément dans l'ombre la question de savoir s'il "arnaque" les propriétaires, les laissant veiller à leurs propres intérêts.) La saison commence et les gens assistent joyeusement au match de son équipe ; ils achètent leur billet, chaque fois mettant de côté 25 cents du prix d'entrée dans une boite spéciale portant le nom de Chamberlain. Ils sont très heureux de le voir jouer ; pour eux, cela vaut la peine de payer le prix total[250].

Dans ce passage, Nozick considère quatre protagonistes différents : WC, les autres joueurs, les propriétaires des deux équipes et les spectateurs. En quoi cette situation correspond-elle à un salariat ?

[250] Nozick, 2012, p. 201.

Pour répondre à cette question, il y a lieu de rappeler que les libertariens divisent les ressources en trois catégories : 1) les ressources internes et, parmi les ressources externes, 2) les ressources naturelles et 3) les artéfacts. Or, comme je l'ai montré au chapitre 2, dans une économie moderne, les ressources internes s'apparentent au travail, les ressources naturelles, au capital, puis les artéfacts (fruits du travail) au revenu. Dans cette situation, les propriétaires, ainsi que les spectateurs disposent des ressources naturelles (capital) et les joueurs des deux équipes, dont WC, disposent des ressources internes (travail). Pour générer des artéfacts (revenus), les joueurs, dont WC, doivent donc offrir leurs ressources internes (travail) aux propriétaires et aux spectateurs en échange d'une certaine part des ressources naturelles qu'ils possèdent, c'est-à-dire une part de leur capital. On peut penser en effet que, dans une telle situation, les propriétaires disposent de l'amphithéâtre où aura lieu le match, ainsi que du matériel nécessaire à son déroulement (ballon, uniformes, etc.) et que les spectateurs disposent chacun de ce petit capital de 25 cents. De leur côté, les joueurs, dont WC, n'ajoutent rien sinon leurs ressources internes ou leur travail à ce capital qui permettra de générer des artéfacts ou des revenus.

Ainsi, on conviendra qu'une telle situation serait impossible en situation d'autarcie et qu'elle correspond plutôt au contexte de la division du travail. Les artéfacts ou les revenus de WC ne proviennent pas en effet du seul mélange de ses ressources internes (travail) avec des ressources naturelles (capital) sur lesquelles il avait déjà un droit de propriété. Mais cette situation correspond aussi, plus précisément, à un salariat, puisque Nozick ne s'intéresse, en l'occurrence, qu'aux revenus de WC et non à ceux des autres. D'une certaine manière, pour reprendre un exemple développé au chapitre 2, WC s'apparente en quelque sorte à la cigale qui échange son travail contre les ressources naturelles de la fourmi. De même qu'il est permis à la cigale d'offrir un certain divertissement, c'est-à-dire un récital à la fourmi, il est aussi permis à WC d'offrir aux spectateurs un divertissement qui leur plaît, c'est-à-dire un match de basketball. La différence toutefois entre ces deux exemples, c'est qu'il s'agit, dans le cas de WC, d'un divertissement qui nécessite la participation de plusieurs joueurs. Le basketball est en effet un sport d'équipe et si les autres joueurs choisissaient par inadvertance de ne pas se présenter aux matchs, le spectacle perdrait tout son intérêt et on peut penser qu'aucun des spectateurs n'accepterait, en l'occurrence, de mettre de côté « 25 cents du prix d'entrée dans une boite spéciale portant le nom de Chamberlain ».

Cela étant, cette situation correspond non seulement à un salariat, mais aussi à un MGRM. Rappelons en effet qu'un MGRM se définit de manière générale comme un type de marché où de légères différences de performance se traduisent par de gigantesques différences de revenus. Qu'est-ce à dire ? Comment peut-on présumer que la performance de WC n'est que légèrement supérieure à celle des autres joueurs ? Pour répondre à cette question, imaginons un contre-exemple. Si l'équipe de WC, ainsi que l'équipe adverse étaient composées d'enfants, de joueurs amateurs ou même de joueurs professionnels de seconde catégorie, les spectateurs auraient-ils autant de plaisir à assister à la performance de WC ? On peut penser que non, puisque si WC marquait des paniers trop facilement, le jeu perdrait tout son intérêt. Le plaisir de voir jouer WC consiste surtout à le voir réussir parmi les meilleurs. Pour reprendre l'expression proposée par Lex Borghans et Loek Groot, WC doit être « *primus inter pares* »[251] pour que sa performance soit véritablement remarquable. Ainsi, l'exemple de WC correspond à la première caractéristique, relative à l'offre, des MGRM, mais qu'en est-il de la demande ? S'agit-il d'un marché de poche profonde où le gagnant rafle la mise (MPPGRM) ou plutôt d'un marché de masse où le gagnant rafle la mise (MMGRM) ?

Un marché de masse où le gagnant rafle la mise

Pour répondre à cette question, il nous faut tout d'abord rappeler la principale différence entre un MPPGRM et un MMGRM. S'il est vrai qu'un MGRM se définit comme un marché où de légères différences de *performance* se traduisent par de gigantesques différences de *revenus*, la performance est en l'occurrence de l'ordre de l'offre et les revenus, de l'ordre de la demande. Or cette demande qui a tendance à se concentrer fortement chez les gagnants peut provenir de deux sources différentes : des MPPGRM où peu d'acheteurs très riches contribuent à enrichir les gagnants et des MMGRM où un très grand nombre d'acheteurs, riches ou non, permettent aux gagnants d'obtenir des revenus fortement supérieurs à ceux des perdants. Or, pour bien comprendre à quel type de marché correspond l'exemple de WC, citons la suite de ce passage :

---

[251] Borghans et Groot, 1998, p. 547: « One typical characteristic of the activities in which superstar incomes emerge is that only winning counts. Those who attain the status of superstars are primus inter pares ».

> Supposons qu'en une saison un million de personnes assistent à ses matchs locaux, et que Wilt Chamberlain finisse avec 250 000 dollars, somme beaucoup plus importante que le revenu moyen et beaucoup plus énorme même que ce que n'importe qui d'autre gagne. […] Chacune de ces personnes a choisi de donner 25 cents de son argent à Chamberlain. Elle aurait pu le dépenser en allant au cinéma, ou en achetant des bonbons, ou des numéros du magazine *Dissent* ou de la *Monthly Review.* Mais toutes ces personnes, au moins un million d'entre elles, sont tombées d'accord pour donner cet argent à Wilt Chamberlain en échange de le regarder jouer au basket[252].

Comme nous le voyons, le revenu annuel de 250 000 dollars que Nozick accorde à WC provient d'une somme de 25 cents qu'un million de spectateurs mettent dans une « boite spéciale portant le nom de Chamberlain ». Il semble donc clair que cet exemple correspond à un MMGRM et non à un MPPGRM, puisque cette toute petite somme de 25 cents est à la portée d'acheteurs riches ou non et que c'est plutôt le grand nombre d'acheteurs (un million) qui permet à WC d'obtenir une « somme beaucoup plus importante que le revenu moyen ». Puis, l'exemple de WC correspond à un MMGRM d'une autre manière, puisque ce type de marché se caractérise, du côté de la demande, par le fait qu'il existe un très grand nombre d'acheteurs qui ont tous un intérêt *minime* dans la performance du gagnant. Nozick le reconnaît lui-même lorsqu'il écrit que chacun des spectateurs aurait pu dépenser son 25 cents « en allant au cinéma, ou en achetant des bonbons, ou des numéros du magazine *Dissent* ou de la *Monthly Review* »[253]. L'intérêt des spectateurs envers la performance de WC ne semble pas avoir en effet autant d'intérêt que celui des acheteurs dans un MPPGRM qui sont prêts à débourser de fortes sommes pour obtenir les services ou les produits des gagnants.

Toutefois, il y a lieu de remarquer que le MMGRM de WC est un marché de masse bien modeste face à ceux auxquels nous sommes confrontés aujourd'hui. Pour ne prendre que des exemples dans la même catégorie, on sait que Michael Jordan, le célèbre champion de basketball qui a d'une certaine manière éclipsé WC, a, pour sa part, signé en 1997 avec les Bulls de Chicago un contrat d'un an lui accordant un salaire annuel de plus de 30 millions de dollars[254]. Puis, plus récemment, James LeBron des Cavaliers de Cleveland a pu empocher en

---

[252] Nozick, 2012, p. 201.

[253] Nozick, 2012, p. 201.

[254] Wise, 1997.

2016 un salaire annuel de 77,2 millions de dollars[255], et cela, sans tenir compte des revenus qu'il pourra tirer du contrat publicitaire qu'il a signé avec la compagnie Nike et qui devrait lui permettre d'empocher, en plus de son salaire, un milliard de dollars supplémentaires au cours de sa vie[256]. Comparés aux maigres 250 000 dollars que Nozick accorde à WC, de tels revenus pourraient paraître certes mirobolants, mais il ne faut pas oublier que tous participent d'un même phénomène : les MMGRM. À travers son exemple de WC, Nozick a entrevu en effet ce qui allait se produire au cours des décennies suivant la parution, en 1974, d'*Anarchy, State and Utopia*, mais n'a peut-être pas pris la mesure, à ce moment, de l'ampleur qu'un tel phénomène allait prendre dans l'avenir.

Ce qui a permis aux MMGRM de prendre une ampleur que n'avait pas l'exemple de WC, c'est surtout la possibilité, du côté l'offre, de reproduire à l'infini et à faibles coûts la performance des gagnants et, du côté de la demande, un accès non pas à un million d'acheteurs, mais plutôt à des dizaines, voire des centaines de millions. Dans l'exemple de WC, il y a lieu de remarquer en effet qu'il se produit devant des milliers de spectateurs à la fois. Par exemple, en supposant qu'une saison de basketball compte 80 matchs, cela signifie que WC se produit devant 12 500 spectateurs à la fois (12 500 spectateurs X 80 matchs = 1 000 000 de spectateurs). Certes, le travail de WC n'est pas, comme dans le cas de Pavarotti, cloné par une technique d'enregistrement, mais il demeure néanmoins que chacune de ses performances peut être admirée en même temps par 12 500 personnes dans un même amphithéâtre. Il n'y a donc qu'une différence de degré – et non de nature – quant à cette caractéristique fondamentale des MGRM entre le cas fictif de WC et les cas réels de Pavarotti, Michael Jordan ou James LeBron. S'agissant de ces deux derniers, leurs salaires mirobolants s'expliquent en bonne partie par les droits de télévision qui permettent non seulement de reproduire à l'infini et à faibles coûts leur performance, mais qui, en outre, leur donnent accès à un plus grand marché que celui de WC.

---

[255] Forbes, 2016b. Cette somme est composée de 23,2 millions de dollars en salaire (*salary/winnings*) et de 54 millions de dollars en salaire complémentaire (*endorsements*).

[256] Badenhausen, 2016.

Toute la question consiste donc à déterminer si l'exemple de WC reste juste, en vertu du principe de transfert, peu importe la taille du MMGRM. Car le salaire de 250 000 dollars que Nozick accorde à WC ne tomberait certainement pas sous le couperet d'un revenu maximal, mais ceux de Michael Jordan ou James LeBron, à coup sûr, seraient touchés par une telle mesure. Nozick trouverait-il cela acceptable ? Pour répondre à cette question, il nous faut nous intéresser de manière plus approfondie au principe de transfert et examiner comment il s'applique non seulement à l'exemple de WC, mais aussi aux MMGRM

Les échanges volontaires

Si le PJA détermine les conditions par lesquelles une ressource quelconque qui n'est encore la propriété de personne peut devenir la propriété légitime d'un individu, le PJT détermine quant à lui les conditions par lesquelles toute ressource peut passer de la propriété légitime d'un individu à celle d'un autre. Nozick écrit en effet : « Dans cette discussion s'inscrivent les descriptions générales de l'échange volontaire, du don et (par ailleurs) de la fraude […]. Nous appellerons la vérité compliquée sur ce sujet […], le principe de justice concernant les transferts »[257]. Or, ce principe de transfert (PJT) est résumé par Nozick de la manière suivante : « Toute chose, quelle qu'elle soit, qui naît d'une situation juste, à laquelle on est arrivé par des démarches justes, est elle-même juste »[258]. Mais qu'est-ce qu'une démarche juste ? Nozick ajoute à ce propos : « Si D1 était une distribution juste, et que les gens, *volontairement*, se sont déplacés de D1 à D2, transférant une partie de la part qu'on leur avait donnée dans le cadre de D1 […], D2 n'est-elle pas également juste? »[259] Comme on le voit, des démarches justes sont comprises par Nozick essentiellement comme des démarches volontaires. Afin de déterminer si la distribution D2, c'est-à-dire celle où WC reçoit un revenu annuel de 250 000 $, est juste, il nous faut donc examiner si le caractère volontaire de l'échange est, comme le soutient Nozick, une condition nécessaire et suffisante du caractère juste de la distribution D2.

---

[257] Nozick, 2012, p. 189.

[258] Nozick, 2012, p. 190.

[259] Nozick, 2012, p. 201-202. C'est moi qui souligne.

Qu'est-ce qu'un échange volontaire ?

À propos des échanges volontaires, Nozick écrit : « Certaines personnes volent d'autres gens, ou les escroquent ou les asservissent, saisissant leur production ou les empêchant de vivre comme ils choisissent de le faire, ou les empêchent par la force d'entrer en compétition par le système d'échanges. Aucun de ces modes de transition d'une situation à l'autre n'est acceptable »[260]. On peut deux comprendre dans ce passage, qu'un échange volontaire est, selon Nozick, un échange qui exclut le vol, la fraude (l'escroquerie), l'asservissement ou la coercition (empêcher quelqu'un par la force d'entrer en compétition par le système d'échanges). Ainsi, lorsqu'un million de spectateurs choisissent d'offrir 25 cents chacun à WC en échange de son travail, on comprend qu'il s'agit, selon Nozick, d'un échange volontaire, puisqu'un tel échange exclut toutes ces situations. Premièrement, WC n'a pas volé les spectateurs, puisque chacun d'entre eux a déposé lui-même et de bon gré 25 cents dans la boîte portant le nom de WC. Deuxièmement, WC ne les a pas non plus escroqués, puisqu'on peut supposer qu'il s'est bien présenté à chacun des matchs et a fait de son mieux pour offrir une bonne performance. Troisièmement, les spectateurs n'ont pas asservi WC en le forçant, par exemple, à jouer au basketball gratuitement et sous la menace d'une punition. Enfin, aucune coercition n'a été employée, puisque personne ne s'est interposé pour forcer ou empêcher cet échange.

Toutefois, cette définition d'un échange volontaire par Nozick manque quelque peu de précision. On pourrait même aller jusqu'à affirmer que Nozick ne propose pas, en l'occurrence, une définition d'un échange volontaire, mais plutôt d'un échange qui *n'est pas* volontaire. Nozick semble en effet contrevenir à l'une des règles élémentaires d'une bonne définition qui doit indiquer ce qu'une chose *est* et non ce qu'elle *n'est pas*. Si le rapport entre ce qui est volontaire et ce qui ne l'est pas n'était que binaire, on pourrait toutefois comprendre que tout ce qui n'est pas volontaire devient volontaire, mais cette relation entre les deux termes n'est-elle que binaire ? Par exemple, dans le cas de l'euthanasie, Peter Singer propose

[260] Nozick, 2012, p. 190.

qu'une telle action puisse être soit volontaire, soit involontaire, soit non volontaire[261]. Selon Singer, une euthanasie peut être en effet qualifiée de *volontaire* si le patient y consent de manière libre et éclairée, d'*involontaire* si le patient la refuse et de *non volontaire*[262] s'il s'avère impossible, pour quelque raison que ce soit, d'obtenir le consentement ou le non-consentement du patient. Si l'on applique ces trois distinctions au cas des échanges, la définition négative de Nozick semble donc inacceptable, puisqu'un échange qui n'est pas volontaire peut être soit involontaire, soit non volontaire. Or, si l'on considère qu'un échange qui se caractérise par le vol, la fraude (l'escroquerie), l'asservissement ou la coercition est un échange involontaire, tout échange qui exclut ces caractéristiques peut, certes, être volontaire, mais aussi non volontaire.

Certes, dans le cas de l'euthanasie, il s'agit d'une question de vie ou de mort et on pourrait douter que l'exemple de l'euthanasie puisse s'appliquer adéquatement à un échange entre WC et les spectateurs. Mais il y a lieu de remarquer que ces trois catégories s'appliquent, en bioéthique, non seulement à l'euthanasie, mais aussi aux dons d'organes. Or, un don d'organe est une situation qui met en jeu non seulement la propriété de soi, mais aussi le principe de transfert. S'il est vrai que la propriété de soi la plus fondamentale est le droit de propriété qu'un individu a sur son propre corps, un don d'organe représente donc le meilleur exemple d'un transfert de la propriété de soi d'un individu à l'autre. Rappelons en effet que Gerald Cohen a fait du don d'un œil l'exemple paradigmatique illustrant l'importance de la propriété de soi pour les libertariens. Selon lui, il serait inadmissible d'organiser une loterie où les perdants seraient forcés de donner un de leurs deux yeux afin de le transplanter aux aveugles[263]. Ainsi, on peut penser que Nozick s'opposerait farouchement à un don d'organe involontaire. Par exemple, en imaginant que cela soit possible, Nozick trouverait sans doute

---

[261] Singer, 1997, p. 172-176.

[262] Singer, 1997, p. 175: « Si un être humain n'est pas capable de comprendre le choix à faire entre la vie et la mort, l'euthanasie n'est ni volontaire ni involontaire, elle est non volontaire. Ne peuvent donner leur accord certains malades incurables, ou les nourrissons gravement handicapés, ainsi que des personnes à qui un accident, la maladie ou le grand âge ont fait perdre de manière définitive la capacité de comprendre ce qui leur arrive, sans qu'elles aient auparavant demandé ou rejeté l'euthanasie pour ce type de circonstances ».

[263] Cohen, 1986, p. 111-112.

inacceptable qu'un individu X vole l'un des deux yeux d'un individu Y, l'escroque en ne lui remettant pas une somme d'argent promise en échange de son œil, l'asservisse en le transformant en banque d'organes vivante ou l'emmène par la force dans un hôpital afin de procéder à l'opération.

Mais si aucune de ces situations ne se produit, cela en fait-il pour autant un don volontaire ? Nozick semble croire en effet que tout don qui n'est pas involontaire devient automatiquement volontaire. Mais si tel était le cas, cela signifierait qu'on pourrait considérer que lorsqu'un patient ne refuse pas un don d'organe, il y consent automatiquement de manière libre et éclairée. Or, comme on le sait, on ne peut déduire d'un non-refus un consentement, puisque cela nous conduirait à des aberrations morales. Par exemple, cela pourrait nous conduire à considérer que lorsque certaines personnes telles que des handicapés mentaux ou des nourrissons ne refusent pas un don d'organe, ils y consentent par défaut. Ainsi, il semble dangereux de considérer, comme semble le faire Nozick, que tout ce qui n'est pas involontaire est volontaire. Si l'on s'en tient à cette relation binaire et qu'on exclut cette troisième possibilité qu'est un don non volontaire, il semblerait en effet plus raisonnable de penser plutôt inversement que tout ce qui n'est pas volontaire est involontaire. Par exemple, il semblerait plus raisonnable de penser que lorsque des handicapés mentaux ou des nourrissons ne consentent pas de manière libre et éclairée à un don d'organe, nous devons considérer par défaut qu'ils le refusent, c'est-à-dire qu'un tel don éventuel doit être considéré comme étant involontaire.

Si l'on applique cette métaphore à l'échange entre les spectateurs et WC, on objectera toutefois que ces derniers ne sont ni des handicapés mentaux ni des nourrissons. Par conséquent, on pourrait croire que la décision prise par chacun des spectateurs d'offrir 25 cents à WC n'est ni involontaire, ni non volontaire, mais plutôt pleinement volontaire. Mais est-ce bien le cas ? Pour revenir à la métaphore du don d'organe, on sait que la décision d'un donneur d'offrir l'un de ses deux yeux à une autre personne doit respecter de nombreuses conditions pour être qualifiée de véritablement volontaire. Dans une telle circonstance, c'est le donneur qui a, d'une certaine manière, le fardeau de la preuve. Il ne suffit pas en effet que ce donneur signe un bout de papier sur le coin d'une table pour qu'on procède aussitôt à l'opération. En vertu de la théorie fort complexe du consentement libre et éclairé, le donneur

doit non seulement disposer de toutes ses facultés mentales et intellectuelles, mais répéter plusieurs fois, sur une longue période, son consentement afin qu'on accepte éventuellement de procéder au don d'organe. De plus, on doit s'assurer au préalable que le donneur s'avère pleinement conscient des conséquences de son action et des risques éventuels non seulement pour lui-même, mais aussi pour son entourage. Par conséquent, si, dans une telle situation, le donneur ne remplit pas les conditions prescrites par la théorie du consentement libre et éclairé, son consentement devient alors non volontaire.

Ainsi, un don non volontaire ne concerne pas seulement les handicapés mentaux et les nourrissons, mais aussi les personnes qui sont douées de toutes leurs facultés mentales et intellectuelles. En supposant que ce soit le cas de tous les spectateurs, on peut donc en conclure que leur don éventuel est soit volontaire, soit non volontaire. Si l'on exclut en effet toutes les situations qui définissent, selon Nozick, un échange involontaire, c'est-à-dire le vol, la fraude et l'asservissement, il ne reste donc que ces deux possibilités. Toute la question consiste donc à déterminer si le don de 25 cents de chacun des spectateurs à WC est volontaire ou non volontaire et si ce critère est suffisant pour garantir la légitimité du transfert.

Un échange volontaire ou non volontaire ?

Selon Nozick, le principe de transfert (PJT) peut être résumé de la manière suivante : « Toute chose, quelle qu'elle soit, qui naît d'une situation juste, à laquelle on est arrivé par des démarches justes, est elle-même juste »[264]. Or, ces démarches justes sont définies précisément, selon lui, par le caractère volontaire des échanges : « Si D1 était une distribution juste, et que les gens, *volontairement*, se sont déplacés de D1 à D2, transférant une partie de la part qu'on leur avait donnée dans le cadre de D1 […], D2 n'est-elle pas également juste? »[265] S'il est pertinent de considérer qu'un échange peut être volontaire, involontaire ou non volontaire, le déplacement de D1 à D2 peut donc être considéré comme étant juste si l'échange est volontaire et injuste, si l'échange est involontaire ou non volontaire. Or, qu'en est-il de l'échange entre les spectateurs et WC ?

---

[264] Nozick, 2012, p. 190.

[265] Nozick, 2012, p. 201-202. C'est moi qui souligne.

Nozick écrit à propos des spectateurs que « toutes ces personnes, au moins un million d'entre elles, sont *tombées d'accord* pour donner cet argent (*converged on giving it*) à Wilt Chamberlain en échange de le regarder jouer au basket »[266]. Ici, la traduction française ne correspond pas tout à fait à ce qu'affirme Nozick[267]. Ce dernier affirme seulement qu'un million de spectateurs ont « convergé » (*converged*) vers WC de la même manière qu'un million de lignes, en mathématiques, convergent vers un point identique. Mais le point de départ de ces lignes n'est pas le même d'une personne à l'autre et elles ne se rencontrent qu'à la toute fin du processus, c'est-à-dire lorsqu'elles déposent 25 cents dans une boîte portant le nom de WC. Par conséquent, il semble quelque peu abusif d'affirmer que ces personnes sont « tombées d'accord ». Si elles sont « tombées » d'accord, ce n'est que par accident, puisqu'elles ne se sont manifestement pas consultées auparavant. En effet, chacune des personnes composant ce million de spectateurs ignore le comportement des autres et ne consent qu'à donner 25 cents à WC. On ne peut donc présumer à partir de cet exemple qu'un million de spectateurs sont d'accord avec le fait que WC reçoive 250 000 $, puisque chacun d'entre eux n'offre volontairement que 25 cents.

Il est donc possible qu'un million de spectateurs consentent *volontairement* à échanger 25 cents contre le travail de WC, mais consentent *non volontairement*, voire *involontairement* à ce que ce dernier reçoive 250 000 $. Puisque chacun des spectateurs ignore le comportement des autres, il est possible en effet que certains d'entre eux soient d'accord avec le fait que WC reçoive 25 cents, mais nullement avec le fait que ce dernier, pour reprendre les termes de Nozick, reçoive « une somme beaucoup plus importante que le revenu moyen et beaucoup plus énorme même que ce que n'importe qui gagne »[268]. Edward Quest remarque d'ailleurs à ce propos :

> it is possible that in voluntarily giving Chamberlain a quarter for the opportunity of watching a game, a spectator involuntarily becomes a participant in a social move, D1 to D2, unknowingly helping to bring about a distribution which that spectator detests. For

---

[266] Nozick, 2012, p. 201. C'est moi qui souligne.

[267] Nozick, 1974, p. 161: « But they all, at least one million of them, converged on giving it to Wilt Chamberlain in exchange for watching him play basketball ».

[268] Nozick, 2012, p. 201.

> this man, it is not true that he '. . . voluntarily moved from it [D1, the just distribution] to D2'; so he can naturally regret at D2 having played his petty part. He can simply realize that his quarter transfer was a mistake on grounds of justice[269].

En effet, comme le soutient Quest, il est tout à fait possible que certains spectateurs « détestent » la distribution D2 et regrettent d'y avoir participé. Ce serait le cas, par exemple, d'un égalitariste. L'une des forces de l'argument de Nozick réside en effet dans la possibilité qu'il nous offre de choisir notre distribution D1 préférée[270]. Ainsi, un égalitariste pourrait choisir une distribution D1 plutôt égalitaire et trouver tout à fait acceptable que WC soit plus riche, dans la distribution D2, de 25 cents. En revanche, on peut supposer qu'il détesterait la distribution D2 dans laquelle WC est plus riche de 250 000 $. Dans une telle situation, c'est donc *involontairement* ou, du moins, *non volontairement* que ce spectateur égalitariste est passé de la distribution D1 à D2. Pour cet égalitariste, cette conséquence s'apparente en effet à une « escroquerie », puisque son intention n'était que d'aller voir un match de WC et non d'en faire une personne riche.

Par surcroît, il y a lieu de remarquer que Nozick ne défend pas l'inégalité de la distribution D2 en tant que telle, mais seulement le caractère volontaire du passage de D1 à D2. En effet, s'il est permis de choisir une distribution D1 égalitaire ou inégalitaire, le caractère volontaire des échanges peut nous conduire à une distribution D2, certes inégalitaire, mais aussi égalitaire. Il n'y a en effet nulle raison de croire que Nozick jugerait inacceptable qu'un million de spectateurs passent volontairement d'une distribution D1 égalitaire ou inégalitaire à une distribution D2 égalitaire. Mais comment pourrait-on passer d'une distribution D1 égalitaire ou inégalitaire à une distribution D2 égalitaire dans l'exemple de WC ? Dans la mesure en effet où toute la demande converge vers une même offre, la distribution D2 ne peut être autre qu'inégalitaire, et ce, que la distribution D1 soit égalitaire ou inégalitaire. La seule manière de passer d'une distribution D1 égalitaire ou inégalitaire à une distribution D2 égalitaire serait de modifier l'exemple et de le remplacer par une situation où

---

[269] Quest, 1977, p. 207.

[270] Nozick, 2012, p. 201: « Supposons que ce soit l'une de vos distributions préférées et appelons-la distribution D1 ; peut-être que chacun reçoit une part égale, peut-être que les parts varient selon certaines dimensions que vous aimez particulièrement. ».

la demande est diffusée largement vers plusieurs offres. Mais comme le basketball est composé de deux équipes de cinq joueurs chacune, la distribution D2 la plus égalitaire possible serait celle où chacun des joueurs reçoit chacun 25 000 $ en une saison, ce qui reste une distribution D2 qui reste malgré tout inégalitaire.

On voit donc que les dés sont pour ainsi dire pipés dans l'exemple de WC, puisque la distribution D1, qu'elle soit égalitaire ou inégalitaire, nous conduit nécessairement vers une distribution D2 inégalitaire. Certes, chacun des spectateurs aurait pu garder son argent, le dépenser au cinéma, acheter des bonbons ou des numéros du magazine *Dissent* ou de la *Monthly Review*, mais il n'y aurait alors pas eu d'échange et, *a fortiori*, d'échange volontaire entre les spectateurs et WC. Comment peut-on alors parler d'échange volontaire lorsqu'une distribution D1 choisie mène de manière *nécessaire* à une distribution D2 inégalitaire ? C'est d'ailleurs le cas non seulement de l'exemple fictif de WC, mais de tous les MMGRM qui entraînent, par les seules forces du marché, de très fortes inégalités. Au sein des MMGRM, même si les acheteurs voulaient éviter que certaines personnes soient trop riches, ils ne le pourraient pas, puisque chacun ignore le comportement des autres. D'ailleurs, cette impossibilité s'accroît proportionnellement avec la taille du marché. On en voit le résultat aujourd'hui avec l'explosion des salaires comme ceux de Michael Jordan (30 millions de dollars) ou de James LeBron (77,2 millions de dollars) qui ne proviennent pas d'une demande d'un million de spectateurs comme dans l'exemple fictif de WC, mais de dizaines, voire de centaines de millions de consommateurs.

Pour qu'un échange soit véritablement volontaire, il faut donc que l'agent moral ait conscience, autant que faire se peut, des conséquences de son action. Par exemple, pour revenir à la métaphore du don d'organe, on sait que la demande de rein excède fortement l'offre, ce qui a conduit certains chercheurs à penser que l'ajout d'une incitation financière pourrait contribuer à solutionner ce problème. Puisque la vente de rein est permise en Inde, des chercheurs ont donc interrogé 305 personnes afin de déterminer si ces dernières recommanderaient à d'autres de faire la même chose. Parmi les 264 personnes qui ont répondu à cette question, seulement 21 % recommanderaient à d'autres de vendre un rein, alors que la

majorité, soit 79 %, ne recommanderait pas de faire une telle chose[271]. Certes, toutes ces personnes avaient volontairement vendu leur rein, mais avaient mal évalué les conséquences à la fois sur leur santé et sur leur situation financière. Pour la majorité d'entre eux, leur santé s'est détériorée, ce qui les a empêchés de travailler, entraînant par là même des problèmes financiers qui se sont ajoutés à ceux qu'ils avaient déjà. On voit donc par cet exemple qu'un don d'organe ne peut être véritablement volontaire que si le donneur dispose de toutes les informations pertinentes à propos des conséquences de son action.

Ainsi, puisque chacun des spectateurs ne dispose pas de toutes les informations lui permettant de faire un choix libre et éclairé, il semble plus raisonnable de croire que cet échange est, sinon involontaire, du moins non volontaire. En effet, la seule information dont dispose chacun des spectateurs, c'est le montant d'argent que lui-même débourse (25 cents), mais aucun ne peut savoir combien de personnes assisteront aux matchs, ni combien WC recevra au total. Par surcroît, même s'il était possible qu'un million de spectateurs se consultent et choisissent, de manière volontaire, unanime et commune, de rendre WC plus riche de 250 000 $, serait-ce une condition suffisante garantissant le caractère juste du déplacement de la distribution D1 à D2 ? Cette question nous conduit à devoir examiner les rapports entre la volonté, la responsabilité morale et le caractère juste ou non de la distribution D2.

La responsabilité morale

À propos du caractère volontaire des échanges, Nozick écrit : « Si les gens avaient le droit de disposer des ressources qu'ils étaient habilités à recevoir (dans le cadre de D1), ceci n'incluait-il pas le fait qu'ils avaient le droit de les donner, ou de les échanger avec Wilt Chamberlain ? Qui que ce soit d'autre peut-il se plaindre au nom de la justice ? »[272] Dans ce passage, Nozick fait appel à des intuitions morales bien enracinées dans la conscience de chacun. En effet, si un tel échange entre les spectateurs et WC est véritablement volontaire, comment les personnes

[271] Goyal, Mehta, Schneiderman et Sehgal, 2002, p. 1591.

[272] Nozick, 2012, p. 202.

qui y ont participé et *a fortiori* celles qui n'y ont pas participé pourraient-elles se plaindre au nom de la justice ?

Pourtant, si l'on y réfléchit davantage, le seul fait qu'il s'agisse en l'occurrence d'un échange volontaire suffit-il à garantir le caractère juste du déplacement de la distribution D1 à D2 ? Certes, on pourrait affirmer que si cet échange était véritablement volontaire, alors les personnes qui y ont participé sont responsables de la distribution D2. Car, dans l'histoire de la philosophie, la volonté (*free will*) a le plus souvent été comprise comme une condition de la responsabilité morale. Nozick le reconnaît d'ailleurs lui-même lorsqu'il écrit dans *Philosophical explanations* : « Philosophers often treat the topic of free will as a problem about punishment and responsibility: how can we punish someone or hold him responsible for an action if his doing it was causally determined, eventually by factors originating before his birth, and hence outside his control ? »[273] En effet, comme l'évoque Nozick, on ne saurait tenir une personne responsable de ses actions s'il s'avère qu'elle n'avait aucun contrôle sur elles. Par exemple, dans le domaine du droit criminel, si un automobiliste frappe un piéton qui s'est jeté par inadvertance devant sa voiture sans qu'il puisse l'éviter, on ne saurait tenir le conducteur responsable, puisqu'il n'a pas, en l'occurrence, volontairement causé sa mort.

Si une personne ne peut être tenue responsable du mal résultant d'une action qui n'est pas volontaire, il en va toutefois de même si une action entraîne un bien ou un avantage. David Hume résume excellemment ceci lorsqu'il écrit : « Actions are by their very nature temporary and perishing; and where they proceed not from some cause in the characters and disposition of the person, who perform'd them, they infix not themselves upon him, and can neither redound to his honour, if good, nor infamy, if evil »[274]. Ainsi, on voit donc que le caractère volontaire d'une action est sans doute une condition de la responsabilité morale, mais ne garantit d'aucune manière que cette action sera bonne ou mauvaise. Par conséquent, comment Nozick peut-il considérer qu'une démarche juste est une démarche volontaire ? Le fait qu'il s'agisse d'une démarche volontaire ne dit rien encore du résultat de la distribution D2 qui peut être juste ou injuste. Affirmer qu'une démarche volontaire entraîne un résultat juste revient en

---

[273] Nozick, 1981, p. 291.

[274] Hume, 2007, 2.3.2, p. 264.

effet à affirmer qu'une personne qui agit volontairement ne peut faire que le bien. Mais comme nous le voyons, le fait qu'une personne ait posé volontairement une certaine action permet seulement d'affirmer qu'elle en est responsable, mais ne permet d'aucune manière de présumer que l'issue sera juste ou injuste.

On pourrait objecter contre cette interprétation qu'il s'agit là d'un emprunt à la justice rétributive qui n'a pas sa place en matière de justice distributive. Pourtant, Nozick n'hésite pas à le faire lui-même dans sa définition de la théorie de l'habilitation (*entitlement theory*). Nozick considère d'abord en effet que « [l]a théorie de l'habilitation (*entitlement theory*) et de la justice de la distribution est *historique*; la question de savoir si une distribution est juste dépend de la façon dont elle est née »[275]. Puis, il ajoute : « Si certaines personnes sont en prison pour meurtres ou crimes de guerre, nous ne déclarons pas que pour évaluer la justice de la distribution dans la société nous ne devons analyser que ce que cette personne possède, ou ce que cette autre personne a, à l'époque dont il est question. Nous pensons qu'il est pertinent de demander si quelqu'un a agi de telle sorte qu'il *mérite* d'être châtié, mérite d'avoir une part moins importante »[276].

Pour illustrer cette idée, imaginons une distribution D1 juste telle que l'entend Nozick. Dans cette distribution D1, certains des spectateurs possèdent une part des ressources naturelles (capital) supérieure à d'autres, mais aucun n'en possède moins que ce que prescrit le proviso suffisantiste. Ensuite, aucun spectateur dans cette distribution D1 ne reçoit des artéfacts (revenus) supérieurs aux fruits de son travail. Le total des ressources externes (capital + revenu) est donc très inégal d'une personne à l'autre, mais cette distribution D1 est juste en vertu du PJA de Nozick. Maintenant, imaginons qu'un million de spectateurs se consultent et offrent chacun 25 cents à WC en échange de son travail, ce qui permet à ce dernier de recevoir 250 000 $ en une saison, *tout en sachant que cette somme représente davantage que le fruit de son travail*. Dans la distribution D2, au moins une personne, c'est-à-dire WC, recevra donc des revenus supérieurs aux fruits de son travail. Or, nous avions déterminé au préalable qu'une distribution D1 juste était celle où personne ne recevait des revenus supérieurs aux fruits de

---

[275] Nozick, 2012, p. 192.

[276] Nozick, 2012, p. 193.

son travail. C'est donc volontairement qu'un million de spectateurs sont passés d'une distribution D1 juste à une distribution D2 injuste, puisque chacun des spectateurs savait très bien ce qu'il faisait. Par conséquent, chacun des spectateurs est moralement responsable de la distribution D2 injuste et le fait qu'il s'agisse d'une action volontaire les rend encore davantage responsables, voire coupables de cette injustice.

Certes, dans la mesure où il s'agit en l'occurrence d'un échange volontaire, on pourrait considérer qu'aucune des personnes qui ont participé à cette transaction n'a été lésée. En effet, on peut présumer que chacun des spectateurs, ainsi que WC lui-même sont tous d'accord avec le fait que ce dernier reçoive des revenus du travail supérieurs aux fruits de son travail. Par conséquent, même si la distribution D2 est injuste, personne n'a de motif légitime de se plaindre. Mais qu'en est-il de tous ceux qui n'ont pas participé à cette transaction ? Ont-ils été lésées et ont-ils des motifs légitimes de se plaindre ? Cette question nous conduit donc à devoir examiner un autre problème important relatif à l'exemple de WC : celui de la tierce partie.

Le problème de la tierce partie

Pour bien comprendre le problème de la tierce partie dans l'exemple de WC, il y a lieu de le replacer dans le contexte plus global de la thèse défendue par Nozick dans *Anarchie, État et Utopie*. De manière générale, l'objectif qu'il poursuit est de protéger les droits des individus contre l'intervention éventuelle de l'État dans leur vie : « Les individus ont des droits, et il est des choses qu'aucune personne, ni aucun groupe, ne peut leur faire (sans enfreindre leurs droits). Et ces droits sont d'une telle force et d'une telle portée qu'ils soulèvent la question de ce que peuvent faire l'État et ses commis – si tant est qu'ils puissent faire quelque chose »[277]. Or, le problème de la tierce partie est posé par Nozick de la manière suivante :

> Dans le système D1, personne n'a quoi que ce soit que puisse réclamer qui que ce soit d'autre au nom de la justice. Après que quelqu'un a transféré quelque chose à Wilt Chamberlain, des tierces parties ont *encore* leurs parts légitimes, *leurs* parts ne sont pas changées. Par quel processus un tel transfert entre deux personnes pourrait-il donner naissance à une revendication légitime de justice distributive sur une portion de ce qui a

[277] Nozick, 2012, p. 9.

été transféré, par une tierce personne qui n'avait aucun droit de justice sur la moindre possession des autres *avant* le transfert ?[278]

Lorsque Nozick parle de « tierces parties » (*third parties*), on comprend donc qu'il s'agit essentiellement de tous ceux qui n'ont pas participé à la transaction entre les spectateurs et WC et qui sont en l'occurrence représentés par l'État. La critique de Nozick porte donc sur le droit qu'aurait ou non l'État de prélever une partie des revenus de WC afin de les redistribuer à ceux qui n'ont pas participé à cet échange, notamment au moyen de l'impôt sur le revenu.

La théorie des MGRM permet toutefois de remettre en question certaines des affirmations de Nozick à l'égard de ce problème des « tierces parties », et ce, de trois manières différentes. D'abord, s'il est vrai que l'exemple de WC est un MGRM, et plus précisément un MMGRM, alors Nozick a peut-être tort d'affirmer que « des tierces parties ont *encore* leurs parts légitimes » et que « *leurs* parts ne sont pas changées ». Ensuite, le rapprochement entre l'exemple de WC et les MMGRM permet de montrer que Nozick sous-estime ce problème de la tierce partie, puisque les MMGRM ont pour effet de produire, contrairement à ce qu'il laisse entendre, une multiplication des tierces parties, c'est-à-dire très peu de gagnants et une multitude de perdants. Si tel est le cas, alors cela modifie considérablement le problème de la coercition chez Nozick, puisque l'existence des MMGRM rend légitime, en vertu du principe de transfert, un impôt fortement progressif sur le revenu, voire un revenu maximal.

Les parts absolues et les parts relatives

Lorsque Nozick écrit que des tierces parties n'ont aucun droit légitime de revendiquer une portion de ce qui a été transféré entre un million de spectateurs et WC, il appuie son affirmation sur le fait que ces « tierces parties ont *encore* leurs parts légitimes, [que] *leurs* parts ne sont pas changées ». En effet, après le transfert, un million de spectateurs ont chacun 25 cents en moins et WC, 250 000 $ en plus, mais tous ceux qui n'ont pas participé à cet échange n'ont rien gagné ou n'ont rien perdu. Par conséquent, on peut se demander en effet « [p]ar quel processus un tel transfert entre deux personnes pourrait-il donner naissance à une revendication légitime de justice distributive sur une portion de ce qui a été transféré, par une

[278] Nozick, 2012, p. 202.

tierce personne qui n'avait aucun droit de justice sur la moindre possession des autres *avant* le transfert ? »[279] En d'autres termes, de quoi ces tierces parties pourraient-elles se plaindre si elles ne sont ni plus riches, ni plus pauvres après cette transaction ?

Cet argument de Nozick fait appel, comme il sait si bien le faire, à des intuitions profondément enracinées en chacun de nous et que l'on peut appliquer à la situation économique actuelle. En vertu de quel droit pourrais-je vouloir que l'État prélève 67,2 millions de dollars sur les 77,2 millions que James LeBron touche chaque année si je n'ai jamais déboursé le moindre cent pour aller assister à l'un de ses matchs de basketball ? Certes, je considère que tous ceux qui ont payé pour assister à ses matchs ont contribué à le rendre trop riche, mais il s'agissait de leur argent sur lequel je n'ai aucun droit de propriété. Puis, si j'avais voulu être aussi riche que lui, je n'avais qu'à travailler dur dès mon plus jeune âge et m'entraîner sans relâche pour devenir un aussi bon joueur de basketball que lui. Je n'ai donc aucune raison de me plaindre, puisque cette transaction entre tous les amateurs de basketball et James LeBron ne me concerne d'aucune manière. Si cet échange entre les amateurs de basketball et James LeBron rend les premiers un peu moins riches et le second beaucoup plus riche, il ne me rend moi-même ni plus riche, ni plus pauvre qu'avant, puisque je conserve encore le même salaire, que cette transaction ait lieu ou non.

Il en va donc de même de toutes les tierces parties qui n'ont pas participé à l'échange entre un million de spectateurs et WC. Du côté de la demande, tous ceux qui n'ont pas déboursé 25 cents pour avoir le plaisir de voir jouer WC ne peuvent se plaindre, puisque si tel avait été leur souhait, ils n'avaient qu'à mettre eux aussi 25 cents dans la boîte portant le nom de WC. Puis, du côté de l'offre, le fait qu'un million de spectateurs mettent chacun 25 cents dans cette boîte, n'enlève rien aux autres joueurs de basketball. Au contraire, on pourrait même penser que si les spectateurs, pour avoir le droit d'assister aux matchs, doivent non seulement mettre 25 cents dans la boîte, mais aussi payer leur billet d'entrée, les autres joueurs profitent de cette situation. Par exemple, si le premier intérêt des spectateurs est de voir jouer WC, on peut penser que c'est surtout grâce à lui qu'un million de spectateurs sont conduits à payer chacun un billet d'entrée. Si WC n'avait pas été présent et s'il n'avait pas reçu

[279] Nozick, 2012, p. 202.

250 000 $, peut-être que moins de spectateurs se seraient présentés aux matchs et que les salaires des autres joueurs auraient diminué proportionnellement.

Ainsi, il faut reconnaître que, lorsque l'exemple de WC est présenté de cette manière, les parts des tierces parties n'ont pas changé suite à l'échange entre un million de spectateurs et WC et qu'ils n'ont aucun motif de se plaindre. Toutefois, on peut aussi présenter la situation d'une autre manière. Gerald Cohen observe à ce propos :

> In defending the justice of the Chamberlain transaction, Nozick glances at the position of persons not directly party to it: "After someone transfers something to Wilt Chamberlain, third parties still have their legitimate shares; their shares are not changed". This is false, in one relevant sense. For a person's effective share depends on what he can do with what he has, and that depends not only on how much he has but on what others have and on how what others have is distributed. If it is distributed equally among them he will often be better placed than if some have especially large shares. Third parties, including the as yet unborn, therefore have an interest against the contract, which is not catered for. It is roughly the same interest as the fans have in not making it[280].

Comme le remarque fort justement Cohen, il y a lieu en effet de distinguer les parts absolues et les parts relatives. Pour illustrer cette distinction, imaginons les parts d'un spectateur, de WC et d'une tierce partie avant et après la transaction. Par exemple, imaginons que, dans la distribution D1, la part de WC soit de 1000 $, celle d'un spectateur, de 100 $, puis celle d'une tierce partie, de 10 $. Si un million de spectateurs transfèrent 25 cents à WC, la part de ce dernier est donc, dans la distribution D2, de 251 000 $, celle d'un spectateur, de 99,75 $, puis celle d'une tierce partie, toujours de 10 $. Lorsqu'on compare la distribution D1 avec la distribution D2, les parts absolues de WC et du spectateur ont changé, alors que celle de la tierce partie n'a pas changé. En revanche, *toutes* les parts *relatives* ont été modifiées par ce transfert et toutes sauf une, considérablement. En effet, le ratio entre la part du spectateur et celle de WC est passé de 1 / 10 à environ 1 / 2516, le ratio entre la part de la tierce partie et celle de WC est passé de 1 / 100 à 1 / 25 100, puis le ratio entre la part de la tierce partie et celle du spectateur est passé de 1 / 10 à 1 / 9,975.

---

[280] Cohen, 1977, p. 12.

On voit donc que le rapport de force entre ces trois personnes a été considérablement modifié par le transfert. Si on considère en effet que l'argent, c'est le pouvoir, WC dispose désormais, dans la distribution D2, d'environ 250 fois plus de pouvoir non seulement sur le spectateur, mais aussi sur la tierce partie. Certes, le rapport de force entre la tierce partie et le spectateur n'a pas été modifié de manière significative, mais la tierce partie pourrait malgré tout se plaindre du pouvoir considérable que le spectateur vient d'accorder de la sorte à WC, pouvoir qui pourrait avoir un impact sur cette tierce partie même si elle n'a pas participé à la transaction. Par exemple, la tierce partie pourrait dire au spectateur : « Vous avez, par votre transfert de 25 cents à WC, conféré à ce dernier un pouvoir considérable sur moi. Vous auriez tort de considérer que ce transfert n'est qu'un contrat passé entre vous deux qui ne me concerne d'aucune manière. Désormais, WC est un homme riche et il lui est maintenant possible d'user de son argent pour exercer sur moi de multiples formes de contrôle. J'ai donc des motifs légitimes de me plaindre et je revendique que l'État intervienne pour corriger cette injustice ».

Certes, il ne s'agit pas ici de vouloir éliminer toute forme de pouvoir entre les individus, mais plutôt d'empêcher que certains aient un pouvoir excessif sur d'autres. Cohen remarque avec justesse à ce propos : « Among the reasons for limiting how much an individual may hold, regardless of how he came to hold it, is to prevent him from acquiring, through his holdings, an unacceptable amount of *power* over others »[281]. Lorsque certains sont trop riches et ont trop de pouvoir sur les autres, cela contribue en effet à réduire la quantité de choix ou d'options de ceux sur qui s'exerce ce pouvoir, c'est-à-dire les plus pauvres. Nozick en est d'ailleurs lui-même bien conscient lorsqu'il pose cette question dans une note de bas de page : « Un transfert ne peut-il pas avoir d'effets fondamentaux sur une tierce partie, changeant ses options possibles ? […] Je discute de cette question plus bas »[282]. Nozick semble faire référence ici à la métaphore des hommes et des femmes désireux de se marier que j'examinerai maintenant[283].

---

[281] Cohen, 1977, p. 10. Sur ce sujet, voir Christiano, 2012.

[282] Nozick, 2012, p. 202, note.

[283] Nozick, 2012, p. 321-324.

Peu de gagnants et beaucoup de perdants

Comme je l'ai mentionné à plusieurs reprises dans ce chapitre, l'exemple fictif de WC est un MMGRM, quoique bien modeste face à ceux qui existent dans le monde réel aujourd'hui. On ne saurait toutefois tenir rigueur à Nozick de ne pas avoir développé son exemple à la lumière de ce type de marché, puisque les MGRM ont été théorisés bien après la parution d'*Anarchy, State and Utopia*. Néanmoins, il demeure que les MGRM jettent une lumière nouvelle sur l'un des problèmes importants développés par Nozick : celui des conséquences des choix des uns sur les choix des autres. Nozick écrit en effet : « Certains lecteurs me reprocheront de parler fréquemment d'échanges volontaires sous prétexte que certaines actions (par exemple le fait que des travailleurs acceptent une position salariale) ne sont pas vraiment volontaires parce que l'une des parties est confrontée à des options sévèrement limitées »[284]. Or, ces parties qui sont confrontées à des options sévèrement limitées sont essentiellement les plus pauvres. C'est un lieu commun en effet de remarquer que les plus riches ont davantage de choix ou d'options et que les plus pauvres en ont moins. Par exemple, après qu'un million de spectateurs aient transféré 25 cents chacun à WC, ce dernier dispose alors de plus de choix ou d'options qu'une tierce partie pauvre qui n'a pas participé à cette transaction. WC peut en effet, avec la nouvelle somme obtenue, partir en voyage, s'acheter une maison de campagne ou une nouvelle voiture, fréquenter les meilleurs restaurants, etc., options qui demeurent inaccessibles pour la tierce partie plus pauvre.

Nozick considère toutefois que « [l]e choix d'une personne confrontée à différents degrés de solutions désagréables n'est pas rendu non volontaire par le fait que les autres ont choisi volontairement et ont agi selon leurs droits de telle façon que ça ne lui fournisse pas une possibilité plus plaisante »[285]. Pour le démontrer, Nozick a recours à la métaphore des hommes et des femmes désireux de se marier :

> Prenons l'exemple suivant. Supposons qu'il y ait vingt-six femmes et vingt-six hommes, chacun désireux de se marier. Pour chaque sexe, tous les membres de ce sexe s'accordent sur le classement des vingt-six membres du sexe opposé en termes de

[284] Nozick, 2012, p. 321.

[285] Nozick, 2012, p. 323.

> désirabilité en tant que partenaires dans le mariage : rangeons-les respectivement de A à Z et de A′ à Z′ par ordre préférentiel décroissant. A et A′ choisissent volontairement de se marier, chacun préférant l'autre à tout autre partenaire. B préférerait épouser A′ et B′ préférerait épouser A, mais par leur choix A et A′ ont éliminé ces options. Quand B et B′ se marient, leurs choix ne sont pas non volontaires du seul fait qu'il y a quelque chose d'autre que chacun d'eux préférerait faire. Cette autre option préférée requiert la coopération d'autres personnes qui ont choisi, comme c'était leur droit, de ne pas coopérer. B et B′ ont choisi parmi des options moins nombreuses que ne l'avaient fait A et A′. Cette réduction de l'éventail des options continue jusqu'à ce que nous en venions à Z et Z′, qui, tous les deux, sont confrontés au choix qui se résume à épouser l'autre ou à rester célibataire. Chacun préfère n'importe lequel des vingt-cinq autres partenaires qui, par leur choix, se sont soustraits aux considérations de Z et de Z′. Z et Z′ choisissent volontairement de s'épouser. Le fait que leur seul autre choix est (à leur avis) bien pire, et le fait que d'autres choisissent d'exercer leurs droits d'une certaine façon, donnant ainsi forme à l'environnement extérieur des choix offerts à Z et à Z′, ne signifie pas qu'ils ne se sont pas mariés volontairement[286].

Ce qu'il faut remarquer dans cet exemple, c'est que le nombre d'options dont disposent les 26 femmes de A à Z, puis les 26 hommes de A′ à Z′ diminue *graduellement* au fur et à mesure que l'on descend de A à Z, puis de A′ à Z′. Par exemple, puisque la femme A peut non seulement se marier avec l'un des 26 hommes de son choix, mais aussi rester célibataire, elle dispose donc de 27 options possibles. Si elle choisit de se marier avec l'homme A′, la femme B ne dispose alors que de 26 options possibles, puisque l'option de se marier avec l'homme A n'est plus possible. Si la femme B choisit de se marier alors avec l'homme B′, elle contribue donc à réduire encore davantage le nombre d'options possibles de la femme C qui ne dispose alors que de 25 options possibles, soit se marier avec l'un des hommes encore disponibles (C′ à Z′), soit rester célibataire. Et il en va de même jusqu'au bas du classement où il ne reste que deux choix à Z : se marier avec Z′ ou rester célibataire.

Cette métaphore représente une excellente illustration du fonctionnement du marché, puisque ce dernier est généralement défini comme une institution qui facilite les échanges volontaires[287]. Par surcroît, si l'on considère que le marché comporte deux côtés (l'offre et la demande), la division que propose Nozick entre les femmes d'un côté et les hommes de l'autre

---

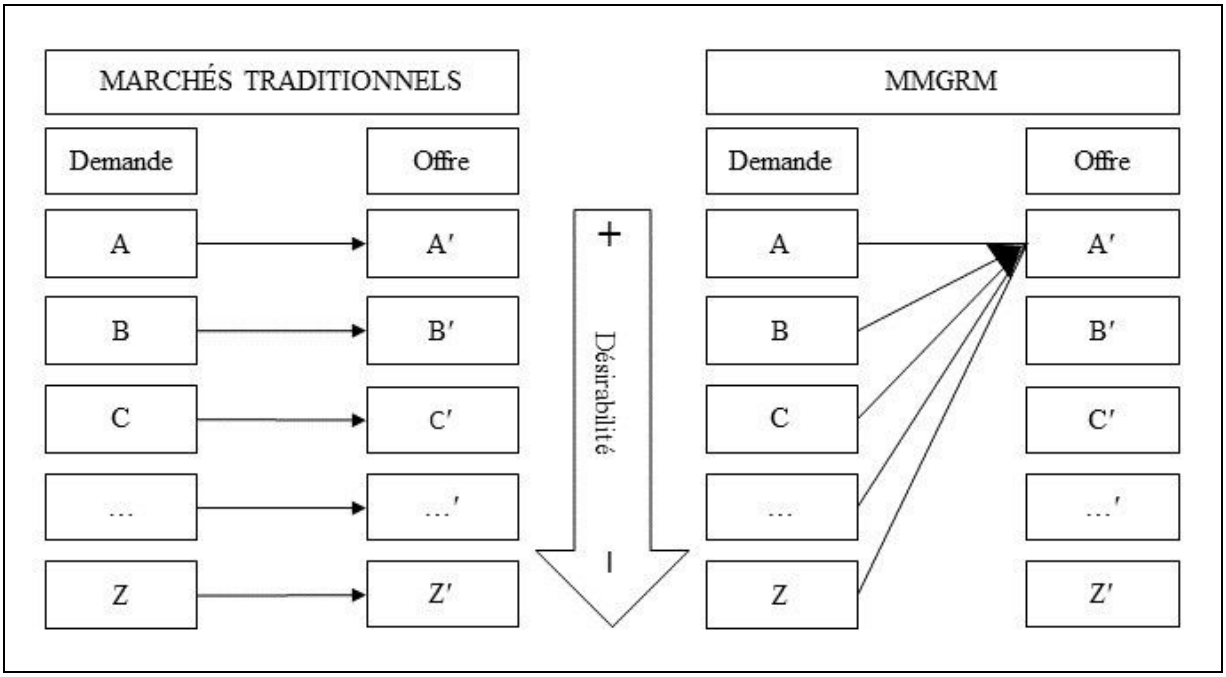
[286] Nozick, 2012, p. 322.

[287] Cf. Satz, 2010, p. 15: « markets are institutions in which exchanges take place between parties who voluntarily undertake them ».

représente précisément ces deux côtés que sont l'offre et la demande. Par exemple, dans un marché du travail, on aura les employeurs du côté de la demande et les travailleurs du côté de l'offre. Si l'on imagine qu'il existe 26 employeurs de A à Z, puis 26 travailleurs de A′ à Z′, l'employeur A et le travailleur A′ disposent chacun de 27 options différentes. En effet, l'employeur A peut choisir l'un des 26 employés de A′ à Z′ ou aucun d'entre eux, puis le travailleur A′ peut choisir l'un des 26 employeurs de A à Z ou rester au chômage. Toutefois, si l'employeur A signe un contrat de travail avec le travailleur A′, l'employeur B et le travailleur B′ ne disposent alors que de 26 options différentes. Et il en va de même jusqu'au bas du classement où l'employeur Z et le travailleur Z′ n'ont que deux options possibles : signer un contrat de travail ensemble ou n'en signer aucun, ce qui signifie que l'employeur Z n'engagera personne et que le travailleur Z′ restera au chômage.

Toutefois, cette métaphore représente peut-être une excellente illustration d'un marché traditionnel, mais nullement d'un MMGRM. Rappelons en effet que les marchés traditionnels se distinguent surtout des MGRM par le fait que, du côté de l'offre, les progrès techniques permettent de reproduire à l'infini et à faibles coûts la performance du meilleur travailleur ou, du moins, de celui qui suscite la plus forte demande. Par conséquent, comme le montre la figure 6, dans un MMGRM, le travailleur A′ peut signer un contrat de travail avec tous les employeurs de A à Z à la fois.

Figure 6. La métaphore du mariage dans les marchés traditionnels et dans les marchés de masse où le gagnant rafle la mise (MMGRM)



Comme on le voit dans cette figure, il en résulte donc une différence importante, puisque dans un MMGRM, le nombre d'options ne diminue plus de manière *graduelle* de A à Z ou de A′ à Z′ (27 options, 26 options, 25 options, etc.), mais de manière brusque. Par exemple, dans la mesure où le travailleur A′ peut satisfaire toute la demande qui va de A à Z, le travailleur A′ dispose de 27 options possibles, mais lorsqu'il a fait son choix, le travailleur B′ ne dispose plus que d'une seule option possible. En effet, puisque toute la demande a été comblée par le travailleur A′, la seule option qu'il lui reste est de rester au chômage. Par surcroît, cela est vrai non seulement pour le travailleur B′, mais aussi pour les 24 autres travailleurs qui vont de C′ à Z′.

