

# Vote et marché

Publié initialement dans le *Journal of Political Economy*, LXII (1954), 334-43.

Republié dans le recueil *Fiscal and political economy*, (1960) Chapel Hill, chapitre 4

par **James M. Buchanan**

traduit par Hervé de Quengo

Originellement publié dans:

<http://herve.dequengo.free.fr/Buchanan/Buchanan1.htm>

*L'auteur remercie Marshall Colberg, Jerome Milliman et Vincent Thursby pour leurs commentaires et suggestions.*

Cet article compare les choix individuels dans le processus politique qu'est le vote et dans le processus de marché, les deux étant considérés comme des types idéaux. Une bonne part de l'analyse sera intuitivement familière à tous ceux qui s'occupent de sciences sociales, car elle sert de base à une grande partie de la théorie politique d'une part, de la théorie économique d'autre part. Cependant, peut-être à cause de la spécialisation des disciplines, les similarités et les différences entre les deux méthodes de prise de décision individuelle sont souvent ignorées. Cet état de choses est illustré par l'analogie prosaïque "un dollar = un vote", qui n'est, au mieux, que partiellement appropriée et qui tend à cacher des différences très importantes.

Il est nécessaire de souligner les limites de cette analyse. Aucune tentative ne sera faite pour comparer le choix sur le marché et le choix électoral en termes d'efficacité relative pour atteindre des buts sociaux précis ou, pour parler autrement, comme moyens de prendre des décisions *sociales*. Beaucoup de comparaisons de cette sorte ont été faites. Dans le grand débat sur la possibilité d'un calcul socialiste rationnel, la discussion a concerné en premier lieu la possibilité de processus de prise de décision politique par rapport à un critère social d'efficacité économique. Le problème a été posé, de manière appropriée, en termes d'efficacité relative des décisions centralisées et décentralisées. Les choix collectifs impliquent des choix centralisés, quel que soit le processus de choix ; de là le marché a été comparé avec tout le sous-ensemble des processus de choix politiques depuis la démocratie pure jusqu'à la dictature autoritaire.

Le présent article compare les choix *individuels* impliqués dans le système des prix et dans une forme simple de prise de décision centralisée - la démocratie pure. L'acte individuel de participation au processus de choix sera le point de référence. La comparaison n'implique pas, bien sûr, que ces deux processus seront proposés comme les deux termes d'une véritable alternative à l'individu, même sous des formes moins pures. Une compréhension plus complète du comportement individuel dans chaque processus doit, toutefois, fournir quelques bases pour décider entre les deux, si et quand il existe de telles alternatives.

Les distinctions suivantes entre les choix individuels lors d'élections et sur le marché seront discutées : (1) le degré de certitude, (2) le degré de participation sociale, (3) le degré de responsabilité, (4) la nature des alternatives proposées, (5) le degré de coercition, et enfin (6) les relations de pouvoir parmi les individus. De façon assez évidente, ces distinctions sont quelque peu arbitrairement isolées les unes des autres et, dans un sens large, chacune implique les autres. Après avoir discuté de ces distinctions, l'attention sera portée sur leur influence sur la sélection de l'élection ou du marché comme processus de décision pour un groupe social.

## I

Il sera supposé que chaque individu devant choisir possède le même degré de connaissance en ce qui concerne les résultats des décisions alternatives lors d'élections que celui qu'il possède sur le marché [1]. Il est essentiel de faire cette hypothèse à cette étape, pour que la première distinction importante, celle du degré de certitude entre les choix individuels lors de votes et ceux sur le marché, soit rendue claire.

Pour le choix sur le marché l'individu est l'entité qui choisit, aussi bien que l'entité pour laquelle les choix sont faits. Lors d'un vote, l'individu est une entité agissant et choisissant, mais c'est la collectivité pour laquelle les choix sont fait. L'individu sur le marché peut prédire avec une certitude absolue le résultat direct et immédiat de son action. L'art de choisir et les conséquences du choix sont en correspondance bijective [2]. D'un autre côté, l'électeur, même s'il est totalement omniscient pour

prédire les conséquences de chaque action collective possible, ne peut jamais prédire avec certitude lequel des choix proposés sera retenu. Il ne peut jamais prédire le comportement des autres électeurs lors du vote. La prédiction des comportements mutuels de cette sorte devient une impossibilité logique si le choix individuel est considéré comme significatif [3]. Cette incertitude inhérente à laquelle est confrontée l'électeur peut peut-être être classée comme une véritable incertitude au sens de Knight ; elle n'est pas sujette à l'application d'un calcul de probabilités.