En tenant compte de cette différence importante, Nozick maintiendrait-il donc que « [l]e choix d'une personne confrontée à différents degrés de solutions désagréables n'est pas rendu non volontaire par le fait que les autres ont choisi volontairement et ont agi selon leurs droits de telle façon que ça ne lui fournisse pas une possibilité plus plaisante »[288] ? C'est une

[288] Nozick, 2012, p. 323.

chose en effet d'affirmer que le choix du travailleur A′ contribue à réduire *graduellement* les options des autres travailleurs et leur fournisse des possibilités moins plaisantes, mais c'en est une autre d'affirmer que le choix du travailleur A′ contribue à réduire à néant les options de tous les autres travailleurs. Dans ce dernier cas, Nozick continuerait-il à soutenir que l'État n'a aucun droit légitime d'intervenir avant ou après ce transfert pour empêcher que le travailleur A′ rafle la mise ? S'il est vrai, comme il le soutient, que « [l]es individus ont des droits, et [qu']il est des choses qu'aucune personne, ni aucun groupe, ne peut leur faire (sans enfreindre leurs droits) »[289], un revenu maximal enfreindrait-il les droits conférés par le principe de transfert ? Cette question nous conduit à devoir examiner le problème de la coercition qui est au cœur de la théorie de Nozick.

La coercition

L'objectif que poursuit Nozick, lorsqu'il développe l'exemple de WC, est de protéger les droits des individus face au pouvoir coercitif de l'État. Nozick le reconnaît d'ailleurs lui-même lorsqu'il écrit :

> L'exemple de Wilt Chamberlain […] illustre […] la remarque générale suivante : aucun principe dans lequel l'État est considéré comme une fin, ni aucun principe de justice distributive mis en modèle, ne peut être appliqué de façon continue sans une intervention continue dans la vie des gens. […] Pour maintenir un modèle, il faut ou bien intervenir continuellement pour empêcher les gens de transférer des ressources comme ils le désirent, ou bien intervenir continuellement (ou périodiquement) pour enlever à certaines personnes des ressources que d'autres, pour certaines raisons, choisissent de leur transférer[290].

Nozick évoque ici deux manières qu'aurait l'État d'intervenir dans la vie des gens. Il peut en effet soit « empêcher les gens de transférer des ressources », ce qui correspond à une mesure *ex ante*, soit « enlever à certaines personnes des ressources », ce qui correspond à une mesure *ex post*. Or, comme nous le savons, un revenu maximal peut être mis en œuvre d'une manière *ex post*, c'est-à-dire en prélevant, après le transfert et au moyen de l'impôt sur le revenu, toute

[289] Nozick, 2012, p. 9.

[290] Nozick, 2012, p. 204.

somme excédant le revenu maximal autorisé. Une telle mesure revient-elle à intervenir continuellement ou périodiquement dans la vie des gens ?

D'abord, il nous faut reconnaître en effet qu'une telle mesure revient en effet à intervenir dans la vie des gens, mais seulement de manière périodique et non de manière continue. En effet, puisque l'impôt sur le revenu est le plus souvent prélevé annuellement, cela signifie que l'État n'intervient qu'une seule fois par année dans la vie des gens. Est-ce abusif ? Ici, Nozick ne nous offre pas beaucoup de possibilités. S'il considère qu'il est abusif pour l'État d'intervenir une seule fois par année dans la vie des gens, cela signifie qu'il faudrait tout simplement abolir l'impôt sur le revenu, et ce, quelle que soit sa forme. En effet, il n'y a pas, en l'occurrence, de différence significative entre un impôt progressif, un impôt proportionnel et un impôt régressif, puisque toutes ces mesures impliquent d'intervenir dans la vie des gens. Que l'État intervienne pour prélever un pourcentage faible, moyen ou élevé des revenus des plus riches ne change rien à l'affaire. Dans tous ces cas de figure, l'État ne peut faire autrement que d'intervenir dans la vie des gens.

Préconiser l'abolition pure et simple de l'impôt sur le revenu s'avère toutefois difficile à défendre même du point de vue du libertarisme de droite de Nozick. On sait en effet que Nozick ne défend pas l'anarchie, mais prétend plutôt « qu'un État naîtrait de l'anarchie […] au terme d'un processus qui ne viole pas nécessairement les droits de quiconque »[291]. Or, dans la mesure où Nozick reconnaît que l'État, c'est-à-dire, selon lui, un État minimal, ne viole pas nécessairement les droits de quiconque, il considère donc que l'existence de l'État peut être légitime. Toutefois, aucun État ne pourrait exister sans financement adéquat. Par conséquent, on peut donc penser que l'impôt sur le revenu sert non seulement à assurer l'existence de l'État, mais aussi, par ricochet, à assurer la protection des droits des individus. Stephen Holmes et Cass R. Sunstein ont d'ailleurs bien montré, dans leur ouvrage *The cost of rights*, que les droits, quels qu'ils soient, ont un coût et que ce coût ne peut être acquitté que par des fonds publics : « To the obvious truth that rights depend on government must be added a logical corollary, one rich with implications: rights cost money. Rights cannot be protected or

[291] Nozick, 2012, p. 11.

enforced without public funding and support »[292]. Or, ce coût relatif à la protection des droits des individus ne peut, selon eux, être assuré que par les impôts et les taxes imposés à l'ensemble de la collectivité et non simplement par des frais imposés à quelques individus[293].

Cela étant, l'abolition de l'impôt sur le revenu semble donc incompatible avec la théorie de Nozick. Néanmoins, cela ne signifie pas pour autant que tous les régimes fiscaux sont compatibles avec sa théorie. La première condition que doit respecter l'impôt sur le revenu est le PJA. Rappelons en effet que le PJA stipule que tout individu peut s'approprier des ressources naturelles (capital) dans la mesure où il respecte le proviso suffisantiste, c'est-à-dire dans la mesure où il en laisse une quantité suffisante et d'aussi bonne qualité pour les autres. Par la suite, tout individu peut mêler ses ressources internes (son travail) avec des ressources naturelles (capital) pour produire des artéfacts (revenus), et ce, de trois manières. Dans une situation d'autarcie, il peut mêler ses ressources internes avec les ressources naturelles qu'il possède, puis, dans le contexte de la division du travail, il peut mêler ses ressources internes et ses ressources naturelles avec celles des autres, ce qui correspond à une coopérative ou il peut encore mêler ses ressources internes avec les ressources naturelles des autres, ce qui correspond à un salariat.

L'un des critères qui doit être respecté au sein du PJA est donc le proviso. Dans tous ces cas de figure, il est certes permis à des individus de s'approprier une part des ressources naturelles supérieure à d'autres, mais il doit toujours en rester une quantité suffisante et d'aussi bonne qualité pour les autres. Le proviso ménage donc une sorte de « plancher » qui doit être impérativement respecté au sein du PJA et qui peut être mis en œuvre, comme je l'ai montré au premier chapitre, par un capital de base, un revenu de base ou une richesse de base.

---

[292] Holmes et Sunstein, 1999, p. 15.

[293] Holmes et Sunstein, 1999, p. 20-21: « American law draws an important distinction between a "tax" and a "fee." Taxes are levied on the community as a whole, regardless of who captures the benefits of the public services funded thereby. Fees, by contrast, are charged to specific beneficiaries in proportion to the services they personally receive. The individual rights of Americans, including the right to private property, are generally funded by taxes, not by fees. This all-important funding formula signals that, under American law, individual rights are public not private goods ».

La question fondamentale vers laquelle cette observation nous conduit est donc la suivante : le proviso doit-il aussi être respecté dans le cadre du PJT ? Lawrence C. Becker croit que oui. En effet, selon lui, le PJT doit impérativement respecter ce qu'il appelle, en empruntant cette formule à John Stuart Mill[294] et qui est une autre manière de nommer le proviso, « l'exigence de non-perte » (*the no-loss requirement*) : « If the no-loss requirement restricts acquisitions, it must also restrict transfers. If my acquisition of unowned things is only justifiable on the condition that it impose no loss on others, surely the justifiability of my acquisitions of owned things must be subject to the same condition. How could it not be? It is, after all, a condition on holding things as property, not simply on the act of acquiring them »[295].

D'ailleurs, puisqu'il est possible de transférer non seulement des artéfacts, mais aussi des ressources naturelles, Nozick soutient que l'échange de telles ressources ne doit jamais violer le proviso : « Toute part de propriété porte l'ombre historique de la clause de Locke [c'est-à-dire le proviso] concernant l'appropriation. Elle exclut que le propriétaire transfère sa part à un consortium qui viole la clause de Locke, et exclut que le propriétaire emploie *sa part,* en coordination avec d'autres ou indépendamment d'eux, de façon à violer la clause en rendant la situation des autres pire que ne l'était leur situation de base »[296]. Si cela est vrai des ressources naturelles, pourquoi ne le serait-ce pas aussi des artéfacts ? Nozick évoque cette possibilité lorsqu'il écrit : « Une théorie qui inclut cette clause restrictive dans son principe de justice concernant l'acquisition doit aussi contenir un principe plus complexe de justice dans le cas du transfert. Certains résultats de la clause restrictive concernant l'appropriation peuvent limiter des actions ultérieures »[297]. Or, le seul fait que les actions ultérieures soient volontaires ne garantit d'aucune manière que le proviso sera respecté. Par conséquent, la coercition de l'État semble acceptable lorsque des actions, qu'elles soient volontaires, involontaires ou non volontaires, entraînent une distribution qui ne respecte pas le proviso.

---

[294] Mill, 1965, livre II, chap. II, § 6, p. 230. La référence indiquée par Becker ne permet toutefois pas de retrouver cette expression exacte.

[295] Becker, 1982, p. 268.

[296] Nozick, 2012, p. 225.

[297] Nozick, 2012, p. 224.

Si cela est vrai pour le « plancher » que représente le proviso, pourquoi ne le serait-ce pas aussi pour le « plafond » que représente un revenu maximal ? Au troisième chapitre, j'ai tenté de montrer en effet que le PJA induit un plafond des revenus ou un revenu maximal. Il n'y a donc aucune raison de ne pas respecter le revenu maximal dans le cadre du PJT. Les arguments proposés par Nozick dans l'exemple de WC ne permettent pas en effet de considérer que ce qui s'applique au plancher ne devrait pas s'appliquer au plafond. D'ailleurs, il y a un rapport étroit et évident entre les deux. Dans un MMGRM comme l'exemple de WC, c'est l'absence de plafond qui empêche de respecter le plancher. Puisque les MMGRM se caractérisent par une forte concentration de toute la demande vers une même offre, ils engendrent, par un mécanisme nécessaire et inéluctable, de très fortes inégalités qui prennent la forme d'une minorité de gagnants qui accaparent tous les revenus et d'une majorité de perdants qui reçoivent moins qu'une quantité suffisante et d'aussi bonne qualité. Sans la coercition de l'État, l'exemple fictif de WC est appelé à devenir la norme, puisque, comme on le sait, les MGRM envahissent un nombre croissant de secteurs de l'économie qui ne se réduisent plus aujourd'hui au domaine du sport[298] et qui, en raison de la globalisation des marchés, entraînent des inégalités encore plus fortes que dans cet exemple fictif. Un revenu maximal pourrait donc permettre de financer un revenu de base, ce qui permettrait non seulement de respecter le proviso, mais est en outre compatible avec l'État minimal préconisé par Nozick.

Un proverbe anglais bien connu dit : « Be careful what you wish for, it might come true ». On aurait pu servir cet avertissement judicieux à Robert Nozick, puisque l'exemple de WC qu'il décrit s'est en effet réalisé et a entraîné des conséquences qu'il n'a peut-être pas prévues ou même souhaitées. Il est étonnant à cet égard que l'exemple qu'il a choisi ait été emprunté au domaine du sport qui est l'un des premiers secteurs de l'économie ayant connu l'émergence des MGRM. Nozick peut être qualifié de visionnaire en ce sens, puisqu'il a bien

[298] Voir Frank, 2010, p. 69: « ce type de marché existe depuis longtemps dans le monde du spectacle, des sports et des arts, mais il pénètre toujours davantage dans la comptabilité, le droit, le journalisme, le conseil, la médecine, la banque d'investissement, la gestion de société, l'édition, le design, la mode et toute une foule de professions ».

vu, avant qui que ce soit, comment un certain type de marché, en l'occurrence les MGRM, pouvait engendrer de fortes inégalités. Cependant, encore une fois, l'inégalité qu'il décrit s'avère minime face aux véritables inégalités qui se sont réellement produites au cours des décennies qui ont suivi la parution d'*Anarchy, State and Utopia* en 1974. Ces très fortes inégalités ont d'ailleurs conduit les quatre grandes ligues nord-américaines de sport professionnel (basketball, baseball, football et hockey) à adopter un cap salarial ou une mesure similaire au cours des années 1980 et 1990[299]. Et il est étonnant, à ce titre, que la première de ces ligues de sport professionnel qui ait adopté une telle mesure, pour la saison 1984-1985[300], soit justement la National Basketball Association (NBA) dans laquelle évoluait WC.

Or, si l'on a jugé bon de neutraliser les conséquences néfastes des MGRM dans le monde du sport professionnel par un cap salarial, pourquoi ne pas appliquer une mesure similaire aux autres secteurs de l'économie ? En effet, puisque les MGRM envahissent de plus en plus de secteurs de l'économie, il devient nécessaire d'appliquer des mesures appropriées à l'économie dans son ensemble. C'est précisément là l'objectif d'un revenu maximal et le moyen approprié demeure l'instauration d'un taux marginal de 100 % de l'impôt sur le revenu. Toutefois, le principe de transfert ne concerne pas seulement l'échange entre les ressources internes (le travail) et les ressources naturelles (le capital) ou les artéfacts (le revenu) des individus comme dans l'exemple de WC. Il concerne aussi les échanges qui n'impliquent aucun travail et qui consistent en un don *inter vivos* ou en un legs après la mort de ressources naturelles ou d'artéfacts entre les individus. Si, par exemple, WC recevait le revenu maximal annuel durant toute sa vie et accumulait un capital important, aurait-il le droit, en vertu du principe de transfert, de le donner ou de le léguer en son entièreté à son fils, WC junior ? Cette question concerne les fondements normatifs du capital maximal que j'examinerai maintenant dans la perspective du libertarisme de droite.

---

[299] Dietl, Franck, Lang et Rathke, 2012, p. 307.

[300] Staudohar, 1998, p. 3.

Chapitre 5 : Le capital maximal et l'héritage

> « Parce que vous êtes un grand seigneur, vous vous croyez un grand génie ! … Noblesse, fortune, un rang, des places, tout cela rend si fier ! Qu'avez-vous fait pour tant de biens ? Vous vous êtes donné la peine de naître, et rien de plus »[301].
>
> Beaumarchais, *Le mariage de Figaro*.

Aux chapitres précédents, j'ai soutenu qu'un revenu maximal est juste en vertu du principe d'acquisition (PJA) et du principe de transfert (PJT). Mais qu'en est-il d'un capital maximal ? Par exemple, imaginons que Wilt Chamberlain (après : WC) reçoive le revenu maximal, soit environ 10 millions de dollars par année, que sa carrière dans le domaine du basketball dure 40 ans et qu'il prenne ensuite sa retraite. Un revenu maximal ferait donc en sorte qu'il pourrait accumuler, en l'occurrence, un capital de 400 millions de dollars[302]. Or, puisque je définis le capital maximal comme un plafonnement du capital individuel par l'instauration d'un taux marginal de 100 % de l'impôt sur les successions, cela signifie que WC ne pourrait pas transmettre, après son décès, la totalité de ce capital à son fils, soit Wilt Chamberlain 2 (après : WC2). Par exemple, si le capital maximal est fixé à 100 millions de dollars, cela signifie que WC ne pourrait transmettre à WC2 que 100 millions de dollars et que l'État viendrait prélever, après le décès de WC, l'autre 300 millions sur ce capital total de 400 millions de dollars.

Une telle proposition pourrait à coup sûr susciter certaines critiques, puisque les positions à l'égard de la question de l'héritage sont généralement tranchées et aux antipodes les unes des autres. Guido Erreygers remarque d'ailleurs à ce sujet que, dans l'histoire de la

---

[301] Beaumarchais, 2008, Acte 5, Scène 3.

[302] Cet exemple repose bien entendu sur l'hypothèse invraisemblable que Wilt Chamberlain ne dépense aucune somme d'argent durant ces 40 ans. Par exemple, s'il en dépense la moitié, son capital accumulé ne sera alors que de 200 millions et non de 400 millions de dollars. Toutefois, je ne tiendrai pas compte des dépenses éventuelles de Wilt Chamberlain afin d'éliminer des complications inutiles.

pensée économique, certains libertariens défendent ce qu'il appelle la « liberté individuelle maximale » (*maximal individual liberty*) qui prône le maintien inconditionnel de l'héritage[303], alors que certains égalitaristes défendent plutôt la « liberté individuelle minimale » (*minimal individual liberty*) qui prône l'abolition totale de cette institution[304]. Or, la « liberté individuelle maximale » défendue par certains libertariens correspond à ce que Daniel Halliday appelle le « centrisme du donateur » (*donor centrism*)[305]. Selon eux, lors d'un héritage, les droits du donateur ont priorité sur les droits du receveur[306], ce qui se traduit par un droit inconditionnel accordé au donateur de léguer l'ensemble de ses biens à la personne de son choix. Une telle position s'oppose donc au centrisme du receveur, défendu par les égalitaristes, qui accorde plutôt la priorité aux droits ou plutôt, à l'absence de droits, du receveur. Puisqu'un receveur n'a généralement rien fait pour mériter un héritage, le centrisme du receveur se traduit le plus souvent par l'abolition de cette institution et par une confiscation par l'État de tous les biens d'une personne lors de son décès.

Erreygers considère toutefois qu'aucune de ces deux positions n'est acceptable : « These two positions are motivated by different attitudes towards liberty and equality; I contend that the most interesting writings about inheritance are from authors taking a 'middle' position, i.e. from authors who try to reconcile liberty and equality »[307]. Or, c'est précisément une telle position que j'adopte en soutenant l'idée d'un capital maximal, c'est-à-dire une position mitoyenne. Par surcroît, je soutiens qu'une telle position n'est peut-être pas compatible avec le libertarisme d'extrême-droite, mais qu'elle l'est en revanche avec le libertarisme de gauche comme de droite. Lorsqu'on approfondit les théories d'un libertarien de droite comme Nozick ou de libertariens de gauche comme Hillel Steiner et Peter

---

[303] Comme nous le verrons plus loin, les libertariens qui défendent la « liberté individuelle maximale » sont surtout les libertariens d'extrême-droite.

[304] Erreygers, 1997, p. 17.

[305] Halliday, 2013, p. 624.

[306] Bien que le contraire d'un *donateur* (la personne qui donne ou lègue un certain bien) soit un *donataire* (la personne qui reçoit ou hérite d'un certain bien), la parenté phonétique entre ces deux termes rendrait la lecture difficile. C'est pourquoi j'emploierai plutôt, lorsqu'il s'agit du donataire, le terme « receveur ».

[307] Erreygers, 1997, p. 17.

Vallentyne, on découvre en effet que, bien que leur point de départ soit un centrisme du donateur, ils sont naturellement conduits à devoir faire des concessions au centrisme du receveur. Et il en va de même, inversement, du centrisme du receveur. Je soutiens que les critiques envers le centrisme du donateur développées par les partisans du centrisme du receveur ne parviennent pas à ébranler le centrisme du donateur nuancé défendu par les libertariens de droite et de gauche. Certes, il subsiste, en définitive, des différences entre les libertariens de droite, de gauche et les égalitaristes, mais toutes ces positions se rejoignent au milieu et demeurent compatibles avec un capital maximal.

Ma démonstration sera divisée en trois grandes parties. Dans une première partie, je montrerai d'abord que le point de départ du libertarisme de droite de Nozick est, dans *Anarchie, État et Utopie*, un centrisme du donateur radical comme celui des libertariens d'extrême-droite, mais qu'il est amené plus tard à défendre, dans *Méditations sur la vie*, un centrisme du donateur beaucoup plus nuancé. Puis, dans une deuxième partie, j'examinerai la position des partisans du centrisme du receveur afin de montrer qu'un centrisme du receveur radical n'est pas plus acceptable qu'un centrisme du donateur radical et qu'il conduit ultimement à devoir accepter un centrisme du receveur beaucoup plus nuancé semblable au centrisme du donateur modéré que défendent les libertariens de droite et de gauche. Enfin, dans une troisième et dernière partie, je soutiendrai que le centrisme du donateur modéré des libertariens de droite et de gauche peut être mis en œuvre, dans une économie moderne, par de justes bornes du capital qui se traduisent par l'instauration d'un capital de base et d'un capital maximal.

Le centrisme du donateur

Dans son article, « Is Inheritance Morally Distinctive ? », Daniel Halliday considère que l'approche libertarienne à l'égard de la problématique de l'héritage peut être qualifiée de « centrisme du donateur » (*donor centrism*) : « For libertarians […], a moral analysis of inheritance ought to be more 'backward-looking'. To save words, I shall call this methodological view 'donor centrism' »[308]. Toutefois, il y aurait lieu de préciser que le

[308] Halliday, 2013, p. 624.

centrisme du donateur radical n'est défendu que par les libertariens d'extrême-droite. En effet, pour les libertariens de droite et de gauche, le centrisme du donateur ne représente pour eux qu'un point de départ de leur argumentation, et bien qu'ils le maintiennent généralement, ils défendent plutôt ce qu'on pourrait appeler un centrisme du donateur nuancé ou modéré. Dans cette première partie, je montrerai donc de quelle manière un libertarien de droite comme Nozick, puis des libertariens de gauche comme Hillel Steiner et Peter Vallentyne sont conduits à défendre ce centrisme du donateur modéré, ce qui me permettra ensuite de soutenir qu'une telle position est conforme à la théorie de Locke sur la question de l'héritage.

L'héritage selon Nozick

Dans *Anarchie, État et Utopie*, Nozick adopte clairement, à l'égard de la problématique de l'héritage, un centrisme du donateur. Lorsqu'il critique les défenseurs de « principes mis en modèle » (*patterned principles*), il considère en effet qu'ils ont tort de se concentrer sur ce qu'une personne devrait avoir ou non le droit de recevoir, alors que, selon lui, il faut au contraire se concentrer sur ce qu'une personne a ou non le droit de donner :

> Les défenseurs de principes mis en modèle de justice distributive centrent leur intérêt sur les critères destinés à déterminer celui qui doit recevoir les possessions ; ils prennent en considération les raisons pour lesquelles quelqu'un devrait avoir quelque chose […]. Lorsqu'il s'agit de savoir s'il est mieux de donner que de recevoir, les défenseurs des principes mis en modèle laissent totalement de côté le fait de donner. Lorsqu'il s'agit d'analyser la distribution des biens, du revenu, etc., leurs théories sont des théories de justice concernant le donataire ; ces théories laissent complètement de côté le droit qu'une personne pourrait avoir de donner quelque chose à quelqu'un. […] Ainsi les discussions tendent à se centrer sur la question de savoir si les gens (devraient avoir ou) ont un droit d'hériter, plutôt que de savoir si les gens (devraient avoir ou) ont un droit de léguer, ou si les personnes qui ont un droit de posséder ont également un droit de choisir quelles autres personnes pourraient posséder à leur place[309].

Dans l'hypothèse où Nozick accepterait l'idée d'un revenu maximal, cela voudrait donc dire que WC pourrait léguer, après son décès, la totalité du capital qu'il a accumulé au cours de sa vie à WC2. Par exemple, si WC parvient à accumuler un capital de 400 millions de dollars durant sa vie grâce à son travail, cela signifie qu'il a le droit de léguer la totalité de ce capital à

[309] Nozick, 2012, p. 210.

WC2. Puis, si WC2 dépose cette somme à la banque, cela signifie aussi qu'il a le droit de léguer ce capital de 400 millions de dollars à WC3 et de même à l'infini. Un capital maximal mis en œuvre par l'instauration d'un impôt confiscatoire sur les successions dépassant 100 millions de dollars serait qualifié d'injuste, puisqu'il serait contraire au centrisme du donateur défendu par Nozick.

En défendant une telle conception de l'héritage, Nozick rejoint la position des libertariens d'extrême-droite. Par exemple, des libertariens d'extrême-droite tels que Murray Rothbard ou Milton Friedman défendent un centrisme du donateur semblable à celui de Nozick. D'abord, Murray Rothbard affirme en effet dans *For a new liberty : the libertarian manifesto* :

> The libertarian answer is to concentrate *not* on the recipient […] but to concentrate on the *giver*, the man who bestows the inheritance. For if Smith and Jones and Stargell have the right to their labor and property and to exchange the titles to this property for the similar property of others, they also have the right to *give* their property to whomever they wish. And of course most such gifts consist of the gifts of the property owners to their children - in short, inheritance. If Willie Stargell owns his labor and the money he earns from it, then he has the right to give that money to the baby Stargell[310].

Puis, Milton Friedman va dans le même sens lorsqu'il écrit : « Il paraît illogique de dire qu'un homme a droit à ce qu'il a produit grâce à ses capacités personnelles ou qu'il a droit au produit des richesses qu'il a accumulées, mais qu'il n'a pas le droit de transmettre ses biens à ses enfants – bref, qu'il peut utiliser ses revenus à faire la noce, mais qu'il ne peut les léguer à ses héritiers : pourtant, ce dernier geste est assurément une façon d'utiliser ce qu'il a produit »[311]. Comme on le voit, Nozick, Rothbard et Friedman adoptent un même centrisme du donateur et refusent toute limitation du principe de transfert. Si un individu a un droit de propriété légitime sur une ressource quelconque en vertu du principe d'acquisition (PJA), il devrait aussi avoir le droit, en vertu du principe de transfert (PJT), de faire ce qu'il désire avec cette ressource, c'est-à-dire de la donner (transfert *inter vivos*), de l'abandonner (la mettre dans un état de non-propriété), de la dépenser ou de la léguer après sa mort à la personne de son choix.

---

[310] Rothbard, 1978, p. 40-41.

[311] Friedman, 2010, p. 257.

Si l'on considérait seulement la théorie que Nozick développe, à propos de l'héritage, dans *Anarchie, État et Utopie*, il ne serait donc pas possible de faire de distinctions, à l'égard de cette question, entre le libertarisme de droite et le libertarisme d'extrême-droite. Cependant, dans un autre ouvrage publié plus tard en 1989, *The Examined Life*[312], et sa traduction française, *Méditations sur la vie*[313], Nozick propose une nouvelle conception de l'héritage nettement différente de celle qu'il avait proposée plus tôt en 1974 dans *Anarchy, State, and Utopia*. Dans *Méditations sur la vie*, Nozick nuance en effet la position qu'il avait défendue dans *Anarchie, État et Utopie* d'abord de la manière suivante : « S'il paraît normal qu'il [le donateur] transmette ce qu'il a gagné à ceux qu'il chérit et choisit, il est beaucoup moins sûr qu'il soit normal qu'à leur tour, ceux-là en fassent autant. Les inégalités qui en résultent paraissent injustes »[314]. Et Nozick ajoute :

> Une solution serait de réformer l'institution de l'héritage de sorte que des impôts soustraient des biens à léguer la valeur de ce que l'on a soi-même hérité. On ne laisserait alors à ses propres héritiers que la somme que l'on a ajoutée à ce que l'on a soi-même reçu. On pourrait léguer à qui l'on veut — compagnon, enfants, petits-enfants, amis, etc. (Nous pourrions ajouter la condition qu'il s'agisse de personnes vivantes — ou en gestation — avec qui il existe déjà des liens et des rapports réels.) Les bénéficiaires ne pourraient à leur tour transmettre à la personne de leur choix que ce qu'ils ont ajouté à l'héritage initial. On éviterait ainsi qu'un héritage passe de génération en génération[315].

Pour bien comprendre la réforme que propose en l'occurrence Nozick, appliquons-là à notre exemple. Si WC reçoit 10 millions de dollars par année en échange de son travail et que sa carrière dans le domaine du basketball dure 40 ans, cela signifie donc qu'il pourrait léguer à WC2 400 millions de dollars. Lors de ce premier legs, un quelconque impôt sur les successions paraîtrait injuste pour Nozick. En revanche, si WC2 dépose cette somme à la banque et qu'elle reste disponible lors de son décès, il ne pourrait ensuite léguer 400 millions de dollars à WC3. Lors de ce deuxième legs, un impôt confiscatoire sur les successions devrait alors s'appliquer, c'est-à-dire que l'État pourrait prélever 400 millions de dollars sur l'héritage que WC2 lègue à WC3.

---

[312] Nozick, 1989.

[313] Nozick, 1995.

[314] Nozick, 1995, p. 31.

[315] Nozick, 1995, p. 31-32.

Qu'un impôt confiscatoire sur les successions dès le second legs puisse paraître juste pour Nozick a profondément surpris les commentateurs. Par exemple, Geert Demuijnck écrit en effet que « Robert Nozick défend de façon assez surprenante l'idée que les gens devraient avoir le droit de léguer le fruit de leur travail à leurs enfants mais pas ce qu'ils ont reçu eux-mêmes »[316]. Puis, Philippe Van Parijs se demande même si Nozick, en l'occurrence, ne prend tout simplement pas ses distances avec une position libertarienne :

> In his most recent book [*The Examined Life*], […] he [Nozick] drifted away from the libertarian stance of *Anarchy, State and Utopia*. Such a proposal does not fit into a libertarian framework, because it interferes with people's voluntary transactions: if I am the legitimate owner of some object (for example because I have made it myself with natural resources for which I have paid the just price), I must be able to give it to some other person with the proviso that s/he can do whatever s/he likes with it, including bequeath it further[317].

Ainsi, Van Parijs a-t-il raison d'affirmer de la sorte que la proposition de Nozick dans *Méditations sur la vie* « n'est pas compatible avec un cadre libertarien » (*does not fit into a libertarian framework*) ? On pourrait le penser en effet, puisque Nozick passe de manière assez étonnante d'une position où il considère que l'impôt s'apparente à des travaux forcés[318] à une position où il considère non seulement qu'un impôt sur les successions pourrait être juste, mais *a fortiori* qu'un impôt *confiscatoire* sur les successions pourrait être acceptable lorsqu'une personne désire transmettre les fruits du travail qu'elle a simplement reçus, c'est-à-dire qu'elle n'a pas créés elle-même.

Toutefois, la proposition de Nozick dans *Méditations sur la vie* n'est peut-être pas compatible avec un cadre libertarien d'extrême-droite, mais elle pourrait l'être avec le libertarisme de droite, ce qui permettrait précisément de distinguer ces deux formes de libertarisme à propos de la question de l'héritage. Nous savons en effet que c'est essentiellement à propos de la question du proviso que les libertariens de droite et d'extrême-droite se distinguent les uns des autres. Alors que les libertariens de droite adhèrent à une conception suffisantiste du proviso, les libertariens d'extrême-droite, quant à eux, refusent tout

---

[316] Demuijnck, 2006, p. 128, n. 2.

[317] Van Parijs, 1992, p. 34, n. 21.

[318] Nozick, 2012, p. 211.

simplement d'appliquer le proviso aussi bien au principe d'acquisition (PJA) qu'au principe de transfert (PJT). Dans cette perspective, comme le remarquent Hillel Steiner et Peter Vallentyne, on peut penser que la justice intergénérationnelle n'est pas un enjeu important pour les libertariens d'extrême-droite[319] et qu'ils n'ont rien à proposer autre qu'un centrisme du donateur radical en cette matière. Mais ce n'est manifestement pas le cas du libertarisme de droite de Nozick, puisque sa défense d'un proviso suffisantiste lorsqu'il s'agit d'appliquer le PJA, voire, comme je l'ai montré lors des trois derniers chapitres, lorsqu'il s'agit d'appliquer le PJT, montre que la justice intergénérationnelle est un thème important dans sa théorie.

C'est peut-être pour cette raison que Nozick se montre, dans *Méditations sur la vie*, plus sensible que dans *Anarchie, État et Utopie* aux inégalités intergénérationnelles que peut engendrer un centrisme du donateur radical. En effet, Nozick semble réaliser, dans *Méditations sur la vie*, qu'un centrisme du donateur radical comme celui que défendent les libertariens d'extrême-droite peut engendrer des inégalités qui se perpétueront injustement : « les héritages passent parfois de génération en génération à des personnes inconnues du donateur et du bénéficiaire initiaux, perpétuant ainsi des inégalités de richesses et de statut social »[320]. C'est pourquoi il considère qu'un héritage, non seulement ne devrait pouvoir être transmis qu'une seule fois, mais aussi que le donateur ne devrait pouvoir transmettre son capital qu'à une personne déjà née : « Pour empêcher un individu excessivement riche d'enrichir toute sa descendance, on peut ajouter une autre précision aux règles de l'héritage, à savoir qu'un bénéficiaire individuel désigné existe déjà »[321]. Selon Nozick, l'ajout de cette nouvelle condition semble, encore une fois, motivé par un souci de justice intergénérationnelle, puisqu'il considère que le but poursuivi, en l'occurrence, est d'empêcher les « créateurs de la fortune de poursuivre un autre objectif qui serait […] de préserver la fortune et la puissance de leur famille à travers les générations ? »[322]

---

[319] Steiner et Vallentyne, 2009, p. 53: « In any case, it is clear that, according to radical rightlibertarianism, there are no issues of intergenerational justice in the distribution of opportunities to use resources ».

[320] Nozick, 1995, p. 31.

[321] Nozick, 1995, p. 33.

[322] Nozick, 1995, p. 33.

Certes, dans la mesure où il s'agit d'un argument conséquentialiste, ce problème des inégalités semble difficilement compatible avec une position libertarienne, mais Nozick ajoute un autre argument déontologique permettant d'éclairer sa théorie. Nozick ajoute en effet :

> Quand le créateur ou donateur initial de la fortune transmet quelque chose, une part importante de lui-même entre dans cet acte, bien plus que lorsqu'un non-créateur transmet quelque chose qu'il a reçu mais pas créé. Si la propriété confère un ensemble de droits (consommer, modifier, transmettre, dépenser et léguer), dans le legs, tous ces droits ne sont pas transmis, notamment le droit de léguer cet héritage précis — qui est propre à celui qui l'a créé ou gagné[323].

Ici, Nozick rejoint l'un des principaux arguments que j'ai mis de l'avant pour justifier un revenu maximal dans le cadre du libertarisme de droite. En effet, j'ai montré que le principe de la propriété de soi stipule que tout individu a certes un droit de propriété sur son corps et ses ressources internes, puis sur les artéfacts qu'il crée en mélangeant son travail avec des ressources naturelles, mais que la propriété de soi n'a qu'une portée limitée qui ne s'étend pas au-delà des fruits du travail de cet individu. Nozick, en l'occurrence, n'affirme pas autre chose lorsqu'il considère que la propriété de soi doit être respectée lorsqu'un créateur ou un donateur X lègue les fruits de son travail à un non-créateur ou à un receveur Y, mais qu'elle ne doit plus être prise en considération lorsque ce dernier, à son tour, lègue les fruits du travail du créateur X à un autre non-créateur ou receveur Z. Lors de ce second legs, il ne s'agit plus en effet d'une transmission d'un créateur à un non-créateur, mais d'une transmission d'un non-créateur à un non-créateur.

Toutefois, Nozick semble vouloir réserver l'application de ce principe aux legs et non aux transferts *inter vivos*, puisqu'il considère que c'est seulement dans le legs que l'ensemble des droits que confère la propriété (consommer, modifier, transmettre, dépenser et léguer) n'a qu'une portée limitée. Mais s'il est vrai que la propriété de soi a une portée limitée dans le cas d'un legs, pourquoi ne l'aurait-elle pas aussi dans le cas d'un transfert *inter vivos* ? Après tout, il n'existe pas, en l'occurrence, de différence significative entre ces deux formes de transfert, puisque dans le cas d'un transfert *inter vivos*, un créateur X peut donner sa fortune à un non-créateur Y, mais, par la suite, le don suivant se fait aussi, comme dans le cas d'un legs, entre un non-créateur Y et un non-créateur Z. Par conséquent, s'il est vrai qu'un impôt confiscatoire

[323] Nozick, 1995, p. 32-33.

devrait s'appliquer lors d'un second legs, le même impôt confiscatoire devrait aussi s'appliquer, en toute logique, lors d'un second transfert *inter vivos*. S'il en était autrement, il serait très facile de contourner la règle que propose Nozick, puisqu'il suffirait à un créateur X de donner sa fortune à un non-créateur Y, puis au non-créateur Y de donner la fortune de X à un non-créateur Z, évitant ainsi éternellement l'impôt. Ainsi, pour « empêcher un individu excessivement riche d'enrichir toute sa descendance »[324] et pour éviter qu'un héritage passe éternellement de génération en génération, les règles qui s'appliquent aux legs doivent aussi s'appliquer aux transferts *inter vivos*.

Ainsi, la règle que propose Nozick dans *Méditations sur la vie* ne peut s'appliquer qu'aux deux types de transferts à la fois, c'est-à-dire aux legs et aux transferts *inter vivos*, ou bien à aucun d'entre eux. Le problème, cependant, c'est qu'il existe quand même une différence importante entre un legs et un transfert *inter vivos* : dans le cas d'un legs, le donateur est une personne décédée, alors que dans le cas d'un transfert *inter vivos*, le donateur est une personne vivante. Cette différence entraîne un certain paradoxe, puisque, d'une part, un legs et un transfert *inter vivos* sont, relativement à la nature du donateur, deux types de transferts différents et, d'autre part, une même règle doit s'appliquer à un donateur décédé et à un donateur vivant. Le centrisme du donateur prête donc le flanc à une critique importante, puisqu'on pourrait se demander si le principe de la propriété de soi s'applique de la même manière aux legs et aux transferts *inter vivos*. En d'autres termes, on pourrait se demander si la propriété de soi cesse tout simplement de s'appliquer lorsque survient la mort d'une personne, ce qui aurait pour implication de rendre les transferts *inter vivos* justes, mais les legs, totalement injustes. La question à laquelle il nous faut donc répondre est la suivante : les morts, en vertu de la théorie libertarienne, ont-ils des droits ?

Les morts ont-ils des droits ?

S. Stewart Braun, dans un article récent, considère que le centrisme du donateur pose un problème de taille, et ce, particulièrement pour les libertariens :

---

[324] Nozick, 1995, p. 33.

> even if for the sake of argument it is accepted that a moral right to self-appropriated property and *inter vivos* transfer exists, it is a mistake to claim that there exists an equivalent moral right to make a bequest. Taxing or regulating bequest (and inheritance) does not interfere with an individual's moral rights as a self-owner because, regardless of whether bequest safeguards certain interests, those interests are not the interests of a living, morally inviolable being. Instead, they are the interests of a deceased entity that has lost the ability to track what it values and pursue projects in accord with those values — a quality that by entitlement theorists' own arguments renders persons morally significant and deserving of autonomy. […] However, a moral right of bequest cannot be derived from the thesis of self-ownership because, unlike the living, the deceased are not the types of beings that can claim a right to pursue their projects free from interference. Therefore, bequest can be denied the status of a morally inviolable right[325].

Parmi les libertariens, Hillel Steiner et Peter Vallentyne sont aussi bien conscients de ce problème et rejoignent même la position de Braun en affirmant que, selon les principes du libertarisme, les morts n'ont aucun droit : « Bequests in the strict sense are gifts from dead people. Because dead people have no rights, there is no right to make bequests. This is straightforward on a choice protecting conception of rights, since dead people no longer have the capacity to exercise their wills. It is arguably also true on the choice-prioritizing and interest-protecting conceptions »[326].

Seulement, puisqu'il est possible, de son vivant, de prendre certaines dispositions qui ne prendront effet qu'après la mort (dans un testament par exemple), Steiner et Vallentyne considèrent qu'un « quasi-legs » (*quasi-bequests*) serait par contre acceptable selon les principes du libertarisme :

> Bequests in the strict sense need to be distinguished from quasi-bequests, where these are understood as transfers of rights that take place during the lifetime of the donor, but which are conditional and temporarily delayed. A quasi-bequest has roughly the following form: I now transfer to you the conditional right of ownership over my car that takes effect when and only when I die and you are alive[327].

Comme on le voit, le concept de quasi-legs pourrait permettre de maintenir le centrisme du donateur défendu par les libertariens tout en permettant d'appliquer les mêmes règles aux legs et aux transferts *inter vivos*. En effet, dans la mesure où, dans ces deux cas, le donateur est une

---

[325] Braun, 2010, p. 698-699.

[326] Steiner et Vallentyne, 2009, p. 69.

[327] Steiner et Vallentyne, 2009, p. 69-70.

personne vivante, les legs et les transferts *inter vivos* peuvent être fondés de la même manière sur la propriété de soi. S'il est vrai, comme je l'ai montré au chapitre 3, que tout individu est propriétaire de sa propre personne et de ses ressources internes (son travail) et que ce principe entraîne, de manière transitoire, un droit de propriété sur les revenus de son travail qui ne dépassent pas les fruits de son travail mesurés selon sa performance, il peut en effet accumuler un capital qui peut faire éventuellement l'objet d'un don (transfert *inter vivos*) ou d'un quasi-legs, et ce, sans différence significative entre ces deux types de transferts.

Toutefois, selon Steiner et Vallentyne, même si un quasi-legs se définit comme un transfert d'un droit de propriété qui ne prend effet qu'à la mort du propriétaire, certaines restrictions doivent s'appliquer, selon eux, du vivant même du propriétaire : « Unlike genuine bequests, a quasi-bequest immediately deprives the bequeather of some of the ownership incidents they would otherwise continue to possess up to the moment of their deaths. Thus, for example, having quasi-bequeathed my car to you, I no longer have the power to sell it or the liberty to destroy it »[328]. Nous avons vu en effet que Nozick considère que la propriété confère un ensemble de droits qui sont en l'occurrence de consommer, modifier, transmettre, dépenser et léguer[329]. Ainsi, on peut penser qu'un quasi-legs restreint, du vivant même du propriétaire, la plupart de ces droits, car, s'il en était autrement, la notion même de quasi-legs perdrait tout son sens. Dans la mesure en effet où l'idée même d'un quasi-legs est de rapprocher le legs d'un transfert *inter vivos* afin d'éliminer la différence qui existe, relativement au donateur, entre ces deux types de transferts, un quasi-legs doit comporter les mêmes restrictions qu'un transfert *inter vivos*. Si, dans le cas d'un transfert *inter vivos*, le propriétaire qui fait le don d'un certain bien n'a plus la liberté de consommer, modifier, transmettre, dépenser et léguer ce bien, il doit en être de même dans le cas d'un quasi-legs.

La notion de quasi-legs ne permet toutefois pas de déterminer les règles qui doivent s'appliquer lorsqu'une personne meurt *ab intestat*, c'est-à-dire sans testament. En effet, dans la mesure où un quasi-legs se traduit concrètement par une promesse faite par un certain individu vivant de léguer, après sa mort, ses biens à un autre individu, on peut se demander ce

---

[328] Steiner et Vallentyne, 2009, p. 70.

[329] Nozick, 1995, p. 32-33.

qu'il advient des biens d'une personne lorsqu'elle meurt sans avoir fait cette promesse ou rédigé de testament. Steiner et Vallentyne suggèrent que, dans un tel cas, les biens de cette personne doivent être considérés comme un abandon et faire l'objet du même traitement que les libertariens accordent aux ressources naturelles : « Given that almost all real-life 'bequests' can be made to take the form of quasi-bequests, the absence of a right of bequest in the strict sense has little practical import in most cases. It does, however, have some import: any resources that agents own at the time of their death are abandoned assets and become part of the pool of natural resources (in the extended sense) »[330]. Ainsi, on pourrait penser que, dans un tel cas, les libertariens de gauche distribueraient les biens abandonnés de manière égalitaire entre les vivants, alors que les libertariens de droite, quant à eux, permettraient à quiconque de s'approprier ces biens, mais imposeraient un proviso suffisantiste afin de permettre aux autres de s'en approprier une « quantité suffisante et d'aussi bonne qualité »[331].

Toutefois, s'il est vrai que les libertariens de gauche et de droite se distinguent les uns des autres par leur interprétation du proviso lockéen, plusieurs interprétations sont aussi possibles lorsqu'il s'agit de déterminer qui sont les autres lorsque Locke écrit que, lorsqu'un homme « mêle son *travail* à tout ce qu'il fait sortir de l'état dans lequel la nature l'a fourni et laissé, […] aucun autre homme que lui ne peut posséder de droit sur ce à quoi il est joint, du moins là où ce qui est laissé en commun pour *les autres* est en quantité suffisante et d'aussi bonne qualité »[332]. John Sanders écrit en effet à ce propos : « It is unclear, for example, just which "others" you are to consider in your decision to appropriate land. Is it just the presently living members of your society? All presently living people? Why one choice rather than another? What about future generations? »[333]. Certes, comme le remarque Sanders, on peut se demander en effet si les « autres » qui sont visés par le proviso sont les personnes qui sont vivantes au moment où il s'applique ou s'il faut tenir compte des personnes qui ne sont pas encore nées. Mais dans une situation où une personne meurt *ab intestat*, l'alternative consiste

---

[330] Steiner et Vallentyne, 2009, p. 70.

[331] Locke, 1994, §27, p. 22.

[332] Locke, 1994, §27, p. 22. C'est moi qui souligne « les autres ».

[333] Sanders, 1987, p. 377.

plutôt à se demander d'abord si les biens de cette personne doivent revenir à ses enfants (si elle en a) ou s'ils doivent être distribués à tous selon les principes correspondant à chacune des formes de libertarisme. Pour répondre à cette question, il nous faut nous intéresser à la question de l'héritage chez John Locke.

Locke et le patrimoine indivis de l'humanité

Locke, dans son traitement de la question de l'héritage, semble d'abord adopter le même centrisme du donateur que celui qui est défendu par Nozick dans *Anarchie, État et Utopie* ou par les libertariens d'extrême-droite. Dans le *Premier traité du gouvernement*, Locke écrit en effet : « dès qu'un individu quelconque avait acquis et établi à son profit la propriété d'un objet déterminé, […], cet objet, ce bien, *s'il ne l'aliénait pas autrement par une attribution volontaire*, était transmis naturellement à ses enfants, qui en devenaient les héritiers et possesseurs légitimes »[334]. Ce qu'on peut comprendre de ce passage, c'est en effet que le droit d'un parent de *léguer* ses biens aux personnes de son choix a priorité sur le droit des enfants d'*hériter* des biens de son parent. Certes, tout parent peut léguer ses biens à ses enfants s'il le désire, mais s'il choisit de les léguer à d'autres personnes, le droit des enfants d'hériter de ces biens ne peut renverser le droit du parent de léguer ses biens aux personnes qu'il a choisies. D'une certaine manière, ce n'est donc que lorsqu'un parent meurt *ab intestat*, c'est-à-dire sans testament, que ses biens, selon Locke, doivent être « transmis naturellement à ses enfants » et que ces derniers peuvent en devenir « les héritiers et possesseurs légitimes ».

La raison pour laquelle les enfants ont de la sorte priorité sur toute autre personne lorsque des parents meurent *ab intestat* tient, selon Locke, essentiellement à la propriété de soi. Selon lui, la propriété de soi se traduit en effet non seulement par un désir de se sauvegarder soi-même, mais aussi par un désir de se perpétuer soi-même à travers ses enfants :

> Le premier désir et le plus tenace que Dieu ait insufflé aux hommes […], c'est celui de se sauvegarder eux-mêmes […]. En second lieu, Dieu a aussi insufflé aux hommes le désir tenace de propager leur espèce et de se perpétuer eux-mêmes dans leur postérité; voilà d'où les enfants tiennent un titre à venir au partage de la *propriété* de leurs parents et un droit d'hériter de leurs biens. Les hommes ne sont pas rien que pour eux-mêmes

[334] Locke, 1997, I, § 87, p. 83. C'est moi qui souligne.

> propriétaires de ce qu'ils ont; leurs enfants ont un titre sur une partie et exercent leur propre droit, joint à celui de leurs parents, sur la possession qui devient la leur en entier quand la mort, empêchant les parents d'en user davantage, sépare ceux-ci du patrimoine; et c'est cela que nous appelons l'héritage. Parce que les hommes sont tenus de sauvegarder ce qu'ils ont engendré, tout comme ils le sont de se sauvegarder eux-mêmes, leur descendance acquiert un droit sur ce qu'ils possèdent[335].

Toutefois, si, comme l'affirme Locke, les hommes sont non seulement tenus de « se sauvegarder eux-mêmes », mais sont aussi tenus de « sauvegarder ce qu'ils ont engendré », comment peut-il alors défendre le droit du parent d'aliéner ses biens par une attribution volontaire en faveur d'autres personnes ? Il y a là en effet une certaine incohérence que Leslie Kendrick appelle « le problème de la priorité du legs » (*the problem of prioritized bequest*) : « First, Locke says that the decedent's right of bequest has priority over his child's right of inheritance. If the inheritance right originates in the child's right to parental support, this ordering seems perverse. The parent should not be permitted to alienate goods to others while his parental duties go unfulfilled. I shall call this the *problem of prioritized bequest* »[336].

Une manière de résoudre ce problème serait d'imposer une certaine limite au droit du parent de léguer ses biens à d'autres personnes que ses enfants. Par exemple, en s'inspirant du proviso, on pourrait établir une règle stipulant qu'un parent peut léguer ses biens à d'autres personnes dans la mesure où il en laisse une quantité suffisante et d'aussi bonne qualité pour ses enfants. Toutefois, comme le remarque Kendrick, Locke ne propose pas de limitations claires au droit de léguer et au droit d'hériter semblables à celles qu'il impose, de manière plus générale, au droit de propriété : « Nowhere in his remarks on bequest and inheritance does Locke apply the limits on ownership he discusses elsewhere in the *Treatises*. He does not explain the effect, if any, of the spoilage limitation, the sufficiency limitation, or the duty of charity to those in need »[337]. Parmi ces trois limitations relevées par Kendrick (l'interdiction

---

[335] Locke, 1997, I, § 88, p. 84.

[336] Kendrick, 2011, p. 148.

[337] Kendrick, 2011, p. 166.

de la spoliation[338], la limitation suffisantiste[339] et le devoir de charité[340]), la plus importante est sans doute la limitation suffisantiste, c'est-à-dire le proviso. Ainsi, on voit mal pourquoi cette limitation devrait s'appliquer lorsqu'il s'agit de s'approprier des ressources naturelles, mais non lorsqu'il s'agit de s'approprier une ressource quelconque lors d'un héritage.

Locke semble toutefois conscient de ce problème lorsqu'il se demande si, dans une situation où un individu meurt *ab intestat*, les biens de cet individu devraient revenir à ses enfants ou retourner au « patrimoine indivis de l'humanité » (*the common stock of Mankind*) :

> Il n'est pas déraisonnable de demander ici ce qui donne aux enfants, plutôt qu'à tout autre, le droit d'être saisis des biens de leurs parents, lorsque ces derniers viennent à décéder. Puisqu'il s'agit des parents à titre personnel, s'ils meurent sans avoir expressément disposé de leur droit au profit de quelqu'un d'autre, pourquoi ce droit ne fait-il pas retour au patrimoine indivis de l'humanité ?[341]

La question que pose Locke est en effet très pertinente, puisque le proviso stipule qu'un individu peut s'approprier « tout ce qu'il fait sortir de l'état dans lequel la nature l'a fourni et laissé […], du moins là où ce qui est laissé en commun pour les autres est en quantité suffisante et d'aussi bonne qualité »[342]. Manifestement, « ce qui est laissé en commun pour les autres » correspond au « patrimoine indivis de l'humanité » et l'emploi de cette dernière formule par Locke nous permet de croire qu'il considère la possibilité d'appliquer le proviso non seulement lorsqu'il s'agit de s'approprier des ressources naturelles, mais aussi lorsqu'il s'agit de s'approprier les biens résultant d'un héritage.

---

[338] Cf. Locke, 1994, § 31: « Dans l'exacte mesure où quelqu'un peut en faire usage avantageusement pour son existence avant qu'elles ne se gâtent, il peut alors y attacher sa propriété grâce à son travail. Tout ce qui est au-delà est plus que sa part et appartient aux autres ».

[339] Il s'agit en l'occurrence du proviso. Cf. Locke, 1994, §27: « du moins là où ce qui est laissé en commun pour les autres est en quantité suffisante et d'aussi bonne qualité ».

[340] Cf. Locke, 1997, I, § 42, p. 48-49: « La *justice* donne à tout homme un titre sur le produit de son travail honnête, ainsi que sur les acquisitions équitables de ses ancêtres quand il leur succède ; mais la *charité* donne à n'importe quel homme, s'il ne dispose pas d'autres moyens d'existence, le droit d'obtenir assez de l'abondance d'autrui pour échapper aux formes extrêmes de l'indigence ».

[341] Locke, 1997, I, § 88, p. 83.

[342] Locke, 1994, §27, p. 22.

Même si Locke n'affirme pas clairement qu'un proviso doit s'appliquer lors d'un héritage, cette solution comporte de nombreux avantages, puisqu'elle permet non seulement de résoudre le problème déjà évoqué de la priorité du legs, mais permet aussi de rester fidèle au centrisme du donateur défendu par Locke. En effet, si l'on applique un proviso lors d'un héritage, cela signifie qu'un donateur peut léguer, après sa mort, une partie de ses biens aux personnes de son choix, « du moins là où ce qui est laissé en commun pour les autres est en quantité suffisante et d'aussi bonne qualité »[343]. Une telle solution permet d'abord de résoudre le problème de la priorité du legs, puisque si un donateur choisit volontairement de léguer ses biens à d'autres personnes que ses enfants ou s'il meurt *ab intestat*, ces derniers ne sont pas lésés, puisque, dans la mesure où ils font aussi partie des « autres » visés par le proviso, ils recevront une part de l'héritage de leurs parents même si ce n'est qu'indirectement. Par surcroît, cette solution respecte aussi le centrisme du donateur de Locke, puisque l'application d'un proviso aux héritages reste centrée sur ce qu'une personne a ou non le droit de *donner* et moindrement sur ce qu'une personne a ou non le droit de *recevoir*. Certes, l'application d'un proviso aux héritages revient à tenir compte, d'une certaine manière, des droits des receveurs, mais davantage de droits sont accordés en l'occurrence aux donateurs, puisque ces derniers peuvent non seulement choisir les individus à qui ils légueront leurs biens, mais aussi la part qu'ils accorderont à chacun d'eux.

Ainsi, comme on le voit, un capital maximal est compatible non seulement avec le centrisme du donateur modéré des libertariens de droite et de gauche, mais se fonde en outre sur une conception cohérente de la philosophie de John Locke. Un capital maximal, en effet, accorde le droit à un donateur de léguer ou de transférer *inter vivos* une partie des ressources qu'il possède aux personnes de son choix, mais en préserve une autre partie qui peut être distribuée selon l'interprétation particulière du proviso que défendent les libertariens de gauche et de droite. Étant donné que le libertarisme de gauche défend une conception égalitaire du proviso et que le libertarisme de droite défend, de son côté, une conception suffisantiste, la part de ce capital que le donateur pourra léguer ou donner aux personnes de son choix sera sans doute plus élevée selon le libertarisme de droite que selon le libertarisme

[343] Locke, 1994, §27, p. 22.

de gauche, mais le respect du proviso, quel qu'il soit, implique un plafonnement du capital qu'un donateur peut léguer, lors d'un héritage, ou donner, lors d'un transfert *inter vivos*. Puis, un capital maximal résout non seulement le problème d'une personne qui meurt *ab intestat*, mais aussi celui de la priorité du legs chez Locke. Si, par exemple, les sommes récoltées par l'État grâce à un impôt progressif sur les successions dont le taux marginal supérieur est de 100 % étaient redistribuées sous la forme d'un capital de base, alors les enfants de parents qui sont décédés *ab intestat* ou qui n'ont rien reçu volontairement de leur part ne seraient pas lésés, puisqu'ils recevraient, quoiqu'indirectement, une part du capital de leurs parents.

Toutefois, les partisans du centrisme du receveur considéreraient sans doute qu'un capital maximal ne va pas assez loin dans les limites qu'une telle mesure impose au capital qu'un donateur peut léguer ou transférer *inter vivos* aux personnes de son choix. Par exemple, un partisan du centrisme du receveur radical considérerait probablement que ce n'est pas un taux *marginal* de 100 % qu'il faut appliquer aux successions, mais plutôt un taux *moyen*, c'est-à-dire une confiscation par l'État de la totalité des biens qu'une personne possède au moment de son décès. Pour reprendre l'exemple de WC, un avocat du centrisme du receveur radical considérerait sans doute que si WC parvient à accumuler un capital de 400 millions de dollars durant sa vie, WC2 ne pourrait hériter du moindre cent de cette fortune, puisqu'il n'a rien fait véritablement pour la mériter. Ainsi, afin de vérifier si le centrisme du donateur modéré des libertariens de droite et de gauche est juste, il nous faut maintenant répondre aux critiques qui pourraient être soulevées par le centrisme du receveur.

Le centrisme du receveur

Tout comme dans le cas du centrisme du donateur, le point de départ des partisans du centrisme du receveur est généralement un centrisme du receveur radical parallèle au centrisme du donateur radical défendu par les libertariens d'extrême-droite. Ainsi, certains égalitaristes tels que David Haslett défendent, en adoptant un centrisme du receveur radical, l'abolition pure et simple de l'héritage. Selon lui, ce qui est injuste, ce n'est pas de limiter le capital qu'un donateur peut léguer ou transférer *inter vivos* à la personne de son choix, mais plutôt de permettre à une personne d'hériter ou de recevoir ce capital. Dans la mesure où un capital maximal peut être mis en œuvre par l'application d'un taux marginal de 100 % de

l'impôt sur les successions, un partisan du centrisme du receveur radical comme David Haslett considérerait donc sans doute qu'une telle mesure est trop permissive à l'égard du receveur. Puisque, pour reprendre la formule de Beaumarchais, un héritier ne s'est « donné la peine de naître, et rien de plus »[344], il ne devrait par conséquent nullement avoir le droit de recevoir un héritage quelconque.

Toutefois, de même que l'approfondissement du centrisme du donateur conduit à abandonner le centrisme du donateur radical et à privilégier un centrisme du donateur plus nuancé, l'approfondissement du centrisme du receveur conduit, de la même manière, à considérer qu'un centrisme du receveur radical est difficilement acceptable et qu'il faut plutôt promouvoir un centrisme du receveur plus modéré. Or, le philosophe qui défend un tel centrisme du receveur nuancé est John Stuart Mill. Selon lui, ce n'est pas le capital qu'un donateur peut léguer ou transférer *inter vivos* qu'il faut limiter, mais plutôt le capital qu'une personne peut hériter ou recevoir. Bien que le point de départ de Mill soit différent des libertariens, sa position rejoint donc celle des libertariens de droite et de gauche qui défendent un centrisme du donateur modéré. Ainsi, dans la deuxième partie de ce chapitre, je présenterai d'abord le centrisme du receveur radical de David Haslett, puis je montrerai que la position plus modérée de John Stuart Mill permet de répondre aux objections que soulève le centrisme du receveur radical et qu'elle conduit, de même que le centrisme du donateur modéré, à considérer qu'un capital maximal est juste.

Haslett et l'abolition de l'héritage

Nous avons déjà vu, au chapitre 3, que le principe qui permet de justifier un revenu maximal est, au moins dans une perspective libertarienne, le droit aux fruits de son travail. David Haslett défend pour sa part un principe similaire, c'est-à-dire « à chacun selon la productivité de son travail ou selon les biens obtenus en échange de la productivité de son travail »[345] :

---

[344] Beaumarchais, 2008, Acte 5, Scène 3.

[345] Haslett, 1997, p. 136: « To all people according to the productivity of their labour, or of the property they have acquired in return for the productivity of their labour ».

> Distributive justice is an ideal that is supposed to delineate what distribution of income and wealth throughout society should be sought. The ideal of distributive justice that I shall attempt to defend here can be stated as follows: "To all people according to the productivity of their labour, or of the property they have acquired in return for the productivity of their labour"[346].

Cette nuance importante entre la « productivité de son travail » et les « biens obtenus en échange de son travail » est particulièrement pertinente à mon propos, puisqu'elle rejoint la distinction que j'ai déjà faite auparavant entre les *fruits* du travail et les *revenus* du travail. Les fruits du travail correspondent en effet à ce que Haslett appelle « l'idéal de la productivité » (*the 'productivity' ideal*) et les revenus du travail, à ce qu'il appelle « l'idéal de la valeur monétaire de la productivité d'un individu » (*the 'ideal' monetary value of a person's productivity*).

S'agissant de la première distinction, c'est-à-dire « à chacun selon la productivité de son travail », Haslett précise en effet : « This ideal of distributive justice - the 'productivity' ideal - is satisfied if a person receives exactly what he or she has produced, or its equivalent. Accordingly, this ideal is satisfied by that which a person voluntarily produces for himself »[347]. Par exemple, écrit Haslett, une personne qui fait le ménage de sa maison obtient en retour une maison propre[348]. Dans ce cas, « l'idéal de la productivité » s'avère pleinement satisfait et, ajouterai-je, un intrus qui viendrait salir cette maison violerait le fruit du travail de cette personne et, par conséquent, la propriété de soi. Par contre, les choses se compliquent lorsqu'une personne échange les fruits de son travail avec quelqu'un d'autre. Haslett écrit en effet : « The more difficult problem is that of determining what satisfies the requirements of distributive justice in the case where productivity is exchanged for money in the

---

[346] Haslett, 1997, p. 135-136.

[347] Haslett, 1997, p. 136.

[348] Haslett, 1997, p. 136: « Take, for example, a person cleaning his own house. What this person has produced is a clean house, and what he gets in return is exactly the same thing - namely, a clean house for himself. Thus, by his getting (i.e. consuming himself) exactly what he has produced, he has indeed received that and only that which he has produced, and therefore, assuming at least the absence of externalities (see below), the requirements of distributive justice are satisfied ».

marketplace »[349]. Par exemple, écrit Haslett, une personne qui fabriquerait des cravaches destinées à servir aux cochers (*buggy whips*) serait absolument non productive selon « l'idéal de la valeur monétaire de la productivité », puisque plus personne n'a besoin de ce genre d'objet depuis l'invention de l'automobile[350].

Or, l'adoption de ce principe conduit Haslett à préconiser l'abolition complète de cette institution qu'est l'héritage :

> The social policy that seems to follow most obviously from the productivity ideal of distributive justice is the abolishment of inheritance. And whenever I speak of abolishing inheritance, this must be taken to mean abolishing not just bequests, but gifts as well — that is, ones large enough so that they could defeat the purpose of abolishing inheritance. *Nothing seems further from the ideal of 'to all people according to the productivity of their labour' than inheritance, which people get for absolutely no productive labour at all*. Nor does anything seem further from the closely related ideal of equal opportunity, since, given that wealth is opportunity, those who inherit large fortunes have, as a result, significantly more opportunities than those who do not[351].

L'idée développée par Haslett selon laquelle « rien ne semble plus éloigné du principe "à chacun selon la productivité de son travail" que l'héritage, puisque les gens l'obtiennent sans aucun travail productif » constitue en effet un argument dont il faut tenir compte. Mais une telle idée doit-elle entraîner, comme le soutient Haslett, non seulement l'abolition complète de l'institution de l'héritage, mais aussi celle des dons *inter vivos* lorsque ceux-ci permettraient de contourner l'objectif de cette abolition ?

D'abord, il y a lieu de remarquer que le centrisme du receveur radical, tel que celui que défend en l'occurrence Haslett, prête moins le flanc à certaines objections que le centrisme du donateur radical défendu par les libertariens d'extrême-droite. Dans la mesure où le centrisme du receveur centre son intérêt sur la personne qui reçoit un héritage ou un don, cette position n'a pas à faire de distinctions entre le legs et les transferts *inter vivos*, puisque le receveur est, dans ces deux cas, une personne vivante. Aussi paradoxal que cela puisse paraître, le

---

[349] Haslett, 1997, p. 136.

[350] Haslett, 1997, p. 136: « First of all, a person is being productive in the marketplace only to the extent that he or she is producing something that people really want or need. A person producing buggy whips, for example, is not being productive, since no one wants or needs buggy whips ».

[351] Haslett, 1997, p. 141-142. C'est moi qui souligne.

centrisme du receveur défendu par les égalitaristes peut donc être plus facilement fondé sur la propriété de soi que le centrisme du donateur défendu par les libertariens. Il y a lieu de rappeler à cet égard que les deux premiers principes défendus par Nozick (PJA et PJT) doivent être appliqués, dans un état de nature hypothétique lockéen, dans cet ordre. Le PJA règle d'abord en effet la manière dont un individu peut *recevoir* une ressource qui n'appartenait originellement à personne, puis le PJT règle ensuite la manière dont cette ressource peut être transférée à quelqu'un d'autre. Le centrisme du receveur peut donc être plus facilement fondé sur le PJA que le centrisme du donateur, puisqu'en insistant de la sorte sur le receveur, une telle position revient à respecter l'ordre d'application que doivent avoir le PJA et le PJT. Toutefois, comme nous le verrons maintenant, le centrisme du receveur radical se heurte à certaines apories qui rendent une telle position inacceptable.

Les apories du centrisme du receveur radical

La première aporie vers laquelle conduit un centrisme du receveur radical réside dans le fait que le principe « à chacun selon la productivité de son travail ou selon les biens obtenus en échange de la productivité de son travail » défendu par Haslett s'avère difficilement compatible avec le PJA tel qu'il est compris par les libertariens. En effet, le principe défendu par Haslett revient à affirmer qu'un individu n'a le droit de recevoir que des artéfacts qu'il a produits lui-même ou qu'il a reçus en échange de son travail. Mais, comme nous le savons, dans un état de nature hypothétique, il n'existe encore aucun artéfact. Pour que soient produits des artéfacts, il faut qu'un individu reçoive d'abord des ressources naturelles auxquelles il pourra *ensuite* mêler son travail. Or, aucun travail productif n'est nécessaire pour s'approprier des ressources naturelles. Par conséquent, l'application de ce principe conduirait à cette conséquence paradoxale qui consisterait à empêcher toute personne de recevoir quoi que ce soit, c'est-à-dire aussi bien des ressources naturelles que des artéfacts.

Pour illustrer cette aporie à laquelle conduit le principe défendu par Haslett, reprenons l'exemple souvent évoqué de la cigale et de la fourmi dans un état de nature hypothétique. Si nous considérons que la fourmi n'a le droit de recevoir que les artéfacts qu'elle a produits elle-même ou en échange de son travail, elle ne pourrait en effet recevoir quoi que ce soit. Pour construire sa maison, elle a d'abord besoin d'avoir un droit de propriété légitime sur les arbres

qui serviront de matériaux de construction et sur le terrain sur lequel sera construite cette maison. Si nous considérons qu'elle n'a le droit de recevoir que les artéfacts qu'elle a elle-même produits, elle ne pourrait donc jamais construire sa maison. Puis, si nous considérons qu'elle n'a le droit de recevoir que des artéfacts en échange de son travail (ce qui correspond à un salariat), elle ne pourrait non plus recevoir quoi que ce soit, puisque la cigale non plus n'aurait aucun artéfact à lui offrir, étant confrontée au même problème que la fourmi. Comment la cigale pourrait-elle en effet offrir un artéfact à la fourmi si elle ne peut davantage avoir un droit de propriété légitime sur des ressources naturelles auxquelles elle pourra mélanger son travail afin de fabriquer des artéfacts ?

Dans la mesure où, dans un état de nature, le PJT repose sur le PJA, le principe défendu par Haslett empêcherait donc non seulement toute personne de s'approprier quoi que ce soit, mais réduirait aussi à néant le PJT. Comment une personne pourrait-elle en effet exercer tous les droits relatifs au PJT (consommer, dépenser, modifier, transmettre *inter vivos*, léguer, quasi-léguer, abandonner, etc.) s'il lui était interdit, au préalable, d'acquérir la moindre ressource ? Comme nous le voyons, dans un état de nature, il est nécessaire qu'une partie des ressources puisse être acquise sans travail productif, puisqu'en vertu du PJA, ce n'est pas les ressources naturelles que l'on même au travail, mais plutôt l'inverse, c'est-à-dire le travail que l'on mêle aux ressources naturelles. En d'autres termes, le droit de propriété sur une ressource naturelle précède le travail. Pour revenir à notre exemple, la fourmi n'a pas besoin de travailler pour s'approprier les arbres et le terrain dont elle a besoin pour construire sa maison. Le travail ne commence qu'après qu'elle se soit approprié ces ressources naturelles. Ainsi, en interdisant à un receveur de s'approprier des ressources sans travail productif, le principe défendu par Haslett conduit à détruire les fondements de la théorie libertarienne.

Par surcroît, le centrisme du receveur radical semble difficilement applicable à une économie moderne, puisque, comme je l'ai montré au chapitre 2, toutes les ressources appartiennent aujourd'hui déjà à quelqu'un. Par conséquent, dans le monde d'aujourd'hui, c'est le PJT qui s'applique avant le PJA, puisque, s'il est vrai que toutes les ressources sont déjà possédées par des individus, il faut d'abord régler de quelle manière ces ressources peuvent être transférées à d'autres. Certes, une solution pourrait consister, comme je l'ai évoqué au chapitre 2, à considérer qu'après le décès d'une personne, tous les biens qu'elle

possède doivent retourner au « patrimoine indivis de l'humanité », mais cela nous ramènerait au problème précédent. En effet, même dans une économie moderne, une personne doit s'appuyer sur un certain capital pour générer des revenus. Prenons par exemple un mendiant qui ne possède rien. Comment pourrait-il sortir de sa situation et trouver un emploi si on ne lui offre pas, à titre gracieux, des vêtements, un logement, etc. qui lui permettront, par la suite, d'échanger son travail contre des revenus ?

Ainsi, de même que l'approfondissement du centrisme du donateur nous conduit à devoir reconnaître certains droits au receveur, l'approfondissement du centrisme du receveur nous conduit nécessairement à devoir reconnaître des droits au donateur. Un centrisme du receveur radical se traduisant par l'abolition de l'héritage s'avère donc tout aussi inacceptable qu'un centrisme du donateur radical qui prône le maintien sans condition de l'héritage. Il faut toutefois reconnaître que Haslett, bien qu'il ne soulève pas les difficultés précédentes, reconnaît que l'abolition pure et simple de l'héritage entraînerait d'autres problèmes, ce qui le conduit ultimement à proposer, en vertu d'une théorie non idéale, un certain compromis : « This policy - the one that, I submit, achieves the best compromise between distributive justice and other political ideals such as freedom and equality - is not a complete abolishment of inheritance, but rather a lifetime inheritance (i.e. gift and bequest) quota »[352]. Or, sa proposition rejoint *mutatis mutandis* celle de John Stuart Mill qui, comme nous le verrons maintenant, soutient un centrisme du receveur plus modéré et s'avère en outre compatible avec un capital maximal.

Mill et le centrisme du receveur modéré

La position de Mill relative à la question de l'héritage est particulièrement intéressante, en l'occurrence, puisqu'elle semble reposer sur des principes chers aux libertariens. Mill propose en effet une définition de la propriété privée qui anticipe le PJA et le PJT, tels qu'ils sont défendus par Nozick :

> La propriété n'implique rien autre chose que le droit de chacun sur ses talents personnels, sur ce qu'il peut produire en les appliquant ou sur ce qu'il peut obtenir par

[352] Haslett, 1997, p. 146.

> eux au moyen d'un échange loyal ; elle implique, en même temps, le droit de donner à son gré ce produit à un autre individu, et le droit pour celui-ci de le recevoir et d'en jouir[353].

Comme on le voit, la première implication de la propriété privée selon Mill semble être une paraphrase du PJA, alors que la seconde implication semble être une paraphrase du PJT. Mill insiste en effet d'abord sur le PJA, c'est-à-dire sur les « talents personnels » d'un individu (ressources internes) qui, lorsqu'ils sont appliqués (travail), lui donnent un droit « sur ce qu'il peut produire » (fruits du travail) ou ce « qu'il peut obtenir par eux au moyen d'un échange loyal » (revenus du travail). Puis, Mill insiste ensuite sur le PJT, puisque ce droit implique, selon lui, « le droit de donner à son gré ce produit à un autre individu » (centrisme du donateur) et « le droit pour celui-ci de le recevoir et d'en jouir » (centrisme du receveur).

On pourrait toutefois se demander si la position de Mill est, en l'occurrence, fondée davantage sur le centrisme du donateur ou sur le centrisme du receveur, puisqu'il semble accorder des droits égaux à l'un et à l'autre. Mill lève cependant cette ambiguïté lorsqu'il examine le problème de l'héritage :

> Si je devais formuler un code de lois conforme à ce qui me semble le mieux en soi-même, […] je préférerais limiter, non la quotité de ce qu'un individu pourrait léguer, mais celle qu'il serait permis à chacun d'acquérir par legs ou par héritage. Toute personne aurait le pouvoir de disposer par testament de tout son bien ; mais non de le dissiper pour enrichir un ou quelques individus au-delà d'un certain maximum qui serait fixé dans une proportion suffisante pour offrir les moyens de vivre dans une indépendance confortable. Les inégalités de fortune qui naissent d'une inégalité d'industrie, d'économie, de persévérance, de talent, et même, dans une certaine mesure, d'occasions favorables, sont inséparables du principe de la propriété privée, et si nous acceptons le principe, nous devons en subir les conséquences ; *mais je ne vois rien de blâmable dans le fait de fixer une limite à ce qu'un individu peut acquérir grâce à la simple faveur de ses semblables, sans avoir fait aucun emploi de ses facultés ; et à demander que cet individu, s'il désire augmenter sa fortune, travaille dans ce but*[354].

Comme on le voit, Mill adopte clairement, lorsqu'il est question de l'héritage, un centrisme du receveur, puisqu'il considère qu'il faut limiter « non la quotité de ce qu'un individu pourrait léguer, mais celle qu'il serait permis à chacun d'acquérir par legs ou par héritage ».

---

[353] Mill, 1861, Livre II, chap. II, § 3, p. 248.

[354] Mill, 1861, Livre II, chap. II, § 4, p. 256. C'est moi qui souligne.

Néanmoins, il s'agit d'un centrisme du receveur modéré, puisque Mill accorde certains droits aux donateurs lorsqu'il considère que « [t]oute personne aurait le pouvoir de disposer par testament de tout son bien ; mais non de le dissiper pour enrichir un ou quelques individus au-delà d'un certain maximum qui serait fixé dans une proportion suffisante pour offrir les moyens de vivre dans une indépendance confortable ».

L'idée la plus intéressante et la plus pertinente pour mon propos réside toutefois dans celle qui consiste à « fixer une limite à ce qu'un individu peut acquérir grâce à la simple faveur de ses semblables, sans avoir fait aucun emploi de ses facultés ; et à demander que cet individu, s'il désire augmenter sa fortune, travaille dans ce but ». Étonnamment, une telle proposition rejoint celle de Nozick dans *Méditations sur la vie* tout en corrigeant ses défauts. J'ai soutenu auparavant, notamment au chapitre 2, que, lors d'un héritage, le capital qui est ainsi transféré est un stock hétéroclite composé de ressources de toutes sortes, c'est-à-dire à la fois de ressources naturelles et d'artéfacts. Ainsi, lorsque Nozick propose de ne pas appliquer d'impôt sur les successions lorsqu'un créateur lègue ses biens, il semble considérer qu'un tel transfert n'est composé que d'artéfacts. C'est ce que suggère en effet le passage où Nozick considère que, lorsque « le créateur ou donateur initial de la fortune transmet quelque chose, une part importante de lui-même entre dans cet acte, bien plus que lorsqu'un non-créateur transmet quelque chose qu'il a reçu mais pas créé »[355]. S'il est vraisemblable qu'« une part importante de lui-même entre dans cet acte », cette part doit quand même être mélangée avec des ressources naturelles pour produire des artéfacts. Par conséquent, on ne saurait faire l'économie d'un proviso appliqué aux ressources naturelles même lorsqu'un créateur lègue ses biens à un non-créateur.

La proposition de Mill permet donc de corriger les défauts de celle de Nozick, puisque Mill considère manifestement que le « code de lois » qu'il propose et qui consiste à « limiter […] la quotité […] qu'il serait permis à chacun d'acquérir par legs ou par héritage » s'applique même lorsqu'un créateur désire léguer ses biens à un non-créateur. Dans le cadre du centrisme du receveur, il n'existe pas de différence en effet entre un non-créateur qui reçoit un héritage d'un créateur ou d'un non-créateur. Dans ces deux cas, le non-créateur est un

[355] Nozick, 1995, p. 32-33.

individu qui reçoit des biens « grâce à la simple faveur de ses semblables » et « sans avoir fait aucun emploi de ses facultés ». Il n'y a donc pas lieu de faire de distinctions entre des impôts sur les successions qui seraient injustes lorsqu'un créateur lègue ses biens à un non-créateur, mais qui seraient justes lorsqu'un non-créateur lègue ses biens à un autre non-créateur. Le centrisme du donateur modéré et corrigé de Nozick et le centrisme du receveur nuancé de Mill se rejoignent donc dans le fait que l'on pourrait, en vertu de ces deux positions, considérer qu'un capital maximal, mis en œuvre en appliquant un taux marginal de 100 % de l'impôt sur les successions, est juste.

Si la théorie libertarienne correspond à un centrisme du donateur modéré, il reste toutefois à déterminer de quelle manière le libertarisme de droite et de gauche peuvent être distingués l'un de l'autre dans le cas d'un legs, d'un quasi-legs et d'un transfert *inter vivos*. Comme nous le savons, on distingue généralement ces deux formes de libertarisme selon le type de proviso qu'ils appliquent au principe d'acquisition (PJA). Or, dans la mesure où le PJA règle la manière dont une ressource peut passer de l'état de non-propriété à l'état de propriété, ce proviso s'applique seulement aux ressources naturelles, puisqu'il s'agit, en l'occurrence, du seul type de ressource qui, à l'état de nature, n'est encore la propriété de personne. Toutefois, dans le cas d'un legs, d'un quasi-legs et d'un transfert *inter vivos*, ce n'est manifestement pas le PJA qui s'applique, puisqu'il s'agit en l'occurrence d'un transfert de ressources qui appartiennent déjà à quelqu'un. Dès lors, peut-on appliquer un proviso non seulement au PJA, mais aussi au PJT ? Dans l'affirmative, à quel type de ressource ce proviso devrait-il s'appliquer ? Comme nous le verrons maintenant, les réponses à ces questions permettent de préciser non seulement de quelle manière le libertarisme de droite et de gauche peuvent être distingués l'un de l'autre en matière d'héritage, mais aussi de quelle manière les réformes correspondantes à ces deux formes de libertarisme peuvent être mises en œuvre concrètement dans une économie moderne.

Les justes bornes du capital

Au chapitre 2, j'ai soutenu que l'un des problèmes que rencontrent les libertariens réside dans l'application du principe d'acquisition (PJA) à une économie moderne. En effet, s'il est vrai que le PJA doit régler la manière dont une ressource quelconque peut passer de l'état de non-

propriété à l'état de propriété, le PJA semble pertinent dans un état de nature lockéen utopique, mais nullement dans une économie moderne, puisque toutes les ressources de la planète appartiennent déjà aujourd'hui à des individus. Ainsi, la théorie libertarienne se trouve confrontée à un problème important, puisqu'il semble que, dans le monde contemporain, seul le principe de transfert (PJT) puisse s'appliquer. Or, le libertarisme réduit au PJT deviendrait alors non seulement un contractarianisme (*contractarianism*), mais empêcherait par surcroît toute distinction entre les diverses formes de libertarisme en conduisant ultimement le libertarisme de gauche et de droite à n'être qu'un libertarisme d'extrême-droite.

Une solution à ce problème pourrait être, comme je l'ai aussi montré, à appliquer un proviso au PJT qui pourrait être suffisantiste dans le cas du libertarisme de droite et égalitaire dans le cas du libertarisme de gauche. Toutefois, il faut aussi déterminer à quel type de ressource ce proviso suffisantiste et égalitaire doit être appliqué lors d'un héritage. Comme nous le savons, les libertariens divisent les ressources en deux grandes catégories, soit les ressources internes et les ressources externes, puis divisent les ressources externes en deux sous-catégories, soit les ressources naturelles et les artéfacts. Mais une telle division, encore là, peut sans doute s'appliquer à un état de nature, mais nullement à une économie moderne. C'est d'ailleurs pourquoi j'ai aussi soutenu que, dans une économie moderne, les ressources internes correspondent au travail, les ressources naturelles, au capital et les artéfacts, au revenu. Je tenterai donc, dans la dernière partie de ce chapitre, de répondre à trois questions. D'abord, à quel type de ressource le proviso appliqué au PJT doit-il s'appliquer dans le cas d'un héritage ? Puis, de quelle manière ce proviso pourrait-il être mis en œuvre dans une économie moderne ? Enfin, quelles sont les différences entre le libertarisme de gauche et de droite quant à la question de l'héritage ?

Les ressources et le proviso

Hillel Steiner et Peter Vallentyne, dans un article récent qui fait une admirable synthèse des rapports entre le libertarisme et la justice intergénérationnelle[356], remarquent d'abord qu'au sein du libertarisme de gauche, on ne saurait imposer de limites au principe d'acquisition

[356] Steiner et Vallentyne, 2009.

(PJA) sans imposer aussi de semblables limites au principe de transfert (PJT) : « given that left-libertarians impose something like the Egalitarian Proviso on use and appropriation, it seems natural for them to impose comparable conditions on acquisition by transfer as well »[357]. Dans la mesure où un héritage relève du PJT, il semble donc cohérent pour les libertariens de gauche d'imposer un proviso égalitaire lorsqu'une personne lègue ses biens, après son décès, à une autre personne. Toutefois, la question consiste à déterminer quels types de ressources doivent être assujettis à ce proviso égalitaire lors d'un héritage. Comme nous l'avons vu au cours des chapitres précédents, les libertariens divisent généralement les ressources en trois catégories : les ressources internes, les ressources naturelles et les artéfacts. Ainsi, Steiner et Vallentyne proposent la règle suivante que l'on pourrait appliquer aux héritages selon le type de ressource assujetti au proviso égalitaire dans le cadre du libertarisme de gauche : « Egalitarian Proviso on Transfers: An agent has the moral power to acquire by transfer rights over an owned resource if and only if this adversely affects no one who is left with less than an equally valuable initial (lifetime) opportunity to use *natural/external/all resources* »[358].

Il y a lieu, en l'occurrence, de préciser ce qu'il faut entendre par « ressources naturelles » (*natural resources*), « ressources externes » (*external resources*) et « toutes les ressources » (*all resources*). Comme le montre la figure 7, les « ressources naturelles » n'incluent que les ressources naturelles, les « ressources externes » incluent les ressources naturelles et les artéfacts et « toutes les ressources » incluent les ressources naturelles, les artéfacts et les ressources internes[359] :

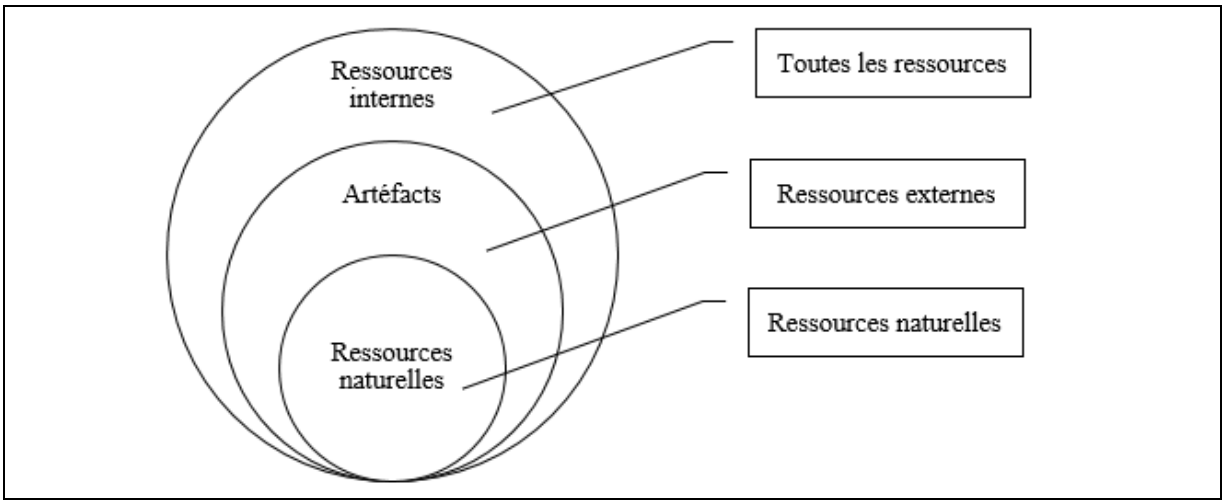
---

[357] Steiner et Vallentyne, 2009, p. 71.

[358] Steiner et Vallentyne, 2009, p. 71-72. C'est moi qui souligne.

[359] Cf. Steiner et Vallentyne, 2009, p. 58-59.

Figure 7. Classification des ressources selon le libertarisme de gauche



Comme le montre cette figure, les différents types de ressources apparaissent donc, selon les libertariens de gauche, comme trois poupées russes dont la plus petite serait les ressources naturelles, la moyenne, les ressources externes et la plus grosse, toutes les ressources. Maintenant, lorsqu'il s'agit d'appliquer le proviso égalitaire au transfert de ressources lors d'un héritage, Steiner et Vallentyne[360] considèrent qu'un proviso égalitaire appliqué seulement aux ressources naturelles entraîne des restrictions quant au transfert de ressources naturelles, mais aucune quant au transfert d'artéfacts et de ressources internes. De la même manière, un proviso égalitaire appliqué aux ressources externes entraîne des restrictions quant au transfert de ressources naturelles et d'artéfacts, mais aucune quant au transfert de ressources internes. Enfin, un proviso égalitaire appliqué à toutes les ressources entraîne des restrictions quant au transfert des trois types de ressources, c'est-à-dire aussi bien aux ressources naturelles, aux artéfacts et aux ressources internes.

Pour appliquer le proviso égalitaire suggéré par Steiner et Vallentyne à une économie moderne, on pourrait donc considérer que les ressources naturelles sont en fait le capital, les ressources externes sont le capital et le revenu, puis, enfin, que toutes les ressources sont le capital, le revenu et le travail. Ainsi, on pourrait considérer que le proviso égalitaire le moins exigeant est celui qui s'applique au capital, qu'un proviso égalitaire moyennement exigeant est

[360] Cf. Steiner et Vallentyne, 2009, p. 72-73..

celui qui s'applique au capital et au revenu puis, enfin, que le proviso égalitaire le plus exigeant est celui qui s'applique au capital, au revenu et au travail. Toutefois, un proviso égalitaire qui s'appliquerait à toutes les ressources, c'est-à-dire au capital, au revenu et au travail s'avère impossible dans le cas d'un héritage. En effet, l'une de ces ressources, c'est-à-dire les ressources internes ou le travail, ne peut tout simplement pas être léguée, puisqu'il s'avère impossible de transférer les talents, aptitudes, habiletés, compétences, savoir-faire, etc. d'une personne décédée à une personne vivante. Il ne reste donc que deux possibilités, soit d'appliquer un proviso égalitaire, soit aux ressources externes (revenu et capital), soit seulement aux ressources naturelles (capital).

Si l'on choisissait d'appliquer un proviso égalitaire à l'ensemble des ressources externes (revenu et capital), cela entraînerait toutefois l'abolition totale de l'héritage. En effet, dans la mesure où il n'existe, dans une économie moderne, que deux formes de richesse (revenu et capital), un proviso égalitaire appliqué à toute la richesse se traduirait concrètement par la confiscation par l'État de tout ce que possède un individu après sa mort et par une redistribution égale de toute cette richesse entre tous les vivants. Une telle conséquence, en plus de ne pas respecter le centrisme du donateur modéré des libertariens de gauche et de droite, aurait donc pour effet d'accorder une importance démesurée au PJA et à réduire presque à néant le PJT. En effet, si l'on considère que tous les biens d'une personne doivent retourner au « patrimoine indivis de l'humanité » avant d'être distribués également entre tous les vivants, une telle mesure revient à considérer que le PJT n'implique, pour reprendre un passage de Nozick[361], que le droit de consommer, de modifier, de dépenser et d'abandonner ses biens, mais empêche de les léguer et de les transmettre *inter vivos*, voire interdit aussi ce que Steiner et Vallentyne appellent le quasi-legs.

Ainsi, me semble-t-il, le proviso égalitaire correspondant au libertarisme de gauche ne devrait s'appliquer qu'aux ressources naturelles, c'est-à-dire au capital. Certes, comme je l'ai indiqué au chapitre 2, on pourrait considérer que la richesse qu'une personne possède au

---

[361] Nozick, 1995, p. 32-33: « Si la propriété confère un ensemble de droits (consommer, modifier, transmettre, dépenser et léguer), dans le legs, tous ces droits ne sont pas transmis, notamment le droit de léguer cet héritage précis — qui est propre à celui qui l'a créé ou gagné »

moment de sa mort n'est composée que de capital, puisque le capital, pour reprendre la définition de Piketty, « correspond à la quantité totale de richesses possédées à un point donné du temps [et] provient des richesses appropriées ou accumulées au cours de toutes les années passées »[362]. Toutefois, comme je l'ai aussi montré, le capital provient aussi de revenus du travail économisés et donc, d'artéfacts. Par conséquent, dans tout capital qu'une personne possède au moment de sa mort, il y a une part de revenus du travail économisés qui correspond aux artéfacts et une part de capital qui correspond aux ressources naturelles. Certes, il s'avère extrêmement difficile, voire impossible, de déterminer avec précision les parts précises de l'un et de l'autre, mais des approximations sont néanmoins possibles. Encore une fois, pour reprendre la formule qu'on attribue à John Maynard Keynes ou à Amartya Sen, « it is better to be roughly right than precisely wrong »[363].

Il reste toutefois à déterminer de quelle manière on pourrait appliquer concrètement ce proviso dans une économie moderne. Comme nous le savons, bien que le proviso défendu par les libertariens s'inspire largement de la philosophie de John Locke, on ne peut trouver chez lui d'éléments permettant de répondre à cette question. Néanmoins, il existe un autre philosophe, malheureusement méconnu, qui offre des suggestions intéressantes et pertinentes et que plusieurs auteurs considèrent comme l'un des fondateurs du libertarisme de gauche[364]. Il s'agit de François Huet (1814-1869) et, comme nous le verrons maintenant, la réforme de l'héritage qu'il propose conduit à une application concrète du proviso qui se traduit par l'implantation d'un capital de base.

François Huet et le capital de base

On conçoit généralement qu'une richesse de base peut prendre deux formes, soit un « capital de base », c'est-à-dire une somme d'argent assez importante[365] qui ne serait distribuée qu'une seule fois dans une vie et un « revenu de base », c'est-à-dire une somme d'argent évidemment

---

[362] Piketty, 2013, p. 89.

[363] Murphy et Nagel l'attribuent pour leur part seulement à Amartya Sen. *Cf.* Murphy et Nagel, 2002, p. 24.

[364] Vallentyne et Steiner, 2000, p. 99-123.

[365] Pour des propositions concrètes et chiffrées, voir Ackerman et Alstott, 1999; Atkinson, 2016, p. 232-235; Le Grand, 2003, p. 120-136

moindre qui serait distribuée périodiquement, par exemple sur une base mensuelle[366]. Ces deux mesures sont défendues aujourd'hui par de nombreux chercheurs, mais elles ont aussi des sources plus anciennes. Au XIXe siècle, Joseph Charlier est reconnu par exemple comme étant l'un des fondateurs de l'idée d'un revenu de base, alors que François Huet, de son côté, est reconnu comme étant l'un des fondateurs de l'idée d'un capital de base[367]. La proposition de François Huet s'avère particulièrement pertinente à mon propos, et ce, pour deux raisons principales. D'abord, l'idée d'un capital de base peut être mise en œuvre, selon lui, par une réforme de l'héritage. Ensuite, cette réforme comprend des mesures qui anticipent celles de Nozick dans *Méditations sur la vie*.

La théorie que propose François Huet[368] dans son ouvrage *Le règne social du christianisme* fait d'abord une distinction, qui anticipe celle que font les libertariens, entre les ressources naturelles et les artéfacts : « Toujours le bon sens des peuples a mis une différence entre les *biens patrimoniaux*, transmis à titre gratuit, et les *biens acquis*, soit par un travail personnel, soit du moins par l'épargne faite sur les fruits du patrimoine »[369]. Comme on le voit, les « biens patrimoniaux » correspondent, *mutatis mutandis*, à ce que les libertariens appellent « ressources naturelles », alors que les « biens acquis » correspondent à ce qu'ils appellent « artéfacts ». D'ailleurs, selon Huet, les biens acquis, puisqu'ils sont le fruit du travail des individus, sont soumis à des règles plus souples que les biens patrimoniaux, notamment lors de transferts *inter vivos* ou de legs après la mort : « Fruits personnels du

---

[366] Sur la différence entre un capital de base et un revenu de base, ainsi que sur leurs fondements normatifs respectfs, cf. notamment: Cunliffe et Erreygers, 2003; Cunliffe et Erreygers, 2004; White, 2011.

[367] Cunliffe et Erreygers, 2003, p. 90: « some of these present-day arguments were anticipated in the mid-nineteenth century by two unduly neglected French–Belgian theorists. The first was Joseph Charlier. In 1848 he presented what was (as far as identified in the literature) the earliest case for an unconditional income stream funded (mainly) from land taxation. Charlier continued to advocate that case over the next fifty years. The second theorist was François Huet. In 1853 he offered a sustained justification of an ostensibly unconditional capital endowment (*dotation*) for all young adults, to be funded from inheritance/gift taxation. […] So, there is no direct historical precedent for the current debate on the merits of basic capital or basic income, as exemplified respectively by Van Parijs and by Ackerman and Alstott ».

[368] Sur François Huet, cf. Cunliffe, 1997; Cunliffe et Erreygers, 1999.

[369] Huet, 1853, p. 266.

travail et de l'épargne, les biens acquis diffèrent des autres par leur destination autant que par leur origine. Celui qui les a créés a droit de les consommer, […] Mais s'il peut les consommer lui-même, ne pourrait-il s'en dépouiller en faveur d'autrui ? […] À l'égard des biens acquis, on ne voit pas sur quel fondement on contesterait la faculté d'en disposer à titre gratuit, par acte entre-vifs ou testamentaire »[370].

Toutefois, les « biens patrimoniaux », quant à eux, puisqu'ils ne peuvent faire l'objet d'un droit légitime fondé sur le travail, sont soumis à des conditions beaucoup plus strictes et ne peuvent notamment être consommés ou dilapidés de manière à ne rien laisser aux générations futures : « Toute réelle et inviolable qu'elle soit, la propriété des biens patrimoniaux ne s'étend point jusqu'à frustrer les générations futures. Là finit l'usage légitime, et commencerait le plus révoltant des abus. La plus simple équité demande que tout homme laisse après lui, pour servir à ses successeurs, au moins l'équivalent de ce qu'il a reçu de ses prédécesseurs. […] nul ne doit être exempté de la fidèle transmission du patrimoine »[371]. Or, afin de s'assurer que « tout homme laisse après lui, pour servir à ses successeurs, au moins l'équivalent de ce qu'il a reçu de ses prédécesseurs », les biens patrimoniaux devraient, selon Huet, et dans une formule qui rappelle le « patrimoine indivis de l'humanité » de Locke, retourner au « patrimoine général »[372] : « Mais sur la fin de l'existence, quand la carrière active est terminée, on peut désormais, sans faire tort au propriétaire, prendre hypothèque sur la totalité de ses biens patrimoniaux, ou les soumettre à telle autre mesure de préservation »[373].

Malgré qu'ils soient soumis à des règles plus souples que les biens patrimoniaux, il demeure néanmoins que les biens acquis ne peuvent pas, selon Huet, être transmis à perpétuité. Dans un commentaire qui rappelle celui de Nozick[374], Huet écrit en effet : « Du

---

[370] Huet, 1853, p. 268.

[371] Huet, 1853, p. 266.

[372] Huet, 1853, p. 271.

[373] Huet, 1853, p. 279.

[374] Comparer en effet avec Nozick, 1995, p. 32-33: « Quand le créateur ou donateur initial de la fortune transmet quelque chose, une part importante de lui-même entre dans cet acte, bien plus que lorsqu'un non-créateur transmet quelque chose qu'il a reçu mais pas créé. Si la propriété confère un ensemble de droits (consommer,

côté des donataires et légataires la limitation se légitime non moins naturellement. Il y a une chose que le donateur, quoi qu'il fasse, n'a pu leur transmettre : c'est sa qualité de producteur et créateur de la richesse. Ils ne possèdent donc point au même titre que lui. Ce qui entre ses mains était un bien acquis, devient pour eux un bien transmis : donc, à leur mort, matière à succession. […] tout ce qu'il laisse en mourant, de quelque part qu'il l'ait reçu, doit retourner au patrimoine général et à la nouvelle génération »[375]. Pour ce qui est des biens acquis, ceux-ci ne peuvent être transmis qu'une seule fois, puisqu'ils deviennent, dès lors, non plus des biens acquis, mais plutôt des biens transmis : « Incessamment alimenté par une source intarissable, le patrimoine général se composerait, à un moment donné, des anciens biens patrimoniaux et de tous les capitaux accumulés à chaque génération, qui, *ne pouvant se transmettre qu'une seule fois gratuitement*, viendraient, au décès des donataires, se joindre à la masse des premiers »[376].

L'objectif d'une telle mesure est donc la constitution d'un capital de base qui serait distribué deux fois, soit le tiers à l'âge de 14 ans et les deux tiers restants à l'âge de 25 ans :

> On pourrait donc, dès l'âge de quatorze ans, laisser l'enfant jouir, sous garantie de tutelle, d'une partie de ce qui lui revient du capital héréditaire, le tiers par exemple. On attendrait jusqu'à vingt-cinq ans pour lui abandonner l'entière disposition du reste. En conséquence, le premier article de la loi des successions porterait : *Chaque année se fait le partage des biens patrimoniaux devenus vacants par décès. Tous les jeunes gens de l'un et de l'autre sexe qui, pendant cette même année, ont atteint l'âge de quatorze ans ou de vingt-cinq ans, y prennent part. Les majeurs reçoivent une part double de celle des mineurs*. En pratique, pour plus d'égalité, on prendrait la moyenne du produit de plusieurs années, afin de compenser le hasard des naissances ou d'une mortalité extraordinaire[377].

Et la raison pour laquelle Huet préfère l'idée d'un capital de base à celle d'un revenu de base réside dans la capacité du premier à libérer le travailleur de sa tutelle envers les détenteurs de capitaux : « Pour affranchir le salarié, on parle beaucoup aujourd'hui de l'association du travail et du capital. Mais il n'en est de réelle que par la réunion de la qualité de capitaliste à

---

modifier, transmettre, dépenser et léguer), dans le legs, tous ces droits ne sont pas transmis, notamment le droit de léguer cet héritage précis - qui est propre à celui qui l'a créé ou gagné ».

[375] Huet, 1853, p. 271.

[376] Huet, 1853, p. 273.

[377] Huet, 1853, p. 273.

celle de travailleur. Tant que l'ouvrier ne participe pas de droit au bénéfice du capital, c'est-à-dire tant qu'il n'est pas élevé au rang de capitaliste ou propriétaire, il reste à la merci du maître […]. L'abolition du salariat ne doit être cherchée que dans l'accession des travailleurs à la propriété »[378]. Ainsi, conclut Huet, « la vraie, la seule organisation du travail se trouve donc dans le droit au patrimoine. Il rend l'association nécessaire autant que facile, en démocratisant la richesse. De cette source féconde sortiront en foule les libres corporations de l'avenir »[379].

Malgré le caractère apparemment marxiste du ton employé par Huet, celui-ci n'est toutefois pas un communiste comme on pourrait le penser. Huet écrit en effet : « Ah ! si nos gouvernements vous garantissaient, au nom des droits naturels, l'instruction et le capital ! Ouvriers de toute profession, oubliez un instant les utopies dont vos naïves intelligences ont été séduites; laissez là des formules toutes faites : avec le capital et l'instruction, qu'avez-vous encore besoin de la tutelle du communisme ? n'êtes-vous pas en état de vous organiser vous-mêmes ? »[380] Ainsi, après ce droit au patrimoine, auquel il ajoute un droit à l'instruction, Huet préconise ce qu'on pourrait appeler, dans l'esprit de Nozick, un « libre marché » : « Après cela, après le droit au patrimoine et l'instruction obligatoire, laissez faire, laissez passer. La société est un corps, vivant, elle porte en elle le principe du mouvement; elle ne doit pas, comme une machine, le recevoir du dehors »[381]. Enfin, renvoyant dos à dos ce qu'il appelle les « économistes » et les communistes, il conclut : « Économistes et communistes, vous qui m'offrez là une liberté sans égalité, ici une égalité sans liberté, je me sens toujours frustré dans mes droits et je repousse vos présents »[382].

On peut donc faire de nombreux rapprochements entre la proposition de Huet dans *Le règne social du christianisme* et celle de Nozick dans *Méditations sur la vie*. Il demeure néanmoins une différence importante, puisque que nulle part, à ma connaissance, Nozick, contrairement à Huet, n'indique à quoi servirait la réforme de l'héritage qu'il propose et qui consiste à faire en sorte que « des impôts soustraient des biens à léguer la valeur de ce que l'on

---

[378] Huet, 1853, p. 291-292.

[379] Huet, 1853, p. 296.

[380] Huet, 1853, p. 297-298.

[381] Huet, 1853, p. 302.

[382] Huet, 1853, p. 303.

a soi-même hérité »[383]. Mais puisque la thèse de Nozick — et notamment sa défense du proviso — est compatible avec un revenu de base, on peut penser que sa proposition de réforme de l'héritage, quant à elle, est compatible avec un capital de base. Seulement, puisque Huet est reconnu comme étant l'un des fondateurs du libertarisme de gauche et que Nozick est reconnu comme étant le principal représentant du libertarisme de droite au XXe siècle, leurs théories ne peuvent être compatibles avec la défense d'un même capital de base. Ainsi, la dernière question à laquelle il nous faut répondre dans ce chapitre est la suivante : si le proviso peut se traduire concrètement par l'implantation d'un capital de base, quel capital de base correspond au proviso suffisantiste du libertarisme de droite et quel capital de base correspond au proviso égalitaire du libertarisme de gauche ?

Plafond, écart ou ratio ?

De manière générale, nous avons vu que le libertarisme de droite et de gauche sont compatibles avec un capital maximal mis en œuvre en appliquant un taux marginal de 100 % de l'impôt sur les successions, ainsi qu'avec un capital de base qui représente sans doute la meilleure manière d'appliquer, dans une économie moderne, un proviso suffisantiste dans le cas du libertarisme de droite et un proviso égalitaire dans le cas du libertarisme de gauche. Mais ces deux mesures que sont un capital maximal et un capital de base sont-elles indépendantes l'une de l'autre ou bien sont-elles plutôt liées l'une à l'autre ? On pourrait considérer en effet que certains arguments nous conduisent à défendre un capital maximal et que d'autres nous conduisent à défendre un capital de base. Dans un tel cas, un capital maximal pourrait être mis en œuvre sans capital de base et, réciproquement, un capital de base pourrait être instauré sans capital maximal. Mais on pourrait aussi considérer que ces deux mesures entretiennent un rapport de moyen à fin, c'est-à-dire qu'un capital maximal est un moyen d'implanter un capital de base. Dans un tel cas, la réciproque semble difficile à soutenir, puisqu'on voit mal comment un capital de base pourrait être un moyen d'implanter un capital maximal. Or, qu'en est-il véritablement ? le capital de base et le capital maximal sont-ils liés ou plutôt indépendants l'un de l'autre ?

---

[383] Nozick, 1995, p. 31-32.

Examinons d'abord l'hypothèse selon laquelle le capital de base et le capital maximal sont deux mesures indépendantes l'une de l'autre. Dans un tel cas, cela signifie qu'il est possible d'instaurer un capital maximal sans capital de base, ce qui correspond à ce que j'ai appelé un plafond appliqué au capital. Ainsi, un plafond appliqué au capital est-il compatible avec le libertarisme de droite et de gauche ? Pour répondre à cette question, il nous faut d'abord reconnaître qu'un tel plafond, dans la mesure où il serait mis en œuvre en appliquant un taux marginal de 100 % de l'impôt sur les successions, permettrait à l'État de récolter des sommes très importantes. Mais que faire avec tout cet argent ? Il existe ici deux possibilités : les sommes d'argent récoltées pourraient servir soit à financer divers services offerts par l'État, soit permettre de financer un capital de base.

Or, si l'on refuse cette dernière possibilité, cela signifie donc qu'un capital maximal conduirait à augmenter la taille de l'État. Une telle mesure semble donc peu compatible avec le libertarisme de droite, puisque, comme on le sait, Nozick défend un État minimal. En revanche, un plafond pourrait être compatible avec le libertarisme de gauche, puisque les partisans de cette forme de libertarisme sont plus ouverts sur la question de la taille de l'État. Par exemple, Peter Vallentyne considère qu'un État assez étendu, non seulement n'est pas incompatible avec le libertarisme de gauche, mais pourrait même faciliter la mise en œuvre des principes qu'il favorise[384] : « a state can, with a few important qualifications, justly enforce the rights of citizens and extract payments from wrongdoers to cover the costs of such enforcement. Moreover, certain versions of left-libertarianism, unlike right-libertarianism, can justify the redistribution of resources to the poor and investment in infrastructure to overcome market failures ».

Un État assez étendu ne garantit toutefois pas nécessairement le respect du proviso. Comme nous le savons, les fonds publics peuvent être mal gérés, voire gaspillés. Ainsi, même si un capital de base n'est pas la seule manière de respecter le proviso, une telle mesure semble être non seulement la meilleure façon de le mettre en œuvre dans une économie moderne, mais permet en outre de faire une distinction entre le libertarisme de droite et de gauche, c'est-à-dire en fixant un montant moins élevé dans le cas du libertarisme de droite (proviso

[384] Vallentyne, 2007, p. 187.

suffisantiste) et plus élevé dans le cas du libertarisme de gauche (proviso égalitaire). Par surcroît, le capital de base est compatible aussi bien avec un État minimal (libertarisme de droite) qu'avec un État plus étendu (libertarisme de gauche). En effet, puisqu'on reconnaît généralement que l'un des avantages du revenu de base réside dans la bureaucratie légère qu'il exige[385], on peut penser qu'il en va de même d'un capital de base. Ainsi, un capital de base s'avère compatible avec l'État minimal tel que le défend Nozick, puisqu'il n'est pas nécessaire d'augmenter la taille de l'État pour implanter une telle mesure.

Si, d'une part, un capital de base est la meilleure manière de respecter le proviso et, d'autre part, un centrisme du donateur modéré conduit à l'instauration d'un capital maximal, cela signifie donc que l'on peut relier ces deux mesures entre elles. Dans un tel cas, cela signifie donc que l'on peut choisir d'adopter soit un écart, soit un ratio. Rappelons en effet qu'un écart se définit, en l'occurrence, comme l'*addition* d'une certaine somme au capital de base permettant de fixer le capital maximal, alors qu'un ratio se définit comme la *multiplication* par un certain facteur du capital de base permettant aussi de fixer un capital maximal. Comme je l'ai montré au chapitre 1, la principale différence entre ces deux mesures réside dans l'effet qu'elles ont sur les inégalités lorsqu'on indexe à la hausse le capital de base et son capital maximal correspondant. En effet, lorsqu'on indexe progressivement à la hausse un écart, les inégalités entendues comme ratio *augmentent*, alors que lorsqu'on indexe à la hausse un ratio, les inégalités entendues comme écart, au contraire, *diminuent*.

Pour déterminer s'il est préférable d'instaurer un écart ou un ratio, il nous faut toutefois abandonner la théorie libertarienne, puisque, dans la mesure où elle repose sur la propriété de soi, elle ne s'intéresse pas à la question de la mesure des inégalités économiques. Certes, j'espère avoir bien montré que le respect de la propriété de soi permet de soutenir de justes bornes de la richesse qui se traduisent, d'une part, par de justes bornes du revenu, c'est-à-dire par l'instauration d'un revenu de base et d'un revenu maximal et, d'autre part, par de justes bornes du capital, c'est-à-dire par l'instauration d'un capital de base et d'un capital maximal.

---

[385] Vanderborght et Van Parijs, 2005, p. 53: « Dans les conditions technologiques qui sont désormais les nôtres, il ne fait […] guère de doute que pour tout niveau donné de réduction de la pauvreté monétaire, un dispositif d'allocation universelle soit moins coûteux à administrer qu'un dispositif analogue de revenu conditionnel ».

Mais la question qui consiste à déterminer ce qu'est une taille juste des inégalités économiques relève non pas de la théorie libertarienne, mais de la théorie égalitariste. Or, comme nous le verrons au cours des prochains chapitres, cette question de la taille des inégalités représente un enjeu important pour les différents aspects de cette théorie, c'est-à-dire pour le prioritarisme (*prioritarianism*), le suffisantisme (*sufficientarianism*), ainsi que pour l'égalitarisme devant la fortune (*luck egalitarianism*). Si une richesse maximale est juste en vertu du libertarisme de droite et de gauche, l'est-elle aussi en vertu de ces différentes théories ? C'est à cette question qu'il nous faut maintenant répondre.

Chapitre 6 : L'égalitarisme et la taille des inégalités

> « Les choses égales […] se correspondent les unes aux autres, mais nous ne reconnaissons celles qui sont inégales qu'en les comparant aux choses égales et non inversement »[386].
>
> René Descartes, *Règles pour la direction de l'esprit*.

Au cours des quatre derniers chapitres, j'ai tenté de montrer qu'une richesse maximale est juste en vertu du libertarisme de droite et de gauche. J'entends maintenant faire le même exercice, mais en m'intéressant cette fois aux différentes théories que l'on qualifie d'égalitaristes. Toutefois, lorsqu'on aborde cette question de ce point de vue, on fait tout de suite face à plusieurs difficultés. D'abord, le terme « égalitarisme » recouvre en effet différentes théories qui ont peut-être en commun une conception abstraite de l'égalité, mais rarement une conception concrète. Will Kymlicka remarque en effet à ce propos : « Une théorie est égalitariste […] si elle accepte que l'intérêt de chaque membre de la collectivité pèse d'un poids égal à celui de tous les autres. En d'autres termes, les théories égalitaristes exigent que l'État traite tous les citoyens avec une égale considération : chaque citoyen a droit au même respect et à la même attention »[387]. Toutefois, selon Kymlicka, si l'État doit avoir une « égale considération » envers les citoyens, cette posture particulière ne doit pas nécessairement se traduire concrètement par un « traitement égal » : « l'idée abstraite d'égalité peut être interprétée de diverses façons sans jamais nécessairement impliquer l'égalité concrète dans tel ou tel domaine, qu'il s'agisse du revenu, de la richesse, des opportunités ou des libertés. Ce qui fait débat entre ces diverses théories, c'est précisément quel type

---

[386] Descartes, 2003, règle VI, p. 33-34.

[387] Kymlicka, 2003, p. 10-11.

spécifique d'égalité est requis pour satisfaire la conception plus abstraite d'une égale considération des individus »[388].

Ainsi, lorsqu'on s'intéresse à la distribution de ces deux formes particulières de richesse que sont le revenu et le capital, le premier problème qu'on rencontre lorsqu'on aborde cette tradition réside dans le fait qu'aucune théorie dite « égalitariste » ne favorise concrètement une distribution « égale » du revenu ou du capital. En effet, puisqu'on reconnaît généralement qu'une distribution parfaitement égale de la richesse se traduirait par une diminution significative du niveau de vie de l'ensemble des individus, la question n'est pas tant de savoir si l'égalité est juste ou non, mais plutôt quelles inégalités sont justes et quelles inégalités sont injustes. À cette question, chacune des théories faisant partie de la tradition dite égalitariste propose des réponses différentes. Par exemple, en vertu du suffisantisme défendu par Harry Frankfurt, les inégalités sont justes lorsque tous ont « assez » de richesse pour satisfaire leurs besoins fondamentaux. Ensuite, en vertu du prioritarisme de Derek Parfit, les inégalités sont justes lorsqu'elles permettent d'améliorer autant qu'il soit possible la situation des personnes les plus défavorisées. Comme nous le verrons plus loin, ce sont là deux théories fondamentalement différentes, mais qui ont néanmoins en commun le fait de renoncer à l'égalité concrète et de se prononcer sur le caractère juste ou non des inégalités de richesse, c'est-à-dire du revenu ou du capital.

Si le suffisantisme et le prioritarisme fournissent des principes permettant de déterminer si les inégalités sont justes ou non, ni l'un ni l'autre, en revanche, ne se prononce sur la taille acceptable des inégalités économiques. Par exemple, aucune de ces théories n'est en mesure d'affirmer s'il est juste ou injuste que le revenu moyen des 0,01 % les plus riches aux États-Unis soit d'environ 288 fois plus élevé et que leur capital moyen soit de plus de 4000 fois plus élevé que le revenu et le capital moyens des 90 % les plus pauvres[389]. Ceci

---

[388] Kymlicka, 2003, p. 11.

[389] Les données relatives au revenu sont tirées de Alvaredo et al., 2016. On estime en effet que le revenu moyen en dollars courants des 90 % les plus pauvres aux États-Unis en 2014 était de 24 492 $, alors que celui des 0,01 % les plus riches était de 7 055 171 $. Les données relatives au capital sont tirées de Saez et Zucman, 2015,

s'explique toutefois aisément lorsqu'on remarque que ces deux théories concentrent leur attention sur le niveau le plus bas de la distribution de la richesse, c'est-à-dire aux plus défavorisés, et s'intéressent très peu au niveau le plus élevé, c'est-à-dire aux plus riches. Or, pour déterminer dans quelle mesure la taille des inégalités est acceptable ou non, il nous faut nous intéresser simultanément aux deux extrêmes de toute distribution.

C'est d'ailleurs pour pallier un tel problème qu'Ingrid Robeyns a proposé récemment une théorie qu'elle appelle le limitarianisme (*limitarianism*). Présenté succinctement, le limitarianisme stipule que toute richesse supérieure à celle dont un individu a besoin pour s'épanouir pleinement dans la vie peut être qualifiée d'immorale[390]. Comme on le voit, une richesse maximale peut être qualifiée en ce sens de limitarianiste[391], mais il reste toutefois à démontrer comment le limitarianisme peut s'inscrire de manière cohérente au sein des deux principales théories égalitaristes qui sont en l'occurrence pertinentes, c'est-à-dire le suffisantisme et le prioritarisme. Selon Robeyns, le limitarianisme peut se présenter sous diverses formes et n'est pas fondamentalement différent d'autres théories de justice distributive plus anciennes et mieux connues, telles que le suffisantisme et le prioritarisme[392]. Toutefois, je soutiendrai pour ma part, dans ce chapitre, que ces deux théories ne sont

---

table B3. Les auteurs estiment en effet que le capital moyen en dollars de 2010 des 90 % les plus pauvres aux États-Unis en 2012 était de 83 683 $, alors que celui des 0,01 % les plus riches était de 371 244 323 $.

[390] Robeyns, 2017, p. 2: « In a nutshell, limitarianism advocates that it is not morally permissible to have more resources than are needed to fully flourishing in life. Limitarianism views riches or wealth to be the state in which one has more resources than are needed for maximally flourishing in life, and claims that in such a case, one has too much, morally speaking ». Puisque cet article ne sera publié qu'en juin 2017, la pagination réfère à la version que Robeyns a rendue disponible à http://www.academia.edu/22151225/Having_too_much.

[391] D'ailleurs, selon Robeyns, le limitarianisme peut être mis en œuvre de la même manière que je le défends moi-même, c'est-à-dire par un revenu maximal. Voir Robeyns, 2017, p. 33: « To the extent that limitarianism is seen as a fiscal policy (and not as an ideal that should guide pre-distribution institutional design or charitable duties), limitarianism equals a top marginal taxation rate of 100% ».