Cette incertitude doit influencer à un certain degré le comportement des individus dans leur choix parmi les différentes alternatives sociales possibles qui lui sont offertes. Alors que celui qui choisit sur le marché [4], en supposant qu'il sait ce qu'il veut, prendra toujours la combinaison de biens et de services qu'il place le plus haut sur son échelle de préférences, l'électeur ne choisira pas nécessairement, voire peut-être probablement pas, la possibilité qu'il trouverait la plus désirable. Le comportement réel de l'électeur doit être examiné dans le cadre d'une théorie des choix face à l'incertitude. Comme il est bien connu, il n'existe pas de théorie du comportement pleinement acceptable dans ce domaine, et il se trouve certaines personnes qui étudient ce problème pour nier la possibilité d'un comportement rationnel dans des conditions incertaines [5].

## II

La seconde différence fondamentale entre les deux processus de choix se trouve dans le degré de participation à la prise de décision *sociale*. Sur le marché, l'individu est

confronté à un ensemble de biens et de services, chacun étant proposé à un prix donné. Individuellement, l'acheteur, ou le vendeur, considère les différentes alternatives et la liste des prix qu'il est hors de son pouvoir de modifier [6]. Il est capable, dès lors, de s'estimer hors de, ou extérieur à, l'organisation sociale qui influe sur les alternatives possibles [7]. L'individu tend à agir *comme si* toutes les variables sociales étaient décidées hors de son comportement propre, qui est, dans ce sens subjectif, *non participant* et donc *non social* [8]. L'influence du comportement réel d'un individu sur la décision sociale ultime n'a pas d'impact sur un tel comportement [9].

L'individu lors des élections, au contraire, reconnaît que son vote permet de déterminer le choix collectif final ; il est pleinement conscient de sa participation à une décision sociale. L'acte individuel du choix est donc social, même au sens purement subjectif.

Le sens de la participation au choix social peut exercer des effets importants sur le comportement de l'individu. Il semble probable que l'individu typique agira en accord avec une échelle de préférence différente s'il se rend compte qu'il choisit pour le groupe plutôt que simplement pour lui-même. Il y a deux raisons à cela. Premièrement, son identification va tendre à s'élargir [10] et ses "valeurs" influenceront plus probablement l'ordre des possibilités, alors que pour un choix sur le marché ses "goûts" détermineront plus probablement sa décision [11]. Par exemple, l'individu peut mettre un bulletin dans l'urne pour faire appliquer la prohibition tout en visitant au même moment son

bootlegger, sans avoir l'impression d'agir de façon incohérente. Même si l'horizon du bien-être individuel n'est pas modifié par un changement d'un choix sur le marché vers un choix par vote, ou vice versa, il existe une deuxième raison, peut-être plus importante, qui conduit à un réarrangement de l'échelle des préférences et donc à des différences de comportement. L'ordre des alternatives de l'individu sur le marché ne suppose aucune action de la part des autres individus correspondant à sa propre action. Pour un vote le choix est déterminé d'après un ordonnancement des situations alternatives dans chacune desquelles la situation de l'individu est déterminée collectivement pour lui et pour *tous* les autres individus du groupe [\[12\]](#). Voici un exemple de cette différence : les hommes d'affaires qui offrent un produit dans une industrie parfaitement compétitive avec une demande inélastique pourraient voter pour approuver des limitations de production imposées par le gouvernement, alors que, laissés seuls libres d'agir indépendamment ils n'auraient aucune raison de restreindre leur production. Un autre exemple peut être fourni pour illustrer le cas dans lequel ces effets sur le choix individuel opèrent. Un homme qui construirait un panneau d'affichage pour faire la publicité de ses produits dans une économie de marché non régulée peut voter pour l'interdiction des panneaux d'affichage parce qu'il considère une telle action comme préférable en termes de bien-être du groupe et/ou parce que son intérêt sera mieux servi avec l'imposition d'une telle action collective.