[392] Robeyns, 2017, p. 4: « there are a variety of limitarian views, and a variety of grounds on which it can be defended. In this sense it is no different from the other distributive doctrines, such as sufficientarianism, prioritarianism, or egalitarianism ».

acceptables *que* si elles sont complétées par le limitarianisme, ce qui permet en définitive de justifier une richesse maximale.

Pour ce faire, je diviserai ma démonstration en trois grandes parties. Dans une première partie, j'expliquerai d'abord pourquoi le suffisantisme et le prioritarisme sont préférables à une distribution égale de la richesse, mais aussi pourquoi ces deux théories ne sont acceptables qu'à condition d'intégrer le limitarianisme, puisque sans cette dernière théorie, elles s'avèrent incapables de se prononcer sur la taille juste des inégalités. Dans une deuxième partie, je soutiendrai ensuite que, puisque le suffisantisme est une doctrine *non comparative*, il établit un seuil de pauvreté *absolu* qui ne peut être acceptable que si on établit aussi, conformément à l'une des compréhensions possibles du limitarianisme, un seuil de richesse absolu, ce qui permet de justifier cette forme particulière de richesse maximale qu'est un *plafond*. Enfin, dans une troisième partie, je soutiendrai que, puisque le prioritarisme est une doctrine *comparative*, il établit un seuil de pauvreté *relatif* qui ne peut être acceptable que si on établit aussi, conformément à l'autre compréhension possible du limitarianisme, un seuil de richesse relatif, ce qui permet de justifier ces deux autres formes de richesse maximale que sont un écart et un ratio.

Le problème de la taille des inégalités

Dans son article « Justifying the capabilities approach to justice », Elizabeth Anderson écrit : « Theories of distributive justice must specify two things: a metric and a rule. The metric characterizes the type of good subject to demands of distributive justice. The rule specifies how that good should he distributed »[393]. S'agissant de la métrique (*metric*), j'ai choisi, comme on le sait, de m'intéresser à ce que j'appelle la « richesse » qui comprend deux composantes : le revenu et le capital. Mais lorsqu'il s'agit de déterminer quelle règle (*rule*) il faut appliquer dans la distribution du revenu et du capital, la réponse à cette question s'avère particulièrement complexe lorsqu'on s'intéresse aux théories dites « égalitaristes ». En effet, le problème principal qu'on rencontre est qu'aucune théorie faisant partie de cette tradition ne privilégie une distribution « égale » du revenu ou du capital. L'égalité ne semble donc pas une

[393] Anderson, 2010, p. 81.

règle adéquate permettant de déterminer de quelle manière il faudrait distribuer, en vertu des théories dites égalitaristes, le revenu et le capital.

Ainsi, dans la première partie de ce chapitre, je préciserai d'abord, en m'appuyant sur les critiques soulevées par Derek Parfit envers l'égalitarisme, pourquoi on ne peut privilégier une distribution égale du revenu et du capital. Puis, je montrerai que s'il est vrai que l'égalité n'est pas une règle adéquate lorsqu'il s'agit de distribuer la richesse, on peut néanmoins exiger que cette distribution respecte un seuil de pauvreté absolu en vertu d'une théorie suffisantiste ou un seuil de pauvreté relatif en vertu d'une théorie prioritariste. Enfin, je soutiendrai que ces deux théories ne sont acceptables que si l'on impose aussi, en vertu d'une théorie limitarianiste, un seuil de richesse absolu dans le cadre du suffisantisme et un seuil de richesse relatif dans le cadre du prioritarisme.

Égalité ou priorité ?

Dans son article « Égalité ou priorité ? », Derek Parfit propose l'expérience de pensée suivante. Imaginons deux situations où « les membres d'une communauté donnée puissent tous être (1) également bien lotis, ou (2) également mal lotis »[394]. Un égalitariste choisira-t-il la situation (1) ou la situation (2) ? Selon Parfit, « le principe d'égalité ne nous dit pas que (2) serait pire que (1) »[395]. Certes, ajoute-t-il, « bien qu'il soit évident que la situation où tout le monde est également mal loti est la pire des deux, ce jugement, selon lui, ne peut pas être fondé sur un principe égalitariste »[396]. Pour pouvoir affirmer que (2) est pire que (1), il faut donc en appeler à d'autres principes, ce qui conduit Parfit à affirmer qu'au sein de la tradition égalitariste, « la plupart […] adhèrent à une conception pluraliste, c'est-à-dire à une conception qui invoque plus d'un seul principe ou valeur »[397].

Or, le principe qui, en l'occurrence, doit être ajouté afin de déterminer que (2) est pire que (1) est, selon Parfit, un principe utilitariste : « Pour expliquer pourquoi (2) est pire, nous

---

[394] Parfit, 1996, p. 283.

[395] Parfit, 1996, p. 283.

[396] Parfit, 1996, p. 283.

[397] Parfit, 1996, p. 283.

pourrions invoquer le principe d'utilité : c'est en soi une bonne chose si les gens sont mieux lotis. Quand les personnes, en moyenne, se retrouvent mieux loties, ou reçoivent une plus grande somme nette de bénéfices, nous pouvons dire, pour résumer, qu'il y a davantage d'utilité »[398]. Ainsi, pour bien montrer de quelle manière les principes égalitariste et utilitariste doivent être combinés afin de déterminer si une situation est juste ou non, Parfit nous invite à examiner cette autre situation[399] reproduite au tableau V :

Tableau V. Trois situations inspirées de Parfit

Situation comprenant 4 personnes		Utilité		Inégalité entre la personne la mieux lotie et la moins bien lotie
		Moyenne	Totale	
(1)	Tout le monde à 150	150	600	0
(2)	La moitié à 199, la moitié à 200	199,5	798	+ 1
(3)	La moitié à 101, la moitié à 200	150,5	602	+ 99

Comme on le voit, un égalitariste pur choisira sans doute la situation (1), puisqu'il s'agit de celle où il y a le plus d'égalité. Puis, un utilitariste pur choisira sans doute la situation (2), puisqu'il s'agit de celle où il y a le plus d'utilité, c'est-à-dire celle où la moyenne des gens, ainsi que le total des gens sont les mieux lotis. Dans un tel cas de figure, une personne qui accorderait autant de poids à l'égalité et à l'utilité choisirait donc sans doute la situation (2), puisque le compromis fait par le principe égalitariste envers le principe utilitariste en vaut la peine, c'est-à-dire qu'une inégalité faible se traduit par un gain important en termes d'utilité.

Toutefois, un égalitariste-utilitariste qui devrait choisir entre la situation (1) et la situation (3) serait confronté à un problème important. Comparons en effet quatre variables, soit l'égalité, l'utilité moyenne et totale, le niveau de vie des moins bien lotis et le niveau de vie des mieux lotis. Du point de vue de l'égalité, la situation (1) est préférable à la situation

[398] Parfit, 1996, p. 283.

[399] Parfit, 1996, p. 284.

(3), puisque, dans la situation (1), l'inégalité est à 0, alors que dans la situation (3), l'inégalité est à +99. Du point de vue de l'utilité, la situation (3) est préférable à la situation (1), puisque l'utilité, dans la situation (3), est de 150,5 (moyenne) et de 602 (totale), alors que dans la situation (1), l'utilité est de 150 (moyenne) et de 600 (totale). Du point de vue des moins bien lotis, la situation (1) est préférable à la situation (3), puisque dans la situation (1), les moins bien lotis sont à 150, alors que dans la situation (3), les moins bien lotis sont à 101. Enfin, du point de vue des mieux lotis, la situation (3) est préférable à la situation (1), puisque dans la situation (3), les mieux lotis sont à 200, alors que dans la situation (1), les mieux lotis sont à 150.

Or, si nous devions accorder un poids égal à chacune de ces variables, nous serions incapables de déterminer si nous devons privilégier la situation (1) ou (3). En effet, la situation (1) est préférable selon la variable de l'égalité et selon celle du niveau de vie des moins bien lotis, alors que la situation (3) est préférable selon la variable de l'utilité et selon celle du niveau de vie des mieux lotis. Toutefois, il ne suffit pas d'accorder un poids égal à chacune de ces variables, mais il faut aussi pondérer leur importance de manière plus précise. Ainsi, on remarque d'abord que le gain en termes d'utilité n'est que très faible entre la situation (1) et la situation (3). En effet, le gain en termes d'utilité entre la situation (1) et (3) n'est que de 0,5 si on considère l'utilité moyenne et n'est que de 2 si on considère l'utilité totale. Par conséquent, il semble juste d'éliminer tout simplement cette variable de notre analyse, puisqu'elle est manifestement négligeable. Or, si on élimine cette variable, on pourrait donc dire que la situation (1) devient préférable à la situation (3), puisque nous avons alors deux variables qui favorisent la situation (1), c'est-à-dire l'égalité et le niveau de vie des moins bien lotis, et une seule variable qui favorise la situation (3), c'est-à-dire la situation des mieux lotis.

Toutefois, on pourrait objecter que la situation (3) est préférable à la situation (1) en comparant le gain en termes de niveau de vie des mieux lotis et des moins bien lotis. Si l'on compare, de manière plus précise, le niveau de vie des moins bien lotis et des mieux lotis au sein de la situation (1) et de la situation (3), on se rend compte en effet que le gain est plus important pour les mieux lotis que pour les moins bien lotis. En effet, les moins bien lotis passent de la situation (3) où leur niveau de vie est à 101 à une situation (1) où leur niveau de vie est à 150, ce qui représente un gain de 49. Puis, si l'on examine le gain de niveau de vie

des mieux lotis, ils passent de la situation (1) où leur niveau de vie est à 150 à une situation (3) où leur niveau de vie est à 200, ce qui représente un gain de 50. Par conséquent, on serait amené à considérer qu'il faut plutôt privilégier la situation (3), puisque, si on considère également les moins bien lotis et les mieux lotis, le gain est plus élevé dans la situation (3) que dans la situation (1).

Toutefois, une telle conclusion ignore un aspect important de la théorie utilitariste qui est celui de l'utilité marginale décroissante. Parfit ajoute en effet à ce propos :

> Il existe un argument utilitariste important en faveur de l'égalité, non en matière de bien-être, mais en matière de ressources. Cet argument invoque l'*utilité marginale décroissante*, c'est-à-dire l'idée que si des ressources sont affectées à des personnes relativement bien loties, elles leur profiteront moins. Les utilitaristes soutiennent donc que lorsque nous transférons des ressources à des personnes défavorisées, nous produisons des bénéfices plus élevés, et nous aboutissons donc à un résultat meilleur[400].

Si nous tenons compte de l'utilité marginale décroissante, alors la situation (1) deviendrait préférable à la situation (3). Même si le gain des mieux lotis (50) est objectivement supérieur à celui des moins bien lotis (49), l'amélioration du niveau de vie des moins bien lotis produit, en vertu de l'utilité marginale décroissante, des bénéfices plus élevés que l'amélioration du niveau de vie des mieux lotis. Par exemple, si nous avions à choisir de donner une somme de 1000 $ à Bill Gates ou à un mendiant dans la rue, il serait préférable, en vertu de l'utilité marginale décroissante, de donner cette somme au mendiant, puisqu'elle entraînera plus d'utilité pour lui que pour Bill Gates. En effet, si nous déposions 1000 $ dans le compte bancaire de Bill Gates, ce dernier ne s'en rendrait peut-être même pas compte, alors qu'un mendiant pourrait, grâce à cette somme, s'offrir quelques bons repas dans des restaurants et louer une chambre d'hôtel lui permettant de passer quelques bonnes nuits de sommeil.

Ainsi, selon Parfit, lorsqu'on tient compte de l'utilité marginale décroissante, ceci nous conduit à devoir adopter non pas une position égalitariste, mais plutôt une position prioritariste :

> La conception prioritariste […] peut tenir lieu de position morale à part entière. Cette position englobe l'idée selon laquelle les aides sont une bonne chose. Elle ajoute

[400] Parfit, 1996, p. 304.

> simplement qu'elles ont autant plus d'importance que leurs bénéficiaires sont des personnes défavorisées. À la différence du principe d'égalité, qui peut être associé au principe d'utilité, la position prioritariste peut se substituer à ce principe. On peut la considérer comme le seul principe dont nous ayons besoin[401].

Toutefois, s'il est vrai qu'en vertu du prioritarisme, il faut accorder la « priorité », dans la distribution des ressources, aux plus pauvres, on peut se demander si la pauvreté doit être évaluée de manière absolue ou relative. Pour illustrer ce point, revenons à notre exemple en le modifiant quelque peu. Imaginons en effet deux situations résumées au tableau VI :

Tableau VI. Deux situations inspirées de Parfit

Situation comprenant 4 personnes		Utilité		Inégalité entre la personne la moins bien lotie et la mieux lotie
		Moyenne	Totale	
(1)	La moitié à 100, la moitié à 200	150	600	+ 100
(2)	La moitié à 101, la moitié à 300	200,5	802	+ 199

Dans une telle situation, s'il faut accorder la priorité à la pauvreté *absolue*, il faudrait donc améliorer le niveau de vie de la personne la moins bien lotie dans la situation (1), puisque son niveau de vie est, de manière *absolue*, plus faible que le niveau de vie de la personne la moins bien lotie dans la situation (2). En effet, nous avons, d'un côté, une situation (1) où le niveau de vie de la personne la moins bien lotie est de 100 et, d'un autre côté, une situation (2) où le niveau de vie de la personne la moins bien lotie est de 101. En revanche, s'il faut accorder la priorité à la pauvreté *relative*, il faudrait toutefois améliorer le niveau de vie de la personne la moins bien lotie dans la situation (2), puisqu'elle est relativement plus pauvre que la personne la moins bien lotie dans la situation (1). En effet, nous avons, d'un côté, une situation (1) où la *différence* entre le niveau de vie de la personne la moins bien lotie et la mieux lotie est de 100 et, d'un autre côté, une situation (2) où la *différence* entre le niveau de vie de la personne la moins bien lotie et la mieux lotie est de 199. On voit donc apparaître ici la différence entre le

[401] Parfit, 1996, p. 302.

prioritarisme et le suffisantisme, puisqu'en vertu du suffisantisme, il faudrait sans doute améliorer le niveau de vie de la personne la moins bien lotie dans la situation (1), alors qu'en vertu du prioritarisme, il faudrait plutôt améliorer le niveau de vie de la personne la moins bien lotie dans la situation (2). Ainsi, il est maintenant nécessaire de présenter de manière plus précise les principales différences entre ces deux théories.

Prioritarisme ou suffisantisme ?

Dans un article devenu classique, Harry Frankfurt définit le suffisantisme de la manière suivante :

> Economic equality is not, as such, of particular moral importance. With respect to the distribution of economic assets, what is important from the point of view of morality is not that everyone should have the same but that each should have enough. If everyone had enough, it would be of no moral consequence whether some had more than others. I shall refer to this alternative to egalitarianism - everyone to have enough - as "the doctrine of sufficiency"[402].

Comme on le voit, il n'y a pas que le prioritarisme qui s'avère une alternative à l'égalitarisme, mais il existe aussi une autre théorie que Frankfurt appelle le « suffisantisme ». De manière générale, ces deux théories ont en commun le fait qu'aucune d'entre elles ne considère que l'égalité est juste ou que l'inégalité est injuste, en tant que telles. Dans la mesure en effet où le seul principe de l'égalité ne nous permet pas de déterminer s'il faut choisir une situation (1) où tous sont également *mal* lotis et une situation (2) où tous sont également *bien* lotis, l'égalité ou l'inégalité ne sauraient être des principes nécessaires ou suffisants permettant de déterminer le caractère juste ou non d'une certaine distribution.

Toutefois, il existe néanmoins une différence fondamentale entre ces deux théories. Alors que les prioritaristes considèrent qu'il faut accorder la priorité, dans la distribution des ressources, à ceux qui sont affectés par une pauvreté relative, les suffisantistes considèrent plutôt qu'il faut améliorer le sort de ceux qui sont affectés par une pauvreté absolue. Richard J. Arneson[403] présente la différence entre ces deux théories de la manière suivante : imaginons

---

[402] Frankfurt, 1987, p. 21-22.

[403] Cf. Arneson, Summer 2013 Edition, section 6.2 Priority: « Consider […] the scenario in which the poorest inhabitants of the earth face grim and miserable conditions of existence and the richest enjoy an enormously

un scénario où les plus pauvres vivent dans des conditions misérables et que les plus riches jouissent d'un niveau de vie très élevé. Le diagnostic suffisantiste sera que le problème, dans ce cas, est que les plus pauvres n'ont pas « assez » de richesse matérielle pour mener une vie décente, alors que le diagnostic prioritariste sera que le problème, dans ce cas, est la différence de niveau de vie entre les plus riches et les plus pauvres. En d'autres termes, le diagnostic suffisantiste portera sur les critères *non comparatifs* de « haut » (*high*) et « bas » (*low*), alors que le diagnostic prioritariste portera sur les critères *comparatifs* de « meilleur » (*better off*) et « pire » (*worse off*).

Pour revenir à l'exemple du tableau VI, un prioritariste considérerait donc qu'il faut accorder des aides à la personne la moins bien lotie dans la situation (2), alors qu'un suffisantiste considérerait qu'il faut plutôt accorder des aides à la personne la moins bien lotie dans la situation (1). Si, en vertu de la position suffisantiste, nous adoptons en effet une mesure *non comparative*, le niveau de vie de la personne la moins bien lotie dans la situation (1) est objectivement plus faible que celui de la personne la moins bien lotie dans la situation (2), puisque la première est à 100, alors que la seconde est à 101. Puis, si, en vertu de la position prioritariste, nous adoptons une mesure *comparative*, la personne la moins bien lotie dans la situation (2) est plus pauvre, relativement à la personne la mieux lotie dans la même situation, que la personne la moins bien lotie dans la situation (1). En effet, dans la situation (1), la *différence* entre le niveau de vie de la personne la moins bien lotie et la mieux lotie est de 100 et, dans la situation (2), la *différence* entre le niveau de vie de la personne la moins bien lotie et la mieux lotie est de 199.

Malgré cette différence importante, le prioritarisme et le suffisantisme semblent toutefois éliminer tous deux l'égalité de leurs théories. S'il faut choisir entre des critères *non*

---

better quality of life. The sufficientarian's diagnosis of this situation is that what is bad about this scenario is not the inequality, the gap between rich and poor, but the fact that the poor do not have enough. An alternative diagnosis can most easily be explained by supposing that we have a cardinal interpersonal measure of welfare or well-being. An individual's level of well-being registers how well her life is going as it would be assessed from the standpoint of rational prudence. An individual's level of well-being is the level of benefits or advantages for herself that her life contains. From this perspective, when one speaks of "better off" and "worse off" persons, one is speaking of persons whose lifetime level of well-being is high or low ».

comparatifs de « haut » et « bas » (suffisantisme) et des critères *comparatifs* de « meilleur » et « pire », c'est donc dire que l'inégalité est préférable, au moins lorsqu'il s'agit de la distribution du revenu et du capital, à l'égalité. Ce que semblent en effet admettre les prioritaristes et les suffisantistes, c'est qu'une distribution inégale du revenu et du capital fait en sorte que la situation des plus pauvres est moins « basse » (suffisantisme) et moins « pire » (prioritarisme) que si cette distribution était parfaitement égale entre tous les individus. Aussi paradoxal que cela puisse paraître, aucune des deux principales théories faisant partie de la tradition dite « égalitariste » ne favorise donc l'égalité entendue comme égalité du revenu et du capital. Par conséquent, la problématique s'en trouve profondément modifiée, puisqu'il ne s'agit plus de déterminer si l'égalité, entendue comme une règle possible de distribution du revenu et du capital, est juste ou non, mais plutôt de déterminer quelles inégalités sont justes et quelles inégalités sont injustes.

La réponse à cette question est toutefois le plus souvent abordée de manière qualitative. Larry S. Temkin écrit en effet à ce propos : « "my question is not, When is there *more* inequality in one situation than another?" — a question about size — "but rather, when is one situation *worse* than another regarding inequality?" — a question about badness »[404]. Par exemple, selon Temkin, une plus forte inégalité méritée serait plus juste qu'une plus faible inégalité, mais non méritée. Il ajoute en effet :

> I think egalitarians are not committed to the view that deserved inequalities — if there are any — are as bad as undeserved ones. In fact, I think deserved inequalities are not bad *at all*. Rather, what is objectionable in some being worse off than others *through no fault of their own*. Thus, although there may be more inequality in one situation than in another, that needn't be *worse* if the lesser inequality is deserved but the greater is not[405].

Ce commentaire, qui rappelle certains arguments développés par les égalitaristes devant la fortune (*luck egalitarians*), est en effet représentatif de la tendance à laquelle on assiste actuellement non seulement chez les égalitaristes devant la fortune, mais aussi chez les prioritaristes et les suffisantistes. Ce qui compte, ce n'est pas la taille des inégalités en elle-même, mais plutôt leur caractère juste ou injuste en vertu d'autres critères. Par exemple, pour

---

[404] Temkin, 2003, p. 85.

[405] Temkin, 1993, p. 17.

un prioritariste, une inégalité plus forte qui permet d'améliorer la situation des plus défavorisés sera plus juste qu'une inégalité plus faible qui ne permet pas de l'améliorer. Puis, pour un suffisantiste, la taille de l'inégalité n'a pas véritablement d'importance dans la mesure où chacun a « assez » (*enough*) de ressources économiques pour combler ses besoins fondamentaux, tels que se nourrir, se loger, se vêtir, etc.

On peut toutefois se demander pourquoi les prioritaristes et les suffisantistes ignorent de la sorte le problème de la taille des inégalités. Car s'il est vrai que la dimension qualitative des inégalités a une grande importance, ceci ne justifie pas pour autant qu'on laisse totalement de côté l'examen de cette autre dimension quantitative des inégalités qui réside dans leur taille. La réponse à cette question réside, me semble-t-il, dans l'intérêt disproportionné que les prioritaristes et les suffisantistes accordent à l'un des deux extrêmes de la distribution. S'il est vrai que les prioritaristes adoptent une mesure comparative (meilleur et pire) et que les suffisantistes adoptent plutôt une mesure non comparative (haut et bas), tous accordent en revanche un intérêt démesuré aux critères du pire (prioritarisme) et du bas (suffisantisme) et pas suffisamment aux critères du meilleur (prioritarisme) et du haut (suffisantisme).

Dans la mesure où les prioritaristes et les suffisantistes s'intéressent presque seulement à l'un des deux extrêmes de la distribution, il n'est donc pas étonnant qu'ils soient incapables de distinguer une taille juste et une taille injuste des inégalités, puisque, pour déterminer une taille des inégalités, il faut évidemment s'intéresser simultanément aux deux extrêmes d'une distribution. Or, une manière de s'intéresser à cet autre extrême de la distribution, malheureusement négligé, pourrait consister, comme nous le verrons maintenant, à intégrer au sein des théories prioritariste et suffisantiste ce que Ingrid Robeyns appelle le limitarianisme (*limitarianism*).

Le limitarianisme

Dans son article « Having Too Much », Ingrid Robeyns déplore le fait qu'il existe aujourd'hui une certaine tendance, notamment chez les chercheurs qui s'intéressent aux problèmes de justice distributive, à accorder un intérêt démesuré à l'un des deux extrêmes de la distribution, c'est-à-dire les plus pauvres, et à négliger la recherche de l'autre extrême de cette distribution, c'est-à-dire les plus riches :

> Social scientists and scholars in the humanities have a long tradition of theorizing and conducting research on the position of the worst-off in society. […] It shouldn't be surprising that the study of poverty and disadvantage is so vast since most people hold the view that these conditions are intrinsically bad. Given the sizeable philosophical literature on poverty and the position of the worst-off, it is surprising that so little (if any) contemporary theorizing on justice has focused on the upper tail of income and wealth distribution. Obviously, there is a great deal of literature about theories of justice in relation to inequality in general: it may well be that political philosophers assume that it is not necessary to single out the upper tail of the distribution in particular. Still, I think it would be helpful for political philosophers to conduct a normative analysis of the upper tail of the distribution[406].

Certes, comme le remarque Robeyns, il faut bien entendu continuer de s'intéresser à la condition des plus pauvres dans nos sociétés, puisque leur situation est intrinsèquement mauvaise (*intrinsically bad*), mais ceci ne justifie pas pour autant qu'on néglige de porter aussi notre attention sur la condition des plus riches.

Or, une manière, selon Robeyns, de corriger ce déséquilibre et d'accorder un intérêt aux plus riches consiste à adopter un principe qu'elle appelle le « limitarianisme » (*limitarianism*). Robeyns définit en effet ce principe de la manière suivante :

> In a nutshell, limitarianism advocates that it is not morally permissible to have more resources than are needed to fully flourishing in life. Limitarianism views riches or wealth to be the state in which one has more resources than are needed for maximally flourishing in life, and claims that in such a case, one has too much, morally speaking[407].

Ce qui est particulièrement intéressant dans ce principe, c'est qu'on peut le rapprocher d'une métaphore que James W. Harris emploie, dans le cadre du libertarisme, pour illustrer le caractère transitoire qui va de la *propriété de soi*, à la propriété de son *travail* et enfin, à la propriété des *fruits de son travail*. Si l'on compare en effet tout ceci à un arbre, le tronc représente la propriété de soi, les branches, le travail, et les fruits du travail, les fruits produits par cet arbre[408]. Ainsi, de même qu'un arbre a besoin d'un minimum de ressources pour assurer simplement sa survie, on peut penser aussi qu'il n'a pas besoin de ressources illimitées

---

[406] Robeyns, 2017, p. 2-3.

[407] Robeyns, 2017, p. 2.

[408] Harris, 1996, p. 68: « My body is the tree; my actions are the branches; and the product of my labouring activities is the fruit ».

pour atteindre son plein développement, c'est-à-dire pour s'épanouir totalement (*fully flourishing*). Il vient un moment en effet où un arbre ne peut être plus haut, plus robuste, plus en santé et plus florissant qu'il ne l'est, rendant ainsi l'ajout supplémentaire de ressources totalement inutile.

Dans la mesure où le limitarianisme permet de fixer une limite aux ressources qu'un individu peut légitimement s'approprier pour s'épanouir pleinement dans la vie (*fully flourishing in life*), il devient donc possible de distinguer ce que j'appellerai, en adaptant la terminologie de Robeyns à ma problématique, une richesse *maximale* d'une richesse *excessive*. Robeyns écrit en effet :

> Limitarianism is […] the view that it is not morally permissible to be rich. Given that our 'metric' is a monetary metric, we can reformulate the limitarian claim. Call *surplus money* the difference between an individual's financial means and the threshold that distinguishes rich from non-rich people. By definition, only rich people have surplus money. Limitarianism can then be restated as claiming that it is morally bad to have surplus money[409].

Comme on le voit, ce que j'appelle une « richesse excessive » correspond à ce que Robeyns appelle un « excédent d'argent » (*surplus money*). Ainsi, puisque la richesse comprend deux composantes, soit le revenu et le capital, une richesse excessive peut donc se traduire de deux manières, soit un *revenu* excessif et un *capital* excessif. Si l'on adopte cette terminologie, on peut donc considérer que tout ce qui dépasse une richesse maximale, c'est-à-dire un revenu maximal et un capital maximal, devient une richesse excessive, c'est-à-dire un revenu excessif et un capital excessif. En vertu du limitarianisme, on pourrait donc considérer qu'il est moralement injuste (*morally bad*), pour tout individu, de posséder une richesse excessive, et ce, qu'elle soit entendue selon le revenu ou selon le capital.

Bien entendu, il s'avère nécessaire de déterminer de manière plus précise comment une richesse maximale permet de s'épanouir pleinement dans la vie et comment une richesse excessive devient inutile pour respecter un tel critère. À ce propos, Robeyns considère que nous pouvons nous inspirer de la très vaste littérature consacrée à l'autre extrême de la distribution, c'est-à-dire à la ligne qui permet de déterminer un seuil de pauvreté :

---

[409] Robeyns, 2017, p. 5.

> Since poverty and riches are opposite tails of the same distribution, the literature on the conceptualization of poverty provides a good starting point for thinking about how to conceptualize riches. If we want to identify the poor, we need to define a poverty-line, which is a certain cut-off point on the metric that we hold relevant (e.g. money): anyone situated below that cut-off point qualifies as poor. To identify rich people, we need to define a riches line, a cut-off point on the metric that everyone situated *above* qualifies as rich. At first sight, then, the conceptualization of riches is symmetrical to the conceptualization of poverty[410].

Comme nous l'avons vu, l'un des problèmes rencontrés par le prioritarisme et le suffisantisme réside en effet dans une certaine *asymétrie* qui se traduit par un intérêt démesuré pour la condition des plus pauvres et peu ou prou d'intérêt pour la condition des plus riches. Ainsi, le limitarianisme permet donc d'établir une certaine symétrie au sein du prioritarisme et du suffisantisme, puisqu'il permet d'établir ce qu'on pourrait appeler un « seuil de richesse » parallèle au « seuil de pauvreté » permettant de s'intéresser simultanément aux deux extrêmes de la distribution.

Si on peut s'inspirer des études consacrées au seuil de pauvreté pour déterminer un seuil de richesse, la première chose qu'il nous faut remarquer, c'est que le seuil de pauvreté peut être déterminé de deux manières, soit de manière absolue (non comparative) ou de manière relative (comparative). Par pauvreté absolue, j'entends en effet un certain rapport d'une personne avec des *choses* et par pauvreté relative, un certain rapport d'une personne avec d'autres *personnes*. Par exemple, s'il est nécessaire d'avoir un revenu annuel d'environ 12 000 $[411] pour se procurer des ressources de base, telles qu'un logement, de la nourriture, des vêtements, etc., alors une personne ayant un revenu annuel inférieur à 12 000 $ peut être considérée comme pauvre de manière *absolue*. Puis, si cette même personne vit aux États-Unis, c'est-à-dire un pays où les 0,01 % les plus riches gagnent en moyenne environ 7 millions de dollars par année[412], alors cette personne est non seulement pauvre de manière absolue, mais aussi de manière *relative*, puisqu'elle est plus de 583 fois plus pauvre que le groupe des

---

[410] Robeyns, 2017, p. 14-15.

[411] DeNavas-Walt et Proctor, 2015, p. 43. Le seuil de pauvreté exact aux États-Unis en 2014 varie en effet de 12 071 $ pour une personne seule à 24 230 $ pour une famille de 4 personnes.

[412] Alvaredo et al., 2016. On estime en effet que le revenu moyen en dollars courants des 0,01 % les plus riches aux États-Unis en 2014 était de 7 055 171 $.

0,01 % les plus riches dans son pays. Si elle vivait dans un autre pays où les inégalités sont moins fortes qu'aux États-Unis, cette personne serait peut-être encore pauvre en terme absolu, mais beaucoup moins pauvre que d'autres en termes relatifs.

La raison pour laquelle il est important de faire cette distinction, c'est que ces deux manières d'évaluer le seuil de pauvreté ne se recoupent pas nécessairement et peuvent nous conduire à interpréter faussement certaines situations. En effet, une personne peut certes souffrir de ne pas pouvoir se procurer certaines ressources de base pour avoir une vie décente (pauvreté absolue), mais elle peut en outre souffrir si elle se compare à d'autres personnes qui sont plus privilégiées qu'elle ne l'est (pauvreté relative). Par exemple, une personne ayant un revenu annuel de 15 000 $, c'est-à-dire *supérieur* au seuil de pauvreté absolu, pourra sans doute se loger, se nourrir et se vêtir modestement, mais elle aura en revanche de la difficulté à nouer des relations d'amitié avec d'autres personnes plus privilégiées. En effet, si ses amis vont chaque semaine au restaurant, se rejoignent dans un bar après le travail et prennent leurs vacances annuelles à l'étranger, elle souffrira certainement de ne pas pouvoir participer à ces diverses activités, ce qui minera à coup sûr la relation d'amitié qu'elle aurait pourtant souhaité entretenir avec eux. Dans un tel cas, même si cette personne reçoit un revenu *supérieur* au seuil de pauvreté *absolu*, elle reçoit, en revanche, un revenu manifestement *inférieur* au seuil de pauvreté *relatif*.

Ainsi, de même qu'un seuil de pauvreté peut être déterminé de manière absolue (non comparative) ou relative (comparative), un seuil de richesse peut être aussi déterminé de ces deux façons. On peut considérer en effet la richesse, d'une part, selon le rapport qu'une personne entretient avec les choses (richesse absolue) et, d'autre part, selon le rapport qu'une personne entretient avec les autres personnes (richesse relative)[413]. Prenons par exemple une personne bénéficiant d'un revenu annuel de 30 millions de dollars. Si nous considérons qu'il n'est pas nécessaire d'avoir un revenu annuel de plus de 10 millions de dollars pour se procurer les ressources nécessaires pour s'épanouir pleinement dans la vie, alors le revenu

[413] Ma position, en l'occurrence, se rapproche *mutatis mutandis* de celle de Robeyns, 2017, p. 17 : « we need to distinguish between being the person who has the best position in material terms (a comparative notion), and being rich (an absolute notion) ».

annuel de cette personne est supérieur au seuil de richesse *absolu*. Puis, si nous considérons que s'épanouir pleinement dans la vie ne consiste pas seulement en un rapport avec les choses, mais aussi avec les autres, alors le revenu annuel de cette personne pourrait être non seulement supérieur au seuil de richesse absolu, mais aussi supérieur au seuil de richesse *relatif*. En effet, si le revenu annuel de cet individu est si élevé que les plus pauvres ou même la classe moyenne ne peuvent même plus prétendre partager quoi que ce soit avec lui, alors on pourrait dire que son revenu dépasse non seulement le seuil de richesse absolu, mais aussi le seuil de richesse relatif.

Je reviendrai un peu plus loin sur cette distinction importante entre le seuil de richesse absolu et le seuil de richesse relatif, mais on peut d'ores et déjà faire un parallèle avec les trois formes que peut prendre une richesse maximale, c'est-à-dire un plafond, un écart et un ratio. Dans la mesure en effet où un plafond se définit comme une mesure qui consiste à plafonner la richesse individuelle selon un certain montant exprimé dans la devise appropriée (dollars, euros, etc.), et ce, indépendamment de la richesse de base, le plafond établit donc un seuil de richesse *absolu*. Puis, dans la mesure où un écart est déterminé par l'*addition* d'une certaine somme à la richesse de base et qu'un ratio est déterminé par la *multiplication*, par un certain facteur, de cette même richesse de base, l'écart et le ratio déterminent donc un seuil de richesse *relatif*. En d'autres termes, puisque le plafond est une mesure *non comparative*, le plafond détermine un seuil de richesse *absolu* et, puisque l'écart et le ratio sont des mesures *comparatives*, l'écart et le ratio déterminent quant à eux un seuil de richesse *relatif*. Or, comme nous le verrons maintenant, le plafond permet de corriger certains problèmes relatifs au *suffisantisme*, puis l'écart et le ratio permettent quant à eux de corriger certains problèmes relatifs au *prioritarisme*. Commençons par aborder la doctrine qui exerce sans doute la plus forte influence aujourd'hui : le suffisantisme.

Le suffisantisme

Comme nous l'avons vu, le suffisantisme est une théorie qui considère qu'en matière de distribution des ressources économiques, ce qui compte d'un point de vue moral, ce n'est pas

que certains en aient plus que d'autres, mais que tous en aient « assez »[414]. Cette théorie est sans doute plus acceptable que l'égalitarisme, puisqu'on peut penser que si tous avaient une quantité égale de ressources économiques, tous n'en auraient justement pas assez. Ainsi, le suffisantisme représente une alternative plausible à l'égalitarisme en matière de justice distributive, puisqu'il permet de pallier les défauts, d'une part, d'une position qui n'accorderait d'importance qu'à l'égalité et, d'autre part, d'une position qui n'accorderait d'importance qu'à l'utilité.

Toutefois, même si le suffisantisme est une théorie plus acceptable que l'égalitarisme strict, cette théorie n'est pas pour autant sans défauts. Suite à la parution de l'article de Frankfurt en 1987, de nombreuses critiques ont été soulevées en effet par les chercheurs et ont porté notamment sur les nombreuses difficultés qui subsistent lorsqu'il s'agit de déterminer combien de ressources il faut posséder pour en avoir « assez ». En effet, une telle notion doit-elle être interprétée de manière absolue ou de manière relative ? Où se situe la ligne entre ceux qui en ont « assez » et ceux qui n'en ont « pas assez » ? Si tous doivent posséder « assez », ils doivent posséder « assez » de quoi ? De bien-être, de ressources, de biens premiers ou de capabilités ?

Toutes ces questions sont certes pertinentes, mais elles en ignorent une autre qui me semble encore plus fondamentale. La très grande majorité des chercheurs supposent en effet que le suffisantisme ne concerne que le seuil de pauvreté, alors qu'on peut considérer que la notion « assez » concerne à la fois les deux extrêmes de la distribution. Car s'il est vrai qu'un seuil de pauvreté délimite ceux qui n'en ont « pas assez » et ceux qui en ont « assez », un seuil de richesse délimite aussi ceux qui en ont « assez » et ceux qui en ont « trop ». Ainsi, je soutiendrai dans la deuxième partie de ce chapitre que le suffisantisme est une théorie acceptable dans la mesure où elle est complétée par le limitarianisme. Pour ce faire, je montrerai que dans sa version originale, le suffisantisme de Frankfurt est, d'une certaine manière, un plancher sans plafond, ce qui le rend trop exigeant pour ceux qui se situent légèrement au-dessus du seuil de pauvreté, ainsi que pour la classe moyenne. En revanche, si, en vertu du limitarianisme, le suffisantisme est complété par un plafond, cette théorie devient

[414] Frankfurt, 1987, p. 21-22.

non seulement acceptable, mais permet aussi de justifier cette forme de richesse maximale particulière qu'est un plafond.

Un plancher sans plafond

Lors de la campagne présidentielle française de 2012, l'une des promesses du candidat socialiste, François Hollande, avait été de taxer les revenus supérieurs à un million d'euros par année à 75 %. Cette promesse, en plus de sembler cohérente avec une politique de gauche, semblait aussi répondre à la volonté exprimée auparavant par Hollande, notamment lors du discours du Bourget le 22 janvier 2012, de s'attaquer à ce qu'il avait appelé alors « le monde de la finance ». Cette rhétorique avait fait couler beaucoup d'encre à l'époque et on peut penser qu'elle a largement contribué à permettre à Hollande de devenir l'un des deux candidats au second tour. Or, lors d'un débat télévisé qui a eu lieu le 2 mai 2012, l'autre candidat au second tour, Nicolas Sarkozy, avait clairement exprimé son désaccord envers une telle politique fiscale. Tournant en dérision la promesse de Hollande d'imposer lourdement les très hauts revenus, Sarkozy avait résumé sa critique par une formule frappante : « Est-ce que vous avez conscience que nous sommes dans un monde ouvert ? Il y a une différence entre nous : vous voulez moins de riches, moi je veux moins de pauvres ».

Sans peut-être en être conscient, Nicolas Sarkozy avait exprimé à ce moment son appui à une doctrine suffisantiste telle que l'entend Harry Frankfurt. D'ailleurs, il n'y a pas que Sarkozy qui adhère à une telle doctrine, puisque le suffisantisme est probablement la théorie qui a le plus d'influence aujourd'hui en matière de justice distributive. D'une certaine manière, Frankfurt a théorisé, dans son célèbre article[415], une intuition profondément enracinée en chacun de nous. Quel mal y a-t-il en effet à ce que certains aient « plus » lorsque tous ont « assez » ? La plupart des gens seront d'accord en effet avec un tel constat. Il est sans aucune importance morale qu'il y ait des riches dans la mesure où il n'y a pas de pauvres. Ce n'est pas à la richesse qu'il faut s'attaquer, mais à la pauvreté. Une telle rhétorique est compatible avec tout le spectre politique traditionnel. De l'extrême-gauche à l'extrême-droite, nous pouvons tous proclamer avec fierté et unanimité : je suis suffisantiste.

---

[415] Frankfurt, 1987.

D'ailleurs, le suffisantisme est une doctrine à ce point fédératrice qu'elle se traduit concrètement dans les institutions qui sont au fondement de l'État-providence. Richard Arneson remarque en effet à ce propos :

> In a rough-and-ready way, the sufficientarian approach conforms to the antipoverty focus of the welfare policies adopted by modern governments. On their face, the aim of these policies tends to be to define a minimal acceptable standard of living and to prevent people from falling below this standard; they do not aim to make the worst off as well off as possible or anything of the sort. In recent years these welfare-state policies have attracted criticism, and some governments have reduced their commitment to them. But the criticism for the most part challenges the efficacy of these policies, not their normative rationale. To the extent that welfare-state policies (and their replacements directed toward the same goals) implement most voters' values regarding the amelioration of poverty, we might suspect that the commonsense moral views of most people are congruent with sufficientarianism[416].

Comme le montre bien Arneson, s'il y a actuellement, pour reprendre le titre d'un ouvrage de Pierre Rosanvallon, une « crise de l'État-providence »[417], cette crise ne se traduit pas dans la remise en question des fondements normatifs du suffisantisme, mais plutôt dans la découverte de nouvelles difficultés lorsqu'il s'agit de le conserver. À une époque où la croissance économique stagne, il devient de plus en plus difficile en effet pour les États d'adopter des politiques permettant d'assurer que personne ne tombe en dessous d'un seuil de pauvreté défini comme celui permettant à chacun d'avoir les ressources nécessaires pour combler certains besoins fondamentaux.

Toutefois, ces difficultés s'expliquent en partie par une certaine asymétrie qui semble inhérente au suffisantisme tel que l'a défini Frankfurt lui-même. Pour illustrer ce point, recourons à une métaphore[418]. Pierre Rosanvallon a présenté l'État-providence comme un immense édifice que vous avons patiemment construit au cours des dernières décennies et qui menace, à l'heure actuelle, de s'écrouler : « Quelque chose est en train de bouger […], comme si une fissure commençait à lézarder l'édifice de notre culture démocratique et égalitaire »[419].

---

[416] Arneson, 2002, p. 174.

[417] Rosanvallon, 1992.

[418] Je reprends ici, en le modifiant quelque peu, un passage d'un de mes articles. Voir Jobin, 2014, p. 371-372.

[419] Rosanvallon, 1992, p. 37.

Ce qui se fissure à l'heure actuelle, c'est le plancher de cet édifice, c'est-à-dire le filet social qui devrait protéger chacun d'entre nous et nous éviter de tomber en dessous du seuil de pauvreté. D'une certaine manière, l'État-providence ressemble donc à un édifice qu'on aurait laissé à la merci des intempéries. Mais comment s'étonner que le plancher de cet édifice menace de s'écrouler si nous n'avons pas cherché, au préalable, à construire un plafond afin de le protéger des rigueurs du climat ? Si l'État-providence ressemble en effet à un immense édifice, ce dernier doit comporter non seulement un plancher, mais aussi un plafond afin qu'il puisse résister aux « aléas du temps », cette dernière expression pouvant être entendue aussi bien dans son acception temporelle que météorologique.

Dans la mesure en effet où le suffisantisme peut être considéré, dans la version originale de Frankfurt, comme un plancher sans plafond, cette théorie s'avère incapable de se prononcer sur la taille acceptable des inégalités économiques. Certes, on pourrait rétorquer que ce problème ne concerne aucunement cette théorie, puisqu'en stipulant que la taille des inégalités économiques n'a aucune importance morale, le suffisantisme se prémunit d'avance contre cette forme de critique. Toutefois, comme je le montrerai maintenant, une théorie qui impose un plancher sans plafond devient extrêmement exigeante pour tous ceux qui se situent légèrement au-dessus du seuil de pauvreté et pour la classe moyenne.

Une doctrine exigeante

Dans son article « Equality as a Moral Ideal », Harry Frankfurt précise ce qu'il entend par « assez » (*enough*) lorsqu'il considère que, d'un point de vue moral, il est sans importance morale que certains aient plus que d'autres dans la mesure où tous ont « assez ». Selon lui, ce terme peut être entendu de deux manières. D'abord, il peut être compris comme une limite à ne pas dépasser :

> What does it mean, in the present context, for a person to have enough? One thing it might mean is that any more would be too much: a larger amount would make the person's life unpleasant, or it would be harmful or in some other way unwelcome. This is often what people have in mind when they say such things as "I've had enough!" or

> "Enough of that!" The idea conveyed by statements like these is that *a limit has been reached*, beyond which it is not desirable to proceed »[420].

Ensuite, Frankfurt considère que le terme « assez » ne concerne pas seulement le haut d'une distribution, mais aussi le bas, c'est-à-dire quelque chose qui s'apparente à un seuil de pauvreté :

> On the other hand, the assertion that a person has enough may entail only that *a certain requirement or standard has been met*, with no implication that a larger quantity would be bad. This is often what a person intends when he says something like "That should be enough." Statements such as this one characterize the indicated amount as sufficient while leaving open the possibility that a larger amount might also be acceptable »[421].

Toutefois, Frankfurt considère que le suffisantisme est seulement compatible avec la seconde acception et non avec la première : « In the doctrine of sufficiency the use of the notion of "enough" pertains to *meeting a standard* rather than to *reaching a limit* »[422].

Comme on le voit, le suffisantisme semble *a priori* incompatible avec le limitarianisme, puisque Frankfurt affirme clairement que la doctrine qu'il propose ne concerne que le respect d'un certain standard (*meeting a standard*) qui consiste en une obligation de s'assurer que personne ne tombe en dessous d'un certain seuil de pauvreté et non l'interdiction de dépasser une certaine limite (*reaching a limit*), c'est-à-dire empêcher que certains puissent recevoir un revenu ou un capital supérieur à un certain seuil de richesse. D'ailleurs, nulle part, à ma connaissance, que ce soit dans cet article ou dans d'autres écrits, Frankfurt n'évoque de nouveau la possibilité que le terme « assez » puisse s'appliquer à la fois aux deux extrêmes d'une distribution des ressources. Par surcroît, aucun commentateur, autant que je le sache, à l'exception bien entendu d'Ingrid Robeyns, n'a porté une attention particulière à cet aspect de la théorie de Frankfurt. Ceci se comprend aisément lorsqu'on sait que Frankfurt ne propose pas d'explications supplémentaires pour justifier le fait que le suffisantisme ne peut s'appliquer qu'au seuil de pauvreté et non au seuil de richesse, mais il demeure néanmoins que ce problème aurait dû retenir l'attention des commentateurs, puisqu'il ne s'agit pas seulement d'un point de vocabulaire, mais d'un enjeu important pour cette théorie.

---

[420] Frankfurt, 1987, p. 37.

[421] Frankfurt, 1987, p. 37.

[422] Frankfurt, 1987, p. 37.

Le principal problème en effet, c'est que si le suffisantisme n'est pas complété par le limitarianisme, il impose des obligations démesurées à tous ceux qui se situent légèrement au-dessus du seuil de pauvreté, ainsi qu'à la classe moyenne. Car le suffisantisme, tel que l'entend Frankfurt, est une doctrine plus exigeante qu'il n'y paraît à première vue. Les obligations imposées par le suffisantisme se rapprochent en effet de celles que Peter Singer a développées dans son célèbre article « Famine, Affluence, and Morality »[423] dans lequel il comparait l'obligation des plus favorisés de venir en aide aux personnes en détresse à celle qui incombe à une personne marchant à côté d'un étang peu profond de venir en aide à un enfant qui se noie même si cela a pour conséquence de salir ses vêtements[424]. Par cet exemple, Singer a voulu en effet illustrer le principe selon lequel « s'il est en notre pouvoir d'éviter que quelque chose de grave se produise, sans rien sacrifier d'une valeur morale comparable, nous devons le faire »[425]. Ainsi, le suffisantisme impose le même genre d'obligations que celles évoquées par Singer, puisqu'en vertu de cette doctrine, tous ceux qui se situent *au-dessus* du seuil de pauvreté devraient sacrifier tout ce qui n'a pas une valeur morale déterminante au profit de tous ceux qui se situent *en dessous* de ce seuil de pauvreté afin que tous aient « assez » de ressources économiques pour combler leurs besoins fondamentaux.

Un tel principe appliqué à la justice globale semble en effet extrêmement exigeant lorsqu'on tient compte du fait qu'en 2013, un peu plus de 1 personne sur 10 dans le monde, soit environ 767 millions de personnes, vivaient encore sous le seuil international d'extrême pauvreté, c'est-à-dire subsistaient avec moins de 1,90 dollar par jour[426]. En effet, si l'aide apportée doit venir surtout de ceux qui se situent légèrement au-dessus du seuil de pauvreté et de la classe moyenne, ces derniers devront faire de nombreux sacrifices pour « éviter que

---

[423] Singer, 1972.

[424] Singer, 1972, p. 231: « if it is in our power to prevent something very bad from happening, without thereby sacrificing anything morally significant, we ought, morally, to do it. An application of this principle would be as follows: if I am walking past a shallow pond and see a child drowning in it, I ought to wade in and pull the child out. This will mean getting my clothes muddy, but this is insignificant, while the death of the child would presumably be a very bad thing ». Voir aussi Singer, 1997, p. 217-218.

[425] Singer, 1997, p. 218.

[426] Banque mondiale, 2017.

quelque chose de grave se produise ». En revanche, ce principe est un peu moins exigeant si l'aide apportée doit venir des ultra-riches. Par exemple, Oxfam a calculé qu'un impôt de seulement 1,5 % sur la fortune des milliardaires dans le monde permettrait de scolariser tous les enfants et d'offrir une couverture santé universelle dans les 49 pays les plus pauvres. Plus précisément, l'organisme estime que si une telle couverture santé universelle avait été mise en place après la crise financière de 2008 dans les 49 pays les plus pauvres, elle aurait permis de sauver pas moins de 23 millions de vies[427].

Certes, un tel impôt ne semble pas pouvoir éradiquer totalement l'extrême pauvreté dans le monde, mais il faut remarquer qu'un impôt de 1,5 % sur la fortune des milliardaires est une mesure bien modeste face à une richesse maximale. Comme on le sait, une richesse maximale ne se traduit pas, comme dans la proposition d'Oxfam, par un taux *moyen* de 1,5 % sur le capital[428], mais bien par un taux *marginal* de 100 % qui s'applique non seulement au capital, mais aussi au *revenu*. Ainsi, bien que des recherches ultérieures devraient être menées afin de déterminer l'ampleur des recettes qui pourraient être dégagées grâce à une richesse maximale, on peut penser d'ores et déjà qu'elles seraient fortement supérieures à celles que permet d'engranger la proposition d'Oxfam[429] qui rejoint d'ailleurs, *mutatis mutandis*, celle de Thomas Piketty[430]. Dans une perspective suffisantiste, le niveau auquel devrait être fixé une richesse maximale devrait toutefois être suffisamment élevé pour permettre de faire passer les 767 millions d'indigents au-dessus du seuil international d'extrême pauvreté, mais peut-être

---

[427] Seery et Caistor Arendar, 2014, p. 9.

[428] Voir Seery et Caistor Arendar, 2014, p. 139, notes 17-18. C'est ce qu'on comprend en effet entre les lignes, bien que ceci ne soit pas exprimé clairement.

[429] Voir Seery et Caistor Arendar, 2014, p. 139, note 17: « Un impôt de 1,5 % sur la richesse des milliardaires du monde (appliqué à toutes les fortunes supérieures à 1 milliard de dollars) entre 2009 et 2014 aurait engendré 252 milliards de dollars de recettes ». Voir aussi p. 139, note 18 : « Un impôt de 1,5 % sur la fortune des milliardaires en 2014 dégagerait 74 milliards de dollars de recettes, d'après les données sur les fortunes dans le monde compilées par Forbes (le 4 août 2014) ».

[430] La proposition de Piketty va toutefois encore un peu plus loin que celle d'Oxfam, puisqu'il suggère d'appliquer un taux entre 5 % et 10 % sur tout capital supérieur à 1 milliard d'euros. Voir Piketty, 2013, p. 838.

pas davantage, puisqu'il faut rappeler que ce qui compte, pour la doctrine suffisantiste, ce n'est pas que certains aient plus, mais que tous aient « assez ».

On objectera toutefois contre une telle interprétation du suffisantisme qu'elle impose des obligations démesurées aux plus riches. S'il est vrai que sans richesse maximale, le suffisantisme est une doctrine trop exigeante pour ceux qui se situent légèrement au-dessus du seuil de pauvreté et pour la classe moyenne, on pourrait penser en effet qu'une richesse maximale ne fait que déplacer les obligations de ces derniers vers les plus riches. À ce propos, il y a lieu de rappeler qu'une richesse maximale ne se traduit pas seulement par l'application d'un taux marginal de 100 % de l'impôt sur le revenu et sur le capital, mais qu'elle s'inscrit aussi plus globalement dans un régime fiscal progressif. Par conséquent, si une richesse maximale était mise en œuvre, tous ceux qui se situent entre le seuil de pauvreté et de richesse ne seraient pas pour autant délivrés de toute obligation. Mais la question demeure néanmoins pertinente. Est-il juste, en vertu du suffisantisme, d'appliquer un taux d'imposition confiscatoire à ce que j'ai appelé auparavant la richesse excessive ?

Le limitarianisme et le plafond

Pour répondre à la question précédente, il y a lieu de rappeler tout d'abord que le suffisantisme est une doctrine *non comparative*. Ce que cela signifie, c'est que le seuil de pauvreté et le seuil de richesse relèvent de deux principes différents et indépendants. La seule caractéristique en effet qu'ont en commun le seuil de pauvreté et le seuil de richesse dans une perspective suffisantiste, c'est que l'un et l'autre doivent être compris de manière absolue, c'est-à-dire qu'ils établissent un certain rapport d'une personne avec les choses. Mais au-delà de cette caractéristique commune, le seuil de pauvreté et le seuil de richesse sont fondés sur des principes différents. En effet, alors que les ressources nécessaires à tout individu pour *satisfaire ses besoins fondamentaux* déterminent un seuil de pauvreté, les ressources nécessaires pour *s'épanouir pleinement dans la vie* déterminent, quant à elles, un seuil de richesse.

Ces deux principes — la satisfaction des besoins fondamentaux et le plein épanouissement dans la vie — sont donc deux principes distincts. La conséquence d'une telle distinction, c'est que le suffisantisme pourrait être, en théorie, pensé sans le limitarianisme et

réciproquement. Par exemple, une personne qui refuse le principe de l'importance morale de satisfaire les besoins fondamentaux de tout individu pourrait adhérer quand même au limitarianisme et, réciproquement, une personne refusant le principe selon lequel une personne n'a pas besoin de ressources illimitées pour s'épanouir pleinement dans la vie pourrait adhérer quand même au suffisantisme. Toutefois, en pratique, l'un semble difficilement applicable sans l'autre. Par exemple, un individu qui adhérerait seulement au suffisantisme devra, comme on l'a vu, déterminer dans quelle proportion tous ceux qui se situent au-dessus du seuil de pauvreté devront contribuer afin de faire en sorte que personne ne se retrouve en dessous de ce seuil de pauvreté. Puis, un individu qui adhérerait seulement au limitarianisme devra répondre à la question suivante. S'il est vrai que personne n'a besoin de ressources illimitées pour s'épanouir pleinement dans la vie et qu'il est donc juste de prélever toute la richesse excessive, à qui cette richesse devrait-elle être redistribuée ?

Ainsi, l'avantage avec une théorie qui combine le suffisantisme et le limitarianisme réside dans le fait qu'elle peut demeurer non comparative tout en intégrant deux doctrines complémentaires. Pour bien comprendre cette remarque, il vaut la peine de s'attarder quelque peu sur un commentaire d'Axel Gosseries. Dans son article « Qu'est-ce que le suffisantisme ? », il écrit en effet :

> Toute théorie de la justice distributive vise *autant* à identifier ce que nous *devons* à autrui que ce que nous ne lui devons *pas*. En ce sens, une doctrine de ce type vise nécessairement à définir le point à partir duquel il est possible de dire que nous en avons *fait assez* pour nos semblables. Le suffisantisme n'échappe pas à cet objectif. Cependant, ce qui le caractérise réside dans sa manière particulière d'identifier le point où nous en avons fait assez. Il considère que les titulaires d'obligations distributives en ont *fait assez* à partir du moment où chacun des bénéficiaires potentiels *a assez*. Et ce « avoir assez » n'est pas défini en termes relatifs (« Tiago a assez *par rapport à* Gilles »). Il l'est par rapport à un seuil absolu, typiquement exprimé en termes de *besoins de base* (« Tiago et Gilles disposent d'assez de moyens pour satisfaire leurs besoins de base respectifs »)[431].

En effet, lorsque le suffisantisme établit un seuil de pauvreté, il établit à la fois *ce que* nous *devons* à autrui et *ce que* nous ne lui *devons pas*. Toutefois, le suffisantisme seul ne permet pas

[431] Gosseries, 2011, p. 466.

de répondre de manière assez précise à la question suivante : *qui* doit quelque chose et *qui* ne doit rien à autrui ?

Or, c'est précisément à cette question que répond le limitarianisme. En vertu de cette doctrine, ceux qui doivent quelque chose à autrui, se sont essentiellement ceux qui bénéficient d'une richesse excessive. Plus précisément, le limitarianisme stipule en effet que personne ne doit rien à autrui jusqu'à ce que sa richesse soit suffisante pour lui permettre de s'épanouir pleinement dans la vie. Au-delà de ce seuil de richesse, toute sa fortune excédentaire doit donc être redistribuée. Le limitarianisme permet donc de répondre à l'une des objections que l'on adresse souvent contre le suffisantisme et qui consiste dans son caractère trop exigeant (*overdemandingness*). Ingrid Robeyns remarque en effet à ce propos :

> As many have pointed out, such a radical principle suffers from overdemandingness. Limitarianism, in contrast, need not take a stance on our duties related to the money we possess that is not surplus money, and hence can be part of a comprehensive theory of justice or morality that is able to avoid overdemandingness. For example, while limitarianism claims that 100% of surplus money should be re-distributed and re-allocated to meet the three sets of urgent unmet needs, this claim could be part of a more comprehensive view on justice whereby incomes between the poverty-line and the wealth-line would be taxed at percentages well below 100%, and those tax revenues should be redistributed to the urgent unmet needs mentioned above[432].