La différence de sentiment individuel de participation sociale a, néanmoins, son revers, qui peut être introduit comme une troisième distinction entre les processus de marché et de vote. Comme le vote implique une action collective, la responsabilité de prendre une décision sociale ou collective particulière est nécessairement divisée. Il semble clair que ceci affecte les intérêts individuels dans le processus de choix. Comme une décision doit être faite de toute façon, l'individu isolé n'a pas besoin d'agir du tout ; il peut s'abstenir de voter quand les autres individus agissent.

La responsabilité des décisions du marché sont uniquement concentrées sur celui qui choisit ; il ne peut y avoir abstention. Il y a un bénéfice tangible tout comme un coût impliqués dans chaque décision de l'acteur sur le marché, alors qu'il n'y a normalement ni un bénéfice immédiatement réalisable et certain, ni un coût imputable, dans le cas du choix de l'électeur [13]. Cette différence tend à garantir qu'une considération plus précise et objective des coûts alternatifs se produit dans les esprits lors des choix individuels du marché. Ce qui ne suggère pas, toutefois, que la plus grande précision dans la considération des alternatives par les individus sur le marché implique que les coûts et les bénéfices pris en compte sont nécessairement les bons d'un point de vue "social" [14]. Il semble bien possible que dans beaucoup de circonstances placer "l'intérêt du public" au-dessus des intérêts personnels ou catégoriels pour les décisions politiques ne représente rien d'autre que l'impossibilité des électeurs de considérer totalement les coûts réels de l'activité à entreprendre. Il est très difficile de déterminer

si un vote "pour" de la part d'un individu qui ne bénéficie pas d'un projet public signifie qu'il agit socialement en accord avec un ordonnancement "noble" des alternatives ou estime son propre intérêt en accord avec une échelle de préférence "collective", ou si cela signifie qu'il n'a pas réussi à soupeser correctement les coûts d'opportunité du projet.

La différence de responsabilité fournit une base à l'argument du Professeur Mises selon lequel un individu est "moins corrompible" sur le marché [\[15\]](#). Ceci peut être avancé sans nécessairement contredire l'affirmation que le choix des urnes, s'il n'est pas corrompu, est effectué en accord avec une échelle de valeurs mieux comprise et modifiée. Une remarque similaire a été faite par le Professeur Spengler quand il dit qu'il y a, dans le vote comparé au marché, "la tendance de l'individu (particulièrement quand il fait partie d'une grande organisation) à perdre plus facilement son autonomie politique que son autonomie économique".

#### IV

Une quatrième distinction, et peut-être une des plus importantes, entre le choix individuel dans le vote et sur le marché réside dans la nature des alternatives offertes à l'individu dans chaque cas. Le choix implique que les termes alternatifs sont en conflit mutuel ; autrement, tout serait choisi, ce qui revient à dire que rien ne serait choisi. C'est dans ce sens que le processus de vote doit être nettement distingué du mécanisme du marché.

Les termes d'une alternative d'un choix sur le marché sont normalement en conflit au sens où la loi des rendements décroissants s'applique. C'est vrai au niveau de celui qui choisit et au niveau du groupe social. Si un individu désire *plus* d'un bien ou d'un service particulier, le marché demande normalement seulement qu'il choisisse *moins* d'un autre bien ou service. Si tous les individus, au travers de leurs choix sur le marché, montrent que *plus* de ressources doivent être mises à la disposition d'une production d'un bien particulier, le marché réclame seulement que *moins* de ressources soient mises à la disposition d'un autre bien.

Les termes d'une alternative lors d'un vote sont plus naturellement mutuellement exclusifs, ce qui veut dire que la sélection d'un terme élimine la sélection de l'autre. Ceci est vrai, de la même manière au niveau de l'individu qui choisit et au niveau du système total. L'électeur fait face à des choix mutuellement exclusifs à cause de l'indivisibilité de son vote. Les choix du groupe tendent à être mutuellement exclusifs par la nature des termes de l'alternative, qui sont régulièrement du type "tout ou rien".