En effet, on peut considérer qu'il n'est pas trop exigeant de redistribuer la totalité de la richesse excessive d'un individu dans la mesure où l'on considère que cet excédent de richesse ne lui permet plus de s'épanouir davantage dans la vie. En revanche, sans le limitarianisme, le suffisantisme est sans doute trop exigeant, puisqu'il impose des sacrifices à des personnes qui pourraient encore s'épanouir davantage.

Si une richesse maximale permettait à elle seule de faire en sorte que tous aient assez de ressources pour passer au-dessus du seuil de pauvreté, tous ceux qui se situent entre le seuil de pauvreté et le seuil de richesse pourraient être délivrés de toute obligation. Toutefois, puisque les recettes engrangées par une richesse maximale ne seraient peut-être pas suffisantes pour atteindre un tel objectif, on peut penser que la meilleure manière d'imposer de justes obligations à tous ceux qui se situent entre le seuil de pauvreté et le seuil de richesse serait de

[432] Robeyns, 2017, p. 12.

les astreindre à un régime fiscal fortement progressif, c'est-à-dire dont le taux s'accroîtrait progressivement de 0 % pour la richesse correspondant au seuil de pauvreté et jusqu'à 100 % pour la richesse correspondant au seuil de richesse. Car on peut penser, en vertu de l'utilité marginale décroissante, que la quantité de richesse nécessaire pour s'épanouir pleinement dans la vie décroît de manière progressive et non par sauts brusques. Par exemple, si une personne bénéficiant d'un revenu annuel de 100 000 $ voit tout à coup son revenu augmenter de 10 000 $, ce surcroît de richesse lui permettra sans doute de s'épanouir *davantage* dans la vie que la même augmentation pour une personne bénéficiant d'un revenu annuel d'un million de dollars. En d'autres termes, il semble raisonnable de penser que *plus* la richesse d'un individu s'accroît et *moins* il a besoin d'une richesse supplémentaire pour s'épanouir pleinement dans la vie.

Certes, il est sans doute difficile de déterminer avec précision la quantité de richesse qu'il est nécessaire de posséder pour en avoir « assez », c'est-à-dire pour dépasser un seuil de pauvreté absolu, et la limite de richesse qu'il faut atteindre avant d'en avoir « trop », c'est-à-dire pour dépasser un seuil de richesse absolu. Cette difficulté pourrait même nous conduire à vouloir abandonner le suffisantisme et à préférer le prioritarisme, puisque cette doctrine prête moins le flanc à une telle critique. Dans la mesure en effet où le prioritarisme se préoccupe de l'écart relatif entre les riches et les pauvres, on pourrait soutenir, en vertu d'une telle doctrine, que le sort des plus défavorisés pourrait toujours être moins pire qu'il ne l'est. Mais s'il est vrai qu'il est constamment possible d'améliorer le sort des plus pauvres, peut-on parvenir à cet objectif sans se préoccuper aussi du sort relatif des plus riches ? C'est à cette question qu'il nous faut maintenant nous pencher en nous intéressant à cette autre alternative à l'égalitarisme qu'est le prioritarisme.

Le prioritarisme

Comme nous l'avons vu, dans une situation hypothétique où la moitié de la population serait également défavorisée et l'autre moitié, également favorisée, le diagnostic suffisantiste serait que les pauvres n'ont pas « assez » de richesse pour combler leurs besoins fondamentaux, alors que le diagnostic prioritariste serait que les pauvres sont dans une situation « pire » que celle des riches. Ainsi, le prioritarisme semble tenir compte davantage de la taille des

inégalités économiques, puisqu'en se préoccupant de l'écart *relatif* entre les riches et les pauvres, cette théorie semble se prononcer implicitement sur les inégalités qui sont acceptables et celles qui ne le sont pas. Toutefois, comme je l'ai noté auparavant, le prioritarisme ne s'intéresse pas également au sort des deux extrêmes de la distribution de la richesse, mais accorde plutôt, dans ses préoccupations, la « priorité » au sort des plus pauvres. En négligeant ainsi l'intérêt pour le sort des plus riches, le prioritarisme ne peut donc pas se prononcer de manière suffisamment explicite sur la taille acceptable des inégalités économiques.

L'exemple le plus patent de cette incapacité à se prononcer sur la taille acceptable des inégalités économiques se trouve sans doute dans le principe de différence de John Rawls qui semble avoir été formulé dans un esprit prioritariste. En effet, dans la mesure où le principe de différence stipule que « les inégalités existantes doivent contribuer à *améliorer* le sort des gens les plus défavorisés de la société »[433], ce principe ne semble pas se satisfaire d'une situation où les plus pauvres auraient assez de richesse pour combler leurs besoins fondamentaux, mais cherche constamment, au contraire, à « améliorer » leur situation[434]. Toutefois, l'une des critiques que l'on pourrait adresser au principe de différence est qu'il n'est pas suffisamment précis lorsqu'il s'agit de déterminer la taille des inégalités qui est requise pour qu'elles puissent contribuer à améliorer le sort des gens les plus défavorisés. Ainsi, dans la troisième partie de ce chapitre, j'examinerai d'abord de manière plus attentive les problèmes que comporte le principe de différence, puis je proposerai une manière de le reformuler permettant de pallier ces problèmes en m'inspirant du défilé de Jan Pen et du test du regard de Philip Pettit. Enfin, je soutiendrai que l'une des manières de mettre en œuvre concrètement le

---

[433] Rawls, 2004, § 18.3, p. 97. C'est moi qui souligne.

[434] Je suis conscient qu'il existe plusieurs formulations et, par conséquent, plusieurs interprétations possibles du principe de différence. Voir à ce sujet Cohen, 1992, p. 266, n. 6: « Statements of the difference principle display ambiguity along two dimensions. There is the ambiguity remarked in the text above, between inequalities that *do not harm* and inequalities that *help* the badly off, and there is the further ambiguity between *mandated* and *permitted* inequalities ». Pour les besoins de mon analyse, je me concentrerai toutefois sur cette seule interprétation qui consiste à affirmer que les inégalités doivent « améliorer » le sort des gens les plus défavorisés.

principe de différence, d'ailleurs compatible avec le limitarianisme, consiste à adopter ces deux formes particulières de richesse maximale que sont un écart ou un ratio.

Le principe de différence

Dans son article « Égalité ou priorité ? », Derek Parfit affirme que « [l]e principe de différence de Rawls semble être une version extrême de la position prioritariste : il donne une priorité […] aux aides apportées aux personnes défavorisées »[435]. En effet, contrairement au suffisantisme, le principe de différence (après : PDD) stipule que nous ne devons pas seulement faire en sorte que les plus pauvres aient « assez » de ressources pour subvenir à leurs besoins fondamentaux, mais qu'il faut plutôt constamment chercher à améliorer leur situation. C'est sans doute dans *La justice comme équité* (*Justice as fairness*) que Rawls exprime ce principe de la manière la plus claire :

> Le principe de différence exige que quelle que soit l'ampleur des inégalités de richesse et de revenu, et quelle que soit la volonté des gens de travailler pour obtenir une part plus importante de la production, les inégalités existantes doivent contribuer à améliorer le sort des gens les plus défavorisés de la société. Dans le cas contraire, les inégalités ne sont pas acceptables[436].

Comme on le voit, le PDD peut être qualifié de prioritariste pour deux raisons principales. D'abord, il repose sur les critères comparatifs de meilleur ou pire. Ensuite, contrairement au suffisantisme de Frankfurt, il s'intéresse simultanément aux deux extrêmes de la distribution.

Le PDD est en effet d'abord un principe comparatif, puisqu'en stipulant que « les inégalités existantes doivent contribuer à *améliorer* le sort des gens les plus défavorisés de la société », il fixe non pas un seuil de pauvreté absolu comme c'est le cas pour le suffisantisme, mais un seuil de pauvreté *relatif*. Rappelons en effet qu'un seuil de pauvreté absolu est déterminé par un certain rapport d'une personne avec des choses, alors qu'un seuil de pauvreté relatif est déterminé par un rapport d'une personne avec une autre. Or, en affirmant que le sort

---

[435] Parfit, 1996, p. 315.

[436] Rawls, 2004, § 18.3, p. 97. Voir le passage original en anglais dans Rawls, 2001, § 18.3, p. 64: « the difference principle requires that however great the inequalities in wealth and income may be, and however willing people are to work to earn their greater shares of output, existing inequalities must contribute effectively to the benefit of the least advantaged. Otherwise the inequalities are not permissible ».

des plus défavorisés peut être amélioré, Rawls semble admettre en effet que leur situation pourrait être meilleure ou pire, ce qui correspond à une vision comparative des choses. Car si la situation des plus défavorisés peut être meilleure ou pire, elle ne peut l'être que relativement à celle des plus favorisés. Certes, par « meilleur ou pire », on pourrait entendre par là un seuil de pauvreté absolu qui peut être plus ou moins élevé, mais ce serait, me semble-t-il, une mauvaise interprétation du PDD, puisqu'on ignorerait l'autre aspect de ce principe qui porte plus précisément sur les inégalités.

Lorsque Rawls affirme en effet que « les *inégalités* existantes doivent contribuer à améliorer le sort des gens les plus défavorisés de la société » et que « [d]ans le cas contraire, les *inégalités* ne sont pas acceptables », il compare en effet, me semble-t-il, la situation des plus *défavorisés* avec celle des plus *favorisés*, c'est-à-dire les extrêmes d'une certaine distribution. Lorsque Rawls évoque en effet « *l'ampleur* des inégalités de richesse et de revenu », cette ampleur ne peut être comprise qu'entre ceux qui sont dans la pire des situations et ceux qui sont dans la meilleure. Le terme « ampleur » vient d'ailleurs du latin « *amplus* » qui signifie « large »[437]. Par exemple, si l'on désire mesurer la largeur d'un rectangle, il faut bien entendu mesurer l'espace *total* entre les deux côtés les plus courts, puisque mesurer seulement l'espace *partiel* entre ces deux côtés ne nous permettra pas encore de connaître la largeur de ce rectangle. Ainsi, on peut donc considérer que le PDD est non seulement un principe prioritariste, mais qu'il comporte aussi l'avantage, contrairement au suffisantisme sans limitarianisme de Frankfurt, de porter simultanément sur les deux extrêmes d'une distribution à la fois.

Le PDD comporte toutefois un défaut important, puisque s'il est vrai que « les inégalités […] doivent contribuer à améliorer le sort des gens les plus défavorisés de la société », Rawls n'offre pas de précisions supplémentaires sur la taille des inégalités requises pour atteindre un tel objectif. Gerald Cohen l'a d'ailleurs bien vu lorsqu'il écrit :

---

[437] Il y a lieu de noter que cette interprétation correspond aussi à la formulation originale en anglais, puisque lorsque Rawls écrit « however *great* the inequalities in wealth and income may be », le terme « great » signifie aussi, selon le dictionnaire Webster, « large in spatial dimension ».

> La critique que j'adresse à Rawls porte sur son application du principe de différence. Dans une de ses formulations, le principe énonce que des inégalités sont justes si et seulement si elles sont nécessaires pour assurer que la situation des plus défavorisés dans la société est meilleure qu'en l'absence d'inégalités. Je ne m'oppose pas au principe de différence lui-même, mais j'ai un profond désaccord avec Rawls sur la *nature* et sur l'*ampleur* des inégalités qui autorisent une justification de l'inégalité[438].

En effet, l'un des problèmes avec le PDD, c'est qu'il pourrait justifier des inégalités très importantes, voire encore plus fortes que celles qui existent à l'heure actuelle. Par exemple, s'il était démontré qu'un allègement fiscal considérable pour les milliardaires permettait d'élever le revenu annuel de la personne la plus défavorisée de quelques dollars, une telle réduction des impôts et l'accroissement des inégalités qui en résulterait pourraient se justifier en vertu du PDD. Certes, un tel accroissement des inégalités ne respecterait peut-être pas l'esprit du PDD, mais il en respecterait du moins la lettre, puisqu'une telle interprétation demeurerait conforme à ce principe tel que l'a formulé Rawls dans *La justice comme équité*.

Il ne s'agit pas en l'occurrence seulement d'un problème théorique, puisqu'une telle interprétation du PDD pourrait se traduire dans nos politiques fiscales actuelles. En effet, s'il est vrai que de *très fortes* inégalités sont acceptables si elles permettent d'améliorer *légèrement* « le sort des gens les plus défavorisés de la société », le PDD pourrait alors justifier ce qu'il est convenu d'appeler la « théorie du ruissellement » (*trickle down theory*). Comme on le sait, cette théorie stipule qu'un allègement fiscal pour les plus riches (par exemple une diminution du taux marginal supérieur de l'impôt sur le revenu) entraîne une augmentation de la croissance économique qui « s'écoulera » (*trickle-down*) aussi vers les plus pauvres. Pour la théorie du ruissellement comme pour le PDD, il n'est pas important que cet « écoulement » profite peu ou beaucoup aux plus défavorisés. En revanche, une politique fiscale qui s'appuie sur la théorie du ruissellement se traduit toujours par une augmentation considérable de la richesse des mieux nantis[439]. Certes, les études empiriques montrent qu'il

---

[438] Cohen, 2010, p. 253.

[439] Piketty, 2013, p. 469-470: « Concrètement, si l'on cumule la croissance totale de l'économie américaine au cours des trente années précédant la crise, c'est-à-dire de 1977 à 2007, alors on constate que les 10 % les plus riches se sont approprié les trois quarts de cette croissance ; à eux seuls, les 1 % les plus riches ont absorbé près

n'existe aucune corrélation entre la croissance et la diminution du taux marginal supérieur de l'impôt sur le revenu[440], mais il demeure néanmoins que si la théorie du ruissellement peut s'appuyer sur un principe aussi convaincant que le PDD, ce dernier devrait sans doute être reformulé de manière plus précise afin d'empêcher ce genre d'application. Mais si le PDD ne fournit pas d'indication précise sur la taille des inégalités, comment devrait-il être reformulé afin de pallier un tel problème ? Comme je le montrerai maintenant, nous pourrions nous inspirer du « défilé de nains (et de quelques géants) » (*A Parade of Dwarfs (and a few Giants)*) de l'économiste Jan Pen, puis du test du regard (*eyeball test*) du philosophe Philip Pettit.

Le défilé de Pen et le test du regard

Dans son ouvrage *Income Distribution*[441], publié en 1971, l'économiste Jan Pen a proposé une manière originale, destinée au grand public, d'illustrer l'ampleur des inégalités économiques. Puisque la majorité des gens ne sont pas familiers avec l'indice de Gini ou la courbe de Lorenz, Pen a trouvé en effet une façon ludique permettant à tout un chacun de comparer les revenus des uns et des autres qu'il a appelée « le défilé de nains (et de quelques géants) »[442]. Tout comme Procruste, le personnage de la mythologie grecque qui forçait ses victimes à se coucher sur un lit, puis qui leur coupait les membres ou les étirait afin que leur corps corresponde exactement à la grandeur du lit, Pen nous invite à faire de même, c'est-à-dire à ajuster la taille de chaque individu représentatif d'une population donnée à son revenu. Puis, Pen nous demande d'imaginer que tous ces individus défilent devant nous, en ordre de grandeur, c'est-à-dire du plus petit au plus grand, lors d'une parade dont la durée serait d'environ une heure. Puisque nous avons besoin d'une échelle de grandeur pour bien nous

---

de 60 % de la croissance totale du revenu national américain sur cette période ; pour les 90 % restants, le taux de croissance du revenu moyen a été ainsi réduit à moins de 0,5 % par an ».

[440] Voir Piketty, Saez et Stantcheva, 2014, p. 256.

[441] Pen, 1971.

[442] Pen, 1971, p. 48-53. Pour une présentation un peu plus récente du défilé de Pen (*A Parade of Dwarfs (and a few Giants)*), voir Inhaber et Carroll, 1992, p. 1-18. Pour une représentation graphique du défilé, voir Crook, 2006.

représenter la situation, Pen propose que la taille des spectateurs, c'est-à-dire vous et moi, soit proportionnelle au revenu moyen.

Ainsi, lorsque le défilé commence, ce qui frappe à première vue, c'est que ceux que nous voyons apparaître en premier ont une taille négative. Ce sont des gens qui non seulement n'ont pas de revenu, mais qui sont endettés. Puis, peu à peu, nous voyons apparaître des personnes dont la taille est aussi petite qu'une allumette. Après environ 5 minutes, nous voyons ensuite défiler devant nous des individus dont la taille est d'environ un mètre, puis d'autres dont la taille s'accroît progressivement, mais qui demeurent quand même plus petits que nous, les spectateurs. Après 30 minutes, soit la moitié de la durée du défilé, nous pourrions nous attendre à pouvoir regarder les marcheurs droits dans les yeux, sans baisser le regard, mais ce n'est toujours pas le cas. Il faut en effet attendre encore environ 10 minutes pour que les participants soient d'une taille équivalente à la nôtre. Environ 15 minutes avant la fin, ce sont les marcheurs qui nous regardent maintenant de haut, puisqu'ils mesurent un peu plus de 2 mètres. Certes, leur taille reste normale, mais nous devons quand même lever le menton afin de pouvoir les regarder dans les yeux. Durant les dernières minutes du défilé, il n'est toutefois même plus possible de regarder les participants dans les yeux, puisque leur taille va successivement de 6 mètres à 9 mètres. Par la suite, durant les dernières secondes du défilé, ce sont les géants qui arrivent. Leur taille correspond successivement à la hauteur d'un immeuble à logement de 5 étages, puis à celle d'une tour de bureaux de 14 étages. Enfin, pour ce qui est des tout derniers, leur taille se mesure en kilomètres et leur tête se perd dans les nuages.

Lorsque Pen a proposé cette illustration des inégalités économiques, il se basait sur les données disponibles lorsqu'il a publié son ouvrage, c'est-à-dire en 1971. Or, comme on le sait, les inégalités économiques étaient beaucoup moins fortes à ce moment qu'elles ne le sont à l'heure actuelle. Si nous devions refaire l'exercice de Pen aujourd'hui, il y a tout lieu de croire que le portrait serait encore plus impressionnant. Par exemple, si l'on estime que la taille moyenne d'un individu aux États-Unis est d'environ 1,70 mètre et que son capital moyen est

d'environ 285 000 $[443], alors la taille de Bill Gates, dont le capital est estimé à environ 75 milliards de dollars[444], serait de plus de 440 kilomètres, soit plus de mille fois la hauteur de l'Empire State Building. Si Bill Gates faisait partie du défilé de Pen, tout ce qu'un spectateur pourrait voir lorsqu'il passe devant lui, c'est la semelle de ses chaussures. Certes, si le défilé de Pen avait lieu aujourd'hui, un spectateur pourrait regarder la majorité des passants dans les yeux même s'il devrait le plus souvent baisser ou hausser légèrement la tête, mais il lui serait évidemment impossible de le faire pour de tels géants qui défilent durant les dernières secondes de la parade.

Le fait que les spectateurs et les passants puissent « se regarder dans les yeux » semble en effet un aspect important pour Pen, puisqu'il y revient à plusieurs reprises dans les pages où il décrit le déroulement du défilé[445]. Ceci pourrait paraître anodin, mais une telle observation a, me semble-t-il, un sens plus profond qu'il n'y paraît à première vue. En effet, une telle observation pourrait être rapprochée d'un principe fondamental que Philip Pettit a proposé pour justifier sa conception républicaine de la liberté qu'il conçoit essentiellement comme une « non-domination ». Selon Pettit, la liberté entendue comme « non-domination » doit en effet se traduire concrètement par la capacité de chacun de pouvoir « regarder les autres dans les yeux » (*to look others in the eye*)[446] :

---

[443] Alvaredo et al., 2016. Les auteurs estiment en effet que le capital moyen (*market-value national wealth*) aux États-Unis en 2013 était, en dollars US courants, de 285 704 $.

[444] Forbes, 2016a.

[445] « We know that the parade will last an hour, and perhaps we expected that after half-an-hour *we would be able to look the marchers straight in the eye*, but that is not so. We are still looking down on the tops of their heads, and even in the distance we do not yet see any obvious improvement » (Pen, 1971, p. 51). « After just over half-an-hour *we would already be able to look the marchers in the eye* » (Pen, 1971, p. 54). C'est moi qui souligne.

[446] Voir la genèse de cette idée dans Pettit, 2004, p. 10-11: « Cette idée de la liberté frappa immédiatement mon imagination. Peut-être est-ce parce qu'elle permettait de donner un sens à l'expérience qui fut la mienne lorsque, envisageant de devenir prêtre, je passai plusieurs années dans des établissements en lesquels j'appris plus tard à voir, selon la formule d'Erving Goffman, des institutions totales. Ces écoles et séminaires offraient sans doute de merveilleuses conditions pour l'étude et la camaraderie, mais ils ne nous enseignaient certainement pas, conscients de la place qui nous revenait, à défier les autorités (*to look the authorities in the eye*) ni à refuser de nous soumettre aux jugements arbitraires. […] Dans la mesure où le fait de la subordination est si répandue,

> Il s'avère […] qu'il existe une façon […] républicaine […] de penser la liberté, en vertu de laquelle les individus connaissant des situations de domination […] sont purement et simplement non libres (*unfree*). Partout où il y a domination, il y a absence de liberté, même si l'agent dominant s'abstient d'exercer sa domination. Être non libre ne consiste pas à être contenu dans l'action ; en effet, les limites qu'impose un système équitable de lois — selon un régime non arbitraire — ne rend pas non libre. Être tel, c'est bien plutôt subir une emprise arbitraire : être soumis, autrement dit, à la volonté potentiellement capricieuse ou au jugement potentiellement idiosyncrasique d'un autre. La liberté suppose d'être soustrait à une telle subordination, d'être arraché à une telle dépendance. *Elle requiert que l'individu ait la capacité de regarder ses concitoyens dans les yeux*, dans la conscience partagée que personne n'a la possibilité d'exercer sur un autre son pouvoir d'interférence[447].

Certes, on peut comprendre le principe qui consiste à pouvoir regarder les autres dans les yeux seulement au sens *figuré*, mais le rapprochement avec le défilé de Pen laisse entrevoir qu'on peut aussi l'entendre au sens *propre*. En effet, dans le défilé de Pen, ces deux manières de concevoir ce principe se rejoignent, puisque l'on pourrait considérer que le fait de devoir hausser les yeux pour regarder les géants implique une relation de subordination envers eux et, réciproquement, le fait que les géants doivent baisser les yeux pour regarder non seulement les spectateurs[448], mais aussi les autres passants, implique une relation de domination envers les autres[449].

Bien que Pettit poursuive d'abord l'objectif d'appliquer un tel principe dans le cadre d'une théorie politique, le fait de pouvoir regarder les autres dans les yeux peut aussi

---

j'espère que les lecteurs s'accorderont avec moi dans la reconnaissance des mérites propres au type de liberté qui se définit par le fait de n'être soumis à la domination de personne et qui, par conséquent, donne à chacun la capacité de garder tête haute (*to look others in the eye*) ».

[447] Pettit, 2004, p. 22-23. Traduction légèrement modifiée. C'est moi qui souligne. Je remercie Gabriel Monette d'avoir attiré mon attention sur cet aspect du républicanisme de Pettit.

[448] On pourrait aussi faire un rapprochement avec le concept du « spectateur impartial » (*impartial spectator*) d'Adam Smith. Sur ce thème, voir notamment Broadie, 2006; Raphael, 1975, 2007.

[449] Voir à propos de la domination et de la subordination le passage de Pettit, 2004, p. 87: « La domination implique généralement la conscience qu'a le dominant du contrôle qu'il exerce, celle qu'a le dominé de sa vulnérabilité, ainsi que la conscience commune […] d'être, de part et d'autre, conscients de cela. Le dominé ne sera pas capable de regarder le dominant dans les yeux, conscient qu'il sera […] de cette asymétrie. Ils sauront que le dominé ne peut rien faire que n'autorise le dominant, qu'il est à sa merci et n'est pas sur un pied d'égalité par rapport à lui ».

s'appliquer dans le cadre d'une théorie économique. Dans un autre ouvrage publié ultérieurement, Pettit écrit en effet :

> The eyeball test makes justice easier rather than harder to achieve. […] in allowing for a degree of material slack, it means that social justice may be compatible with certain differences in wealth and power. Some differences may jeopardize the freedom as non-domination of the less well-off, […] but many differences can still allow richer and poorer to be able to look one another in the eye without reason for fear or deference. The eyeball test allows for departures from substantive equality in such material matters, directing us instead to the importance of equality in the interactions that people are capable of enjoying with one another »[450].

Comme le montre bien Pettit, le principe qui consiste à pouvoir se regarder dans les yeux peut non seulement être appliqué en matière politique, mais aussi en matière économique. Dans ce dernier cas, un tel principe n'exige pas une parfaite égalité de revenu ou de capital, mais interdit néanmoins de trop fortes inégalités. Pettit ajoute en effet : « This eyeball test allows for a certain inequality but not the sort that would warp people's interaction with one another »[451]. Pour revenir au défilé de Pen, le « test du regard » (*eyeball test*)[452] permettrait donc sans doute que les marcheurs puissent être beaucoup plus petits et beaucoup plus grands que les spectateurs, mais certainement pas au point où les premiers auraient la taille d'une allumette et où les seconds auraient celle de géants dont la tête se perd dans les nuages.

Un tel principe, en plus d'être compatible avec le prioritarisme, est d'ailleurs aussi compatible avec le limitarianisme, puisque Ingrid Robeyns considère, d'une certaine manière, que la « non-domination » est sans doute la première des raisons pouvant justifier la doctrine qu'elle propose :

> The first justification for the limitarian doctrine can be found in political philosophy and political science, where we find a long history of arguments that great inequalities in income and wealth undermine the value of democracy and the ideal of political equality in particular. Rich people are able to translate their financial power into political power through a variety of mechanisms[453].

---

[450] Pettit, 2014, p. 99-100.

[451] Pettit, 2014, p. 203.

[452] Sur le test du regard (*eyeball test*), voir Bögner, Elgert et Iselt, 2016 et Pettit, 2016, p. 160-161.

[453] Robeyns, 2017, p. 6.

Dans la mesure en effet où « l'argent, c'est le pouvoir » (*money is power*)[454], de trop fortes inégalités économiques peuvent menacer, comme le remarque Robeyns, la démocratie et l'idéal de l'égalité politique. S'il est vrai que l'objectif de Pettit est d'appliquer d'abord le test du regard à une théorie politique, on voit donc qu'il doit aussi être appliqué à une théorie économique, puisque les deux sont liées. D'ailleurs, Jacob S. Hacker et Paul Pierson ont bien montré, dans leur ouvrage *Winner-take-all politics*[455], comment l'émergence des « marchés où le gagnant rafle la mise » (*winner-take-all markets*), dans leur dimension économique, ont profondément transformé, au cours des dernières décennies, la démocratie américaine en « *politiques* où le gagnant rafle la mise » : « Step by step and debate by debate, America's public officials have rewritten the rules of American politics and the American economy in ways that have benefited the few at the expense of the many »[456].

S'il est vrai que de trop fortes inégalités économiques peuvent entraîner de telles conséquences en matière politique, l'application du test du regard au défilé de Pen pourrait toutefois permettre de préciser la taille acceptable des inégalités selon le PDD qui n'a pas qu'une dimension économique[457]. Toutefois, si nous nous limitons à sa dimension économique, on pourrait considérer que, « quelle que soit l'ampleur des inégalités de richesse et de revenu », les inégalités existantes doivent non seulement « contribuer à améliorer le sort des gens les plus défavorisés de la société », mais aussi permettre aux plus défavorisés et aux plus favorisés, c'est-à-dire aux plus petits et aux plus grands des marcheurs dans le défilé de Pen de se regarder dans les yeux sans peur ni soumission. Une telle reformulation du PDD, en plus de fournir une indication plus précise sur la taille juste des inégalités économiques,

---

[454] Voir Cohen, 1977, p. 10: « Among the reasons for limiting how much an individual may hold, regardless of how he came to hold it, is to prevent him from acquiring, through his holdings, an unacceptable amount of *power* over others ». Sur ce sujet, voir aussi Christiano, 2012.

[455] Hacker et Pierson, 2010.

[456] Hacker et Pierson, 2010, p. 13.

[457] Voir Rawls, 1997§ 13, p. 115: « Les inégalités sociales et économiques doivent être organisées de façon à ce que, à la fois, (a) elles apportent aux plus désavantagés les meilleures perspectives et (b) elles soient attachées à des fonctions et à des positions ouvertes à tous, conformément à la juste (*fair*) égalité des chances. […] Le principe de différence est un critère très particulier : il s'applique, en premier, à la structure de base de la société *via* les individus représentatifs dont les attentes ont été mesurées par un indice des biens premiers ».

demeure en effet prioritariste dans la mesure où elle repose sur les critères comparatifs de « meilleur » et « pire » et non sur les critères non comparatifs de « haut » et « bas ». Lorsqu'on ajuste la taille physique d'un individu selon son revenu ou son capital, il n'est jamais en effet « grand » ou « petit » de manière absolue, mais plutôt de manière relative, c'est-à-dire l'un par rapport à l'autre.

Si l'application du test du regard au défilé de Pen permet de fournir une indication plus précise sur la taille acceptable des inégalités économiques, cette reformulation du PDD ne permet toutefois de préciser que la taille des inégalités « existantes » (*existing inequalities*)[458] et non les variations de ces inégalités au fil du temps. Car les inégalités économiques ne sont pas une donnée statique, mais plutôt dynamique, c'est-à-dire qu'elles varient constamment selon la croissance, l'indexation, l'inflation, etc. Par conséquent, s'il est vrai que l'augmentation du revenu ou du capital des plus riches doit se traduire par une augmentation du revenu ou du capital des plus pauvres, un tel principe ne permet pas encore d'indiquer si cette augmentation, lorsqu'elle est appelée à varier, doit être égale dans les deux cas, plus forte pour les plus riches ou plus forte pour les plus pauvres. Par surcroît, on peut se demander si cette augmentation du revenu et du capital des deux extrêmes de la distribution doit être mesurée en dollars ou en pourcentage. Comme nous le verrons maintenant, ce sont là des problèmes qui peuvent être solutionnés en partie par ces deux formes de richesse maximale, compatibles avec une théorie prioritariste, que sont l'écart et le ratio.

Le limitarianisme, l'écart et le ratio

Comme nous le savons, une richesse maximale peut prendre trois formes différentes : un plafond, un écart et un ratio[459]. Au premier chapitre, j'ai défini le plafond comme une mesure qui consiste à plafonner la richesse individuelle (revenu ou capital) sans référence à une richesse de base (revenu de base ou capital de base). Si nous prenons un exemple fictif

---

[458] Rawls, 2004, § 18.3, p. 97: « les inégalités *existantes* doivent contribuer à améliorer le sort des gens les plus défavorisés de la société ». Voir le passage original en anglais dans Rawls, 2001, § 18.3, p. 64: « *existing* inequalities must contribute effectively to the benefit of the least advantaged ». C'est moi qui souligne.

[459] Voir chapitre 1, tableau II.

appliqué seulement au revenu, nous pourrions en effet adopter un revenu maximal de 300 000 $, ce qui signifie qu'un impôt confiscatoire s'appliquerait à tout revenu dépassant 300 000 $. Un plafond est donc une mesure non comparative, puisque la fixation du revenu maximal n'est pas obtenue par l'addition d'une certaine somme ou par la multiplication, par un certain facteur, du revenu correspond au revenu de base. En revanche, l'écart et le ratio sont des mesures comparatives, puisque ces deux mesures impliquent une comparaison entre le revenu de base et le revenu maximal. En effet, un écart se définit comme l'addition d'une certaine somme à la richesse de base, alors que le ratio se définit, quant à lui, comme la multiplication, par un certain facteur, de cette même richesse de base. Par exemple, si le revenu de base est établi à 15 000 $ et que nous considérons que l'écart acceptable entre le revenu de base et le revenu maximal est de 300 000 $, le revenu maximal, entendu comme écart, devrait être de 315 000 $. Puis, si nous considérons plutôt que le ratio acceptable entre le revenu de base et le revenu maximal est de 1 : 13, alors le revenu maximal, devrait être de 195 000 $.

L'écart et le ratio sont donc deux manières d'intégrer au principe de différence de Rawls (PDD) un critère de proportionnalité. Par exemple, s'il est vrai que « les inégalités existantes doivent contribuer à améliorer le sort des gens les plus défavorisés de la société », un écart et un ratio permettent d'assurer que toute augmentation de la richesse maximale se traduise aussi par une augmentation de la richesse de base. Car, une richesse maximale n'est pas condamnée à demeurer identique au fil du temps. Elle peut en effet augmenter en raison de l'indexation, de la croissance, de l'inflation, voire en raison de choix démocratiques qui pourraient évoluer suite à son éventuelle adoption. Par exemple, si l'écart adopté est de 300 000 $ et que la croissance permet de faire passer le revenu maximal de 315 000 $ à 325 000 $, alors le maintien d'un même écart conduira forcément à faire passer le revenu de base de 15 000 $ à 25 000 $. Il en va de même d'un ratio. Par exemple, si le ratio adopté est de 1 : 13 et que la croissance permet de faire passer le revenu maximal de 195 000 $ à 325 000 $, alors le maintien d'un même ratio conduira forcément à faire passer le revenu de base de 15 000 $ à 25 000 $.

Il y a toutefois une différence importante entre un écart et un ratio, puisque ces deux mesures ne se traduisent pas par une même amélioration du sort des plus défavorisés et des plus favorisés. En effet, l'amélioration conjointe des plus favorisés et des plus défavorisés peut

être mesurée de deux manières, soit en dollars ou en pourcentage. Pour illustrer cette différence importante, j'imaginerai des exemples chiffrés dont les détails sont résumés aux tableaux VII et VIII.

Tableau VII. Application du principe de différence à un écart

Forme de revenu maximal	**Situation**	**Revenu de base**	**Revenu maximal**	**Influence sur l'écart ou le ratio**
Écart de 300 k$	Situation 1	15 000 $	315 000 $	Écart de 300 000 $ Ratio de 1 : 21
	Situation 2	30 750 $	330 750 $	Écart de 300 000 $ Ratio de ≈ 1 : 11
	Augmentation en $	15 750 $	15 750 $	
	Augmentation en %	105 %	5 %	

Imaginons d'abord, comme le montre le tableau VII, que nous adoptions un écart de 300 000 $ entre le revenu de base et le revenu maximal. Si, comme on le voit dans la situation 1, le revenu de base est fixé à 15 000 $, le revenu maximal doit donc être de 315 000 $. Maintenant, si la croissance, l'inflation ou toute autre raison nous permettent d'augmenter le revenu maximal de 15 750 $, alors il passera de 315 000 $ (situation 1) à 330 750 $ (situation 2). Puis, dans la mesure où nous désirons conserver, dans cette nouvelle situation, un écart de 300 000 $, le revenu de base devra passer de 15 000 $ (situation 1) à 30 750 $ (situation 2). Par conséquent, pour ce qui est d'un écart, si l'amélioration conjointe du sort des plus défavorisés et des plus favorisés est mesurée en dollars, cette amélioration est égale dans les deux cas, mais si elle est mesurée en pourcentage, une *légère* amélioration du sort des plus favorisés entraîne une *très forte* amélioration du sort des plus défavorisés, puisque la première est de 5 % et la seconde, de 105 %.

Maintenant, imaginons que nous adoptions plutôt un ratio et que nous fassions un exercice similaire dont les détails sont reproduits au tableau VIII.

Tableau VIII. Application du principe de différence à un ratio

Forme de revenu maximal	Situation	Revenu de base	Revenu maximal	Influence sur l'écart ou le ratio
Ratio de 1 : 13	Situation 1	15 000 $	195 000 $	Ratio de 1 : 13 Écart de 180 000 $
	Situation 2	15 750 $	204 750 $	Ratio de 1 : 13 Écart de 189 000 $
	Augmentation en %	5 %	5 %	
	Augmentation en $	750 $	9 750 $	

Si nous choisissons en effet d'adopter un ratio de 1 : 13 et que le revenu de base est fixé, comme dans la situation 1, à 15 000 $, alors le revenu maximal devrait être de 195 000 $. Si, encore une fois, il semble raisonnable d'augmenter le revenu maximal de 5 %, il devrait donc passer de 195 000 $ (situation 1) à 204 750 $ (situation 2). Puis, pour conserver un ratio de 1 : 13, il faudrait alors faire passer le revenu de base de 15 000 $ (situation 1) à 15 750 $ (situation 2). Par conséquent, pour ce qui est d'un ratio, si l'amélioration conjointe du sort des plus défavorisés et des plus favorisés est mesurée en pourcentage, cette amélioration est égale dans les deux cas, mais si elle est mesurée en dollars, une *forte* amélioration du sort des plus favorisés entraîne une *légère* amélioration du sort des plus défavorisés, puisque la première est de 9 750 $ et la seconde, de 750 $.

Si l'écart et le ratio montrent dans quelle proportion l'amélioration du sort des plus favorisés entraîne une certaine amélioration du sort des moins favorisés, l'écart et le ratio ne permettent toutefois pas d'indiquer dans quelle mesure le sort des plus favorisés doit ou non être amélioré. Pour revenir aux deux exemples précédents, on pourrait se demander en effet pourquoi un revenu maximal doit être augmenté de 15 750 $ en ce qui concerne un écart ou de 5 % en ce qui concerne un ratio et non davantage ou moindrement. À ce propos, la théorie limitarianiste d'Ingrid Robeyns peut toutefois nous être d'un grand secours. Robeyns propose en effet une certaine métrique qu'elle appelle « le pouvoir des ressources matérielles » (*the power of material resources*) qui se traduit dans une formule mathématique qu'il m'est impossible d'aborder ici en raison de sa complexité, mais qui pourrait certainement intéresser

les économistes[460]. Ce qu'on peut retenir toutefois de cette formule, c'est qu'elle fournit un indice permettant de transformer le principe limitarianiste du plein épanouissement dans la vie dans un revenu maximal tel que je l'entends : « To the extent that limitarianism is seen as a fiscal policy (and not as an ideal that should guide pre-distribution institutional design or charitable duties), limitarianism equals a top marginal taxation rate of 100% »[461].

Ainsi, les deux grandes théories « égalitaristes » que sont le suffisantisme et le prioritarisme ne me semblent soutenables que si elles sont complétées par le limitarianisme et qu'elles sont mises en œuvre concrètement par une richesse maximale. En effet, dans la mesure où le suffisantisme est une théorie non comparative, une telle théorie ne semble pouvoir être défendue que si on ajoute au plancher qu'elle défend déjà un plafond, puis, dans la mesure où le prioritarisme est une théorie comparative, elle ne semble pouvoir être défendue qu'en instaurant un écart ou un ratio. Toutefois, il ne suffit pas d'établir qu'un plafond, un écart et un ratio sont des mesures justes, mais il faut aussi s'assurer que de telles manières d'instaurer une richesse maximale sont efficaces d'un point de vue économique. Or, pour déterminer si elles sont efficaces ou non, il nous faut nous pencher sur le problème des incitations financières. C'est pourquoi, dans le prochain chapitre, j'essaierai d'abord de déterminer ce qu'est une incitation.

---

[460] Robeyns, 2017, p. 20: « PMR [*power of material resources*] is an income metric that makes a number of modifications to our income level in order for the modified income metric to properly reflect the power we have to turn that income into material quality of life. The PMR will be constructed in such a way that it best captures the conceptualization of the material side of quality of life, and can therefore be used as a metric of affluence ». La formule est la suivante: PMR = (Yg +Yk + A-EXP-T-G)*ES*CF. Pour plus de détails, voir Robeyns, 2017, p. 18-23.

[461] Robeyns, 2017, p. 33.

Chapitre 7 : Qu'est-ce qu'une incitation ?

> « Most of economics can be summarized in four words: "People respond to incentives." The rest is commentary »[462].
>
> Steven E. Landsburg, *The armchair economist*.

Dans son roman à succès, *Atlas Shrugged*, Ayn Rand fait dire à son personnage John Galt : « Vous avez trouvé injuste que nous possédions des palais et des yachts après vous avoir sortis de vos taudis, vous avoir fourni des appartements modernes, des radios, des cinémas et des automobiles... Vous avez décrété que vous aviez droit à vos salaires, mais que nous n'avions pas droit à nos profits […]. À cela, nous avons répondu : "Soyez maudits !" Eh bien, vous l'êtes, aujourd'hui »[463]. Par cette déclaration, le personnage de John Galt exprime sa révolte contre un gouvernement qui a soudainement décidé d'élever considérablement l'impôt dont les riches doivent s'acquitter et parvient à convaincre ces derniers de faire la grève, ce qui provoque l'effondrement économique de la société. Selon Rand, les plus riches peuvent être comparés en effet au personnage mythologique d'Atlas qui supporte le poids du monde sur ses épaules et dont la tâche profite à tous, y compris aux plus pauvres. Il est donc dans l'intérêt de toute la société de ne pas traiter injustement Atlas, puisque s'il venait à se révolter et à faire la grève, les conséquences seraient alors catastrophiques pour chacun d'entre nous.

Comme on le sait, ce roman a exercé une très forte influence dans le monde depuis sa première parution en 1957 et est devenu en quelque sorte le porte-étendard des partisans du libre-marché et de la droite, et ce particulièrement aux États-Unis. Mais ce scénario

---

[462] Landsburg, 2012, p. 3.

[463] Rand, 2011, p. 1200.

apocalyptique décrit par Rand est-il réaliste ?[464] Si une richesse maximale était mise en œuvre, peut-on craindre que les riches fassent soudainement la grève ? Et si tel est le cas, peut-on s'attendre à ce que les conséquences soient aussi catastrophiques que celles décrites par Rand dans son ouvrage ? Lors de la publication de ce roman en 1957, le taux marginal supérieur de l'impôt sur le revenu aux États-Unis était en effet de 91 %[465] et on peut penser que ce contexte a contribué largement à provoquer la colère de Rand, ainsi que de tous ceux qui partageaient ses idées[466]. Or, une richesse maximale va encore plus loin, car elle consiste non seulement à élever le taux marginal de l'impôt sur le revenu à 100 %, mais aussi celui de l'impôt sur les successions. On peut donc s'attendre à ce que des arguments similaires à ceux utilisés par Rand dans son roman soient mis à contribution afin de contester non seulement le caractère juste d'une richesse maximale, mais aussi son efficacité économique.

Si tel est le cas, il y a tout lieu de croire que, dans le contexte actuel, c'est sur le thème des incitations (*incentives*)[467] qu'une telle critique se fonderait, puisque ces dernières sont aujourd'hui au cœur de la science économique. Comme l'illustre bien la formule de Landsburg citée en exergue, certains considèrent que l'économie se réduit essentiellement à faire un bon usage des incitations financières. Toutefois, une telle conception de l'économie paraît non seulement simpliste, mais repose sur une mauvaise compréhension de ce que sont en réalité les incitations. Dans son ouvrage *Strings Attached*, Ruth W. Grant observe en effet que nous sommes habitués à considérer que les incitations : 1) font partie intégrante des mécanismes du marché économique ; 2) sont une alternative au pouvoir social et politique ; et 3) sont

---

[464] Voir à ce propos le brillant ouvrage collectif sous la direction de Slemrod (2000a) qui tente précisément de répondre à cette question.

[465] Piketty, 2013, graphique 14.1., p. 805.

[466] Slemrod, 2000b, p. 3 : « The high tax rates in this era were undoubtedly one of the obstacles to the prime movers that enraged Ayn Rand, as they did another high earner of those years, Ronald Reagan ».

[467] Bien que le terme anglais « *incentives* » soit parfois traduit en français par « incitatifs », ce dernier n'apparaît cependant pas dans les principaux dictionnaires de la langue française. C'est pourquoi je préférerai le terme « incitation(s) » qui, lui, est bien attesté.

moralement non controversées[468]. Or, selon elle, ces trois manières de considérer les incitations sont fausses. Premièrement, elles ne sont pas un des mécanismes *intrinsèques* du marché économique, mais plutôt une manière *extrinsèque* de corriger ses défaillances. Deuxièmement, elles ne sont pas une alternative au pouvoir social ou politique, mais sont elles-mêmes plutôt une forme parmi d'autres de pouvoir, les autres étant la persuasion et la coercition. Enfin, contrairement à ce que l'on pourrait croire, les incitations ne sont pas toujours morales : dans la mesure où elles sont une forme de contrôle sur les autres, elles peuvent, comme tout pouvoir, parfois conduire à des abus.

Comme on le voit, une mauvaise compréhension de ce que sont les incitations peut conduire à de nombreuses erreurs lorsqu'il s'agit de les appliquer en sciences économiques ou dans le domaine de la justice distributive. En effet, lorsqu'on les définit de manière trop large, on aura tendance non seulement à leur accorder un rôle plus important qu'elles ne l'ont en réalité, mais aussi à les appliquer là où elles sont inutiles ou non pertinentes. Ainsi, les incitations ont une signification plus étroite qu'il n'y paraît à première vue. D'abord, il y a lieu de remarquer qu'une incitation peut prendre deux formes différentes : elle peut être *positive* lorsqu'il s'agit d'amener une personne à *faire* ce qu'elle *ne veut pas* faire et peut être *négative* lorsqu'il s'agit d'amener une personne à *ne pas faire* ce qu'elle veut *faire*. En ce sens, les incitations positives (*incentives*) et négatives (*disincentives*) ont un rapport étroit avec la volonté. Lorsqu'une personne *veut* faire quelque chose, il ne semble pas utile de recourir à une incitation positive et lorsqu'elle *ne veut pas* faire quelque chose, il ne semble pas utile de recourir à une incitation négative. En revanche, lorsqu'une personne *veut* faire quelque chose, il peut être parfois pertinent de recourir à une incitation négative et lorsqu'une personne *ne veut pas* faire quelque chose, il peut être parfois pertinent de recourir à une incitation positive. Tout le problème consiste donc à déterminer quand il faut avoir recours à une incitation positive ou négative et quand il ne faut pas y avoir recours.

---

[468] Grant, 2012, p. 14. Voir aussi deux articles écrits auparavant et qui ont servi à la rédaction de certains chapitres de l'ouvrage : Grant, 2002, 2006. Voir aussi un résumé de l'ouvrage écrit après sa parution : Grant, 2015.

Ainsi, avant d'examiner les conséquences économiques que pourrait avoir une richesse maximale sur les incitations financières[469], je tenterai de mieux cerner ce qu'elles sont en interrogeant les liens qu'elles entretiennent avec le marché, le pouvoir et la morale. Dans une première partie, je montrerai en effet que les incitations ne sont qu'un mécanisme extrinsèque du marché permettant de corriger ses défaillances et que ce mécanisme n'est utile que dans certains cas particuliers déterminés par la nature des échanges (volontaires, non volontaires ou involontaires) et par leur caractère juste ou non. Dans une deuxième partie, je montrerai ensuite non seulement que les incitations ne sont pas la seule manière de corriger les défaillances du marché, mais qu'en outre, elles ne se réduisent nullement aux seules incitations financières. En effet, on peut certes convaincre une personne de faire quelque chose qu'elle ne veut pas en lui offrant de l'argent, mais on peut aussi lui offrir du pouvoir ou de l'estime, ce qui peut être tout aussi, sinon plus efficace. Enfin, dans une troisième partie, je montrerai qu'il ne faut user des incitations qu'avec prudence, puisque lorsqu'elles ne respectent pas certains critères moraux, elles peuvent conduire à des situations totalement inacceptables sur le plan moral.

Les incitations et le marché

Dans son ouvrage *Strings Attached*, Ruth W. Grant écrit : « In America in the early part of the twentieth century, incentives […] were understood in many instances as a corrective response to the deficiencies of automatic market forces. […] Today the situation is altogether different. […] It is a term that has come to be used broadly and indiscriminately, so much so that it now often includes market forces, even though it was originally employed in contradistinction to the market »[470]. En effet, comme le remarque Grant, il s'est produit au cours du XXe siècle une transformation sémantique profonde dans la définition du terme « incitation ». Alors qu'au début du XXe siècle, le terme « incitation » était compris comme une manière de corriger les défaillances du marché, une incitation est aujourd'hui comprise comme un mécanisme intrinsèque du marché. Ceci pourrait paraître anodin, mais la manière contemporaine de

[469] Cette question fera l'objet du prochain chapitre.

[470] Grant, 2012, p. 30.

considérer les incitations a des conséquences importantes sur notre compréhension de ce qu'est le marché. En effet, si l'on considère que les incitations sont un mécanisme intrinsèque du marché, une telle compréhension de ce terme revient non seulement à leur accorder un rôle plus important qu'elles ne l'ont en réalité, mais bouleverse en outre la définition même du marché qui est traditionnellement compris comme une institution permettant de faciliter les échanges volontaires. C'est pourquoi, dans la première partie de ce chapitre, je soutiendrai d'abord que les incitations doivent être comprises dans leur sens originel, c'est-à-dire comme un mécanisme extrinsèque du marché puis, dans une deuxième partie, qu'elles ne sont utiles que dans certains cas particuliers. En effet, puisque les échanges au sein du marché peuvent être volontaires, non volontaires ou involontaires et qu'en outre, ces échanges peuvent être justes ou injustes, nous verrons que le recours aux incitations est parfois pertinent, mais parfois non.

Un mécanisme extrinsèque du marché

Au début du XXe siècle, Frederick Taylor, le fondateur de la méthode d'organisation du travail connue sous le nom de taylorisme, écrit dans son ouvrage *The Principles of Scientific Management* :

> in order to have any hope of obtaining the initiative of his workmen the manager must give some *special incentive* to his men beyond that which is given to the average of the trade. This incentive can be given in several different ways, as, for example, the hope of rapid promotion or advancement; higher wages, either in the form of generous piecework prices or of a premium or bonus of some kind for good and rapid work; shorter hours of labor; better surroundings and working conditions than are ordinarily given, etc., and, above all, this special incentive should be accompanied by that personal consideration for, and friendly contact with, his workmen which comes only from a genuine and kindly interest in the welfare of those under him. It is only by giving a special inducement or "incentive" of this kind that the employer can hope even approximately to get the "initiative" of his workmen. […] Under scientific management, however, the particular pay system which is adopted is merely one of the subordinate elements[471].

Comme on le voit, les incitations sont originellement comprises, au sein de l'entreprise, comme une manière, pour un patron, de motiver ses employés à faire ce qu'ils ne feraient pas

[471] Taylor, 2003, p. 33-34.

en échange de leurs seuls salaires. Dans la traduction française de l'ouvrage, Taylor précise en effet : « aucun directeur intelligent ne peut espérer obtenir de ses ouvriers qu'ils développent à fond leur initiative que s'il leur donne *quelque chose de plus* que ce qu'ils reçoivent normalement de leurs employeurs »[472]. Or, ce « quelque chose de plus » (*something more*), c'est ce que Taylor appelle une « incitation ». Celle-ci peut certes prendre la forme d'un bonus ou d'une prime en argent, mais elle ne se réduit nullement à cela, puisque Taylor considère qu'une promotion, des congés, de meilleures conditions de travail, voire une simple appréciation empreinte d'amitié et d'estime peuvent aussi permettre d'atteindre le résultat espéré.

Une telle conception des incitations, on en conviendra, contraste fortement avec celle qui domine aujourd'hui, puisque ce ne sont pas seulement les primes ou les bonus en argent qui sont maintenant considérés comme des incitations, mais le salaire lui-même, voire le revenu au sens large. Par exemple, lorsqu'on accorde au PDG d'une grande entreprise un salaire annuel de 100 millions de dollars, on considère généralement que la totalité de cette somme est une incitation qu'on lui offre afin qu'il remplisse pleinement son rôle de direction au sein de l'entreprise. En effet, on ne distingue pas, comme le fait Taylor, le salaire qu'un PDG doit normalement recevoir et ce « quelque chose de plus » qu'on pourrait lui accorder afin de l'inciter à développer son plein potentiel. Par surcroît, nous avons tendance aujourd'hui à réduire le terme « incitation » à son acception financière. Contrairement à ce que propose Taylor, nous ignorons le plus souvent le fait qu'il est parfois possible d'inciter une personne à faire quelque chose qu'elle ne veut pas en lui offrant autre chose que de l'argent, c'est-à-dire, comme le suggère Taylor, une promotion, des congés, de meilleures conditions de travail, voire une simple appréciation empreinte d'amitié et d'estime.

---

[472] Taylor, 1965, p. 62. C'est moi qui souligne. Voir le passage original en anglais dans Taylor, 2003, p. 33: « no intelligent manager would hope to obtain in any full measure the initiative of his workmen unless he felt that he was giving them something more than they usually receive from their employers ». Comparer avec le passage déjà cité où Taylor écrit : « the manager must give some *special incentive* to his men beyond that which is given to the average of the trade ».

Cette comparaison entre la manière originelle et contemporaine de comprendre une incitation illustre deux manières de concevoir le marché. Alors que, selon la compréhension de Taylor, une incitation est un mécanisme extrinsèque permettant de corriger les défaillances du marché, la compréhension contemporaine d'une incitation nous conduit à concevoir ce concept comme un mécanisme intrinsèque du marché. Or, ce qu'il faut remarquer, c'est que la manière originelle de comprendre les incitations est plus nuancée que la manière contemporaine. En effet, si nous considérons que les incitations sont un mécanisme intrinsèque du marché, cela signifie donc que ce dernier *n'est composé que* d'incitations. En revanche, si nous considérons que les incitations sont plutôt un mécanisme extrinsèque du marché, cela signifie qu'elles peuvent y jouer un certain rôle, mais que le marché *n'est pas composé que* d'incitations. En d'autres termes, si les incitations sont considérées comme un mécanisme intrinsèque du marché, elles y occupent toute la place et si les incitations sont considérées comme un mécanisme extrinsèque du marché, elles y occupent quand même une place, mais pas toute la place.

Pour bien comprendre cette distinction, comparons, dans un marché du travail, une première situation où les incitations sont considérées comme un mécanisme intrinsèque du marché avec une deuxième situation où les incitations sont considérées comme un mécanisme extrinsèque du marché. Imaginons en effet qu'un conseil d'administration (après : CA) souhaite engager un PDG afin de diriger une grande entreprise. Dans un marché du travail compétitif, certains travailleurs voudront occuper ce poste et d'autres ne voudront pas. Parmi ceux qui veulent occuper ce poste, à compétences égales, certains ne l'accepteront qu'en retour d'un salaire très élevé, alors que d'autres se contenteront d'un salaire plus faible. Or, si les incitations étaient un mécanisme intrinsèque du marché (première situation), cela signifierait tout simplement que personne ne souhaite occuper ce poste. En effet, dans la mesure où le recours à une mesure incitative n'est nécessaire que lorsque quelqu'un ne veut pas faire quelque chose, une telle conception des incitations n'est plausible que si aucun individu sur la planète ne veut devenir PDG de cette entreprise. En revanche, si les incitations sont plutôt comprises comme un mécanisme extrinsèque du marché (deuxième situation), cela signifie qu'il existe déjà un certain nombre de candidats dans le monde qui veulent occuper un tel poste et qui sont prêts à faire un bon travail en échange d'un salaire raisonnable. Certes,

parmi tous les candidats, le CA voudra peut-être compléter l'offre salariale par des mesures incitatives afin de recruter le meilleur à ses yeux, mais il est aussi possible que le meilleur candidat veuille travailler dans cette entreprise sans qu'il soit nécessaire de recourir à une quelconque incitation afin qu'il donne son plein potentiel.

Ainsi, il semble donc non seulement plus plausible de considérer que les incitations sont un mécanisme extrinsèque plutôt qu'un mécanisme intrinsèque du marché, mais la manière originelle de les concevoir s'arrime mieux avec la définition du marché entendu comme une institution qui repose sur les échanges volontaires. Grant considère en effet qu'au sens strict, une incitation ne peut être considérée comme telle que si trois conditions sont remplies :

> Incentives "strictly speaking" are a particular kind of offer: 1. an extrinsic benefit or a bonus that is neither the natural or automatic consequence of an action nor a deserved reward or compensation; 2. a discrete prompt expected to elicit a particular response; and 3. an offer intentionally designed to alter the status quo by motivating a person to choose differently than he or she would be likely to choose in its absence[473].

En effet, l'essentiel de son propos peut être résumé de la manière suivante : si une personne veut faire quelque chose, il n'est nullement besoin de recourir à une mesure incitative afin de l'amener à faire cette chose, puisqu'elle le veut déjà. En ce sens, les incitations représentent sans doute davantage l'exception que la règle dans leurs rapports avec le marché, puisqu'il semble plus plausible de penser que la plupart des gens veulent faire un certain nombre de choses que de penser que tous ne veulent rien faire. Plus précisément, on peut penser en effet que les échanges au sein du marché peuvent prendre trois formes différentes : *volontaires*, *involontaires* et *non volontaires*. Ainsi, pour mieux comprendre encore ce qu'est une incitation, il nous faut préciser la nature des rapports que les incitations entretiennent avec ces trois formes d'échange.

Les échanges volontaires, non volontaires et involontaires

Au chapitre 4, j'ai soutenu qu'un échange au sein du marché peut prendre trois formes différentes. Il peut être qualifié de *volontaire* lorsque les deux parties veulent de manière libre

[473] Grant, 2012, p. 43.

et éclairée procéder à un certain échange, *non volontaire* lorsqu'on ne sait pas si elles veulent véritablement procéder à cet échange ou si ce dernier ne remplit pas les critères d'un échange libre et éclairé et *involontaire* lorsqu'au moins une des deux parties ne veut tout simplement pas procéder à cet échange. Cette distinction entre les échanges volontaires, non volontaires et involontaires nous permet d'ailleurs de faire une distinction importante entre une incitation positive et négative. Comme je l'ai mentionné dans l'introduction de ce chapitre, une incitation positive peut être considérée comme une manière d'amener une personne *à faire* quelque chose qu'elle *ne veut pas faire*, alors qu'une incitation négative est au contraire une manière d'amener une personne à *ne pas faire* ce qu'elle *veut faire*. Ainsi, cette distinction est compatible avec les trois formes d'échange au sein du marché, puisqu'on peut inciter *positivement* deux personnes à procéder à un échange lorsqu'elles ne le veulent pas (échange involontaire) ou lorsqu'on ne sait pas si elles le veulent (échange non volontaire), alors qu'on peut inciter *négativement* deux personnes de procéder à un échange lorsqu'elles le veulent (échange volontaire) ou lorsqu'on craint que cet échange ne respecte pas les critères d'un échange libre et éclairé (échange non volontaire).

Toutefois, afin de déterminer dans quelle circonstance il faut ou non avoir recours à une incitation positive ou négative, il faut déterminer si l'échange dont il est question est en l'occurrence juste ou injuste. En effet, c'est une chose d'affirmer qu'un échange est volontaire, non volontaire ou involontaire, mais c'en est une autre d'affirmer qu'il est juste ou injuste. Certes, un libertarien de droite comme Robert Nozick considère qu'un échange volontaire est par définition un échange juste, mais comme je l'ai montré au chapitre 4, le caractère volontaire d'un échange est peut-être une condition *nécessaire*, mais ne peut d'aucune manière être considéré comme une condition *suffisante* d'un échange juste. Ainsi, lorsqu'on combine les trois types d'échange possibles avec ces deux possibilités (juste ou injuste), nous avons six cas particuliers qu'il nous faut examiner afin de déterminer s'il faut avoir recours ou non à une incitation positive ou négative. En effet, si nous considérons qu'une défaillance du marché est essentiellement un échange injuste ou un échange juste qui ne s'est pas concrétisé, nous pouvons avoir recours à une incitation positive ou négative dans les cas suivants résumés au tableau IX :

Tableau IX. Le recours aux incitations selon chaque type d'échange

Type d'échange	**Caractère juste ou injuste de l'échange**	**Incitation**
Volontaire	Juste	Aucune incitation
	Injuste	Incitation négative
Non volontaire	Juste	Incitation positive
	Injuste	Incitation négative
Involontaire	Juste	Incitation positive
	Injuste	Aucune incitation

Comme on le voit dans ce tableau, lorsqu'un échange est volontaire et juste, il n'est nullement nécessaire de recourir à une incitation. En revanche, lorsqu'un échange est volontaire et injuste, il semble tout à fait légitime de recourir à une incitation négative afin d'amener les deux parties à ne pas le concrétiser, puisqu'il serait préférable, du point de vue de la justice, que cet échange n'ait jamais lieu. Ensuite, lorsqu'un échange est non volontaire et juste, on peut avoir recours à une incitation positive et, réciproquement, s'il est non volontaire et injuste, on peut avoir recours à une incitation négative. Enfin, lorsqu'un échange est involontaire, mais juste, on peut légitimement avoir recours à une incitation positive, alors que lorsqu'un échange est involontaire et injuste, il ne semble pas nécessaire d'avoir recours à une incitation positive ou négative, puisqu'on peut présumer que s'il est involontaire, cet échange n'aura jamais lieu.

Par exemple, si certains individus très riches veulent donner une part de leur revenu à un organisme de charité (échange volontaire juste), il n'y a aucune raison d'avoir recours à une incitation. En effet, puisque ces individus veulent de toute manière faire ce don de charité, une incitation prenant la forme, par exemple, d'une déduction fiscale reviendrait à gaspiller cette incitation et, puisque cet échange est juste, il n'y a aucune raison d'inciter positivement ces individus de faire ce don, ni d'inciter négativement l'organisme de charité de l'accepter. En revanche, si on ne sait pas si certains individus très riches veulent ou non donner une part de leur revenu à un organisme de charité (échange non volontaire juste) ou si ces derniers

refusent de le faire (échange involontaire juste), on peut les inciter à le faire en leur offrant notamment des déductions fiscales. Puis, si deux familles rivales de la mafia veulent échanger de la drogue contre de l'argent (échange volontaire injuste) ou si elles manifestent une certaine velléité à le faire (échange non volontaire injuste), on peut avoir recours à une incitation négative. En revanche, si ces deux familles ne veulent pas procéder à cet échange (échange involontaire injuste), il n'est nullement besoin de recourir à une incitation positive ou négative. En effet, alors qu'une incitation négative semble en l'occurrence totalement inutile, une incitation positive pourrait vaincre leur résistance et faire en sorte qu'un échange injuste se concrétise.

Ainsi, le recours à une incitation positive ne semble nécessaire que lors d'un échange non volontaire ou involontaire *juste*, alors que le recours à une incitation négative ne semble nécessaire que lors d'un échange volontaire ou non volontaire *injuste*. Toutefois, lorsque les incitations positives ne permettent pas de faire en sorte qu'un échange juste se concrétise ou que les incitations négatives ne permettent pas d'empêcher qu'un échange injuste se réalise, il est permis de se demander si d'autres options sont disponibles. Grant considère à ce propos que les incitations occupent une place intermédiaire entre la persuasion et la coercition et que toutes ces options sont une manière plus ou moins modérée d'exercer le pouvoir[474]. Dans la mesure en effet où une incitation positive est une manière d'amener une personne *à faire* ce qu'elle *ne veut pas faire* et une incitation négative est une manière d'amener une personne *à ne pas faire* ce qu'elle *veut faire*, on peut reconnaître en effet que les incitations sont des options qui ne sont disponibles qu'à des personnes ou institutions qui ont un certain pouvoir sur les autres. Toutefois, s'il est vrai qu'il est possible d'exercer le pouvoir en usant de la persuasion, des incitations et de la coercition, il existe aussi plusieurs manières d'user des incitations elles-mêmes. Comme nous le verrons maintenant, les incitations ne se réduisent nullement en effet, contrairement à une certaine idée reçue en sciences économiques, aux incitations financières.

---

[474] Grant, 2012, p. x : « incentives are construed as an exercise of power throughout the book. They are one of the means employed to get people to do what they otherwise would not. And incentives, like all kinds of power, are subject to abuse ».

Les incitations et le pouvoir

S'il est vrai qu'une incitation positive n'est utile que dans le cas d'un échange non volontaire ou involontaire juste et qu'une incitation négative ne l'est que dans le cas d'un échange volontaire ou non volontaire injuste, cela signifie donc qu'elles jouent un rôle beaucoup moins important qu'on ne le pense en sciences économiques. Or, cette importance se voit réduite encore davantage lorsqu'on considère qu'une incitation n'est pas la seule option dont on dispose pour orienter le comportement humain dans une direction déterminée. Grant remarque en effet à ce propos : « The use of incentives is one possible answer to the following question: How can one person get another person to do what he wants him to do? […] the classic alternatives are force and persuasion: people can make you do what they want you to do, or they can convince you to want to do what they want you to do »[475]. Ainsi, dans la deuxième partie de ce chapitre, je présenterai les différentes options dont on dispose lorsqu'il s'agit d'orienter le comportement humain dans une direction déterminée. Ceci me permettra de montrer que s'il est vrai que la persuasion est souvent préférable aux incitations et que ces dernières sont préférables à la force, certaines incitations particulières sont elles-mêmes préférables à d'autres.

La persuasion, les incitations et la coercition

Afin de bien distinguer ces trois manières d'orienter le comportement humain que sont la persuasion, les incitations et la coercition, on pourrait rattacher chacune d'elle à trois fondements différents. En effet, on pourrait considérer que la persuasion repose sur la *raison*, que les incitations reposent sur la *passion* et que la coercition repose sur la *force*. Certes, comme le montre bien Grant[476], les choses sont sans doute plus complexes, mais les trois principaux outils qui sont à la disposition d'une personne lorsqu'elle désire vaincre les résistances d'une autre peuvent être résumés dans le tableau suivant[477] :

---

[475] Grant, 2012, p. 5.

[476] Grant, 2012, p. 45-59.

[477] Ce tableau s'inspire largement de certains développements que l'on trouve chez Brennan et Pettit, 2005, p. 1; et Grant, 2012, p. 46.

Tableau X. Les trois formes de pouvoir et leur fondement

Forme de pouvoir	**Fondement**	**Forme particulière de travail**
Persuasion	Raison	Travail délibéré
Incitation	Passion	Travail motivé par l'orgueil (estime)
		Travail motivé par l'ambition (pouvoir)
		Travail motivé par la cupidité (richesse)
Coercition	Force	Travail forcé

Pour bien comprendre ce tableau, imaginons une situation où un conseil d'administration (après : CA) accorde à l'un des vice-présidents (après : VP) d'une entreprise un salaire très élevé en échange d'un travail volontaire. Puis, imaginons ensuite que le CA désire que ce VP soit plus productif qu'il ne l'est, mais que ce dernier soit réfractaire à cette idée. Quels sont les outils dont dispose en l'occurrence le CA pour parvenir à son objectif ? D'abord, le CA peut tenter de le persuader, c'est-à-dire faire appel à sa raison. Par exemple, si le CA parvient à convaincre le VP et que ce dernier travaille ensuite de manière plus productive, son travail peut être qualifié en l'occurrence de *travail délibéré*, puisque sa productivité accrue sera obtenue grâce à une *délibération* entre les deux parties[478].

Toutefois, si la persuasion se révèle inefficace, le CA peut ensuite avoir recours à diverses formes d'incitations qui se fondent non pas sur la raison du PDG, mais plutôt sur ses *passions*. Geoffrey Brennan et Philip Pettit considèrent à cet égard que l'être humain est animé par trois principales passions : la propriété, le pouvoir et l'estime[479]. Si, par exemple, le VP est

[478] Je distingue ici le travail *volontaire* du travail *délibéré*. Par « travail volontaire », j'entends un travail qui n'a besoin d'aucune incitation pour être réalisé, alors que j'entends par « travail délibéré », un travail qui a besoin d'une incitation pour être pleinement accompli.

[479] Brennan et Pettit, 2005, p. 1: « The three ruling passions in human life are often said to be the desire for property, the desire for power, and the desire for prestige or status or esteem ». Les auteurs se basent en

animé par cette passion particulière qu'est la cupidité, le CA peut lui offrir un bonus en argent. Puis, si le VP est animé plutôt par cette autre passion qu'est l'ambition, le CA peut lui offrir une promotion dans l'entreprise, c'est-à-dire un poste où il aura encore plus de pouvoir sur les autres. Enfin, si le VP est animé plutôt par cette dernière passion qu'est l'orgueil, le CA peut lui offrir plutôt de l'estime qui pourrait se traduire, par exemple, par l'éloge public de ses bons résultats. Toutefois, si la persuasion et ces trois formes d'incitations se révèlent toujours inefficaces, le CA peut en dernier recours user de la coercition qui repose sur la force. En effet, le CA peut simplement forcer le VP à être plus productif en menaçant par exemple de le congédier s'il n'atteint pas les objectifs qui ont été fixés.

Comme on le voit, les incitations occupent donc une position intermédiaire entre la persuasion et la coercition. Certains pourraient même considérer qu'une incitation est une manière de *persuader* une personne de faire quelque chose qu'elle ne veut pas, ce qui la rapprocherait de la raison, alors que d'autres pourraient considérer qu'une incitation est plutôt une « manière douce »[480] de la *contraindre* à faire quelque chose, ce qui la rapprocherait alors de la force. Ainsi, pourquoi ne pas considérer que les incitations reposent sur la raison ou sur la force ? D'abord, à propos de cette dernière possibilité, il semble peu approprié de rapprocher les incitations de la coercition ou de la force, puisqu'une « manière douce » d'orienter le comportement humain ou ce que Thaler et Sunstein appellent un « *nudge* »[481] n'a, selon eux, aucun caractère coercitif : « Pour être considérée comme un simple *nudge*, l'intervention doit pouvoir être évitée facilement et à moindres frais. Les *nudges* n'ont aucun caractère contraignant »[482]. En revanche, il pourrait sembler plus approprié de rapprocher les incitations de la persuasion et de la raison, puisque c'est de cette manière que sont généralement comprises les incitations en sciences économiques. Grant remarque en effet à ce propos : « the concept of incentives, particularly as it is used in contemporary economic

---

l'occurrence sur Ricœur, 2009, p. 153-175 qui examine le θυμός (*thumos*) sous l'angle de l'avoir, du pouvoir et du valoir.

[480] Voir à ce sujet Thaler et Sunstein, 2010.

[481] Thaler et Sunstein, 2010, p. 4, note: « *Nudge* a deux sens : pousser du coude pour attirer discrètement l'attention de son voisin, ou, comme ici, donner un coup de pouce, encourager ».

[482] Thaler et Sunstein, 2010, p. 6.

thought, is embedded in a theory of choice […]. In this view, choices are determined by the interaction of individual preferences […]. reason is simply the faculty that allows us to calculate how best to attain what we prefer »[483].

S'il est vrai que la raison n'est qu'une faculté permettant de calculer la meilleure manière de satisfaire certaines préférences, on pourrait être tenté en effet de considérer que les incitations relèvent davantage de la raison que de la passion. Par exemple, si quelqu'un préfère obtenir un bonus en argent plutôt qu'autre chose pour améliorer sa productivité au travail, alors il pourra comparer les différentes incitations financières qui s'offrent à lui et choisira rationnellement la meilleure. Pourtant, une telle manière de considérer les incitations ne permet pas de faire la distinction entre une simple *préférence* et une *préférence informée*. Une simple préférence relève en effet de la passion et le seul fait de choisir la meilleure manière de satisfaire cette préférence ne permet pas d'examiner rationnellement la valeur de cette préférence elle-même. En effet, la raison ne porte en l'occurrence que sur les moyens de satisfaire cette préférence et non sur la fin elle-même. Ainsi, on pourrait considérer qu'une préférence informée est plus rationnelle qu'une simple préférence, mais encore là, une préférence informée ne peut être considérée comme étant totalement rationnelle, puisque, d'une certaine manière, une préférence informée peut être considérée comme un mélange de passion et de raison. En ce sens, une incitation qui s'appuie sur les préférences informées d'une personne relève, malgré tout, moins de la raison que la *persuasion* qui s'appuie plutôt sur une *délibération* entre les deux parties, c'est-à-dire sur leur raison commune.

S'il est vrai qu'une incitation qui porte sur les préférences informées n'est pas totalement rationnelle, on pourrait toutefois penser qu'une incitation qui porte plutôt sur les « intérêts » d'une certaine personne relève entièrement de la raison. En effet, si le terme « préférence informée » a une connotation plus rationnelle que le terme « préférence », le terme « intérêt » a aujourd'hui une connotation encore plus rationnelle que celui de « préférence informée ». Toutefois, pour bien comprendre pourquoi le terme « intérêt » a aujourd'hui cette connotation rationnelle, il nous faut revenir à la thèse qu'Albert Hirschman a

[483] Grant, 2012, p. 34.

développée dans son ouvrage *Les passions et les intérêts*[484] et qu'il appelle le principe de la passion compensatrice.

Le principe de la passion compensatrice

Selon Hirschman, dès le XVe siècle, on commence à se rendre compte que la raison se révèle souvent inefficace lorsqu'il s'agit de diriger le comportement humain. Un tel constat conduit donc à un renouveau de la théorie politique qui repose sur un nouveau paradigme relatif à la compréhension de la « nature humaine » : pour contrôler les hommes, il ne faut pas se baser sur ce qu'ils *devraient être*, mais plutôt sur ce qu'ils *sont*[485]. L'examen de la « nature humaine » conduira alors les philosophes des XVIIe et XVIIIe siècles à s'intéresser aux passions qu'ils s'efforceront d'abord de distinguer et de classifier. Ils découvriront alors que certaines passions sont plus inoffensives que d'autres et qu'elles s'avèrent plus efficaces que la raison lorsqu'il s'agit de combattre certaines passions plus destructrices. En d'autres termes, voyant qu'il est le plus souvent impossible de persuader les gens d'agir d'une certaine manière, on trouvera une solution que Hirschman appelle le « principe de la passion compensatrice » : « ne pourrait-on établir, entre les passions, des *distinctions* et combattre ainsi le feu par le feu — c'est-à-dire se servir d'un groupe de passions relativement inoffensives pour en contrebalancer d'autres, plus dangereuses et plus destructrices […] ? »[486]

Or, les passions qui sont considérées à l'époque comme étant particulièrement dangereuses et destructrices sont essentiellement les passions *politiques*, alors que celles qui

---

[484] Hirschman, 2011. Voir aussi l'article que Grant, 2008 a consacré à cet ouvrage.

[485] Hirschman, 2011, p. 16-18. Voir par exemple, au XVIe siècle, Machiavel, 1996, chap. XV, p. 148: « Mais, mon intention étant d'écrire des choses utiles à qui les écoute, il m'a semblé plus pertinent de suivre la vérité effective des choses que l'idée que l'on s'en fait. Nombreux sont ceux qui se sont imaginé des républiques et des monarchies dont l'on n'a jamais vu ni su qu'elles aient vraiment existé. Car il y a si loin entre la manière dont on vit et la manière dont on devrait vivre, que celui qui laisse ce que l'on fait pour ce que l 'on devrait faire, apprend plutôt à se perdre qu'à se préserver ». Puis, au XVIIIe siècle, voir Rousseau, 1996, livre I, p. 45: « Je veux chercher si, dans l'ordre civil, il peut y avoir quelque règle d'administration légitime et sûre, en prenant les hommes tels qu'ils sont, et les lois telles qu'elles peuvent être ».

[486] Hirschman, 2011, p. 23-24.

sont plus inoffensives et qui pourraient contrebalancer ces dernières sont de nature *économique* : « un *type particulier* de *passion,* dénommé *jusqu'ici cupidité, avarice* ou *appât* du *lucre, peut servir* à *contrecarrer* et *refréner d'autres passions comme l'ambition, l'amour* du *pouvoir* ou *la concupiscence* de *la chair* »[487]. Toutefois, pour entériner la supériorité morale d'un groupe de passions sur un autre, il faudra, selon Hirschman, donner un nouveau nom à ce groupe de passions dominatrices qui sera celui d'« avantage » ou d'« intérêt ». D'ailleurs, selon Hirschman, c'est surtout à Adam Smith que l'on doit cette transformation de certaines passions économiques jugées moins dangereuses en « avantage » et en « intérêt » : « pour mieux faire passer l'idée, pour la rendre plus attrayante et plus convaincante, il [Adam Smith] émoussera la pointe de l'affreux paradoxe mandevillien en remplaçant les mots "passion" et "vice" par des termes inoffensifs comme "avantage" ou "intérêt" »[488].

Comme on le voit, le principe de la passion compensatrice repose sur une conception plutôt pessimiste de la nature humaine, car on conçoit en l'occurrence l'être humain comme un être qu'on ne peut persuader en faisant appel à sa raison, mais qu'on peut en contrepartie aisément manipuler en jouant de ses passions. Mais le principe de la passion compensatrice est-il aussi efficace qu'il y paraît à première vue ? Par exemple, on sait que ce principe est à l'origine d'une doctrine économique qui a eu une forte influence du XVIIIe siècle à aujourd'hui : le « doux commerce »[489]. S'il est vrai que les passions économiques sont moins dangereuses que les passions politiques et qu'elles peuvent permettre de les contrecarrer, alors une société qui fera la promotion du commerce s'en trouvera d'autant plus pacifiée. Toutefois, certains ont bien vu que les passions économiques peuvent parfois se révéler non moins

---

[487] Hirschman, 2011, p. 41.

[488] Hirschman, 2011, p. 22. Le paradoxe mandevillien dont parle Hirschman est bien sûr le fait que « les vices privés font le bien public » (Mandeville, 1974). Pour ce qui est du remplacement des termes « passion » et « vice » par « avantage » et « intérêt » chez Adam Smith, voir par exemple la célèbre formule qu'il emploie dans Smith, 1981, livre 1, chap. 2, p. 70-71: « It is not from the benevolence of the butcher, the brewer, or the baker, that we expect our dinner, but from their regard to their own *interest*. We address ourselves, not to their humanity but to their self-love, and never talk to them of our own necessities but of their *advantages* ». C'est moi qui souligne.

[489] Hirschman, 2011, p. 55-61.

dangereuses que les passions politiques et susciter, elles aussi, de nombreux abus. Par exemple, on connaît la critique implacable de Karl Marx relative au « doux commerce » et qui peut sans nul doute trouver des échos encore aujourd'hui : « La découverte des contrées aurifères et argentifères de l'Amérique, la réduction des indigènes en esclavage, leur enfouissement dans les mines ou leur extermination, les commencements de conquête et de pillage aux Indes orientales, la transformation de l'Afrique en une sorte de garenne commerciale pour la chasse aux peaux noires, voilà les procédés idylliques d'accumulation primitive qui signalent l'ère capitaliste à son aurore. […] Voilà *le doux commerce !* »[490]

Ainsi, l'expérience montre que la cupidité peut se révéler tout aussi destructrice que l'ambition. En effet, la cupidité n'est pas aussi inoffensive qu'il y paraît, puisque loin de contrecarrer les effets destructeurs de l'ambition, elle peut parfois se joindre à cette dernière et former un groupe de passions encore plus dangereux que la seule cupidité ou la seule ambition. Certains auteurs de l'époque ont d'ailleurs bien vu que « l'argent, c'est le pouvoir » (*money is power*)[491] et qu'il n'est donc pas étonnant que le principe de la passion compensatrice, du moins lorsqu'il consiste à faire usage de ces deux passions particulières que sont la cupidité et l'ambition, ait un effet contraire à celui qui était recherché. D'ailleurs, plus récemment, John Maynard Keynes avait bien compris qu'il ne faut user du principe de la passion compensatrice qu'avec prudence. Dans la *Théorie générale*, il écrit en effet :

> Pour notre part, nous pensons qu'on peut justifier par des raisons sociales et psychologiques de notables inégalités dans les revenus et les fortunes, mais non des disproportions aussi marquées qu'à l'heure actuelle. Il existe des activités humaines utiles qui, pour porter tous leurs fruits, exigent l'aiguillon du lucre et le cadre de la propriété privée. Bien plus, la possibilité de gagner de l'argent et de constituer une fortune peut canaliser certains penchants dangereux de la nature humaine dans une voie

---

[490] Marx, 1965, section VIII, chapitre XXXI, p. 1212-1214.

[491] Smith, 1981, livre 1, chap. 5: « Wealth , as Mr. Hobbes says, is power ». Smith réfère en l'occurrence à Hobbes, 1998, 1re partie, chap. 5, p. 58: « Also riches joined with liberality, is power; because it procureth friends, and servants: without liberality, not so; because in this case they defend not; but expose men to envy, as a prey ». Voir aussi Montesquieu, 2000, II, p. 342-343: « Aujourd'hui […], ce sont les richesses qui font la puissance ».

> où ils sont relativement inoffensifs. Faute de pouvoir se satisfaire de cette façon, ces penchants pourraient trouver une issue dans la cruauté, dans la poursuite effrénée du pouvoir personnel et de l'autorité et dans les autres formes de l'ambition personnelle. Il vaut mieux que l'homme exerce son despotisme sur son compte en banque que sur ses concitoyens ; et, bien que la première sorte de tyrannie soit souvent représentée comme un moyen d'arriver à la seconde, il arrive au moins dans certains cas qu'elle s'y substitue[492].

Comme on le voit, Keynes semble bien conscient que « l'argent, c'est le pouvoir » et qu'en ce sens, ce n'est que dans certains cas, selon lui, que la passion pour l'argent peut se substituer à la passion pour le pouvoir. La conséquence qu'il en tire, c'est qu'il faut certes accorder une certaine importance à la cupidité ou à l'appât du gain, mais non jusqu'à autoriser des pratiques qui encourageraient exagérément ce type de comportement :

> Mais, pour stimuler ces activités et pour satisfaire ces penchants il n'est pas nécessaire que la partie se joue à un taux aussi élevé qu'aujourd'hui. Des taux beaucoup plus bas seraient tout aussi efficaces dès l'instant que les joueurs y seraient habitués. La transformation de la nature humaine et le gouvernement de cette nature sont deux tâches qu'il importe de ne pas confondre. Peut-être dans la république idéale les hommes pourraient-ils être habitués, inclinés ou formés à se désintéresser du jeu. Mais, tant que l'homme moyen ou même une fraction notable de la communauté sera fortement adonnée à la passion du lucre, la sagesse et la prudence commanderont sans doute aux hommes d'État d'autoriser la pratique du jeu sous certaines règles et dans certaines limites[493].

La position de Keynes à l'égard du principe de la passion compensatrice est donc plus nuancée que celle qui consistait à croire que la cupidité est une passion totalement inoffensive et qu'elle peut contrecarrer cette autre passion, jugée plus dangereuse, qu'est l'ambition. D'une certaine manière, Keynes semble considérer en effet que l'appât du gain ne devient dangereux que lorsque les « hommes d'État » permettent à certaines personnes de devenir trop riches. La leçon que l'on peut donc en tirer, c'est que le principe de la passion compensatrice n'est efficace que lorsqu'on fixe des bornes à la richesse qu'un individu peut accumuler, puisque ce n'est seulement que lorsque ces bornes sont dépassées que la cupidité se joint à l'ambition et qu'elle peut avoir ainsi des effets dévastateurs.

---

[492] Keynes, 2005, chap. 24, p. 367-368.

[493] Keynes, 2005, chap. 24, p. 368.

Cet examen du principe de la passion compensatrice permet donc de tirer certaines conclusions quant à l'usage des incitations. D'abord, la cupidité n'est pas, comme on pourrait le penser, la poursuite rationnelle de la satisfaction de ses intérêts. En effet, même si le terme « intérêt » a aujourd'hui une connotation rationnelle, cette acception masque en réalité une transformation sémantique séculaire qui a consisté, comme l'a bien montré Hirschman, à remplacer « les mots "passion" et "vice" par des termes inoffensifs comme "avantage" ou "intérêt" »[494]. Par conséquent, si la cupidité est non seulement une passion, mais un *vice*, il ne faut pas avoir recours en l'occurrence à une incitation positive, mais plutôt à une incitation *négative*. On pourrait toutefois craindre qu'inciter négativement les gens d'accumuler des richesses excessives revienne à les démotiver, mais une telle crainte repose sur une mauvaise compréhension de la nature humaine. En effet, comme nous le verrons maintenant, une telle crainte repose sur un modèle de la nature humaine complètement dépassé aujourd'hui, mais qui a malheureusement encore une forte influence, celui de l'*homo œconomicus*.

Le problème de l'homo œconomicus

Dans son ouvrage, *Not just for the money : an economic theory of personal motivation*, l'économiste Bruno Frey imagine la situation suivante[495]. Vous êtes invité à dîner au domicile d'un ami qui vous a préparé un repas savoureux. Avant de partir, vous sortez votre portefeuille et lui remettez une somme d'argent correspondant à la valeur appropriée du repas. Bien entendu, Frey considère que bien peu de gens trouveraient que le comportement de cet invité est en l'occurrence approprié. Frey ajoute en effet : « Who in the world would behave this way? Probably nobody in his right mind because virtually everyone knows that this would mean the end of the friendship. By paying, the relationship based on benevolence is basically transformed; if it survives at all, it is then a commercial one which all the people involved interpret quite differently »[496]. Néanmoins, selon lui, il existe quand même un homme qui n'aurait aucun scrupule à agir de la sorte. Il s'agit de ce qu'on appelle généralement l'homme

[494] Hirschman, 2011, p. 22.

[495] Frey, 1997, p. 7.

[496] Frey, 1997, p. 7-8.

économique ou l'*homo œconomicus* : « There is indeed one man who would not hesitate to pay his friend for dinner; classical *Homo Oeconomicus.* He reckons that the most efficient way to compensate him for the service rendered is in monetary terms »[497].

Comme on le sait, le modèle de l'*homo œconomicus* a longtemps été un paradigme dominant en sciences économiques. Certes, ce dernier peut se caractériser de multiples manières[498], mais on le définit généralement, pour reprendre la formule de Marcel Mauss, comme une sorte de « machine à calculer »[499]. Selon le modèle de l'*homo œconomicus*, l'être humain serait en effet un être essentiellement rationnel qui ne réagit en toutes circonstances qu'en retour d'un gain monétaire. Or, une telle conception de l'être humain a des conséquences importantes sur notre compréhension des incitations, puisque si l'être humain correspond en effet au modèle de l'*homo œconomicus*, on en conclura qu'il n'est nullement motivé par des facteurs intrinsèques, mais seulement par des facteurs extrinsèques, dont particulièrement celui de l'appât du gain financier. En d'autres termes, si le modèle de l'*homo œconomicus* correspondait à la réalité, cela signifierait que l'être humain n'agit jamais de manière volontaire, mais plutôt toujours de manière non volontaire ou involontaire. Par surcroît, cela signifierait aussi que la seule incitation efficace permettant de vaincre ses résistances se réduirait à celle qui repose sur la cupidité ou le désir de la richesse. En effet, on ne pourrait jamais *persuader* un homme économique de faire quelque chose qu'il ne veut pas faire au moyen d'une délibération et on ne pourrait non plus arriver à vaincre ses résistances en lui offrant d'autres formes d'incitations telles que du pouvoir ou de l'estime.

Toutefois, certains économistes et philosophes considèrent aujourd'hui que le modèle de l'*homo œconomicus* est non seulement simpliste et réducteur, mais aussi complètement dépassé. Par exemple, Gebhard Kirchgässner remarque à ce propos : « it is often stated today, even by economists, that homo œconomicus is outdated. Many results from psychological

---

[497] Frey, 1997, p. 8.

[498] Voir à ce sujet Kirchgässner, 2008.

[499] Mauss, 2012, p. 100: « Ce sont nos sociétés d'Occident qui ont, très récemment, fait de l'homme un "animal économique". […] L'homme a été très longtemps autre chose ; et il n'y a pas bien longtemps qu'il est une machine, compliquée d'une machine à calculer ».

research and – more recently – from the new emerging field of Neuroeconomics show that the simple model of homo œconomicus as it is used, for example, in many introductory microeconomic textbooks, has severe limitations »[500]. En effet, il semble tout à fait raisonnable de penser que l'être humain est infiniment plus complexe que ce modèle simpliste et réducteur. D'abord, comme je l'ai montré précédemment, il ne faut pas sous-estimer le fait que la plupart des actions des êtres humains peuvent être pleinement volontaires et qu'elles n'ont donc besoin d'aucune incitation pour être accomplies. Ensuite, lorsque certaines actions sont non volontaires ou involontaires, il peut être parfois utile et pertinent de recourir à des incitations, mais ces dernières ne se réduisent d'aucune manière au seul appât du gain financier. En effet, non seulement on peut *persuader* quelqu'un de faire ce qu'il ne veut pas faire, mais on peut aussi vaincre ses résistances en recourant à ces autres formes d'incitations que sont l'ambition ou la recherche du pouvoir, ainsi que l'orgueil ou la recherche de l'estime.

Néanmoins, s'il paraît excessif de considérer que l'être humain n'est animé *que* par l'appât du gain, il serait tout aussi excessif d'ignorer totalement l'importance qu'a ce facteur de motivation dans l'explication du comportement humain. C'est d'ailleurs pourquoi Bruno Frey propose de remplacer le modèle de l'*homo œconomicus* par ce qu'il appelle l'« *Homo Œconomicus Maturus* »[501]. D'une certaine manière, les principales différences entre ces deux modèles résident dans le fait que le premier ignore totalement l'importance des motivations intrinsèques chez l'être humain et ne voit aucun effet néfaste dans la cupidité, alors que le second reconnaît non seulement l'importance des motivations intrinsèques, mais tient compte du fait que l'appât du gain financier peut parfois évincer ces motivations intrinsèques.

---

[500] Kirchgässner, 2008, p. vii..

[501] Frey, 1997, p. x. Frey propose cinq hypothèses différentes qui soutiennent ce modèle de l'*homo œconomicus maturus*. Voir Frey, 1997, p. ix-x: « (1) Intrinsic motivation is of *great importance* for all economic activities. It is inconceivable that people are motivated solely or even mainly by external incentives. (2) The use of monetary incentives *crowds out* intrinsic motivation under identifiable and relevant conditions (*Crowding-Out Effect).* (3) Other *external interventions* such as commands or regulations can drive out intrinsic motivation. (4) External interventions may *enhance* intrinsic motivation under some conditions *{Crowding-In Effect*). (5) Changes in intrinsic motivations may spill over to areas not directly affected by monetary incentives or regulations *(Spill-Over Effect)* ».

S'agissant de l'importance des motivations intrinsèques, Frey écrit en effet : « Do people act just because they expect a monetary gain? Do they work solely because they are paid? I claim that this is not so: people undertake many activities simply because they like them »[502]. Puis, s'agissant de l'« effet d'éviction » (*Crowding-Out Effect*) que peut avoir une incitation financière, il ajoute : « a higher monetary compensation crowds-out this inner motivation in important circumstances. To offer higher pay then makes people less committed to their work, and may reduce their performance »[503].

Comme on le voit, le modèle de l'*homo œconomicus maturus* repose donc sur une compréhension plus nuancée de l'être humain, puisque ce modèle reconnaît non seulement l'importance des motivations intrinsèques, mais reconnaît aussi que certaines motivations extrinsèques peuvent parfois « évincer » les motivations intrinsèques qui sont, chez l'être humain, plus fondamentales. En d'autres termes, ce que semble soutenir Frey, c'est que les incitations sont non seulement parfois *inutiles*, mais peuvent être même, dans certains cas, *nuisibles*. Par exemple, lorsqu'une personne fait un travail volontairement et en retire de la fierté, lui donner plus d'argent peut faire en sorte qu'elle perde de vue les raisons fondamentales pour lesquelles elle fait ce travail nuisant ainsi à sa productivité. En effet, si une personne n'est motivée que par un facteur extrinsèque tel que l'appât du gain financier, non seulement il lui faudra toujours plus d'argent pour être plus productive, mais son ardeur au travail cessera dès que cette motivation extrinsèque ne lui sera plus offerte. En somme, alors que le modèle de l'*homo œconomicus* accorde une trop grande importance aux motivations extrinsèques et particulièrement à l'appât du gain financier, le modèle de l'*homo œconomicus maturus*, quant à lui, ne nie pas pour autant l'importance de cette motivation extrinsèque particulière, mais lui accorde une place plus nuancée au sein des nombreux facteurs de motivation qui expliquent pourquoi l'être humain fait ce qu'il fait.

S'il est vrai que les incitations sont parfois inutiles et parfois nuisibles, il ne faudrait toutefois pas en conclure qu'elles ne devraient jamais être employées. En effet, lorsque les seules motivations intrinsèques d'un individu ne lui permettent pas de développer son plein

---

[502] Frey, 1997, p. ix.

[503] Frey, 1997, p. ix.

potentiel et que la persuasion s'avère inefficace, on peut avoir recours à des incitations qui semblent le plus souvent préférables à la coercition. Mais à quel type d'incitations est-il préférable d'avoir recours ? Pour répondre à cette question, il y a lieu de rappeler que les incitations peuvent prendre trois formes différentes. On peut amener une personne *à faire* ce qu'elle *ne veut pas faire* ou *à ne pas faire* ce qu'elle *veut faire* en s'appuyant sur trois passions principales : la cupidité (richesse), l'ambition (pouvoir) et l'orgueil (estime). Or, nous avons vu qu'une incitation qui ne repose que sur la cupidité se révèle souvent inefficace. Par surcroît, nous avons vu aussi que le principe de la passion compensatrice qui visait à réfréner les effets destructeurs de l'ambition par la promotion de la cupidité ne s'est pas révélé aussi efficace qu'on le pensait. Par conséquent, si la cupidité et l'ambition peuvent être également destructrices, comment user des incitations aujourd'hui ? À ce propos, il y a lieu de remarquer que le potentiel de cette troisième passion qu'est l'orgueil, c'est-à-dire la recherche de l'estime, n'a pas encore été suffisamment exploité. Brennan et Pettit remarquent d'ailleurs à ce sujet : « The effects of the first desire [property] are charted in standard economics, the effects of the second [power] in political science […]. But the effects of the desire for esteem have escaped the sustained attention of social scientists »[504].

L'orgueil ou la quête de l'estime semble en effet avoir un puissant potentiel de motivation qui s'avère malheureusement insuffisamment reconnu aujourd'hui en sciences économiques. Pour illustrer son importance, prenons un exemple simple. Dans le milieu universitaire, les professeurs reçoivent un salaire garanti qui leur est versé non seulement pour des fins d'enseignement, mais aussi de recherche qui se traduit généralement par la publication d'ouvrages et d'articles dans des maisons d'édition spécialisées et des revues scientifiques. La question qui se pose est donc la suivante : pourquoi consacrer tant d'effort à rédiger des ouvrages et des articles qui ne seront lus que par un nombre réduit et limité de lecteurs ? Certes, on peut penser que tout professeur universitaire fait ce travail pour le simple plaisir de la connaissance, mais si cela n'est pas suffisant, sur quel type d'incitation repose sa motivation ? Dans la mesure où, me semble-t-il, aucun professeur universitaire ne peut croire sincèrement que l'ouvrage ou l'article qu'il est en train de rédiger sera acheté par des millions

[504] Brennan et Pettit, 2005, p. 1.

de lecteurs comme ceux de la suite romanesque *Harry Potter* de J. K. Rowling, sa motivation ne repose certainement pas sur l'appât du gain financier. Puis, dans la mesure où la publication d'un ouvrage ou d'un article ne lui permet pas d'avoir plus de pouvoir sur les autres, ce facteur de motivation semble aussi plutôt négligeable. Ainsi, lorsqu'un tel travail n'est pas pleinement volontaire, c'est-à-dire motivé par des facteurs intrinsèques, quelle est, en l'occurrence, l'incitation déterminante ?

Comme on peut le pressentir, je suggère que l'incitation déterminante est en l'occurrence l'orgueil[505] ou la recherche de l'estime[506]. En effet, je soupçonne que lorsque la seule volonté se révèle insuffisante, un professeur universitaire travaille avec ardeur pour publier des ouvrages ou des articles essentiellement dans le but d'obtenir l'estime de ses collègues et du milieu intellectuel. C'est d'ailleurs pour cette raison qu'il ne se contentera pas de seulement publier les résultats de son travail, mais cherchera aussi à les faire connaître lors de congrès et de colloques. Même s'il est conscient qu'il n'en tirera que de faibles revenus, l'expectative de la reconnaissance de la qualité de son travail et la reprise de ses résultats par d'autres chercheurs constituent un puissant facteur de motivation. Si, d'aventure, un de ses ouvrages devient un *succès de librairie* et lui permet de recevoir des revenus importants, il ne s'en plaindra certainement pas, mais ceci ne peut être considéré comme un facteur de motivation, puisqu'une telle conséquence ne vient généralement qu'après coup. Certes, pour achever un travail de recherche, tout individu doit recevoir un salaire suffisant qui lui permettra de s'y consacrer, mais s'il a besoin de « quelque chose de plus » (*something more*), pour reprendre la formule de Taylor, l'incitation déterminante demeure en l'occurrence l'orgueil ou la recherche de l'estime.

Ainsi, le modèle de l'*homo œconomicus maturus* semble infiniment préférable à celui de l'*homo œconomicus*, puisqu'il permet d'intégrer non seulement les motivations intrinsèques dans l'explication du comportement humain, mais aussi plusieurs formes de motivations

---

[505] Le terme « orgueil » doit être entendu ici de manière neutre. J'entends par là en effet un sentiment de dignité ou de fierté (*pride*) légitime. Le terme « orgueil » ne doit donc pas être confondu en l'occurrence avec la « vanité » qui a une connotation péjorative.

[506] Voir à ce sujet le brillant ouvrage de Brennan et Pettit, 2005.

extrinsèques. En effet, il est légitime de penser jusqu'à maintenant que les incitations peuvent être parfois non seulement inutiles, mais nuisibles. Puis, lorsque, au contraire, elles sont utiles et efficaces, nous avons plusieurs options à notre disposition. Nous pouvons en effet d'abord recourir à la persuasion qui repose sur la raison, puis sur trois formes d'incitations qui reposent sur la passion : l'orgueil (estime), l'ambition (pouvoir) et la cupidité (richesse). S'il faut choisir entre ces trois dernières formes d'incitations, on peut penser qu'il faut recourir à l'estime avant les deux autres, puisque cette dernière semble avoir des effets moins néfastes que le désir du pouvoir et de la richesse. En effet, puisque le principe de la passion compensatrice se révèle souvent inefficace et entraîne un effet contraire à celui recherché, on peut penser qu'il ne faut user de ces deux formes d'incitations qu'avec prudence. Certes, ces deux dernières formes d'incitations semblent le plus souvent préférables à la coercition, mais ce n'est que lorsqu'on considère que cette dernière est la seule alternative que les incitations nous apparaissent, par définition, morales. Or, comme je le montrerai maintenant, certaines formes d'incitations peuvent être tout sauf morales.

Les incitations et la morale

Dans le premier film de la trilogie *Le parrain* (*The Godfather*)[507] de Francis Ford Coppola, le personnage de Vito Corleone, incarné par Marlon Brando, avait l'habitude de dire, en parlant d'une personne de qui il attend la collaboration pour arriver à ses fins : « je vais lui faire une offre qu'il ne peut pas refuser » (*I'll make him an offer he can't refuse*)[508]. Dans un autre contexte, cette phrase pourrait signifier simplement : « je vais lui faire une offre tellement intéressante et généreuse qu'il sera dans son intérêt de l'accepter », mais dans le contexte de la mafia, on sait bien qu'elle signifie plutôt : « ou bien il accepte l'offre que je vais lui faire, ou bien il en subira les conséquences qui se traduiront par sa mort ou celle de sa famille ». Il en va de même plus récemment dans la série télévisée *Narcos*[509] lorsque le personnage de Pablo Escobar, le baron colombien de la drogue des années 1980, incarné par Wagner Moura,

[507] Coppola et Puzo, 1972.

[508] Puzo, 2005, p. 45.

[509] Brancato, Bernard, Miro et Padilha, 2015.

obtient la collaboration des représentants de l'État, qu'il s'agisse de politiques ou de policiers, en leur offrant l'alternative suivante : « *plata o plomo* » (l'argent ou le plomb). Dans ce contexte, le personnage d'Escobar ne prend même pas la peine d'user d'ironie. Les représentants de l'État ont seulement deux choix : accepter l'argent ou être fusillés.

Même si l'on ne peut ignorer le cynisme de telles formules, au sens strict, Vito Corleone et Pablo Escobar tentent en l'occurrence d'orienter le comportement des autres au moyen d'incitations. Mais pourquoi de telles incitations nous apparaissent-elles immorales ? En effet, le premier exemple en est un de chantage et le second, de corruption. Mais quelle est la différence entre une incitation et ces deux autres formes viciées d'incitations ? Déjà, on peut penser que ce qui fait en sorte que les « incitations » proposées par Vito Corleone et Pablo Escobar sont immorales réside dans le fait qu'il n'est pas possible de les refuser. Mais cela n'est pas suffisant et il faut aller un peu plus loin afin de comprendre ce qui distingue une incitation morale d'une incitation immorale. Ainsi, dans la dernière partie de ce chapitre, je montrerai d'abord quels sont les critères qui nous permettent de distinguer les incitations qui sont morales de celles qui sont immorales. Puis, enfin, j'examinerai quelles sont les options qui sont à la disposition de l'État lorsque les acteurs du marché font un usage immoral ou illégitime des incitations.

Les trois critères de la moralité

Dans son ouvrage *Strings Attached*, Ruth W. Grant écrit: « How can we justify distinguishing between legitimate incentives and disincentives on the one hand, and bribery and blackmail on the other? Viewing incentives as simple trades will not get us very far in answering that question »[510]. En effet, comme nous venons de le voir, lorsque Vito Corleone affirme qu'il fera à quelqu'un « une offre qu'il ne peut pas refuser », il s'agit de chantage et lorsque Pablo Escobar place les représentants de l'État devant l'alternative « *plata o plomo* », il s'agit de corruption. Mais comment distinguer ces exemples de chantage et de corruption d'incitations

[510] Grant, 2012, p. 2.

légitimes ? Grant propose à cet égard une grille d'analyse fort utile. Elle considère en effet que la moralité d'une incitation peut être déterminée au moyen des trois critères suivants[511] :

1) Est-ce que l'incitation sert un objectif légitime ?
2) Est-ce qu'elle permet une réponse volontaire ?
3) Est-ce qu'elle a un effet positif sur le caractère des parties impliquées ?

Selon elle, si la réponse est affirmative dans ces trois cas, il s'agit en effet d'une incitation légitime. En revanche, si la réponse est négative dans tous les cas, il s'agit d'une incitation illégitime. Certes, la réponse peut être affirmative pour certaines questions et négative pour d'autres, mais même dans de tels cas, cette grille d'analyse permet d'établir au moins des degrés de moralité. En effet, chacune de ces questions s'inscrit dans une théorie éthique particulière : la première, dans l'éthique conséquentialiste, la seconde, dans l'éthique déontologique et la troisième, dans l'éthique de la vertu[512]. Ainsi, certains pourraient considérer que chacune de ces théories est complète en soi, mais si on considère qu'elles sont plutôt complémentaires, on sera conduit à considérer que la moralité ou l'immoralité d'une incitation particulière est une affaire de degré et non de nature.

Par exemple, si on applique les trois critères proposés par Grant aux exemples de Vito Corleone et de Pablo Escobar, on voit qu'ils ne satisfont aucun d'eux. D'abord, de telles incitations ne servent pas un objectif légitime. En effet, l'objectif de la mafia et du cartel de la drogue colombien est d'accumuler d'immenses fortunes en violant toutes les lois, ce qui ne peut certainement pas être considéré comme un objectif légitime. Ensuite, et surtout, les incitations proposées ne permettent pas une réponse volontaire, puisque leurs destinataires ne peuvent tout simplement pas les refuser. Si on a le choix entre accepter de l'argent du parrain

---

[511] Grant, 2012, p. 50-51 : « I will argue that any one of these exercises of power can be judged according to three primary criteria: first, by whether it serves a legitimate purpose; second, by whether it allows a voluntary response; and third, by its effect on the character of the parties involved » et p. 73 : « Does the incentive serve a legitimate purpose? Does it allow for a voluntary response? Does it affect character positively or not at all? ».

[512] Il y a lieu de noter toutefois que Grant elle-même ne fait pas d'association claire entre ces trois critères et chacune des théories éthiques évoquées. Néanmoins, une telle observation saute aux yeux de quiconque disposant de connaissances élémentaires de ces trois principaux courants en éthique.

de la mafia ou du baron colombien de la drogue ou bien risquer que sa famille ou soi-même soient assassinés, dans une telle situation, il n'est d'autre choix en effet que d'accepter l'argent. Enfin, de telles incitations n'ont pas un effet positif sur le caractère des parties impliquées. Bien que ce troisième critère puisse sembler avoir moins d'importance, il demeure qu'en acceptant l'argent, le destinataire de l'incitation, même si c'est contre son gré, devient dès lors complice d'une organisation criminelle. Certes, il pourra se défendre en évoquant les circonstances qui l'ont entraîné dans cette situation, mais si elle se répète et devient une habitude, elle aura probablement un effet pervers sur son caractère. Peut-être finira-t-il en effet par apprécier l'argent qui lui est offert, ce qui le conduira potentiellement à endosser l'objectif de ces organisations criminelles et à exiger encore plus d'argent en retour de sa collaboration.

S'il est vrai que ces deux situations ne répondent à aucun des trois critères proposés par Grant, peut-on imaginer des situations plus nuancées ? En effet, comme je l'ai mentionné auparavant, la moralité des incitations est le plus souvent une affaire de degré — et non de nature — et on peut imaginer des situations où seulement un ou deux des trois critères ne sont pas respectés, voire où certains critères sont *plus ou moins* respectés. Par exemple, quelle est la différence entre l'exemple de Pablo Escobar qui offre de choisir entre l'argent ou le plomb et un employeur qui offre à un travailleur une prime s'il atteint certains objectifs fixés par l'entreprise, mais menace de le congédier s'il refuse ? Dans un tel cas, cette incitation semble servir un objectif légitime en plus d'avoir un effet positif sur le caractère du travailleur, mais permet-elle une réponse volontaire ? Certes, la menace est en l'occurrence beaucoup moins violente que celle qu'agite Pablo Escobar, mais il s'agit quand même d'une offre qu'il peut difficilement refuser. Ainsi, le recours à une incitation positive ou négative au sein du marché peut être parfois légitime, mais parfois non. Lorsqu'une incitation est légitime, aucune intervention de l'État ne semble nécessaire, mais lorsqu'elle ne l'est pas, l'État peut-elle l'empêcher ? Si oui, de quelle manière ? C'est à cette dernière question qu'il nous faut répondre.

L'intervention de l'État

Lorsque les acteurs du marché ont recours aux incitations d'une manière immorale, il est permis de se demander si l'intervention de l'État peut être en l'occurrence justifiée ou non.

Toutefois, Grant considère que le débat est souvent faussé relativement à cette question. Elle écrit en effet :

> One of our most common conversations today is the one that circles around the question of whether a particular problem should be handled by government or by markets. But incentives are a tool of both public and private power. We have a tendency to obscure that fact because we identify incentives with market mechanisms. Defenders of market solutions assume that governments, employing coercive regulations, stand in contrast to markets, which employ voluntary incentives. And because incentives are trades that are voluntary, it is assumed that the "mutually beneficial," and hence ethical, solutions of the marketplace are to be preferred[513].

En effet, comme le remarque Grant, il serait simpliste de considérer, lorsqu'il s'agit d'amener quelqu'un à faire ce qu'il ne veut pas faire ou à ne pas faire ce qu'il veut faire, que les acteurs du marché n'ont recours qu'aux incitations et que le gouvernement, quant à lui, n'a recours qu'à la coercition.

Par exemple, si le gouvernement souhaite diminuer l'usage du tabac chez les citoyens, les différentes options dont il dispose ne se réduisent nullement à la seule coercition. En effet, il peut d'abord tenter de les convaincre en faisant appel à leur raison. Dans un tel cas, puisqu'il ne s'agit pas d'amener les gens à faire ce qu'ils ne veulent pas faire, mais plutôt d'amener les gens à ne pas faire ce qu'ils veulent faire, c'est-à-dire fumer, il peut avoir recours à cet antonyme de la persuasion qu'est la dissuasion. Par exemple, il pourrait, comme c'est souvent d'ailleurs le cas, lancer une campagne de sensibilisation dans les médias afin d'informer les citoyens sur les risques que représente la consommation de tabac pour la santé. Toutefois, si cette tentative de dissuasion n'a pas les effets escomptés, il peut avoir ensuite recours à une incitation négative comme une taxe sur le tabac. Dans un tel cas, une telle incitation négative semble moralement acceptable, puisqu'elle poursuit un objectif légitime, permet une réponse volontaire et a des effets positifs sur le caractère des parties impliquées. Enfin, le gouvernement peut avoir recours à la coercition. Par exemple, il pourrait tout simplement interdire la vente de tabac sur le territoire par une mesure législative.

Comme on le voit, la principale différence entre cette incitation négative qu'est une taxe sur le tabac et cette forme particulière de coercition qu'est l'interdiction de la vente de

---

[513] Grant, 2012, p. 135.

tabac réside dans le fait que la première peut être refusée, alors que la seconde ne peut pas l'être. En effet, une incitation négative comme une taxe sur le tabac n'empêche pas les gens de fumer, mais les incite fortement à ne pas le faire, puisque s'ils le font quand même, ils paieront plus cher pour acheter du tabac. En revanche, cette forme de coercition qu'est l'interdiction de la vente de tabac ne permet pas une réponse volontaire, puisqu'elle revient tout simplement à empêcher les gens de fumer. Toutefois, il ne faudrait pas en conclure pour autant que, dans ce cas, le recours à une incitation négative est totalement *légitime* et que le recours à la coercition est totalement *illégitime*. En effet, les deux autres critères proposés par Grant sont respectés dans les deux cas, puisque la coercition poursuit encore un objectif légitime et a des effets positifs sur le caractère des parties impliquées. Par conséquent, de même que les incitations sont parfois moralement acceptables ou non, il en va de même de la coercition. Parfois, la coercition peut être légitime et parfois, elle ne l'est pas.

D'ailleurs, une telle analyse peut s'appliquer à la fiscalité. En effet, bien qu'une taxe sur le tabac et, par exemple, l'impôt sur le revenu semblent avoir quelques similarités, une taxe sur le tabac est une incitation négative, alors que l'impôt sur le revenu est une forme de coercition. La principale différence entre les deux est la suivante. Dans la mesure où une taxe sur le tabac est une manière d'amener les gens à ne pas faire ce qu'ils veulent faire (fumer), une telle taxe est bien une incitation négative, puisqu'il demeure possible pour les fumeurs, malgré cette incitation négative, de continuer de fumer s'ils acceptent de payer plus cher pour s'acheter des produits du tabac. En revanche, personne, en principe, ne peut éviter de payer de l'impôt. La seule manière d'éviter de payer de l'impôt serait en effet de cesser complètement de travailler et de recevoir des revenus, ce qui est évidemment absurde. Contrairement au fumeur qui peut choisir, s'il veut éviter de payer une taxe sur le tabac, de cesser de fumer et s'il ne veut pas l'éviter, de continuer à fumer, une telle alternative n'est pas à la portée du citoyen dans le cas de l'impôt sur le revenu, puisqu'il doit, dans tous les cas de figure, payer de l'impôt. Que cet impôt soit progressif, régressif ou proportionnel ne change rien à l'affaire. Peu importe le régime fiscal choisi, il s'agit d'une forme de coercition.

Toutefois, comme nous l'avons vu, la coercition est parfois légitime et parfois illégitime. Par exemple, personne ne s'offusquerait si une certaine forme de coercition permettait d'empêcher que Vito Corleone ou Pablo Escobar aient recours à ces formes

illégitimes d'incitations que sont le chantage et la corruption. Dans un tel cas, la coercition semblerait légitime. En revanche, on s'offusquerait certainement si une certaine forme de coercition empêchait certaines personnes d'avoir recours à des incitations légitimes. Par exemple, si une compagnie offre à certains de ses employés, en plus de leurs salaires, un bonus s'ils acceptent de participer à une collecte de fonds pour un organisme de charité, la coercition semblerait alors illégitime. Ainsi, il en va de même de l'impôt sur le revenu. Dans la mesure où il s'agit d'une forme de coercition, certains régimes fiscaux peuvent être moralement acceptables lorsqu'ils permettent aux acteurs du marché d'avoir recours à des incitations légitimes tout en les empêchant d'avoir recours à des incitations illégitimes, alors que d'autres régimes fiscaux peuvent être moralement inacceptables lorsqu'ils permettent aux acteurs du marché d'avoir recours à des incitations illégitimes tout en les empêchant d'avoir recours à des incitations légitimes. Par conséquent, comme nous le verrons au prochain chapitre, les régimes fiscaux ne sont pas tous égaux sur le plan moral.

Chapitre 8 : Le plafonnement des incitations financières

> « [C]'est une expérience éternelle que tout homme qui a du pouvoir est porté à en abuser ; il va jusqu'à ce qu'il trouve des limites »[514].
>
> Montesquieu, *De l'esprit des lois*.

Dans son article, « A modest proposal: the case for a maximum wage », Maureen Ramsay écrit : « Any proposal for a maximum wage would have to confront the objection that capping wages would damage incentives to productive and entrepreneurial activity. This in turn would have adverse effects on the economy and diminish aggregate social utility »[515]. Toutefois, elle ajoute aussitôt :

> However, it seems implausible that it is necessary to make some individuals hundreds of time richer than others in order to retain incentives. […] People in well-paid jobs work for a variety of reasons, because they enjoy producing goods and services other people value, because they want to use their talents and skills. They have reasons to work, which are unconnected to material reward such as prestige, respect, status, recognition, fame, social approval, and self-esteem. If financial advantage were the only reason why people wanted to become doctors, lawyers, politicians and businessmen then it is doubtful that they would be the best people for the jobs in question. They are more likely to be corrupted by monetary rewards rather than perform any socially useful function that benefited others[516].

En effet, comme le montre bien Ramsay, il semble très peu plausible de penser qu'il soit nécessaire de permettre à certains individus d'être des centaines de fois plus riches que d'autres pour qu'ils conservent une incitation à produire ou à investir davantage. Ramsay considère en effet, comme je l'ai également soutenu au chapitre précédent, non seulement que les plus riches sont souvent motivés par d'autres facteurs que les seules incitations financières,

---

[514] Montesquieu, 1995, 1, 11, 4, p. 326.

[515] Ramsay, 2005, p. 207.

[516] Ramsay, 2005, p. 207.

mais aussi qu'un usage excessif de telles incitations peut parfois avoir des effets pervers en encourageant notamment le chantage ou la corruption.

D'ailleurs, l'une des principales leçons que nous pouvons tirer du chapitre précédent, c'est qu'une incitation n'est pas seulement une forme d'échange comme on le croit trop souvent en science économique, mais aussi une manière d'exercer le pouvoir dont l'usage peut être parfois légitime, mais parfois illégitime[517]. Par exemple, lorsque les acteurs du marché tentent d'amener certains individus à *faire* ce qu'ils *ne veulent pas faire* en leur offrant des primes en argent ou des bonus substantiels, un tel usage des incitations financières n'est pas forcément moral. En effet, nous avons vu que, selon Grant, l'usage des incitations ne peut être qualifié de moral que si trois critères sont respectés[518] : 1) Est-ce que l'incitation sert un objectif légitime ? 2) Est-ce qu'elle permet une réponse volontaire ? et 3) Est-ce qu'elle a un effet positif sur le caractère des parties impliquées ? Ainsi, lorsque les incitations financières mises en place par les acteurs du marché respectent ces trois critères, aucune intervention ne semble nécessaire, mais lorsqu'ils ne les respectent pas, un autre pouvoir doit se superposer à celui que possèdent les acteurs du marché afin de prévenir ou de réprimer un tel usage illégitime des incitations.

Or, le pouvoir qui doit se superposer de la sorte à celui que possèdent les acteurs du marché afin de garantir que ces derniers font un usage moralement acceptable des incitations, c'est essentiellement le pouvoir politique, c'est-à-dire l'État. S'il est vrai, comme le suggère la formule de Montesquieu citée en exergue, que « tout homme qui a du pouvoir est porté à en abuser » et qu'« il va jusqu'à ce qu'il trouve des limites »[519], il appartient donc au pouvoir politique de tracer les limites moralement acceptables de l'usage des incitations par les acteurs

---

[517] Grant, 2012, p. x : « incentives are construed as an exercise of power throughout the book. They are one of the means employed to get people to do what they otherwise would not. And incentives, like all kinds of power, are subject to abuse ».

[518] Grant, 2012, p. 50-51 : « I will argue that any one of these exercises of power can be judged according to three primary criteria: first, by whether it serves a legitimate purpose; second, by whether it allows a voluntary response; and third, by its effect on the character of the parties involved » et p. 73 : « Does the incentive serve a legitimate purpose? Does it allow for a voluntary response? Does it affect character positively or not at all? ».