Pour l'individu, le choix sur le marché revient à allouer une ressource non spécialisée et très fortement divisible (la capacité de gagner un revenu) parmi une liste de possibilités. D'un autre côté, peu de formes d'élections incluent des moyens qui permettent à l'individu de diviser son vote en plusieurs parties fractionnaires. L'attribut de rareté n'a jamais été appliqué au vote ; un vote supplémentaire est donné à chaque individu à chaque nouvelle décision collective. Pour rendre le choix sur le marché

similaire au vote de ce point de vue, chaque individu devrait utiliser toutes ses ressources à chaque période du marché pour un seul bien ou service. Si seul l'acheteur est pris en compte, cela signifie que toute la dépense du consommateur se ferait sur un bien. Il semble clair que ce processus de choix peut affecter la nature des alternatives proposées. Si l'individu devait dépenser tout son revenu pour un seul bien, les choix offerts tendraient à être mutuellement exclusifs et deviendraient sévèrement limités en nombre et en variété. La plupart des biens et des services normalement disponibles disparaîtraient du marché.

La plus grande part de la différence de nature entre les termes présentés lors des deux choix doit, cependant, être attribuée aux différences fondamentales entre les objets du choix eux-mêmes. Beaucoup de choix fait par vote ne peuvent se faire sur le marché parce qu'ils sont intrinsèquement plus difficiles, introduisant des considérations qui ne peuvent être prises en compte de manière effective par un individu choisissant pour lui-même. Le choix est normalement à faire entre deux ou plusieurs possibilités, dont seule une peut être choisie, sa sélection éliminant la sélection des autres. Même si les résultats du vote étaient basées sur la proportion du nombre de bulletins pour chaque possibilité, les combinaisons ou solutions composites du type obtenu sur le marché ne seraient pas possibles dans la plupart des cas. Au contraire, il est inhérent au marché de choisir entre un nombre presque infini de *combinaisons* de biens et de services, dans chacune desquelles presque tous les biens et services peuvent être trouvés [17]. Comme résultat

de cette différence, le choix individuel sur le marché peut être plus souple que dans l'isoloir.

## V

De la différence de nature entre les alternatives s'ensuit directement la cinquième et très importante distinction entre les processus de choix et de marché pour l'individu. En oubliant le caractère indivisible de la production (absent dans le monde de la concurrence pure et parfaite), chaque vote par un dollar sur le marché a un effet positif pour l'individu [18], non seulement en lui procurant une unité de bien ou de service, mais aussi en changeant l'environnement économique. En ce sens, le vote par un dollar n'est jamais annulé ; l'individu n'est jamais mis en situation d'être le membre d'une minorité dissidente [19]. Quand un bien ou un service est échangé sur le marché, l'individu choisit parmi des possibilités *existantes* ; à un deuxième niveau, dont il est inconscient, son comportement tend à diriger les ressources économiques d'une manière spécifique.

Lors d'un vote, l'individu ne choisit pas parmi des possibilités *existantes* mais *potentielles*, et, comme signalé plus haut, il n'est jamais sûr que son bulletin sera compté positivement. Il peut perdre son vote et se retrouver dans la situation d'avoir voté contre le terme de l'alternative finalement retenu par le groupe social. Il peut se trouver forcé d'accepter un résultat contraire à ses préférences exprimées. Une coercition similaire ne se produit jamais sur le marché. Certains ont

soutenu que la pression d'un groupe vers la conformité sociale "force les gens mis en minorité à dépenser contre leur volonté" [20]. S'il est évidemment vrai que les revenus et les dépenses d'un individu sont conditionnés pour une grande part par les modèles de son groupe social, la distinction entre cet effet indirectement coercitif impliqué par la nécessité sociale du conformisme et la coercition directe et inévitable des décisions collectives semble être une distinction extrêmement importante.

Si l'on abandonne l'hypothèse de divisibilité de la production, quelques modifications de ces conclusions doivent être faites. Avec l'indivisibilité, le vote individuel par un dollar peut être annulé à un niveau secondaire du processus de choix sur le marché. Du côté des acheteurs, si le vote par dollar des consommateurs n'est pas accompagné par suffisamment d'autres votes pour maintenir la production d'un bien ou d'un service donné, il peut être "perdu", et, à ce niveau, l'acheteur est apparemment dans une situation équivalente à un électeur dont le bulletin est allé du côté des perdants. Du côté des vendeurs, s'il n'y a pas assez de votes par dollars pour permettre la production de biens ou de services comprenant la contribution productive des individus, alors la tentative de convertir des services productifs en pouvoir d'achat généralisé sur des bases anciennes peut être contrariée. Mais dans chaque cas, au stade initial ou premier du processus de marché, le choix exprimé par l'individu n'est jamais annulé. L'acheteur n'aurait jamais eu la possibilité de choisir si le bien n'avait pas existé sur le marché ; et le vendeur de services productifs n'aurait jamais pu développer ses talents si une

demande pour ces talents n'avait pas existé. Et comme la correspondance bijective entre l'acte de choisir et le résultat est la seule condition qui influence directement le comportement individuel, il ne peut pas y exister de sentiment de perdre directement son vote sur le marché. Il se peut, bien sûr, que se produise un sentiment de regret quand le consommateur retourne sur le marché et que le bien cherché n'est plus disponible ou quand l'individu n'est plus capable de vendre des services auparavant adapté à certains emplois. Le consommateur peut aussi regretter que certains biens désirés n'ont jamais été fournis par le marché, et le vendeur peut trouver dommage qu'il n'y ait jamais eu de marché pour ses talents particuliers. Ces sortes de regret ne s'appliquent pas, cependant, uniquement au marché, mais également au vote politique. Par conséquent, ceci ne constitue pas un équivalent sur le marché du bulletin de vote "perdu". Il est vrai qu'il peut exister des biens et des services qui ne sont pas à vendre et que l'individu pourrait vouloir acheter, mais il peut aussi y avoir beaucoup de possibilités potentielles qui ne sont jamais soumises au vote et qu'un individu pourrait vouloir soutenir.

## VI

Chacune des cinq distinctions précédentes entre le vote et le marché existent même si les positions de pouvoir relatives des individus sont rendues équivalentes dans les deux processus, c'est-à-dire quand il y a égalité absolue dans la distribution des facultés de gagner un revenu parmi ceux qui choisissent. Toutes ces distinctions tendent donc à être négligées dans l'analogie simple "un dollar = un vote", qui concentre son attention

uniquement sur la différence de pouvoir des individus. Le choix sur le marché est normalement effectué dans des conditions d'inégalité parmi les individus, alors que le vote tend, au moins idéalement, à se faire dans des conditions d'égalité.

Le point essentiel à souligner à ce sujet est que les inégalités présentes lors des choix sur le marché sont des inégalités de pouvoir individuel et non de liberté individuelle, si l'on prend soin de définir liberté et pouvoir de façon à maximiser l'utilité de ces concepts pour la discussion. Comme l'a suggéré le Professeur Knight, il semble désirable pour cette raison de définir la liberté de manière étroite comme l'absence de coercition et la non liberté comme l'état d'être privé d'utiliser ses capacités disponibles pour l'action [\[21\]](#).

## VII

Il reste à évaluer les différences précédentes entre la position de celui qui choisit par le vote et celui qui choisit sur le marché, en cherchant à déterminer les mérites relatifs des deux processus pour le groupe social, quand les deux possibilités existent. Si la rationalité du comportement individuel est considéré comme une caractéristique désirable d'un processus de choix [\[22\]](#), il y aurait plusieurs raisons pour affirmer que le marché doit être préféré. Le plus grand degré de certitude semble clairement produire un comportement rationnel ; la responsabilité unique tend à conduire vers la même direction. Même si le vote et le marché sont des méthodes véritablement alternatives pour effectuer des choix dans une situation donnée (en éliminant par conséquent les

difficultés intrinsèques du vote quand il s'agit de la seule possibilité), la différence sur la divisibilité des votes tend à faire du marché un processus plus fin et plus souple. Le fait que le choix sur le marché tende à introduire une plus grande rationalité que le vote dans le *comportement individuel* ne veut pas dire qu'il produit une plus grande rationalité *sociale* [23].

Le marché doit également être préféré comme processus de choix quand la liberté individuelle est considérée seule. L'absence de résultats négatifs des choix individuels et, donc, l'absence de coercition directe qui demanderait à l'individu d'accepter des termes non choisis, conduit à un plus grand degré de liberté sur le marché.