[519] Montesquieu, 1995, 1, 11, 4, p. 326.

du marché, puisque ces derniers sont avant tout des citoyens. Comme on le sait, Montesquieu considérait en effet que « [p]our qu'on ne puisse abuser du pouvoir, il faut que, par la disposition des choses, le pouvoir arrête le pouvoir »[520]. Bien que ce principe s'applique, chez Montesquieu, dans un tout autre contexte[521], on peut penser en effet qu'il est particulièrement pertinent ici, puisqu'il s'agit, en l'occurrence, de permettre à un certain pouvoir d'arrêter un autre pouvoir, c'est-à-dire de faire en sorte que le pouvoir *politique* puisse limiter le pouvoir *économique*.

Bien entendu, le pouvoir politique peut arrêter le pouvoir économique de plusieurs manières et les moyens employés doivent être adaptés au type d'abus qui peut être éventuellement commis par les acteurs du marché. Par exemple, si certains abus de pouvoir se traduisent par du chantage ou de la corruption, l'État peut adopter certaines mesures législatives afin de prévenir ou de réprimer ces formes d'incitations illégitimes. Or, lorsqu'il s'agit des incitations financières, c'est essentiellement au moyen de mesures fiscales que l'État peut tracer les limites moralement acceptables de l'usage de telles incitations par les acteurs du marché. Toutefois, un régime fiscal ne peut, à lui seul, empêcher ou réprimer toutes les incitations immorales. En effet, un régime fiscal semble avoir un impact sur les incitations qui ne poursuivent pas un objectif légitime et qui n'ont pas un effet positif sur le caractère des parties impliquées, mais difficilement sur les incitations qui ne permettent pas une réponse volontaire. Par exemple, pour revenir à l'exemple de Vito Corleone et de Pablo Escobar, on voit mal comment un régime fiscal, quel qu'il soit, pourrait avoir un impact sur la liberté des destinataires d'accepter ou de refuser les incitations immorales qui leur sont faites. En effet, un régime fiscal peut restreindre leur liberté, mais ne peut d'aucune manière l'étendre. En d'autres termes, si une réponse volontaire consiste à pouvoir accepter ou refuser une incitation et que ces destinataires ne peuvent que l'accepter, un régime fiscal ne peut contribuer à faire en sorte qu'ils puissent la refuser, car s'ils la refusent, ils n'auront alors pas d'impôt à payer.

---

[520] Montesquieu, 1995, 1, 11, 4, p. 326.

[521] On sait bien sûr qu'il s'agit en l'occurrence de la séparation des pouvoirs législatifs, exécutifs et judiciaires. Voir à ce propos : Claus, 2005; Goldoni, 2013; Larrère, 1992, 1999, 2005.

En revanche, comme nous le verrons maintenant, un régime fiscal peut avoir un impact sur les deux autres critères proposés par Grant. En effet, lorsque les incitations financières offertes par les acteurs du marché ne poursuivent pas un objectif légitime et lorsque ces incitations n'ont pas un effet positif sur le caractère des parties impliquées, un régime fiscal peut encadrer de telles incitations et faire en sorte, pour reprendre la formule de Montesquieu, que « le pouvoir arrête le pouvoir »[522]. Ainsi, je montrerai que le régime fiscal actuel, qui se caractérise par un impôt sur le revenu dont le taux marginal est d'environ 40 %, ne permet pas au pouvoir politique d'arrêter le pouvoir économique et qu'un impôt confiscatoire sur la richesse, c'est-à-dire un impôt sur le revenu dont le taux marginal est de 100 %, permet au contraire au pouvoir politique d'arrêter le pouvoir économique et de tracer les limites permettant d'empêcher les acteurs du marché de faire un usage immoral des incitations financières.

Ma démonstration sera divisée en deux grandes parties. Dans une première partie, je montrerai d'abord que les acteurs du marché ont tendance à concentrer les incitations financières auprès d'une minorité d'individus et que cet usage des incitations n'a pas de conséquences bénéfiques ni sur la production ni sur la distribution de la richesse. Puis, dans une deuxième partie, je montrerai que cette concentration excessive des incitations financières n'a pas un effet positif sur le caractère des parties impliquées, puisqu'elle encourage ce vice qu'est la cupidité. Ceci me permettra donc de démontrer que le régime fiscal actuel est trop permissif envers un tel usage illégitime des incitations financières par les acteurs du marché et qu'un impôt confiscatoire sur la richesse, en revanche, permettrait d'empêcher que les incitations financières soient employées à des fins illégitimes.

La moralité des objectifs

Au chapitre précédent, j'ai observé que les trois critères proposés par Grant qui, selon elle, permettent de déterminer dans quelle mesure le recours à une certaine incitation est moralement acceptable ou non peuvent être rattachés aux trois grands courants en éthique que sont l'éthique conséquentialiste, l'éthique déontologique et l'éthique de la vertu. Or, lorsqu'il

[522] Montesquieu, 1995, 1, 11, 4, p. 326.

s'agit de déterminer si une incitation satisfait le premier d'entre eux, c'est-à-dire si une certaine incitation poursuit ou non un objectif légitime, un tel critère s'inscrit manifestement dans une perspective conséquentialiste, puisqu'un objectif ne relève ni des droits, ni du caractère des individus, mais plutôt des conséquences que peuvent avoir certaines incitations positives ou négatives sur le plan moral. Toutefois, un objectif et une conséquence sont deux choses différentes. Un objectif est en effet un but que l'on désire atteindre, alors qu'une conséquence est le résultat d'une certaine action. Ainsi, l'objectif et la conséquence d'une certaine incitation peuvent parfois se confondre, mais il est aussi possible que son résultat soit différent de l'objectif poursuivi.

Ainsi, dans la première partie de ce chapitre, je tenterai de déterminer quelles sont les conséquences qu'ont sur la production et la répartition de la richesse un usage des incitations financières qui consiste à les concentrer fortement auprès d'une minorité d'individus. Dans une première partie, je montrerai en effet que les deux conséquences désirables du marché sont un accroissement de la production de la richesse et une distribution qui profite au plus grand nombre. Puis, dans une deuxième partie, je montrerai que lorsque les incitations financières sont fortement concentrées auprès d'une minorité d'individu, elles ne permettent ni d'accroître la production de la richesse ni de la distribuer d'une manière qui profite au plus grand nombre. Enfin, dans une troisième partie, je soutiendrai que si l'on souhaite que le marché ait des conséquences bénéfiques sur la production et la distribution de la richesse, il vaut mieux les diffuser plus largement, ce que permettrait justement un impôt confiscatoire sur la richesse.

Les objectifs du marché

On définit généralement le marché comme une institution qui permet et facilite les échanges volontaires. Une telle définition convient sans doute assez bien aux partisans d'une position déontologique comme les libertariens, mais elle ne convient nullement aux partisans d'une position conséquentialiste, puisqu'elle ne permet pas de démontrer quels sont les objectifs ou conséquences du marché. D'ailleurs, Liza Herzog remarque à ce propos que l'on peut justifier le marché de deux manières : du point de vue des droits ou des libertés et du point de vue des

conséquences[523]. Or, s'agissant des conséquences du marché, elle observe d'abord : « The most important argument for markets that builds on consequences […] concerns their ability to deliver efficient outcomes and hence to create high levels of welfare. They spur economic growth, while not relying on a central planning mechanism, but on the self-interest of individuals »[524]. Toutefois, elle ajoute ensuite : « The arguments from efficiency and growth do not, as such, say anything about the *distribution* of income and wealth that is achieved in a market economy. A situation can be Pareto-efficient while at the same time being extremely unequal »[525].

Comme on le voit, lorsqu'on évalue les conséquences du marché, il y a lieu de distinguer deux critères : la production et la distribution de la richesse. En effet, si l'on reconnaît généralement qu'une économie de marché permet de produire davantage de richesse qu'une économie centralisée, cette richesse peut être toutefois distribuée de manière plus ou moins inégalitaire. D'ailleurs, lorsqu'on compare les conséquences des « marchés traditionnels » (*traditional markets*)[526] et des « marchés où le gagnant rafle la mise » (MGRM), on remarque qu'ils ont des effets différents sur la production et la distribution de la richesse. Dans la mesure en effet où les MGRM permettent, du côté de l'offre, de reproduire à l'infini et à faibles coûts les artéfacts issus des meilleures performances, ce type de marché produit manifestement plus de richesse que les marchés traditionnels, puisqu'au sein de ces derniers, la reproduction infinie de ces artéfacts n'est pas possible. En revanche, puisque les MGRM se caractérisent aussi comme des marchés où de légères différences de performance se traduisent par de gigantesques différences de revenus, la distribution de la richesse est beaucoup plus inégalitaire au sein de ce type de marché qu'au sein des marchés traditionnels.

---

[523] Herzog, 2016, section 3.1: « Sen (1985) distinguishes two basic strategies for justifying markets: from antecedent rights or liberties on the one hand, or from consequences on the other hand ». Herzog s'appuie en l'occurrence sur Sen, 1985.

[524] Herzog, 2016, section 3.1.

[525] Herzog, 2016, section 3.1. Pour plus de détails, Herzog renvoie à Sen, 1973.

[526] Frank et Cook, 1995, p. 8, 9, 21.

Ainsi, les MGRM ne remplissent qu'une seule des deux promesses du marché, puisqu'ils contribuent certainement à accroître la production de la richesse, mais échouent en contrepartie à distribuer cette richesse d'une manière qui profite au plus grand nombre. En effet, les MGRM sont bien des « marchés », du côté de la production, mais, dans la mesure où ils sont aussi des marchés « où le gagnant rafle la mise », ils s'apparentent, du côté de la distribution, à une loterie[527]. Robert H. Frank et Philip J. Cook observent d'ailleurs à ce propos : « The decision to compete in a winner-take-all market is akin to buying a lottery ticket. If you win, you earn many times more — possibly even hundreds or thousands of times more — than you would have in a less risky career. If you lose, however, you earn much less »[528]. Certes, on pourrait considérer que ce problème ne concerne que les MGRM, mais puisque ce type de marché pénètre un nombre croissant de secteurs de l'économie[529], c'est le marché lui-même qui tend actuellement à se transformer globalement en MGRM. Ainsi, cette conséquence indésirable des MGRM relative à la distribution de la richesse peut certainement être considérée comme une défaillance du marché, puisque ces marché-loteries[530] échouent à remplir au moins une des deux promesses du marché.

Puisqu'une incitation doit être comprise comme un mécanisme extrinsèque du marché, les acteurs du marché pourraient donc corriger les défaillances des MGRM en offrant, par

---

[527] Il faut savoir en effet que la théorie des marchés où le gagnant rafle la mise est née de la comparaison entre le fonctionnement d'une loterie et celle d'un marché. Voir Frank et Cook, 1995, p. ix: « Our work on the project began formally in 1988, but our collaboration really dates from conversations as classmates and office mates in Berkeley's economics Ph.D. program more than twenty-five years ago. During the ensuing years, we worked separately on the economics of status competition and of *participation in lotteries*. *These two areas at first seemed to have little in common, but as the 1980s progressed it became apparent that the competition for society's top positions was becoming more and more like participation in a lottery*. And with this realization came the decision to merge our research programs and begin work on *The Winner-Take-All Society* ». C'est moi qui souligne.

[528] Frank et Cook, 1995, p. 103.

[529] Frank, 2010, p. 69: « ce type de marché existe depuis longtemps dans le monde du spectacle, des sports et des arts, mais il pénètre toujours davantage dans la comptabilité, le droit, le journalisme, le conseil, la médecine, la banque d'investissement, la gestion de société, l'édition, le design, la mode et toute une foule de professions ».

[530] J'emprunte cette expression (*market lottery*) à Cohen, 1995, p. 49.

exemple, de plus fortes incitations aux plus pauvres et à la classe moyenne et de moins fortes aux plus riches. Toutefois, on observe que les acteurs du marché, loin de vouloir corriger de telles défaillances, contribuent au contraire à les exacerber. Par exemple, Lucian A. Bebchuk et Jesse M. Fried ont bien montré, dans leur ouvrage, *Pay without performance*, comment la proximité[531] entre ceux qui offrent les incitations et ceux à qui elles sont destinées a permis à certains hauts-dirigeants d'entreprises d'obtenir des primes ou des bonus qui sont souvent complètement dissociés de leur performance :

> Managers's influence over their own pay has enabled them to obtain a larger amount of compensation than they would receive under arm's-length bargaining. Perhaps more important, managers have used their power to secure pay without performance — arrangements that weaken the link between compensation and performance and that sometimes even create counterproductive incentives[532].

S'il est vrai, comme le soutiennent Bebchuk et Fried que les incitations offertes par les acteurs du marché sont souvent contreproductives, elles le sont encore davantage si l'on tient compte du phénomène des MGRM. En effet, puisque les MGRM se définissent comme des marchés où de légères différences de performance se traduisent par de gigantesques différences de revenus, les mécanismes naturels du marché tendent déjà à dissocier complètement le revenu de la performance. Or, si l'on offre aux gagnants de ce type de marché des incitations financières additionnelles, on contribue à exacerber encore davantage ce hiatus déjà présent entre la performance et le revenu.

Ainsi, puisque, manifestement, les acteurs du marché n'emploient pas les incitations financières pour corriger les défaillances des MGRM, il appartient donc au pouvoir politique,

---

[531] Bebchuk et Fried, 2004, p. 4: « Directors have had various economic incentives to support, or at least go along with, arrangements favorable to the company's top executives. Various social and psychological factors — collegiality, team spirit, a natural desire to avoid conflict within the board team, and sometimes friendship and loyalty — have also pulled board members in that direction. Although many directors own shares in their firms, their financial incentives to avoid arrangements favorable to executives have been too weak to induce them to take the personally costly, or at the very least unpleasant, route of haggling with their CEOs. Finally, limitations on time and resources have made it difficult for even well-intentioned directors to do their pay-setting job properly ».

[532] Bebchuk et Fried, 2004, p. 121.

c'est-à-dire à l'État, de corriger de telles défaillances afin que le marché remplisse pleinement ses deux objectifs principaux qui consistent, du côté de la production, à produire le plus de richesse possible et, du côté de la distribution, à faire en sorte que cette richesse profite au plus grand nombre. Toutefois, les adversaires d'un impôt confiscatoire sur la richesse pourraient soutenir qu'une telle mesure serait contreproductive, puisqu'elle entraînerait une baisse de la croissance, ce qui aurait pour effet de rendre les gens plus pauvres que sous le régime fiscal actuel. En d'autres termes, les adversaires d'un impôt confiscatoire de la richesse pourraient plaider que le régime fiscal actuel, bien qu'il permette à certains individus de s'enrichir fortement, favorise la croissance et, en vertu de la théorie du ruissellement, fait en sorte que les plus pauvres et la classe moyenne y sont moins pauvres que si on instaurait une richesse maximale. Ainsi, nous devons répondre à deux principales questions : l'abaissement du taux marginal supérieur de l'impôt sur le revenu favorise-t-il la croissance ? Puis, si tel est le cas, la théorie du ruissellement permet-elle à cette croissance de s'écouler vers la classe moyenne et vers les plus pauvres ?

La croissance et la théorie du ruissellement

Dans son ouvrage *Le capital au XXIe siècle*, Thomas Piketty observe que le régime fiscal aux États-Unis et au Royaume-Uni a connu de fortes variations au cours du XXe siècle : « Après avoir connu une grande passion pour l'égalité des années 1930 aux années 1970, les États-Unis et le Royaume-Uni sont repartis avec le même enthousiasme dans la direction opposée au cours des dernières décennies. […] Pour simplifier, […] les taux américains et britanniques sont passés de 80 %-90 % dans les années 1930-1980 à 30 %-40 % dans les années 1980-2010 »[533]. Or, selon Piketty, ce « grand retournement » peut s'expliquer en partie « par le sentiment de rattrapage qui saisit les États-Unis et le Royaume-Uni dans les années 1970, et dont se nourrit la vague thatchéro-reaganienne »[534]. Il ajoute en effet :

> Des années 1950 aux années 1970, les pays anglo-saxons ont été très rapidement rattrapés par les pays qui avaient perdu la guerre. À la fin des années 1970, les couvertures de magazine se multiplient aux États-Unis pour dénoncer le déclin

[533] Piketty, 2013, p. 822.

[534] Piketty, 2013, p. 823.

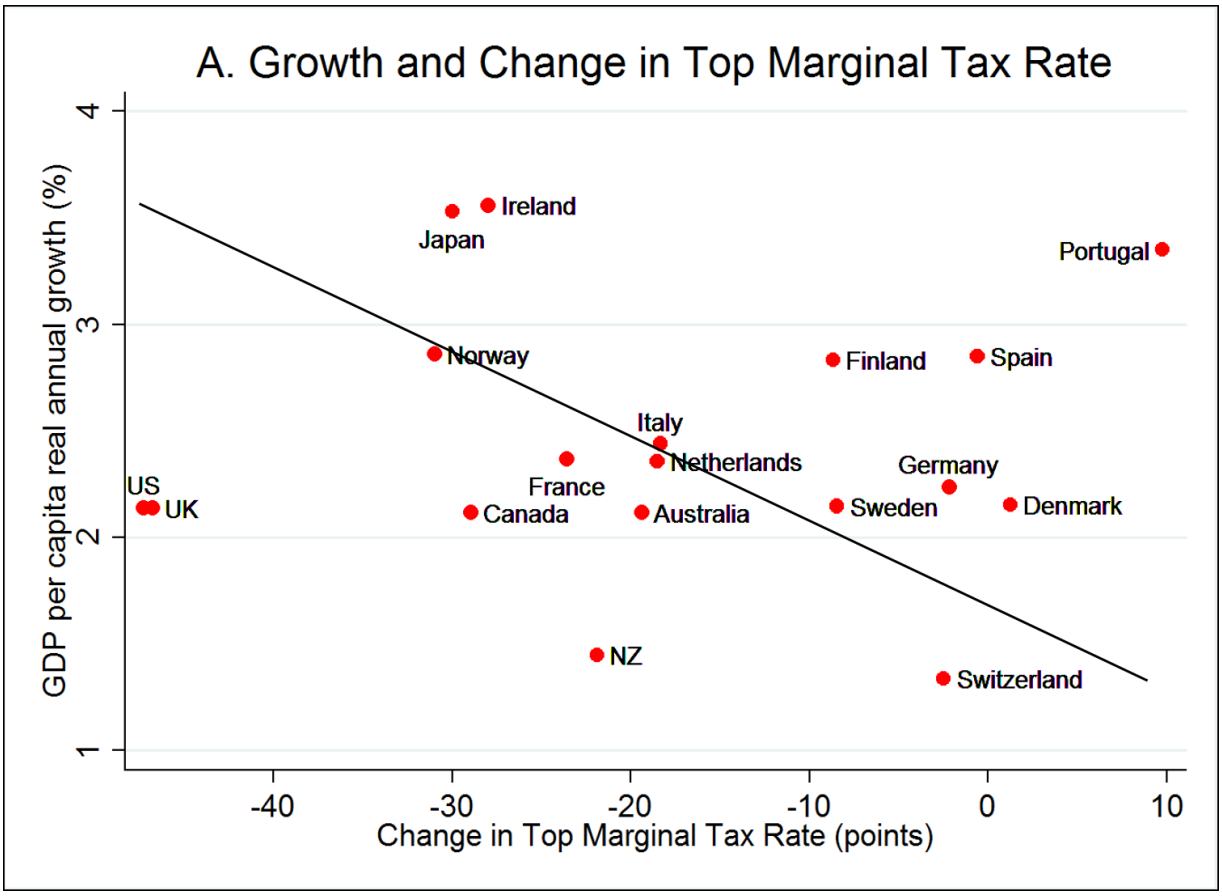
> américain et les succès des industries allemandes et japonaises. Au Royaume-Uni, le PIB par habitant tombe au-dessous des niveaux de l'Allemagne, de la France et du Japon, voire de l'Italie. Il n'est pas interdit de penser que ce sentiment de rattrapage — voire de dépassement, dans le cas britannique — a joué un rôle majeur dans l'émergence de la « révolution conservatrice ». Thatcher au Royaume-Uni, puis Reagan aux États-Unis promettent de remettre en cause ce *Welfare State* qui a ramolli les entrepreneurs anglo-saxons, et d'en revenir à un capitalisme pur du XIXe siècle, qui permettrait au Royaume-Uni et aux États-Unis de reprendre le dessus[535].

Comme on le voit, l'objectif d'une telle baisse d'impôt au début des années 1980 a consisté essentiellement, aux États-Unis et au Royaume-Uni, à favoriser la croissance. Voyant que les pays qui ont perdu la guerre connaissent une croissance plus forte, les États-Unis et le Royaume-Uni ont cherché en effet à donner un coup de fouet à leur économie afin de rattraper leur retard. Toutefois, si un tel objectif peut sembler louable en théorie, nous devons cependant vérifier s'il a bien eu l'effet escompté, c'est-à-dire si l'abaissement du taux marginal supérieur de l'impôt sur le revenu a bien eu un effet positif sur la croissance.

Ainsi, Thomas Piketty, Emmanuel Saez et Stefanie Stantcheva ont cherché récemment à vérifier de manière empirique s'il existait une certaine corrélation entre les variations du taux marginal supérieur de l'impôt sur le revenu et la croissance. Ils ont comparé en effet, comme le montre la figure 8, la croissance annuelle du PIB avec les variations du taux marginal supérieur de l'impôt sur le revenu au sein de 18 pays de l'OCDE au cours de la période qui va de 1960-1964 à 2006-2010, c'est-à-dire durant une période où le taux marginal supérieur de l'impôt sur le revenu aux États-Unis et au Royaume-Uni est passé d'environ 90 % en 1960-1964 à environ 35 %-40 % en 2006-2010.

[535] Piketty, 2013, p. 164.

Figure 8. Croissance et taux marginal supérieur de l'impôt sur le revenu de 1960-1964 à 2006-2010[536]



Comme on le voit, l'axe des abscisses montre les variations du taux marginal supérieur de l'impôt sur le revenu de 1960-1964 à 2006-2010 et l'axe des ordonnées montre la croissance réelle annuelle du PIB per capita durant la même période. Or, s'il était vrai qu'une diminution du taux marginal supérieur de l'impôt sur le revenu entraînait une augmentation de la croissance, les 18 pays étudiés auraient tendance à se trouver sur la ligne noire en diagonale (que j'ai ajoutée au graphique). En effet, les pays ayant expérimenté les plus fortes *diminutions* du taux marginal supérieur de l'impôt sur le revenu comme les États-Unis et le Royaume-Uni devraient, s'ils avaient connu une *forte* croissance, se retrouver dans la portion supérieure gauche du graphique et les pays qui, inversement, ont choisi de ne pas diminuer ou

[536] Piketty et al., 2014, p. 256.

même d'augmenter le taux marginal supérieur de l'impôt sur le revenu comme le Danemark et l'Allemagne devraient, s'ils avaient connu une faible croissance, se retrouver dans la portion inférieure droite du graphique.

Toutefois, comme nous le voyons, les pays sont situés de manière éparse dans ce graphique et ne suivent nullement cette diagonale. La conclusion que l'on peut donc en tirer, c'est qu'il n'existe, comme le remarquent d'ailleurs les auteurs, aucune corrélation entre la croissance et les variations du taux marginal supérieur de l'impôt sur le revenu : « graph […] display no visible correlation between the change in top tax rates and growth rates. The countries experiencing the largest increases in top income shares (the United States and the United Kingdom) have growth rates that are comparable to those of Germany, or Denmark who did not experience large top rate cuts and top income share increases »[537]. Or, s'il n'y a en effet aucune corrélation entre les variations du taux marginal supérieur de l'impôt sur le revenu et la croissance, c'est donc dire qu'on ne peut soutenir que l'abaissement de ce taux a un effet *positif* sur la croissance. Certes, on ne peut non plus soutenir que l'abaissement de ce taux a un effet *négatif*, mais il demeure néanmoins qu'un tel graphique invalide l'argument des partisans du régime fiscal actuel qui voient non seulement une certaine corrélation entre ces deux facteurs, mais aussi un rapport de causalité. En effet, s'il n'y a ni corrélation ni causalité entre ces deux facteurs, c'est donc dire que les variations du taux marginal supérieur de l'impôt sur le revenu n'ont que peu d'influence sur la production de la richesse.

Néanmoins, si l'on considère que la croissance relève seulement de la *production* de la richesse, le régime fiscal actuel et un impôt confiscatoire sur la richesse n'ont cependant pas les mêmes effets sur la *distribution* de cette richesse. En effet, les partisans du régime fiscal actuel considèrent généralement que diminuer l'impôt des plus riches favorise non seulement la croissance, mais considèrent aussi, en vertu de la théorie du ruissellement (*trickle-down theory*)[538], que cette croissance « s'écoulera » (*trickle down*) vers la classe moyenne et les plus pauvres. Or, même si le premier argument ne repose sur aucune preuve empirique, on pourrait

---

[537] Piketty et al., 2014, p. 256-257.

[538] Voir sur cette question, Aghion et Bolton, 1997; Arndt, 1983; Greenwood et Holt, 2010; Holt et Greenwood, 2012; Stevens, 1980.

considérer que le second reste valide. Par surcroît, comme je l'ai évoqué auparavant au chapitre 6, on peut voir une certaine parenté entre la théorie du ruissellement et le principe de différence de Rawls qui stipule que « quelle que soit l'ampleur des inégalités de richesse et de revenu, et quelle que soit la volonté des gens de travailler pour obtenir une part plus importante de la production, les inégalités existantes doivent contribuer à améliorer le sort des gens les plus défavorisés de la société »[539]. Ainsi, l'objectif de la théorie du ruissellement semble donc *a priori* légitime, puisqu'il repose sur un fondement normatif généralement bien accepté, du moins chez les égalitaristes qui adhèrent à ce principe important de la théorie de la justice de John Rawls[540].

Cependant, encore une fois, la croyance selon laquelle la théorie du ruissellement permet d'améliorer la situation des plus défavorisés est invalidée par les observations empiriques. Comme on le sait, ce sont principalement les États-Unis qui ont fait l'expérience, au cours des dernières décennies, de la théorie du ruissellement et les résultats sont contraires à l'effet recherché. Piketty observe à ce propos :

> Concrètement, si l'on cumule la croissance totale de l'économie américaine au cours des trente années précédant la crise, c'est-à-dire de 1977 à 2007, alors on constate que les 10 % les plus riches se sont approprié les trois quarts de cette croissance ; à eux seuls, les 1 % les plus riches ont absorbé près de 60 % de la croissance totale du revenu national américain sur cette période ; pour les 90 % restants, le taux de croissance du revenu moyen a été ainsi réduit à moins de 0,5 % par an[541].

---

[539] Rawls, 2004, § 18.3, p. 97.

[540] Il y a lieu de noter que le principe de différence de Rawls repose, du moins en partie, sur le facteur des incitations. Voir Rawls, 1997, § 13, p. 109 : « L'inégalité dans les attentes ne peut être permise que si, en la diminuant, on appauvrissait encore plus la classe ouvrière. Étant donné la clause du second principe concernant les positions ouvertes, et d'une façon générale le principe de la liberté, on suppose que les attentes plus grandes permises aux entrepreneurs les encouragent à faire des choses qui augmentent les perspectives de la classe laborieuse. *Leurs perspectives meilleures agissent comme des motivations (incentives) et ainsi le processus économique est plus efficace, l'innovation avance plus vite, et ainsi de suite. […] L'important, c'est qu'il est nécessaire d'avancer un argument de ce genre si ces inégalités doivent satisfaire le principe de différence* ». C'est moi qui souligne.

[541] Piketty, 2013, p. 469-470. Pour plus de détails, voir Atkinson, Piketty et Saez, 2011.

Par surcroît, il semble que la situation ne se soit nullement améliorée depuis la crise financière de 2008, puisque, selon un document publié récemment par Oxfam, on estime qu'aux États-Unis, « les 1 % les plus riches ont confisqué 95 % de la croissance post-crise financière entre 2009 et 2012, tandis que les 90 % inférieurs se sont appauvris »[542].

Il semble donc que la théorie du ruissellement n'a nullement rempli ses promesses, puisque les très fortes incitations offertes aux plus riches, au cours des dernières décennies, par le biais de l'abaissement progressif du taux marginal supérieur de l'impôt sur le revenu n'ont profité qu'à ces derniers et peu ou prou à la classe moyenne et aux plus pauvres. Pour reprendre une expression familière en économie, il serait donc faux d'affirmer que la croissance soulève tous les bateaux (*Growth is a rising tide that lifts all boats*)[543]. Les seuls bateaux qui sont soulevés, en l'occurrence, sont les yachts des plus riches et non les embarcations de la classe moyenne ou les radeaux des plus pauvres. Ainsi, ce qui a été présenté comme une « trickle-*down* theory » est en réalité une « trickle-*up* theory »[544]. En effet, non seulement il n'existe aucune corrélation entre l'abaissement du taux marginal supérieur de l'impôt sur le revenu et la croissance, mais l'abaissement de ce taux contribue soit à bloquer la croissance en haut de la distribution lorsque les revenus de la classe moyenne et des plus pauvres stagnent, soit à faire en sorte que cette croissance remonte vers les plus riches lorsque les revenus de la classe moyenne et des plus pauvres diminuent.

Ainsi, le régime fiscal actuel ne semble pas pouvoir permettre au marché d'atteindre ses deux objectifs principaux qui consistent à produire davantage de richesse et à distribuer cette richesse d'une manière qui profite au plus grand nombre. En effet, dans la mesure où ce régime fiscal ne permet ni d'obtenir davantage de croissance ni de faire en sorte que cette croissance s'écoule vers la classe moyenne et les plus pauvres, il contribue non pas à corriger

---

[542] Fuentes-Nieva et Galasso, 2014, p. 5.

[543] Cité par Piketty, 2013, p. 30. Voir sur cette question Andrews, Jencks et Leigh, 2009.

[544] Piketty et al., 2014, p. 255-256: « Under the supply-side scenario, a cut in top rates translates into additional economic activity among upper incomes, hence higher top income shares but also higher economic growth. In contrast, under the bargaining scenario, a cut in top tax rates generates a "trickle-up" transfer from lower to upper incomes with an increase in top income shares but no additional economic activity ».

les défaillances du marché, mais plutôt à les exacerber. Ainsi, peut-on penser qu'un impôt confiscatoire sur la richesse permettrait, mieux que le régime fiscal actuel, de faire en sorte que le marché respecte ses deux promesses fondamentales ? Pour répondre à cette question, il nous faut examiner les effets que pourrait avoir un impôt confiscatoire sur la richesse non seulement sur la croissance, mais aussi sur la répartition de la richesse.

La diffusion des incitations

S'il est vrai qu'il n'existe aucune corrélation entre les variations du taux marginal supérieur de l'impôt sur le revenu et la croissance, il semble donc impossible d'affirmer avec certitude qu'un impôt confiscatoire sur la richesse permettrait, mieux que le régime fiscal actuel, d'atteindre le premier objectif du marché qui consiste à produire davantage de richesse. En effet, s'il n'y a ni corrélation ni causalité entre ces deux facteurs, cela signifie donc que ce sont d'autres facteurs qui sont à l'origine de la croissance plus ou moins forte que peut connaître un certain pays durant une période donnée. Toutefois, quels que soient ces facteurs, il semble qu'une croissance forte, comme celle que plusieurs pays occidentaux ont connu durant les Trente Glorieuses, soit un objectif totalement irréaliste à long terme. Piketty remarque en effet : « L'Europe continentale […] vit dans une large mesure dans la nostalgie des Trente Glorieuses […] où la croissance était exceptionnellement forte »[545]. Puis, il ajoute : « En fait, si l'on remet les choses en perspective historique, il apparaît clairement que c'est la période des Trente Glorieuses qui était exceptionnelle, tout simplement parce que l'Europe avait accumulé au cours des années 1914-1945 un énorme retard de croissance sur les États-Unis, qui fut comblé à vive allure pendant les Trente Glorieuses »[546].

Ainsi, quel que soit le taux marginal supérieur de l'impôt sur le revenu que nous choisissons d'adopter, on ne peut espérer raisonnablement que la croissance dépasse 1 % ou 1,5 % par année. Piketty observe en effet :

> « [L]a croissance du passé […] s'est presque toujours faite à des rythmes annuels relativement lents — généralement pas plus de 1 %-1,5 % par an. Les seuls exemples

[545] Piketty, 2013, p. 161.

[546] Piketty, 2013, p. 161-162.

> historiques de croissance sensiblement plus rapide — par exemple 3 % ou 4 % par an, ou parfois davantage — concernent des pays en situation de rattrapage accéléré par rapport à d'autres pays, processus qui par définition s'achève lorsque le rattrapage est achevé, et ne peut donc être que transitoire et limité dans le temps »[547].

Par surcroît, certains économistes vont même jusqu'à prédire la fin de la croissance. Piketty ajoute en effet : « Pour certains économistes, comme Robert Gordon, le rythme de croissance de la production par habitant est appelé à se ralentir dans les pays les plus avancés, à commencer par les États-Unis, et pourrait être inférieur à 0,5% par an à l'horizon 2050-2100 »[548]. Certes, il est extrêmement difficile, voire impossible de prévoir le niveau de croissance sur une si longue période, mais il demeure néanmoins qu'il semble très peu probable qu'une croissance aussi forte que celle que plusieurs pays ont connu durant les Trente Glorieuses soit appelée à revenir, puisqu'il ne s'agit, en l'occurrence, que d'une parenthèse négligeable lorsqu'on examine les choses à long terme.

Néanmoins, si nous désirons faire en sorte que la croissance soit aussi forte que possible, il faut faire un usage efficace des incitations financières. À ce propos, il y a lieu de remarquer que les incitations financières sont, d'une certaine manière, un jeu à somme nulle. Par exemple, si une entreprise dispose d'un montant d'un million de dollars par année pour offrir des bonus et qu'elle compte 100 employés, elle peut choisir de *concentrer* cette incitation vers peu d'employés ou choisir au contraire de la *diffuser* plus largement auprès de plusieurs employés. En effet, l'entreprise semble avoir devant elle plusieurs options qui se situent entre deux positions extrêmes. Elle pourrait offrir un bonus d'un million de dollars à une seule personne (par exemple le PDG), offrir un bonus de 10 000 $ à chacun des 100 employés ou encore offrir des bonus variables à plusieurs employés. Toutefois, peu importe le choix fait par l'entreprise, les incitations doivent être pensées comme un jeu à somme nulle, puisqu'un bonus qui est offert à une personne n'est évidemment plus disponible pour une autre personne. Ainsi, toute la question consiste à déterminer quelle répartition des incitations financières s'avère la plus efficace lorsqu'il s'agit de produire plus de richesse ou de favoriser la croissance.

---

[547] Piketty, 2013, p. 156.

[548] Piketty, 2013, p. 158. Piketty s'appuie en l'occurrence sur Gordon, 2012. Voir aussi Gordon, 2016.

Or, comme nous l'avons vu, le régime fiscal peut avoir une certaine influence sur la répartition des incitations qui sont faites par les acteurs du marché. En effet, le régime fiscal actuel n'interdit pas aux acteurs du marché de diffuser largement les incitations financières auprès de nombreuses personnes, mais il n'interdit pas non plus aux acteurs du marché de les concentrer fortement auprès d'une minorité d'individus. En revanche, un impôt confiscatoire sur la richesse interdirait de concentrer fortement les incitations financières auprès d'une minorité d'individus, puisque l'État viendrait prélever, ex post, toute incitation financière supérieure à la richesse maximale. Certes, les acteurs du marché ne seraient pas forcés en l'occurrence de diffuser les incitations financières plus largement aux employés, mais un impôt confiscatoire sur la richesse les inciterait fortement à le faire, puisqu'on peut penser que ces derniers n'ont aucun intérêt à gaspiller les incitations qu'ils sont en mesure d'offrir. Cela étant, la question demeure ouverte : un impôt confiscatoire sur la richesse, dans la mesure où il inciterait fortement les acteurs du marché à diffuser largement les incitations financières, est-il plus efficace que le régime fiscal actuel qui tend à entériner la forte concentration des incitations financières auprès d'une minorité de personnes ?

Si l'on en croit un rapport récent publié par le Fonds monétaire international (FMI), il semble en effet qu'il est préférable, pour stimuler la croissance économique, de diffuser largement les incitations financières plutôt que de les concentrer auprès d'une minorité d'individus :

> we show why policymakers need to focus on the poor and the middle class. Earlier IMF work has shown that income inequality matters for growth and its sustainability. Our analysis suggests that the income distribution itself matters for growth as well. Specifically, if the income share of the top 20 percent (the rich) increases, then GDP growth actually declines over the medium term, suggesting that the benefits do not trickle down. In contrast, an increase in the income share of the bottom 20 percent (the poor) is associated with higher GDP growth. The poor and the middle class matter the most for growth via a number of interrelated economic, social, and political channels[549].

Comme on le voit, les auteurs considèrent dans ce rapport que les responsables politiques (*policymakers*), s'ils veulent favoriser la croissance économique, doivent adopter des mesures

[549] Dabla-Norris, Kochhar, Ricka, Suphaphiphat et Tsounta, 2015, p. 4. Il y a lieu de remarquer que ce rapport a été interprété par les médias comme un désaveu de la théorie du ruissellement. Voir par exemple Guélaud, 2015.

qui permettent aux plus pauvres et à la classe moyenne de s'enrichir modérément, puisque des mesures qui permettent uniquement aux plus fortunés de s'enrichir fortement non seulement ne favorisent pas, mais nuisent à la croissance économique. Certes, dans ce rapport, les auteurs ne vont pas jusqu'à prôner une mesure comme un impôt confiscatoire sur la richesse, mais il demeure néanmoins qu'une telle mesure, comme nous l'avons vu, pourrait avoir des effets qui rejoignent les recommandations du FMI.

D'ailleurs, s'il est vrai, comme je l'ai montré au chapitre 3, que c'est essentiellement la division du travail qui permet de produire plus de richesse, il s'avère préférable de diffuser largement les incitations financières plutôt que de les concentrer, puisque cette diffusion conduirait un plus grand nombre de personnes à travailler plus ardemment. En effet, nous avons vu précédemment que les MGRM produisent plus de richesse que les marchés traditionnels, mais contribuent à répartir cette richesse de manière beaucoup plus inégalitaire que ces derniers. Or, un impôt confiscatoire sur la richesse pourrait permettre de conserver les avantages des MGRM tout en remédiant à leurs inconvénients. Un impôt confiscatoire sur la richesse contribuerait d'abord en effet à réduire les inégalités engendrées par les MGRM, ce qui contribuerait du même coup à inciter fortement les acteurs du marché à diffuser largement les incitations financières. Puis, cette diffusion des incitations financières permettrait aux MGRM de produire autant, voire encore davantage de richesse, puisque, comme on le sait, les MGRM reposent sur la division du travail qui est le facteur déterminant à l'origine de la production de la richesse. Par conséquent, un impôt confiscatoire sur la richesse pourrait créer, d'une certaine manière, un cercle vertueux où la répartition de la richesse favoriserait la production et, réciproquement, la production de la richesse favoriserait la répartition.

Ainsi, un impôt confiscatoire sur la richesse semble, mieux que le régime fiscal actuel, permettre au marché de produire le plus de richesse possible et à faire en sorte que cette richesse profite au plus grand nombre. Mais un impôt confiscatoire sur la richesse permettrait-il aussi, mieux que le régime fiscal actuel, de faire en sorte que les incitations financières offertes par les acteurs du marché aient des effets positifs sur le caractère des personnes impliquées ? C'est à cette question qu'il nous faut maintenant répondre.

Les effets sur le caractère

Lorsqu'il s'agit de déterminer si le recours à une certaine incitation a des effets positifs sur le caractère des parties impliquées, nous nous situons manifestement dans le cadre de l'éthique de la vertu, puisque, selon cette théorie, la source de la moralité d'une certaine action se situe dans le caractère moral des individus. Or, ce second critère proposé par Grant pour juger de la moralité d'une certaine incitation pourrait paraître moins pertinent que le premier, puisqu'on voit mal en quoi une certaine politique fiscale pourrait avoir un effet bénéfique ou non sur le caractère des individus. Toutefois, Grant note à ce propos :

> The matter of character goes beyond consideration of individuals to include concerns with institutional culture as well. […] People can be led and governed in a variety of ways that make a difference for good character. Power relationships can have an impact on the character of all of the individuals involved in any particular interaction: both those who are engaged in making an offer, persuading, or threatening force and those who are responding to offers, arguments, or threats[550].

En effet, si nous acceptons le fait que les gens peuvent être dirigés ou gouvernés de plusieurs manières et que ceci peut faire une différence sur le caractère bon ou mauvais des individus concernés, cette manière particulière de gouverner les citoyens qu'est une politique fiscale n'échappe pas non plus à ce constat. Toutefois, puisque la fiscalité concerne d'abord et avant tout les rapports que les individus entretiennent avec l'argent ou la richesse, la politique fiscale n'a manifestement pas des effets sur tous les traits de caractère des individus, mais d'abord sur certains d'entre eux.

Ainsi, je soutiendrai dans cette deuxième partie qu'une certaine politique fiscale peut avoir des effets sur un trait de caractère particulier qui est en l'occurrence la cupidité (*greed*). Pour ce faire, je chercherai d'abord à démontrer, contrairement à une certaine idée développée notamment par Bernard Mandeville, qu'un vice tel que la cupidité ne fait pas le bien public. Puis, par la suite, je soutiendrai que s'il est vrai que la cupidité ne fait pas le bien public, un impôt confiscatoire sur la richesse, dans la mesure où il permet justement de décourager un tel vice, s'avère moralement préférable au régime fiscal actuel qui, au contraire, contribue à l'encourager.

---

[550] Grant, 2012, p. 52.

Les vices privés et le bien public

Dans le film *Wall Street* réalisé par Oliver Stone, le personnage de Gordon Gekko, un riche financier incarné par Michael Douglas, prononce un discours devant l'assemblée des actionnaires de la compagnie *Teldar Paper* dont il cherche à prendre le contrôle. Puisque Gekko n'a pas toujours été d'une moralité exemplaire dans ses affaires précédentes, les actionnaires craignent qu'il ne soit mû que par la cupidité (*greed*), c'est-à-dire qu'il ne soit nullement dans son intention de redresser la compagnie en difficulté, mais plutôt de la liquider pour la revendre ensuite dans le seul but de faire un gain en capital important. Or, pour les convaincre, Gekko prononce à un certain moment ces paroles qui déclenchent un tonnerre d'applaudissement et qui parviennent, semble-t-il, à convaincre l'auditoire : « The point is, ladies and gentleman, that greed — for lack of a better word — is good. Greed is right. Greed works. Greed clarifies, cuts through, and captures the essence of the evolutionary spirit. Greed, in all of its forms – greed for life, for money, for love, knowledge – has marked the upward surge of mankind. And greed — you mark my words — will not only save Teldar Paper but that other malfunctioning corporation called the USA »[551].

Ce discours du personnage de Gordon Gekko illustre bien le conflit qui existe, à l'égard des incitations financières, entre l'éthique conséquentialiste et l'éthique de la vertu. En effet, dans la mesure où Gekko considère que la cupidité a des effets bénéfiques, il en vient à penser qu'elle est une bonne chose (*greed is good*) et qu'elle doit donc être encouragée. En ce sens, Gekko se place résolument dans une perspective conséquentialiste et fait peu de cas, en l'occurrence, de l'éthique de la vertu. Grant remarque d'ailleurs qu'il existe deux positions antagonistes à l'égard de ce problème : la position mandevillienne (*Mandevillian attitude*) ou économique (*economic attitude*) qui correspond à l'éthique conséquentialiste et la position moraliste (*moralistic attitude*) qui correspond à l'éthique de la vertu[552]. La position mandevilienne ou économique peut être qualifiée en effet de conséquentialiste, puisque, comme on le sait, Bernard Mandeville considérait, dans *La Fable des abeilles*[553], qu'en

[551] Stone et Weiser, 1987.

[552] Grant, 2012, p. 4.

[553] Mandeville, 1988.

matière économique, « les vices privés font le bien public »[554]. Puis, la position moraliste correspond à l'éthique de la vertu, puisque, selon cette approche, on considère que le caractère moral des membres de la société doit être un enjeu important des politiques publiques et ne peut donc être ignoré sous prétexte que certains vices pourraient avoir parfois des effets bénéfiques[555].

La question qui se pose est donc la suivante : la cupidité a-t-elle en effet des conséquences bénéfiques ? Si tel est le cas, l'éthique conséquentialiste pourrait peut-être renverser l'éthique de la vertu et nous conduire à favoriser un tel trait de caractère. En revanche, si ce n'est pas le cas, l'éthique de la vertu conserve son importance et la politique fiscale devrait faire en sorte qu'un tel vice ne soit pas encouragé. Or, si l'on se base sur nos développements précédents, il semble que la cupidité n'ait pas d'effets bénéfiques, puisque, comme nous l'avons vu, le désir immodéré de la richesse ne permet pas au marché d'atteindre ses deux objectifs fondamentaux qui consistent à accroître la production de la richesse et à la distribuer d'une manière qui profite au plus grand nombre. En effet, d'un point de vue conséquentialiste, il vaut mieux encourager les acteurs du marché à diffuser largement les incitations financières que de leur permettre de les concentrer excessivement auprès d'une minorité d'individus. Ainsi, le personnage de Gordon Gekko semble *a priori* avoir tort sur

---

[554] Grant, 2012, p. 4. « The contrasting view I will call the "economic attitude" or the "Mandevillian attitude." The latter refers to Bernard Mandeville, a Dutch author who famously argued in *The Fable of the Bees* (1714) that private vices often yield public benefits. In this view, our proper concern should be the aggregate outcomes of individual choices and not their motivation or moral quality. The skillful politician is the one who so manages society that even the self-indulgence and vanity of its members produce public goods. The "Mandevillians" scorn the "moralists" as soft-headed and irrational, willing to sacrifice all sorts of beneficial developments on the altar of an illusory project of moral perfection ».

[555] Grant, 2012, p. 4. « The first might be called the "moralistic attitude," according to which the quality of character of the members of society ought to be a central public concern. Since societies can only function at their best if their members, especially their leaders, are capable of virtues like self-restraint, personal sacrifice, and public responsibility, matters of motivation and character formation are critical for politics. […] The "moralists," […] condemn the "Mandevillians" as reductionist cynics who destroy, by denying, the higher human possibilities ».

toute la ligne lorsqu'il considère que la cupidité est une bonne chose, puisque, d'une certaine manière, un tel vice privé *ne fait pas*, contrairement à ce qu'il suggère, le bien public.

S'il est vrai que la cupidité ne fait pas le bien public, c'est donc dire que l'éthique conséquentialiste ne peut renverser l'éthique de la vertu et que cette dernière conserve son importance. Ainsi, la question qui se pose est la suivante : lequel des deux régimes fiscaux que nous avons examinés jusqu'à maintenant permet le mieux d'avoir des effets bénéfiques sur le caractère des membres de la société ? Pour répondre à cette question, il y a lieu de préciser ce qu'est l'éthique de la vertu et les rapports qu'elle entretient avec une théorie concurrente qui est le situationnisme. Alors que les partisans de l'éthique de la vertu croient que le comportement humain s'explique par des traits de caractère stables, les situationnistes postulent au contraire qu'un comportement bon ou mauvais s'explique davantage par la « situation » dans laquelle se trouve un individu[556]. Par exemple, ainsi que l'a bien montré Ruwen Ogien dans l'un de ses ouvrages les plus populaires, lorsqu'on demande à certaines personnes dans un centre commercial si elles veulent bien échanger un dollar contre de la monnaie, on remarque que celles qui sont près d'une boulangerie d'où émanent des odeurs agréables acceptent volontiers, alors que celles qui sont dans un endroit où de telles odeurs ne sont pas perceptibles acceptent beaucoup moins[557]. De telles expériences montrent donc que la « situation » particulière dans laquelle se trouve une personne a une forte influence sur son comportement et qu'on ne peut donc compter seulement sur ses traits de caractère pour déterminer si elle aura un comportement moral ou immoral.

Toutefois, ces deux théories ne sont pas totalement incompatibles et on peut penser qu'une certaine situation, c'est-à-dire la mise en place de certaines conditions politiques, sociales et économiques particulières, peut favoriser le développement de certains traits de caractères désirables. En effet, une politique fiscale ne peut certainement pas changer la « nature humaine », quelle qu'elle soit, mais peut en revanche mettre en place une

---

[556] Sur le débat qui oppose le situationnisme à l'éthique de la vertu, voir notamment Appiah, 2008; Doris, 1998, 2002; Harman, 1999; Homiak, Spring 2011 Edition; Hursthouse, Fall 2013 Edition; Kamtekar, 2004; Kristjánsson, 2008; Merritt, 2000; Ross et Nisbett, 1991; Slote et Crisp, 1998; Sreenivasan, 2013; Upton, 2009.

[557] Ogien, 2011, p. 146.

« situation » favorisant ou non ce trait de caractère particulier qu'est la cupidité. Ainsi, comme nous le verrons maintenant, le régime fiscal actuel a pour effet d'encourager un tel trait de caractère, alors qu'un impôt confiscatoire sur la richesse a pour effet, au contraire de le décourager.

Les effets pervers de la cupidité

Lorsque le personnage de Gordon Gekko compare, dans son discours, la soif de l'argent à la soif de la vie, de l'amour et de la connaissance (*greed for life, for money, for love, knowledge*), on pourrait en conclure que la cupidité n'est en réalité nullement un vice, puisque s'il est vrai que toutes ces formes d'avidité ont « marqué chaque pas en avant de l'humanité » (*marked the upward surge of mankind*), nous serions bien fous de vouloir les réprimer. En effet, s'il n'existe pas de différence significative entre d'une part, la soif de l'argent et d'autre part, la soif de la vie, de l'amour et de la connaissance, un impôt confiscatoire sur la richesse serait totalement inacceptable, puisqu'une telle mesure serait à juste titre considérée comme un frein au progrès de l'humanité.

Toutefois, cette rhétorique peut être considérée comme un sophisme, puisque Gekko compare en l'occurrence des choses très différentes. En effet, l'argent est un bien matériel, alors que la vie, l'amour et la connaissance sont des biens immatériels. Or, puisque l'argent est un bien matériel, il implique des problèmes de justice distributive. En effet, lorsqu'une personne accumule trop d'argent, il en reste évidemment moins pour les autres, ce qui n'est pas le cas des autres biens immatériels comme la vie, l'amour et la connaissance. Comparons par exemple l'argent et la connaissance. Lorsque l'argent est partagé entre plusieurs personnes, il est alors *divisé* entre ces mêmes personnes. En revanche, lorsque la connaissance est partagée entre plusieurs personnes, non seulement cette connaissance n'est pas divisée entre ces personnes, mais elle est même *multipliée*. Par exemple, lorsqu'un professeur partage ses connaissances avec ses élèves, non seulement il n'en est pas dépossédé, mais on pourrait dire qu'il les possède encore davantage, puisque l'enseignement permet de mieux maîtriser les connaissances qu'on a déjà. Pour reprendre une métaphore proposée par Thomas Jefferson, la connaissance peut être comparée en effet au feu d'une chandelle qui permet d'en allumer une

autre sans éteindre pour autant la précédente : « Quiconque allume sa chandelle à la mienne reçoit de la lumière sans me plonger dans l'obscurité »[558].

Ainsi, alors que la soif pour des biens immatériels tels que la vie, l'amour et la connaissance a des effets bénéfiques pour la société, il n'en va pas de même de la soif excessive pour un bien matériel tel que l'argent. Dans une étude réalisée en 2012[559], des chercheurs en psychologie expérimentale ont montré en effet qu'une attitude favorable envers la cupidité[560] est non seulement plus présente chez les individus des classes sociales supérieures, mais qu'elle contribue à faire en sorte que ces derniers sont plus enclins à adopter des comportements immoraux dommageables pour la société. Par exemple, les individus des classes supérieures ont une plus grande propension à violer la loi, prendre des décisions immorales, prendre des biens de valeur aux autres, mentir lors d'une négociation, tricher pour accroître leurs chances de remporter des prix et adopter des comportements immoraux au travail. Les riches ont en outre moins de compassion envers les plus pauvres[561], sont moins généreux[562] et ont tendance, plus souvent que ces derniers, à adopter un principe moralement discutable tel que la fin justifie les moyens[563]. Par conséquent, de telles études tendent à

---

[558] Jefferson, 1999, XIII.3, To Isaac McPherson, Monticello, August 13, 1813, p. 580: « If nature has made any one thing less susceptible than all others of exclusive property, it is the action of the thinking power called an idea, which an individual may exclusively possess as long as he keeps it to himself; but the moment it is divulged, it forces itself into the possession of every one, and the receiver cannot dispossess himself of it. Its peculiar character, too, is that no one possesses the less, because every other possesses the whole of it. *He who receives an idea from me, receives instruction himself without lessening mine; as he who lights his taper at mine, receives light without darkening me* ». C'est moi qui souligne.

[559] Piff, Stancato, Côté, Mendoza-Denton et Keltner, 2012.

[560] Piff et al., 2012, p. 4086: « Research finds that individuals motivated by greed tend to abandon moral principles in their pursuit of self-interest […]. In one study, a financial incentive caused people to be more willing to deceive and cheat others for personal gain […]. In another study, the mere presence of money led individuals to be more likely to cheat in an anagram task to receive a larger financial reward […]. Greed leads to reduced concern for how one's behavior affects others and motivates greater unethical action ».

[561] Stellar, Manzo, Kraus et Keltner, 2012.

[562] Piff, Kraus, Côté, Cheng et Keltner, 2010.

[563] Côté, Piff et Willer, 2013.

montrer que la cupidité a de nombreux effets pervers non seulement sur le rapport que les gens entretiennent avec l'argent, mais aussi sur de nombreuses autres sphères de la vie sociale.

D'ailleurs, la cupidité n'a pas seulement des effets dommageables pour la société, mais aussi pour le marché lui-même. Dans son ouvrage, *The moral economy : why good incentives are no substitute for good citizens*, Samuel Bowles écrit en effet :

> [T]he greater use of monetary incentives to guide individual behavior […] advocated as necessary to the functioning of a market economy may also promote self-interest and undermine the means by which a society sustains a robust civic culture of cooperative and generous citizens. They may even compromise the social norms essential to the workings of markets themselves[564].

Or, ces normes sociales qui, selon lui, sont essentielles au bon fonctionnement du marché lui-même sont par exemple[565] de rapporter sincèrement les actifs et les passifs lors d'un emprunt, tenir parole, travailler dur même lorsque personne ne regarde, avoir l'assurance qu'une poignée de main vaut un contrat, etc. Par conséquent, s'il est vrai, comme je l'ai montré précédemment, que la cupidité a pour effet d'entraîner plusieurs comportements immoraux connexes tels que violer la loi, prendre des décisions immorales, prendre des biens de valeur aux autres, mentir lors d'une négociation, tricher pour accroître ses chances de remporter des prix et adopter des comportements immoraux au travail, on voit bien que de tels comportement ont non seulement des effets dommageables sur la société considérée largement, mais aussi, plus précisément, sur le marché lui-même.

---

[564] Bowles, 2016, p. 14.

[565] Bowles, 2016, p. 14-15: « Included among the cultural casualties of this so-called crowding-out process are such workaday virtues as truthfully reporting one's assets and liabilities when seeking a loan, keeping one's word, and working hard even when nobody is looking. Markets and other economic institutions do not work well where these and other norms are absent or compromised. Even more than in the past, high-performance knowledge-based economies today require the cultural underpinnings of these and other social norms. Among these is the assurance that a handshake is indeed a handshake; where one doubts this, mutual gains from exchange may be limited by distrust ».

Toutefois, il faut faire attention de bien interpréter de telles études[566]. Dans la mesure où la plupart d'entre elles s'inscrivent dans une perspective situationniste, on peut penser que ce n'est pas la cupidité qui conduit à devenir riche, mais que c'est plutôt l'inverse : le fait d'être riche rend cupide. Ce que certaines de ces études démontrent[567], c'est en effet que davantage de ressources accroît l'indépendance envers les autres, ce qui conduit à justifier, voire à moraliser la cupidité[568]. Ceci se comprend aisément, puisque lorsqu'une personne n'a pas besoin des autres, elle sera naturellement conduite à croire que les autres non plus n'ont pas besoin d'elle. Par conséquent, elle aura du mal à comprendre pourquoi il serait mal d'accumuler une fortune excessive, puisque la situation d'indépendance dans laquelle elle se trouve la conduira à considérer qu'elle ne doit rien aux autres. D'une certaine manière, le fait d'être excessivement riche peut donc être considéré comme une « situation » qui ne favorise pas un comportement moral et ne permet pas de développer certaines vertus. En d'autres termes, si on applique cette analyse au personnage de Gordon Gekko, on peut penser que ce n'est pas parce qu'il croit que la cupidité est une bonne chose qu'il est devenu riche, mais c'est plutôt parce qu'il est riche qu'il considère que la cupidité est une bonne chose.

D'ailleurs, cette dernière remarque pourrait servir d'épilogue pour cette thèse de doctorat. En effet, ce n'est peut-être pas un hasard si ce sont surtout les très riches qui,

---

[566] Pour un bon résumé des nombreuses études en psychologie expérimentale qui ont été conduites sur cette question, voir Piff, Stancato et Horberg, 2016.

[567] Kraus, 2011; Kraus, Côté et Keltner, 2010; Kraus et Keltner, 2009; Piff et al., 2010.