D'un autre côté, le vote doit peut-être être préféré au marché quand on s'occupe de la motivation individuelle du choix. Le vote procure aux individus un plus grand sens de participation aux décisions sociales et, de cette façon, peut faire sortir le "meilleur" de l'homme et faire prendre en compte de manière plus grande "l'intérêt général". Cette caractéristique du vote a probablement été négligée par les libéraux et surestimée par les socialistes. Il faut noter, néanmoins, que même si cela se révèle une différence importante, le vote ne peut produire un choix *social* cohérent ou "rationnel" que si les hommes peuvent se mettre d'accord sur les buts sociaux ultimes [25].

C'est dans la structure de pouvoir entre les individus, préalable au choix, que le marché peut devenir et souvent devient inacceptable. Le vote politique est caractérisé par une structure de pouvoir alternative qui peut être jugée préférable au marché. Et la

sélection de la relation de pouvoir "un contre un" entre les individus semble conduire au vote plutôt qu'au marché. Si, toutefois, la structure de pouvoir du marché peut être modifiée indépendamment du processus de choix, cet avantage apparent du vote n'existe plus.

Il faut noter que la décision fondamentale de modifier la structure du pouvoir, comme l'étendue d'une telle modification, doit clairement se faire dans les urnes. Et particulièrement dans ce type de décision, il est essentiel que les individus agissent en accord avec un ordonnancement des valeurs quelque peu différent de celui motivant le choix individuel sur le marché. Après qu'une décision de redistribution est faite pour le groupe, il faut décider ensuite si un choix particulier doit être effectué par le marché ou par vote. Ce choix du processus doit également être fait dans les urnes. Pour cette décision, le marché doit être repoussé seulement si les choix individuels sur le marché sont considérés par les électeurs comme conduisant à un état social moins désirable que celui procuré par un vote.

La sélection du processus de choix, si la décision de redistribution peut être faite indépendamment, dépendra pour beaucoup des positions relatives des divers buts sociaux sur les échelles de valeur des individus participant au vote. Si la cohérence dans le comportement individuel et la liberté individuelle sont placés haut comparativement à d'autres valeurs, le marché aura tendance à être favorisé. Si, au contraire, le concept assez vague, mais néanmoins significatif, de "bien-être social" est la considération

principale, le vote pourra être préféré. Mais, même dans ce cas, si l'intérêt exprimé par l'individu est jugé être le meilleur indice du bien-être social, le marché peut se révéler un processus de choix acceptable (il s'agit essentiellement de la position des utilitaristes).

La sélection du processus de choix sera également différente si les électeurs considèrent ou non que leur propre intérêt sera mieux servi individuellement ou collectivement. Si l'échelle de préférence de "l'action collective" permet à la majorité requise des individus d'atteindre une position mieux considérée que l'échelle de préférence de "l'action individuelle", le vote sera choisi sans prendre en compte l'ordonnement des buts sociaux. Dans ce cas il peut être irrationnel pour un individu de choisir le processus du marché, même si son comportement sur le marché, une fois ce processus retenu par le groupe, serait plus rationnel qu'il ne l'est dans l'isolement. L'électorat choisira les urnes plutôt que le marché dans les domaines où les actes individuels sur le marché tendent à produire des résultats qui sont en conflit soit avec ceux qu'un grand nombre d'électeurs considèrent comme les leurs, soit avec le bien-être "social" et dans les domaines où le conflit est assez significatif pour justifier le sacrifice de la liberté individuelle et de la rationalité individuelle qui sont toutes les deux en jeu.

Pour autant que le choix sur le marché doit être effectué dans des conditions de compétition imparfaite [\[26\]](#) et le vote dans des conditions inférieures à une démocratie "pure", l'analyse du comportement individuel dans chaque processus doit être modifiée de manière appropriée et les conclusions obtenues auparavant changées de même.

Aucune tentative de cette sorte ne sera faite dans cet article pour étendre l'analyse à ces cas.