[568] Piff et al., 2012, p. 4086: « We reason that increased resources and independence from others cause people to prioritize self-interest over others' welfare and perceive greed as positive and beneficial, which in turn gives rise to increased unethical behavior. We predict that, given their abundant resources and increased independence, upper-class individuals should demonstrate greater unethical behavior and that one important reason for this tendency is that upper-class individuals hold more favorable attitudes toward greed ». Puis, voir p. 4089: « Our prior work shows that increased resources and reduced dependency on others shape self-focused social-cognitive tendencies […], which may give rise to social values that emphasize greed as positive. Furthermore, economics education, with its focus on self-interest maximization, may lead people to view greed as positive and beneficial […]. Upper-class individuals, who may be more likely to serve as leaders in their organizations […], may also be more likely to have received economics-oriented training and to work in settings that hone self-interest. These factors may promote values among the upper class that justify and even moralize positive beliefs about greed ».

aujourd'hui, font de l'évasion fiscale et refusent en quelque sorte de respecter les règles qui ont été adoptées en démocratie. Le problème de la concurrence fiscale représente sans doute le principal obstacle qui se dresse devant l'adoption éventuelle d'une richesse maximale. Or, on pourrait considérer que, puisque certains individus très riches font de l'évasion fiscale, un impôt confiscatoire sur la richesse s'avère impossible à mettre en œuvre. Toutefois, si on se place dans une perspective situationniste, on pourrait aussi penser que c'est précisément parce qu'il n'existe pas de richesse maximale que certains individus très riches sont conduits à faire de l'évasion fiscale. De même que l'appétit vient en mangeant, la cupidité vient souvent avec la richesse excessive.

Conclusion

L'objectif de cette thèse était d'établir les fondements normatifs d'une richesse maximale qui, comme nous l'avons vu, comprend deux mesures : un revenu maximal qui peut être mis en œuvre au moyen d'un impôt sur le revenu et un capital maximal, au moyen d'un impôt sur les successions dont le taux marginal est de 100 % dans les deux cas. La raison pour laquelle de telles mesures ne peuvent, selon moi, être mises en œuvre que par l'impôt et non par des mesures législatives ou constitutionnelles comme dans l'« Initiative 1 : 12 »[569] réside dans le fait qu'il s'agit de la seule manière de toucher à l'ensemble de la richesse. Certes, l'impôt suscite toujours de la résistance, puisque les contribuables ont souvent l'impression que c'est leur argent, sur lequel ils ont déjà un droit de propriété, que l'État vient en l'occurrence confisquer[570]. Bien qu'une telle conception du droit de propriété ne résiste pas à une analyse critique[571], une telle attitude envers l'impôt semble destinée à durer. C'est pourquoi il serait intéressant de pousser plus loin les recherches en ce sens et tenter de voir s'il n'existe pas une manière ex ante d'instaurer une richesse maximale.

Au-delà de ces questions empiriques, les recherches que j'ai menées m'ont permis de confirmer mon intuition originale, c'est-à-dire qu'une richesse maximale est juste, du moins, si l'on adhère aux analyses que j'ai menées. En effet, j'ai d'abord confronté cette intuition à la

---

[569] Voir ChF, 2014 : « Le salaire le plus élevé versé par une entreprise ne peut être plus de douze fois supérieur au salaire le plus bas versé par la même entreprise. Par salaire, on entend la somme des prestations en espèces et en nature (argent et valeur des prestations en nature ou en services) versées en relation avec une activité lucrative ».

[570] Voir Murphy et Nagel, 2002, p. 175 : « Taxes are naturally perceived by most people as expropriations of their property-taking from them some of what is originally theirs and using it for various purposes determined by the government. Most people, we assume, instinctively think of their pretax income as theirs until the government takes it away from them, and also think the same way about other people's earnings and wealth ».

[571] Murphy et Nagel, 2002, p. 8: « Private property is a legal convention, defined in part by the tax system; therefore, the tax system cannot be evaluated by looking at its impact on private property, conceived as something that has independent existence and validity. Taxes must be evaluated as part of the overall system of property rights that they help to create. Justice or injustice in taxation can only mean justice or injustice in the system of property rights and entitlements that result from a particular tax regime ».

théorie qui semblait *a priori* offrir le plus de résistance contre une richesse maximale, c'est-à-dire la théorie libertarienne. Je croyais au départ qu'une richesse maximale pouvait peut-être être défendue au sein du libertarisme de gauche, mais plus difficilement au sein du libertarisme de droite ou d'extrême-droite. Or, j'ai découvert qu'une richesse maximale pouvait être défendue non seulement au sein du libertarisme de gauche, mais aussi de droite et qu'en réalité, la seule théorie libertarienne qui semble incompatible avec une richesse maximale est le libertarisme d'extrême-droite.

Les théories libertariennes sont intéressantes à plus d'un titre, mais un problème que je voyais dans ces théories consistait dans la catégorisation des ressources qu'elles préconisent. En effet, ces théories divisent les différentes ressources en « ressources internes » et en « ressources externes », puis au sein de ces dernières, en « ressources naturelles » et en « artéfacts ». Or, le problème, c'est qu'une telle catégorisation des ressources s'applique mal à une économie moderne, puisqu'elle s'exprime plutôt sous la forme du revenu et du capital. Puis, un autre problème consistait dans le fait que, dans une économie moderne, il n'existe probablement aucune ressource naturelle qui ne soit déjà la propriété de quelqu'un. Par conséquent, on voit mal comment le principe d'acquisition (PJA) pourrait s'appliquer à quoi que ce soit, puisque non seulement il n'existe aucune ressource naturelle pouvant passer de l'état de non-propriété à l'état de propriété, mais aussi qu'il semblerait absurde de distribuer à chacun des ressources naturelles.

Ces deux problèmes peuvent être toutefois résolus de plusieurs manières. D'abord, il semble adéquat d'associer les ressources internes au travail, les ressources naturelles au capital, puis les artéfacts au revenu. Puis, on peut penser aussi que, lors du décès d'une personne, le capital qu'elle possède doive retourner, pour reprendre la formule de Locke, au « patrimoine indivis de l'humanité ». Enfin, on peut mettre en œuvre une richesse de base composée d'un capital de base et d'un revenu de base. Ces trois solutions permettent de résoudre les problèmes évoqués précédemment, puisqu'elles permettent d'appliquer le PJA défendu par les théories libertariennes à une économie moderne. En effet, puisque le PJA doit respecter un proviso suffisantiste selon le libertarisme de droite et un proviso égalitaire selon le libertarisme de gauche, on peut voir entre ces deux théories une différence de degré, mais

toutes deux sont compatibles avec la mise en œuvre d'une richesse de base composée d'un capital de base et d'un revenu de base.

Le PJA ne règle pas seulement la partie inférieure de la distribution de la richesse, mais aussi sa partie supérieure. J'ai montré en effet que, dans une situation d'autarcie, aucun individu ne pourrait être très riche, puisque le PJA lui confère certainement un droit de propriété sur une part des ressources naturelles (capital), puis sur les artéfacts (revenu) qu'il a lui-même produits, mais son droit de propriété sur ces ressources externes est limité d'abord par le proviso, puis par ce qu'il peut produire lui-même en situation d'autarcie. Toutefois, les choses sont plus complexes dans le contexte de la division du travail, et ce, pour deux raisons. D'abord, la division du travail permet d'accroître la production de la richesse en générant ce que nous pouvons appeler un surplus coopératif. Ensuite, les théories libertariennes ne nous indiquent pas clairement de quelle manière distribuer ce surplus coopératif. C'est pourquoi j'ai suggéré que s'il est vrai que nous pouvons appliquer un proviso égalitaire[572] au surplus coopératif selon le libertarisme de gauche, nous pouvons appliquer de même un proviso suffisantiste au surplus coopératif selon le libertarisme de droite.

Ceci nous conduit à l'un des arguments les plus importants qui permet de justifier un revenu maximal : la théorie des marchés où le gagnant rafle la mise. Comme on le sait, les marchés où le gagnant rafle la mise reposent d'abord sur la division du travail, puis se définissent comme des marchés où de légères différences de performance se traduisent par de gigantesques différences de revenu. Or, pour bien comprendre de quelle manière cette théorie permet de remettre en cause l'idée selon laquelle l'impôt sur le revenu pourrait s'apparenter à des travaux forcés, il nous faut rappeler que le principe qui conduit de la propriété de soi à la propriété des revenus de son travail se traduit en trois étapes qui ont un caractère transitoire : 1) la propriété de soi entraîne en un droit de propriété sur son travail ; 2) la propriété de son travail entraîne un droit de propriété sur les fruits de son travail ; et 3) la propriété des fruits de son travail entraîne un droit de propriété sur les revenus de son travail. Toutefois, comme nous

[572] Voir Dietsch, 2008a, p. 109 : « The co-operative surplus is to be distributed equally, provided that the parties to the division of labour put in the same number of hours. If the latter condition is not met, individual shares should be proportionate to the number of hours worked. ».

l'avons vu, la division du travail fait en sorte que les fruits du travail collectif peuvent être supérieurs à la somme des parties du travail individuel, puis les marchés où le gagnant rafle la mise font en sorte que les revenus peuvent être supérieurs aux fruits du travail. Par conséquent, il devient permis d'imposer fortement les très hauts revenus, puisque cela consiste à prélever seulement la différence entre les fruits du travail et les revenus du travail, ce qui ne viole d'aucune manière la propriété de soi.

Par surcroît, les marchés où le gagnant rafle la mise permettent d'éclairer l'un des arguments les plus célèbres de Robert Nozick : l'exemple de Wilt Chamberlain. Cet argument est en effet intuitivement très convaincant, puisqu'on voit mal ce qu'il y a d'injuste dans le fait qu'un échange volontaire entre un million de personnes et Wilt Chamberlain permette à ce dernier de recevoir un revenu supérieur à la moyenne. Toutefois, si nous considérons que le marché dans lequel évolue Wilt Chamberlain est un marché de masse où le gagnant rafle la mise, les développements du paragraphe précédent peuvent s'appliquer à ce dernier. Par surcroît, comme nous l'avons vu, il n'est pas certain que cet échange soit véritablement volontaire, puisqu'il pourrait être qualifié de non volontaire, voire d'involontaire. Mais surtout, un échange entre les spectateurs et Wilt Chamberlain affecte, contrairement à ce qu'affirme Nozick, les tierces parties qui n'ont pas participé à la transaction. Ceci constitue donc un argument supplémentaire permettant de justifier un revenu maximal.

Comme nous le savons, une richesse maximale n'est pas composée seulement d'un revenu maximal, mais aussi d'un capital maximal qui peut être mis en œuvre en appliquant un taux marginal de 100 % non pas au revenu, mais aux successions. C'est ici que la question de l'héritage devient importante. Toutefois, les débats sur cette question sont souvent tranchés. Certains soutiennent qu'il faudrait tout simplement abolir cette institution, alors que d'autres considèrent qu'il faudrait la maintenir de manière inconditionnelle. Or, j'ai tenté de démontrer que les positions les plus soutenables sont à mi-chemin entre ces deux positions extrêmes. En effet, j'ai montré qu'un centrisme du donateur radical et qu'un centrisme du receveur radical sont tous deux inacceptables et que la meilleure manière de mettre en œuvre un centrisme du donateur ou un centrisme du receveur plus modérés consiste à instaurer un capital de base et un capital maximal qui correspondent à ce que j'appelle les justes bornes du capital.

D'ailleurs, ces justes bornes du capital ou du revenu se révèlent aussi à la lumière des deux principales théories qui sont défendues au sein de la tradition égalitariste : le suffisantisme et le prioritarisme. J'ai montré en effet que le principal défaut de ces théories réside dans le fait qu'elles s'intéressent surtout à la partie inférieure de la distribution de la richesse et de manière insuffisante à sa partie supérieure. Or, c'est ici qu'intervient la théorie développée récemment par Ingrid Robeyns qu'elle appelle le limitarianisme (*limitarianism*) et qui stipule que toute richesse supérieure à celle dont un individu a besoin pour s'épanouir pleinement dans la vie peut être qualifiée d'immorale[573]. En effet, cette théorie permet d'ajouter un seuil de richesse au seuil de pauvreté qui est déjà défendu au sein des théories suffisantiste et prioritariste et permet du même coup de corriger les défauts de ces théories. Par surcroît, c'est au sein de ces différentes théories que la distinction que j'ai faite entre un écart, un plafond et un ratio prennent tout leur sens, puisque le suffisantisme combiné au limitarianisme nous conduit à défendre un plafond, alors que le prioritarisme combiné au limitarianisme nous conduit plutôt à défendre un écart ou un ratio.

Enfin, j'ai tenté de répondre à l'une des principales objections qui peut être soulevée contre une richesse maximale et qui porte sur les incitations financières. On pourrait croire en effet que le plafonnement des incitations financières qu'impliquerait la mise en œuvre d'une richesse maximale soit dommageable à l'économie. Toutefois, pour répondre à cette objection, il nous faut d'abord bien comprendre ce que sont les incitations. Or, en m'appuyant largement sur l'ouvrage de Ruth W. Grant[574], j'ai d'abord soutenu que les incitations ne sont pas un des mécanismes *intrinsèques* du marché économique, mais plutôt une manière *extrinsèque* de corriger ses défaillances. Puis, j'ai montré qu'elles ne sont pas une alternative au pouvoir social ou politique, mais qu'elles sont elles-mêmes plutôt une forme parmi d'autres de pouvoir. Enfin, j'ai montré que les incitations ne sont pas toujours morales et qu'elles devaient

---

[573] Robeyns, 2017, p. 2: « In a nutshell, limitarianism advocates that it is not morally permissible to have more resources than are needed to fully flourishing in life. Limitarianism views riches or wealth to be the state in which one has more resources than are needed for maximally flourishing in life, and claims that in such a case, one has too much, morally speaking ». Puisque cet article ne sera publié qu'en juin 2017, la pagination réfère à la version que Robeyns a rendue disponible à http://www.academia.edu/22151225/Having_too_much.

[574] Grant, 2012.

respecter, suivant Grant, trois critères principaux : dans une perspective conséquentialiste, elles doivent poursuivre un objectif légitime, dans une perspective déontologique, elles doivent permettre une réponse volontaire et dans la perspective de l'éthique de la vertu, elles doivent avoir un effet positif sur le caractère des personnes impliquées[575].

D'ailleurs, j'ai tenté de montrer que, lorsque les acteurs du marché concentrent fortement les incitations financières auprès d'une minorité d'individus, de telles incitations peuvent être qualifiées d'immorales, puisqu'elles ne satisfont pas à deux des trois critères proposés par Grant. En effet, de telles incitations n'ont pas de conséquences bénéfiques sur la production et sur la distribution de la richesse et n'ont pas d'effets positifs sur le caractère des personnes impliquées. Toutefois, un régime fiscal particulier peut permettre de mieux encadrer les incitations financières offertes par les acteurs du marché. Or, j'ai montré que le régime fiscal actuel, qui se caractérise par un impôt sur le revenu dont le taux marginal est d'environ 40 %, est trop permissif envers un tel usage illégitime des incitations financières par les acteurs du marché et qu'un impôt confiscatoire sur la richesse, en revanche, permettrait d'empêcher que les incitations financières soient employées à des fins illégitimes.

Certes, une richesse maximale pose encore de nombreux problèmes que je n'ai pas pu aborder dans le cadre de cette thèse. En effet, j'ai tenté d'établir ses fondements normatifs dans la perspective du libertarisme de droite et de gauche, puis du suffisantisme et du prioritarisme, mais il existe encore d'autres théories qui pourraient appuyer ou encore rejeter une richesse maximale, dont notamment les théories contractarianiste ou contractualiste, ainsi que l'égalitarisme devant la fortune (*luck egalitarianism*). Par surcroît, de nombreux obstacles de nature économique et politique se dressent devant sa mise en œuvre concrète éventuelle, dont particulièrement celui de la concurrence fiscale internationale. En effet, dans l'état actuel des choses, une richesse maximale serait sans doute extrêmement difficile à implanter. Néanmoins, j'espère avoir contribué à montrer la pertinence de s'y intéresser.

---

[575] Grant, 2012, p. 50-51 : « I will argue that any one of these exercises of power can be judged according to three primary criteria: first, by whether it serves a legitimate purpose; second, by whether it allows a voluntary response; and third, by its effect on the character of the parties involved » et p. 73 : « Does the incentive serve a legitimate purpose? Does it allow for a voluntary response? Does it affect character positively or not at all? ».

Bibliographie

Ackerman, Bruce A. (1977). *Private property and the Constitution*. New Haven: Yale University Press.

Ackerman, Bruce A. et Alstott, Anne (1999). *The stakeholder society*. New Haven, Conn.: Yale University Press.

Aghion, Philippe et Bolton, Patrick. (1997). «A theory of trickle-down growth and development». *Review of Economic Studies, 64*(2), 151-172.

Alexander, Gregory S. et Peñalver, Eduardo Moisés (2012). *An introduction to property theory*. New York: Cambridge University Press.

Alvaredo, Facundo, Atkinson, Anthony B., Piketty, Thomas, Saez, Emmanuel et Zucman, Gabriel. (2016). The World Wealth and Income Database. Repéré le 4 février 2016 à http://www.wid.world

Anderson, Elizabeth. (2010). «Justifying the capabilities approach to justice». Dans Harry Brighouse et Ingrid Robeyns (dir.), *Measuring Justice. Primary Goods and Capabilities* (p. 81-100). Cambridge England ; New York: Cambridge University Press,.

Anderson, Jerry. (2006). «Comparative perspectives on property rights: the right to exclude». *Journal of legal education, 56*(4), 539-550.

Andrews, Daniel, Jencks, Christopher et Leigh, Andrew. (2009). «Do Rising Top Incomes Lift All Boats?». *HKS Faculty Research, Working Paper Series RWP09-018, John F. Kennedy School of Government, Harvard University*, 1-56.

Appiah, Anthony (2008). *Experiments in ethics*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Arndt, H. W. (1983). «The "Trickle-down" Myth». *Economic Development and Cultural Change, 32*(1), 1-10.

Arneson, Richard J. (2002). «Why Justice Requires Transfers to Offset Income and Wealth Inequalities». *Social Philosophy and Policy, 19*(01), 172-200. doi: doi:10.1017/S0265052502191084

Arneson, Richard J. (Summer 2013 Edition). «Egalitarianism». Dans Edward N. Zalta (dir.), *Stanford encyclopedia of philosophy*.

Assemblée, nationale. (2015). Constitution de la République française. Déclaration des droits de l'Homme et du Citoyen de 1789. Repéré le 4 février 2016 à http://www.assemblee-nationale.fr/connaissance/constitution_01-2015.pdf

Atkinson, Anthony B., Piketty, Thomas et Saez, Emmanuel. (2011). «Top Incomes in the Long Run of History». *Journal of Economic Literature, 49*(1), 3-71. doi: 10.2307/29779750

Atkinson, Anthony Barnes (2016). *Inégalités*. (Traduit par Françoise Chemla et Paul Chemla). Paris: Éditions du Seuil.

Badenhausen, Kurt. (2016). LeBron James' Net Worth: $275 Million In 2016. Repéré le 21 février 2017 à http://www.forbes.com/sites/kurtbadenhausen/2016/12/13/lebron-james-net-worth-275-million-in-2016/#47a71a7177e3

Banque mondiale, Groupe. (2017). Repéré à http://www.banquemondiale.org/

Beaumarchais, Pierre Augustin Caron de (2008). *La folle journée ou Le mariage de Figaro*. Paris: Flammarion.

Bebchuk, Lucian A. et Fried, Jesse M. (2004). *Pay without performance : the unfulfilled promise of executive compensation*. Cambridge (Mass.): Harvard University Press.

Becker, Lawrence C. (1982). «Against the Supposed Difference between Historical and End-State Theories». *Philosophical Studies: An International Journal for Philosophy in the Analytic Tradition, 41*(2), 267-272. doi: 10.2307/4319521

Beckert, Jens (2008). *Inherited wealth*. Princeton: Princeton University Press.

Benaroya, François (2006). *L'économie de la Russie*. Paris: Découverte.

Blackstone, Sir William (1893). *Commentaries on the Laws of England.* Philadelphia: J.B. Lippincott Co.

Blader, Ruth Foxe et Castleton, Edward. (2010). «L'impératif du salaire maximum : un point de vue outre-Atlantique». *Mouvements, 64*(4), 92-99.

Blaug, Mark (1999). *La pensée économique*. (Traduit par Alain Alcouffe et Christiane Alcouffe, 5e éd.). Paris: Économica.

Bögner, Frieder, Elgert, Jörn et Iselt, Carolyn. (2016). «Focusing on the Eyeball Test: A Problematic Testing Device in Philip Pettit's Theory of Justice». Dans Simon Derpmann et David P. Schweikard (dir.), *Philip Pettit: Five Themes from his Work* (p. 123-131). Cham: Springer International Publishing : Imprint: Springer,.

Borghans, Lex et Groot, Loek. (1998). «Superstardom and Monopolistic Power: Why Media Stars Earn More Than Their Marginal Contribution to Welfare». *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE) / Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 154*(3), 546-571. doi: 10.2307/40752089

Bowles, Samuel (2016). *The moral economy : why good incentives are no substitute for good citizens*. New Haven ; London: Yale University Press.

Brancato, Chris (producteur), Bernard, Carlo (producteur), Miro, Doug (producteur) et Padilha, José (réalisateur). (2015). *Narcos* [Série télévisée]. Los Angeles, Calif.: Gaumont International Television.

Braun, S. Stewart. (2010). «Historical Entitlement and the Practice of Bequest: Is There a Moral Right of Bequest?». *Law and Philosophy, 29*(6), 695-715. doi: 10.2307/40926337

Brennan, Geoffrey et Pettit, Philip (2005). *The economy of esteem : an essay on civil and political society*. Oxford ; New York: Oxford University Press.

Broadie, Alexander. (2006). «Sympathy and the Impartial Spectator». Dans Knud Haakonssen (dir.), *The Cambridge companion to Adam Smith* (p. 158-188). Cambridge ; New York: Cambridge University Press.

ChF. (2014). «Initiative populaire fédérale '1:12 - Pour des salaires équitables'». Repéré le 8 août 2014 à http://www.admin.ch/ch/f/pore/vi/vis375t.html

Christiano, Thomas (2012). «Money in Politics». Dans David M. Estlund (dir.), *The Oxford handbook of political philosophy* (p. 241-257). New York: Oxford University Press.

Clark, John Bates. (1902). «Is Authoritative Arbitration Inevitable?». *Political Science Quarterly, 17*(4), 553-567. doi: 10.2307/2140755

Claus, Laurence. (2005). «Montesquieu's Mistakes and the True Meaning of Separation». *Oxford Journal of Legal Studies, 25*(3), 419-451. doi: 10.1093/ojls/gqi022

Cohen, Felix S. (1954). «Dialogue on Private Property». *Rutgers Law Review 357 (1954-1955), 9*(2), 357-387.

Cohen, Gerald Allan. (1977). «Robert Nozick and Wilt Chamberlain: How Patterns Preserve Liberty». *Erkenntnis, 11*(1), 5-23.

Cohen, Gerald Allan. (1986). «Self-Ownership, World-Ownership, and Equality». Dans Frank S. Lucash et Judith N. Shklar (dir.), *Justice and equality here and now* (p. 108-135). Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.

Cohen, Gerald Allan. (1992). «Incentives, inequality, and community». *The Tanner Lectures on Human Values, 13*, 263-329.

Cohen, Gerald Allan. (1995). «Justice, freedom, and market transactions» (*Self-ownership, freedom, and equality* (p. 38-66). Cambridge; Paris: Cambridge University Press; Maison des sciences de l'homme.

Cohen, Gerald Allan (2010). *Si tu es pour l'égalité, pourquoi es-tu si riche?* (Traduit par Fabien Tarrit). Paris: Hermann.

Coppola, Francis Ford (réalisateur et scénariste) et Puzo, Mario (scénariste). (1972). *The Godfather* [Film cinématographique]. Hollywood, Calif.: Paramount Home Video.

Côté, Stéphane, Piff, Paul K. et Willer, Robb. (2013). «For whom do the ends justify the means? Social class and utilitarian moral judgment». *Journal of Personality and Social Psychology, 104*(3), 490-503. doi: 10.1037/a0030931

Cottey, Alan. (2014). «Technologies, culture, work, basic income and maximum income». *AI & Society, 29*(2), 249-257. doi: 10.1007/s00146-013-0480-0

Crook, Clive. (2006). «The Height of Inequality. America's productivity gains have gone to giant salaries for just a few». *The Atlantic,* (September). Repéré à https://cdn.theatlantic.com/static/coma/images/issues/200609/Height.jpg

Cudd, Ann. (2013). «Contractarianism». Dans Edward N. Zalta (dir.), *Stanford encyclopedia of philosophy*.

Cunliffe, John. (1997). «The liberal case for a socialist property regime: the contribution of Francois Huet». *History of Political Thought, 18*(4), 707-729.

Cunliffe, John et Erreygers, Guido. (1999). «Moral philosophy and economics: the formation of François Huet's doctrine of property rights». *The European Journal of the History of Economic Thought, 6*(4), 581-605. doi: 10.1080/10427719900000044

Cunliffe, John et Erreygers, Guido. (2003). «'Basic Income? Basic Capital!' Origins and Issues of a Debate». *Journal of Political Philosophy, 11*(1), 89-110. doi: 10.1111/1467-9760.00168

Cunliffe, John et Erreygers, Guido (2004). *The origins of universal grants : an anthology of historical writings on basic capital and basic income*. Houndmills, Basingstoke, Hampshire ; New York: Palgrave Macmillan.

Dabla-Norris, Era, Kochhar, Kalpana, Ricka, Frantisek, Suphaphiphat, Nujin et Tsounta, Evridiki (2015). *Causes and Consequences of Income Inequality: A Global Perspective*. Washington: International Monetary Fund.

Damer, T. Edward (2009). *Attacking faulty reasoning : a practical guide to fallacy-free arguments*. (6e éd.). Australia ; Belmont, CA: Wadsworth/Cengage Laerning.

Demuijnck, Geert. (2006). «Les libertariens de gauche et la question de l'héritage». *Raisons politiques*(3), 127-143.

DeNavas-Walt, Carmen et Proctor, Bernadette D. (2015). Current Population Reports, P60-252, Income and Poverty in the United States: 2014. Washington, DC,: U.S. Government Printing Office.

Descartes, René (2003). *Règles pour la direction de l'esprit*. Paris: Vrin.

Dietl, Helmut M., Franck, Egon, Lang, Markus et Rathke, Alexander. (2012). «Salary cap regulation in professional team sports». *Contemporary economic policy, 30*(3), 307-319.

Dietsch, Peter. (2008a). «Distributive Lessons from Division of Labour». *Journal of Moral Philosophy, 5*(1), 96-117.

Dietsch, Peter. (2008b). «L'interprétation du principe de la propriété de soi au sein du libertarisme de gauche». *Dialogue: Canadian Philosophical Review / Revue canadienne de philosophie, 47*(1), 65-80.

Dietsch, Peter et Ferretti, Thomas. (2010). «Deux manières de présenter le défi de la justice globale». *Mouvements*(4), 62-69.

Dorfman, R. (2008). «Marginal productivity theory». Dans Steven N. Durlauf et Lawrence E. Blume (dir.), *The New Palgrave Dictionary of Economics*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.

Doris, John M. (1998). «Persons, Situations, and Virtue Ethics». *Noûs, 32*(4), 504-530. doi: 10.2307/2671873

Doris, John M. (2002). *Lack of character : personality and moral behavior*. Cambridge, U.K. ; New York: Cambridge University Press.

Dostoïevski, Fédor (1952). *Les frères Karamazov*. (Traduit par Henri Mongault). Paris: Gallimard.

Ely, James W. (2008). *The guardian of every other right. A constitutional history of property rights*. New York: Oxford University Press.

Epstein, Richard A. (1985). *Takings : private property and the power of eminent domain*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Erreygers, Guido. (1997). «Views on Inheritance in the History of Economic Thought». Dans Guido Erreygers et Toon Vandevelde (dir.), *Is inheritance legitimate? : ethical and economic aspects of wealth transfers* (p. 16-53). Berlin ; New York: Springer.

Feser, Edward. (2005). «There Is No Such Thing As An Unjust Initial Acquisition». *Social Philosophy and Policy, 22*(01), 56-80. doi: 10.1017/S0265052505041038

Forbes. (2016a). The World's Billionaires. Repéré le 31 mai 2016 à http://www.forbes.com/billionaires/list/#version:static

Forbes. (2016b). The World's Highest-Paid Athletes. Repéré le 02 février 2017 à http://www.forbes.com/profile/lebron-james/?list=athletes

Frank, Robert H. (1985). *Choosing the right pond : human behavior and the quest for status*. New York: Oxford University Press.

Frank, Robert H. (2010). *La course au luxe. L'économie de la cupidité et la psychologie du bonheur*. (Traduit par Monique Arav et John Hannon). Genève: Éditions Markus Haller.

Frank, Robert H. (2011). *The Darwin economy : liberty, competition, and the common good*. Princeton N.J.: Princeton University Press.

Frank, Robert H. et Cook, Philip J. (1995). *The Winner-Take-All Society: How more and more Americans compete for ever fewer and bigger prizes, encouraging economic waste, income inequality, and an impoverished cultural life*. New York: Free Press.

Frank, Robert H. et Cook, Philip J. (2013). «Winner-Take-All Markets». *Studies in Microeconomics, 1*(2), 131-154. doi: 10.1177/2321022213501254

Frankfurt, Harry. (1987). «Equality as a Moral Ideal». *Ethics, 98*(1), 21-43.

Frey, Bruno S. (1997). *Not just for the money : an economic theory of personal motivation*. Brookfield, Vt.: Edward Elgar Pub.

Friedman, Milton (2010). *Capitalisme et liberté*. (Traduit par A. M. Charno). Paris: Leduc.S.

Fuentes-Nieva, Ricardo et Galasso, Nick (2014). *En finir avec les inégalités extrêmes. Confiscation politique et inégalités économiques*. Oxford: Oxfam International.

Gauthier, David P. (1986). *Morals by agreement*. Oxford Oxfordshire New York: Clarendon Press ; Oxford University Press.

Gilens, Martin (2000). *Why Americans hate welfare : race, media, and the politics of antipoverty policy*. (Paperback[e] éd.). Chicago: University of Chicago Press.

Giraud, Gaël et Renouard, Cécile (2012). *Le facteur 12. Pourquoi il faut plafonner les revenus*. Paris: Carnets Nord.

Goldoni, Marco. (2013). «Montesquieu and the French Model of Separation of Powers». *Jurisprudence, 4*(1), 20-47.

Gordon, Robert J. (2012). «Is U.S. Economic Growth Over? Faltering Innovation Confronts the Six Headwinds». *NBER Working Paper Series*, 1-23.

Gordon, Robert J. (2016). *The rise and fall of American growth : the U.S. standard of living since the Civil War*. Princeton: Princeton University Press.

Gosseries, Axel. (2011). «Qu'est-ce que le suffisantisme ?». *Philosophiques, 38*(2), 465-491.

Goyal, Madhav, Mehta, Ravindra L., Schneiderman, Lawrence J. et Sehgal, Ashwini R. (2002). «Economic and health consequences of selling a kidney in India». *JAMA, 288*(13), 1589-1593.

Grant, Ruth Weissbourd. (2002). «The ethics of incentives: historical origins and contemporary understandings». *Economics and Philosophy, 18*(01), 111-139.

Grant, Ruth Weissbourd. (2006). «Ethics and Incentives: A Political Approach». *The American Political Science Review, 100*(1), 29-39.

Grant, Ruth Weissbourd. (2008). «Passions and Interests Revisited: The Psychological Foundations of Economics and Politics». *Public Choice, 137*(3/4), 451-461.

Grant, Ruth Weissbourd (2012). *Strings Attached : Untangling the Ethics of Incentives*. New York; Princeton: Princeton University Press.

Grant, Ruth Weissbourd. (2015). «Rethinking the ethics of incentives». *Journal of Economic Methodology, 22*(3), 354-372.

Greenwood, Daphne et Holt, Richard. (2010). «Growth, Inequality and Negative Trickle Down». *Journal of Economic Issues, 44*(2), 403-410. doi: 10.2753/jei0021-3624440212

Guélaud, Claire. (2015, 15 juin). «Les inégalités de revenus nuisent à la croissance», *Le Monde*. Repéré à http://www.lemonde.fr/economie/article/2015/06/15/les-inegalites-de-revenus-nuisent-a-la-croissance_4654546_3234.html?xtmc=trickle_down&xtcr=3

Hacker, Jacob S. et Pierson, Paul (2010). *Winner-take-all politics : how Washington made the rich richer and turned its back on the middle class*. New York: Simon & Schustser.

Halliday, Daniel. (2013). «Is Inheritance Morally Distinctive?». *Law and Philosophy, 32*(5), 619-644. doi: 10.1007/s10982-012-9152-3

Hardoon, Deborah (2017). *Une économie au service des 99 %*. (Traduit par Armelle Vagneur-Jones, Pierre Legrand et Jérôme Richard). Oxford: Oxfam.

Hardoon, Deborah, Ayele, Sophia et Fuentes-Nieva, Ricardo (2016). *Une économie au service des 1 %. Ou comment le pouvoir et les privilèges dans l'économie exacerbent les inégalités extrêmes et comment y mettre un terme*. Oxford: Oxfam.

Harman, Gilbert. (1999). «Moral Philosophy Meets Social Psychology: Virtue Ethics and the Fundamental Attribution Error». *Proceedings of the Aristotelian Society, 99*, 315-331. doi: 10.2307/4545312

Harris, James W. (1996). «Who Owns My Body». *Oxford Journal of Legal Studies, 16*(1), 55-84. doi: 10.1093/ojls/16.1.55

Harris, James W. (2002). *Property and Justice*. Oxford: Oxford University Press.

Haslett, David W. (1997). «Distributive Justice and Inheritance». Dans Guido Erreygers et Toon Vandevelde (dir.), *Is inheritance legitimate? : ethical and economic aspects of wealth transfers* (p. 133-155). Berlin ; New York: Springer.

Hemingway, Ernest (1937). *To have and have not*. London: J. Cape.

Herzog, Lisa. (2016). «Markets». Dans Edward N. Zalta (dir.), *Stanford encyclopedia of philosophy*.

Hirschman, Albert O. (2011). *Les passions et les intérêts. Justifications politiques du capitalisme avant son apogée*. (Traduit par Pierre Andler). Paris: Presses universitaires de France.

Hobbes, Thomas (1998). *Leviathan*. Oxford: Oxford University Press.

Holmes, Stephen et Sunstein, Cass R. (1999). *The cost of rights : why liberty depends on taxes*. New York: W.W. Norton.

Holt, Richard et Greenwood, Daphne. (2012). «Negative Trickle-Down and the Financial Crisis of 2008». *Journal of Economic Issues*(2), 363-370. doi: 10.2753/JEI0021-3624460211

Homiak, Marcia. (Spring 2011 Edition). «Moral Character». Dans Edward N. Zalta (dir.), *Stanford encyclopedia of philosophy*.

Huet, François (1853). *Le règne social du christianisme*. Paris / Bruxelles: Firmin Didot Frères / Librairie Polytechnique.

Hume, David (2007). *A treatise of human nature : a critical edition*. Oxford; Toronto: Clarendon Press; Oxford University Press.

Hursthouse, Rosalind. (Fall 2013 Edition). «Virtue Ethics». Dans Edward N. Zalta (dir.), *Stanford encyclopedia of philosophy*.

Inhaber, Herbert et Carroll, Sidney L. (1992). *How rich is too rich? : income and wealth in America*. New York: Praeger.

Jeauneau, Edouard. (1967). «"Nani gigantum humeris insidentes". Essai d'interprétation de Bernard de Chartres». *Vivarium, 5*, 79-99.

Jefferson, Thomas (1999). *Political writings*. Cambridge: Cambridge University Press.

Jobin, Christian. (2014). «Le droit de propriété aux États-Unis et dans le *Dictionnaire d'économie politique*». Dans Josiane Boulad-Ayoub et Paule-Monique Vernes (dir.), *L'homme est né libre... : raison, politique, droit : mélanges en hommage à Paule-Monique Vernes* (p. 383-399). Québec; Aix-en-Provence: Presses de l'Université Laval; Presses Universitaires de Provence.

Jones, Geoffrey G. (2008). «Globalization». Dans Geoffrey G. Jones et Jonathan Zeitlin (dir.), *The Oxford handbook of business history* (p. 141-168). Oxford England ; Toronto: Oxford University Press.

Kamtekar, Rachana. (2004). «Situationism and Virtue Ethics on the Content of Our Character». *Ethics, 114*(3), 458-491. doi: 10.1086/381696

Katz, Larissa. (2008). «Exclusion and Exclusivity in Property Law». *The University of Toronto Law Journal, 58*(3), 275-315.

Kempf, Hervé. (2010). «Le revenu maximum, un levier pour le changement». *Mouvements, 4*(64), 87-91.

Kendrick, Leslie. (2011). «The Lockean Rights of Bequest and Inheritance». *Legal Theory, 17*(02), 145-169. doi: 10.1017/S1352325211000085

Keynes, John Maynard (2005). *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*. (Traduit par Jean De Largentaye). Paris: Payot.

Kirchgässner, Gebhard (2008). *Homo oeconomicus : the economic model of individual behavior and its applications in economics and other social sciences*. New York: Springer.

Kirzner, Israel M. (1978). «Entrepreneurship, Entitlement, and Economic Justice». *Eastern Economic Journal, 4*(1), 9-25. doi: 10.2307/20642302

Kraus, Michael. (2011). «Social Class as Culture: The Convergence of Resources and Rank in the Social Realm». *Current directions in psychological science, 20*(4), 246.

Kraus, Michael W., Côté, Stéphane et Keltner, Dacher. (2010). «Social Class, Contextualism, and Empathic Accuracy». *Psychological Science, 21*(11), 1716-1723. doi: 10.1177/0956797610387613

Kraus, Michael W. et Keltner, Dacher. (2009). «Signs of Socioeconomic Status: A Thin-Slicing Approach». *Psychological Science, 20*(1), 99-106.

Kristjánsson, Kristján. (2008). «An Aristotelian Critique of Situationism». *Philosophy, 83*(323), 55-76. doi: 10.2307/20185287

Kuchler, Hannah. (2015, 26 juin). «Instagram unfiltered», *Financial Times*. Repéré à http://www.ft.com/cms/s/2/e56964b0-1a22-11e5-a130-2e7db721f996.html#slide0

Kymlicka, Will (2003). *Les théories de la justice : une introduction : libéraux, utilitaristes, libertariens, marxistes, communautariens, féministes*. (Traduit par Marc Saint-Upéry). Paris: La Découverte.

Landsburg, Steven E. (2012). *The armchair economist : economics for everyday life*. New York, NY: Free Press.

Larrère, Catherine (1992). *L'invention de l'économie au XVIIIe siècle : du droit naturel à la physiocratie*. Paris: Presses universitaires de France.

Larrère, Catherine (1999). *Actualité de Montesquieu*. Paris: Presses de Sciences po.

Larrère, Catherine. (2005). «L'étude des sphères: une autre approche de l'économique?». *Revue de métaphysique et de morale, 3*, 319-332.

Le Grand, Julian (2003). *Motivation, agency, and public policy : of knights and knaves, pawns and queens*. Oxford: Oxford University Press.

Lipsey, Richard G. et Lancaster, Kevin. (1956). «The general theory of second best». *The Review of Economic Studies, 24*(1), 11-32.

Locke, John (1988). *Two treatises of government*. London: Cambridge University Press.

Locke, John (1994). *Le second traité du gouvernement : essai sur la véritable origine, l'étendue et la fin du gouvernement civil*. (Traduit par Jean-Fabien Spitz et Christian Lazzeri). Paris: Presses universitaires de France.

Locke, John (1997). *Deux traités du gouvernement*. (Traduit par Bernard Gilson). Paris: J. Vrin.

Machiavel, Nicolas. (1996). *Le Prince* (Traduit par Christian Bec). Dans Christian Bec (dir.), *Œuvres* (p. 95-178). Paris: Robert Laffont.

Macpherson, Crawford Brough. (1978a). «Liberal-Democracy and Property». Dans Crawford Brough Macpherson (dir.), *Property. Mainstream and critical positions* (p. 199-207). Toronto: University of Toronto Press.

Macpherson, Crawford Brough. (1978b). «The Meaning of Property». Dans Crawford Brough Macpherson (dir.), *Property. Mainstream and critical positions* (p. 1-13). Toronto: University of Toronto Press.

Macpherson, Crawford Brough. (1985a). «Human rights as property rights» (*The rise and fall of economic justice, and other papers* (p. 76-85). Oxford ; New York: Oxford University Press.

Macpherson, Crawford Brough. (1985b). «Property as Means or End» (*The rise and fall of economic justice, and other papers* (p. 86-91). Oxford ; New York: Oxford University Press.

Macpherson, Crawford Brough (2004). *La théorie politique de l'individualisme possessif: de Hobbes à Locke*. (Traduit par Michel Fuchs). Paris: Gallimard.

Mandeville, Bernard (1974). *La fable des abeilles : ou les vices privés font le bien public (1714)*. (Traduit par Lucien Carrive et Paulette Carrive). Paris: Librairie Philosophique J. Vrin.

Mandeville, Bernard (1988). *The fable of the bees, or, Private vices, publick benefits*. Indianapolis: Liberty Classics.

Marx, Karl. (1965). *Le Capital (livre premier)* (Traduit par Joseph Roy et Maximilien Rubel). Dans Maximilien Rubel (dir.), *Œuvres* (Vol. I: Économie, p. 535-1406). Paris: Gallimard.

Mauss, Marcel (2012). *Essai sur le don : forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques*. (2e éd.e éd.). Paris: Presses universitaires de France.

McMahon, Martin et Abreu, Alice G. (1998). «Winner-take-all markets: easing the case for progressive taxation». *Florida tax review, 4*(1), 1-81.

Méda, Dominique (2010). *Le travail : une valeur en voie de disparition?* Paris: Flammarion.

Menger, Anton (1899). *The right to the whole produce of labour : the origin and development of the theory of labour's claim to the whole product of industry*. (Traduit par M. E. Tanner). New York: Macmillan.

Merrill, Thomas W. (1998). «Property and the Right to Exclude». *Nebraska law review, 77*, 730-835.

Merritt, Maria. (2000). «Virtue Ethics and Situationist Personality Psychology». *Ethical Theory and Moral Practice, 3*(4), 365-383. doi: 10.2307/27504154

Michael, Mark A. (1997). «Redistributive Taxation, Self-Ownership and the Fruit of Labour». *Journal of Applied Philosophy, 14*(2), 137-146.

Mill, John Stuart (1861). *Principes d'économie politique*. (Traduit par H. Dussard et J.-G. Courcelle-Seneuil). Paris: Guillaumin.

Mill, John Stuart. (1965). *Principles of Political Economy with Some of Their Applications to Social Philosophy*, Books I-II. Dans John M. Robson (dir.), *Collected works of John Stuart Mill* (Vol. II). Toronto: University of Toronto Press.

Mishel, Lawrence et Davis, Alyssa. (2014). «CEO Pay Continues to Rise as Typical Workers Are Paid Less». Repéré le 6 août 2014 à http://www.epi.org/publication/ceo-pay-continues-to-rise/

Montesquieu, Charles-Louis de Secondat (1995). *De l'esprit des lois*. Paris: Gallimard.

Montesquieu, Charles-Louis de Secondat. (2000). *Réflexions sur la monarchie universelle en Europe*. Dans Françoise Weil (dir.), *Oeuvres complètes de Montesquieu* (Vol. 2, p. 319-364). Oxford: Voltaire Foundation.

Murphy, Liam B. et Nagel, Thomas (2002). *The myth of ownership : taxes and justice*. Oxford; New York: Oxford University Press.

Narveson, Jan. (1999). «Property Rights: Original Acquisition and Lockean Provisos». *Public Affairs Quarterly, 13*(3), 205-227. doi: 10.2307/40441228

Narveson, Jan (2001). *The libertarian idea*. (2nd^e^ éd.). Peterborough (Ont.): Broadview Press.

Nozick, Robert (1974). *Anarchy, State, and Utopia*. New York: Basic Books.

Nozick, Robert (1981). *Philosophical explanations*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Nozick, Robert (1989). *The Examined Life : Philosophical Meditations*. New York ; Toronto: Simon and Schuster.

Nozick, Robert (1995). *Méditations sur la vie*. (Traduit par Michèle Garène). Paris: Odile Jacob.

Nozick, Robert (2012). *Anarchie, État et Utopie*. (Traduit par Evelyne d'Auzac De Lamartine et Pierre-Emmanuel Dauzat). Paris: Presses universitaires de France.

Ogien, Ruwen (2011). *L'influence de l'odeur des croissants chauds sur la bonté humaine et autres questions de philosophie morale expérimentale*. Paris: Grasset.

Parfit, Derek. (1996). «Égalité ou priorité ?». *Revue française de science politique*, 280-320.

Pen, Jan (1971). *Income distribution*. London: Allen Lane.

Penner, J. E. (1997). *The idea of property in law*. Oxford; Toronto: Oxford University Press; Clarendon Press.

Pettit, Philip (2004). *Républicanisme : une théorie de la liberté et du gouvernement*. (Traduit par Patrick Savidan et Jean-Fabien Spitz). Paris: Gallimard.

Pettit, Philip (2014). *Just Freedom: A Moral Compass for a Complex World*. New York: W.W. Norton & Company.

Pettit, Philip. (2016). «Self-defense on Five Fronts: A Reply to My Commentators». Dans Simon Derpmann et David P. Schweikard (dir.), *Philip Pettit: Five Themes from his Work* (p. 135-161). Cham: Springer International Publishing : Imprint: Springer,.

Piff, Paul K., Kraus, Michael W., Côté, Stéphane, Cheng, Bonnie Hayden et Keltner, Dacher. (2010). «Having less, giving more: The influence of social class on prosocial behavior». *Journal of Personality and Social Psychology, 99*(5), 771-784. doi: 10.1037/a0020092

Piff, Paul K., Stancato, Daniel M., Côté, Stéphane, Mendoza-Denton, Rodolfo et Keltner, Dacher. (2012). «Higher social class predicts increased unethical behavior».

Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America, 109(11), 4086-4091.

Piff, Paul K., Stancato, Daniel M. et Horberg, E. J. (2016). «Wealth and wrongdoing: Social class differences in ethical reasoning and behavior». Dans Jan-Willem van Prooijen et Paul A. M. van Lange (dir.), *Cheating, Corruption, and Concealment : The Roots of Dishonesty* (p. 185-207). Cambridge: Cambridge University Press.

Piketty, Thomas (2013). *Le capital au XXIe siècle*. Paris: Éditions du Seuil.

Piketty, Thomas, Saez, Emmanuel et Stantcheva, Stefanie. (2014). «Optimal Taxation of Top Labor Incomes: A Tale of Three Elasticities». *American Economic Journal: Economic Policy, 6*(1), 230-271. doi: doi: 10.1257/pol.6.1.230

Pizzigati, Sam (1992). *The maximum wage : a common-sense perscription for revitilizing America by taxing the very rich*. New York: Apex Press.

Pizzigati, Sam (2004). *Greed and good : understanding and overcoming the inequality that limits our lives*. New York: Apex Press.

Platon (1950). *Le petit Hippias*. (Traduit par Léon Robin). Paris: Gallimard.

Platon (2006). *Les lois*. (Traduit par Luc Brisson et Jean-François Pradeau). Paris: GF Flammarion.

Pullen, John (2010). *The marginal productivity theory of distribution. A critical history*. London ; New York: Routledge.

Puzo, Mario (2005). *The Godfather*. New York: New American Library.

Quest, Edward. (1977). «'Whatever Arises from a Just Distribution by Just Steps Is Itself Just'». *Analysis, 37*(4), 204-208.

Ramsay, Maureen. (2005). «A modest proposal: the case for a maximum wage». *Contemporary Politics, 11*(4), 201-216.

Rand, Ayn (2011). *La Grève (Atlas Shrugged)*. (Traduit par Sophie Bastide-Foltz). Paris: les Belles lettres.

Raphael, D. D. (1975). «The Impartial Spectator». Dans Andrew S. Skinner et Thomas Wilson (dir.), *Essays on Adam Smith*. Oxford: Clarendon Press.

Raphael, D. D. (2007). *The impartial spectator : Adam Smith's moral philosophy*. Oxford; Toronto: Clarendon Press; Oxford University Press.

Rawls, John (1997). *Théorie de la justice*. (Traduit par Catherine Audard). Paris: Seuil.

Rawls, John (2001). *Justice as Fairness : A Restatement*. Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press.

Rawls, John (2004). *La justice comme équité : une reformulation de théorie de la justice*. (Traduit par Bertrand Guillarme). Montréal: Boréal.

Raynauld, Jacques et Stringer, Yvan (2008). *Problèmes et politiques économiques*. Saint-Laurent: ERPI.

Ricœur, Paul (2009). *Philosophie de la volonté, T. 2 : Finitude et culpabilité*. Paris: Seuil.

Rifkin, Jeremy (2006). *La fin du travail*. Paris: La Découverte.

Robeyns, Ingrid. (2017). «Having Too Much». Dans Jack Knight et Melissa Schwartzberg (dir.), *Wealth*. New York: New York University Press.

Robichaud, David et Turmel, Patrick (2012). *La juste part : repenser les inégalités, la richesse et la fabrication des grille-pains*. Montréal: Atelier 10.

Rosanvallon, Pierre (1992). *La crise de l'État-providence*. Paris: Éditions du Seuil.

Rosanvallon, Pierre (2011). *La société des égaux*. Paris: Éd. du Seuil.

Rosen, Sherwin. (1981). «The Economics of Superstars». *The American Economic Review, 71*(5), 845-858.

Rosen, Sherwin. (1983). «The Economics of Superstars: Reply». *The American Economic Review, 73*(3), 460-462. doi: 10.2307/1808136

Ross, Lee et Nisbett, Richard E. (1991). *The person and the situation : perspectives of social psychology*. Philadelphia: Temple University Press.

Rothbard, Murray Newton (1978). *For a new liberty : the libertarian manifesto*. New York: Collier Books.

Rothbard, Murray Newton (1998). *The ethics of liberty*. New York: New York University Press.

Rousseau, Jean-Jacques (1996). *Du contrat social*. Paris: Livre de poche.

Saez, Emmanuel et Zucman, Gabriel. (2015). «Wealth Inequality in the United States since 1913: Evidence from Capitalized Income Tax Data». *Working paper*, 1-41.

Sanders, John. (1987). «Justice and the initial acquisition of property». *Harvard Journal of Law and Public Policy, 10*(2), 367-400.

Satz, Debra (2010). *Why some things should not be for sale : the moral limits of markets*. New York: Oxford University Press.

Schmidtz, David. (2008). «The Institution of Property» (*Person, polis, planet essays in applied philosophy* (p. 193-210). Oxford ; New York: Oxford University Press,.

Schmidtz, David. (2010). «Property and Justice». *Social Philosophy and Policy, 27*(01), 79-100.

Schmidtz, David. (2011). «Property». Dans George Klosko (dir.), *The Oxford handbook of the history of political philosophy*. Oxford; New York: Oxford University Press.

Schmuck, Pascal. (2013, 27 août). «Une initiative 1:20 aurait plus de chance auprès du peuple», *Bilan*. Repéré à http://www.bilan.ch/economie/une-initiative-120-aurait-plus-de-chance-aupres-du-peuple

Seery, Emma et Caistor Arendar, Ana (2014). *À égalité ! Il est temps de mettre fin aux inégalités extrêmes*. Oxford: Oxfam.

Sen, Amartya (1973). *On economic inequality*. (1st American^e^ éd.). N.Y.: W.W. Norton.

Sen, Amartya. (1985). «The Moral Standing of the Market». *Social Philosophy and Policy, 2*(02), 1-19. doi: doi:10.1017/S0265052500003186

Sen, Amartya Kumar (2000). *Repenser l'inégalité*. (Traduit par Paul Chemla). Paris: Éditions du Seuil.

Sénèque (1993). *Entretiens ; Lettres à Lucilius*. (Traduit par Henri Noblot). Paris: Robert Laffont.

Shotter, James. (2013a, 12 novembre). «Swiss poll stirs debate on executive pay», *Financial Times*. Repéré à http://www.ft.com/cms/s/0/33bc89d8-4b46-11e3-8c4c-00144feabdc0.html#axzz3zEAUKmhf

Shotter, James. (2013b, 24 novembre). «Swiss voters reject wage caps in referendum», *Financial Times*. Repéré à http://www.ft.com/cms/s/0/bbf51592-5512-11e3-86bc-00144feabdc0.html#axzz39e3iJ07t

Singer, Peter. (1972). «Famine, Affluence, and Morality». *Philosophy & Public Affairs, 1*(3), 229-243.

Singer, Peter (1997). *Questions d'éthique pratique*. (Traduit par Max Marcuzzi). Paris: Bayard Éditions.

Slemrod, Joel (2000a). *Does Atlas shrug? The economic consequences of taxing the rich*. New York; Cambridge, Mass.: Russell Sage Foundation ; Harvard University Press.

Slemrod, Joel. (2000b). «The Economics of Taxing the Rich». Dans Joel Slemrod (dir.), *Does Atlas shrug? The economic consequences of taxing the rich* (p. 3-28). New York; Cambridge, Mass.: Russell Sage Foundation ; Harvard University Press.

Slemrod, Joel et Bakija, Jon M. (2008). *Taxing ourselves : a citizen's guide to the debate over taxes*. (4th^e^ éd.). Cambridge, Mass.: MIT Press.

Slote, Michael et Crisp, Roger (1998). *Virtue ethics*. Oxford ; Toronto: Oxford University Press.

Smith, Adam (1981). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. Indianapolis: Liberty Classics.

Smith, Adam (1991). *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*. (Traduit par Germain Garnier). Paris: Flammarion.

Sreenivasan, Gopal (2013). «The situationist critique of virtue ethics». Dans Daniel C. Russell (dir.), *The Cambridge companion to virtue ethics* (p. 290-314). Cambridge: Cambridge University Press.

Staudohar, Paul. (1998). «Salary caps in professional team sports». *Compensation and working conditions, 3*(1), 3.

Steiger, Otto. (2008). «Ex ante and ex post». Dans Steven N. Durlauf et Lawrence E. Blume (dir.), *The New Palgrave Dictionary of Economics*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.

Steiner, Hillel et Vallentyne, Peter. (2009). «Libertarian Theories of Intergenerational Justice». Dans Axel Gosseries et Lukas H. Meyer (dir.), *Intergenerational justice* (p. 50-76). Oxford et Toronto: Oxford University Press.

Stellar, Jennifer E., Manzo, Vida M., Kraus, Michael W. et Keltner, Dacher. (2012). «Class and compassion: Socioeconomic factors predict responses to suffering». *Emotion, 12*(3), 449-459. doi: 10.1037/a0026508

Stevens, Raymond. (1980). «Supply-side economics: the "trickle-down" theory revisited». *Antitrust law & economics review, 12*(1), 19-38.

Stiglitz, Joseph E., Lafay, Jean-Dominique et Walsh, Carl E. (2014). *Principes d'économie moderne*. (Traduit par Françoise Nouguès). Louvain-La-Neuve: De Boeck.

Stone, Oliver et Weiser, Stanley. (1987). *Wall Street* [enregistrement vidéo]. Los Angeles: 20th Century Fox.

Sun, Guang-Zhen (2005). *Readings in the economics of the division of labor. The classical tradition*. Hackensack, NJ: World Scientific.

Sun, Guang-Zhen (2012). *The division of labour in economics. A history*. London ; New York: Routledge.

Taylor, Frederick Winslow (1965). *La direction scientifique des entreprises*. (Nouv. tirage. --e éd.). Paris: Dunod.

Taylor, Frederick Winslow. (2003). *The Principles of Scientific Management*. Dans Kenneth Thompson (dir.), *Early sociology of management and organizations* (Vol. 1: *Scientific management*, p. 30-144). New York ; London: Taylor & Francis.

Temkin, Larry S. (1993). *Inequality*. New York: Oxford University Press.

Temkin, Larry S. (2003). «Measuring Inequality's Badness: Does Size Matter? If So, How, If Not, What Does?». *Theoria, 69*(1-2), 85-108. doi: 10.1111/j.1755-2567.2003.tb00755.x

Thaler, Richard H. et Sunstein, Cass R. (2010). *Nudge : la méthode douce pour inspirer la bonne décision*. Paris: Vuibert.

Thwaites, Thomas (2011). *The toaster project, or A heroic attempt to build a simple electric appliance from scratch*. New York, NY: Princeton Architectural Press.

Tocqueville, Alexis de (1981). *De la démocratie en Amérique*. Paris: Flammarion.

United States, Senate. (1994). Constitution of the United States. Amendment V (1791). Repéré le 4 février 2016 à http://www.senate.gov/civics/constitution_item/constitution.htm#amdt_5_1791

Upton, Candace L. (2009). «Virtue Ethics and Moral Psychology: The Situationism Debate». *The Journal of Ethics, 13*(2/3), 103-115. doi: 10.2307/40345396

USBIG, U.S. Basic Income Guarantee Network (2015). BIG Bibliography. Repéré le 19 septembre 2015 à http://www.usbig.net/bibliography.php

Vallentyne, Peter. (1999). «Le libertarisme de gauche et la justice». *Revue économique, 50*(4), 859-878.

Vallentyne, Peter. (2007). «Libertarianism and the State». *Social Philosophy & Policy, 24*(01), 187-205.

Vallentyne, Peter. (2012a). «Left-Libertarianism». Dans David M. Estlund (dir.), *The Oxford handbook of political philosophy* (p. 152-168). New York: Oxford University Press.

Vallentyne, Peter. (2012b). «Libertarianism and the Justice of a Basic Income». *Basic income studies, 6*(2), 1-11.

Vallentyne, Peter et Steiner, Hillel (2000). *The origins of left-libertarianism : an anthology of historical writings*. Houndmills ; New York: St. Martin's Press.

Van Parijs, Philippe. (1992). «Competing justifications of basic income». Dans Philippe Van Parijs (dir.), *Arguing for basic income : ethical foundations for a radical reform* (p. 3-43). London ; New York: Verso.

Van Parijs, Philippe. (2003). «L'allocation universelle : une idée simple et forte pour le XXIe siècle». Dans Jean-Paul Fitoussi et Patrick Savidan (dir.), *Les inégalités* (p. 155-200). Paris: Presses universitaires de France.

Vanderborght, Yannick et Van Parijs, Philippe (2005). *L'allocation universelle*. Paris: La Découverte.

White, Stuart. (2011). «Basic income versus basic capital: can we resolve the disagreement?». *Policy and politics, 39*(1), 67-81.

Wise, Mike. (1997, 28 août). «Jordan To Stay With Bulls», *New York Times*. Repéré à http://www.nytimes.com/1997/08/28/sports/jordan-to-stay-with-bulls.html