## VIII

Une des plus grande sources de confusion dans la discussion sur la politique économique vient de l'incapacité de distinguer avec précaution la sélection de la structure de pouvoir parmi les individus qui font les choix et la sélection du mécanisme de choix. Ceci provient de l'incapacité plus fondamentale de définir la liberté de telle sorte que la liberté et le pouvoir sur le marché soient conceptuellement différenciés [\[27\]](#). Dans de nombreuses situations réelles la structure de pouvoir du marché ne peut être modifiée indépendamment ; ce qui signifie qu'il est impossible de prendre une décision de redistribution de manière isolée. Il est néanmoins essentiel, pour la clarté de l'analyse, de faire cette distinction des idées.

La séparation de la structure du pouvoir et du processus de prise de décision est moins complexe que la distinction traditionnelle et similaire entre les aspects de "revenu" et de "ressource" au sein de la politique économique. Le problème de la sélection de la structure désirable des relations de pouvoir entre les individus sur le marché est, bien entendu, équivalente au problème du revenu, considéré au sens large. Le partie "ressource" de la dichotomie "ressource-revenu" introduit une évaluation de la politique en termes de critères sociaux d'efficacité économique, et ces aspects du mécanisme de marché ont tendance à être mis en avant. La partie "choix" de la dichotomie "pouvoir-

choix" qui a été développée ici a tendance à faire porter l'attention sur le comportement d'un individu lorsqu'il fait un choix, et tend à souligner la plus grande liberté proposée à l'individu, aussi bien que le plus grand degré de rationalité individuelle, dans le cas du choix sur le marché.

## Notes

[1]. C'est une hypothèse simplificatrice ; il y a des raisons de croire que l'individu possède une plus grande connaissance des alternatives sur le marché. Ceci est dû, premièrement à la plus grande continuité des choix sur le marché et deuxièmement à la différence du degré de connaissance requis pour comparer les choix alternatifs dans chaque cas. La dernière différence a été soulignée par le Professeur Hayek (F.A. Hayek, "Individualism : True and False", *Individualism and Economic Order*, University of Chicago Press, 1948) ; voir aussi Robert A. Dahl et Charles E. Lindblom, *Politics, Economics, and Welfare* (Harper and Bros, 1953, p. 63).

[2]. Cf. Kenneth J. Arrow, "Alternative Approaches to the Theory of Choice in Risk-taking Situations," *Econometrica*, XIX (1951), 405.

[3]. Cf. Frank H. Knight, "Economic Theory and nationalism", dans *The Ethics of Competition* (Allen et Unwin, 1935, p. 340).

[4]. L'astuce qui consiste à considérer des services productifs comme négativement désirés et de là associés à des prix négatifs permet d'inclure les deux activités individuelles d'achat et la vente dans les "choix sur le marché".

[5]. Voir Arrow, *op. cit.* pour un excellent résumé des différentes théories du choix face à l'incertitude.

[6]. Cf. Ludwig von Mises, *Human Action : A Treatise on Economics* (Yale University Press, 1949, p. 312).

[7]. Le fait que le comportement individuel sur le marché met en jeu des réactions qui ne sont pas reconnues ou voulues par l'acteur, mais qui contrôlent l'utilisation des ressources de la société, ce fait est souligné dans un contexte quelque peu différent par Dahl et Lindblom (*op. cit.* pp. 99-102). Ils s'occupent du "contrôle spontané" exercé par les individus de cette manière. Le "contrôle" en ce sens, cependant, n'est pas différent de celui imposé par un environnement naturel ou un autre ensemble de forces extérieures sur l'individu (voir plus bas, section V).

[8]. Pour une définition de l'action sociale, voir Max Weber, *The Theory of Social and Economic Organization*, (traduction de A.M. Henderson et Talcott Parsons, Oxford University Press p. 88).

[9]. Certains ont avancé comme un mérite du système des prix le fait qu'il mette l'individu dans une position où il doit adapter son comportement aux forces anonymes

du marché sans ressentir en même temps qu'il puisse modifier ces forces. Sur ce point de vue, voir Hayek, *op. cit.* p. 24. Le comportement du marché peut, bien sûr, devenir "social" si l'individu se rend compte des répercussions secondaires de son action. Des cas exceptionnels de cette prise de conscience peuvent se présenter même dans une économie parfaitement compétitive, par exemple sous la forme d'une "grève des consommateurs".

[10]. Dahl et Lindblom, *op. cit.* p. 422

[11]. Cf. Kenneth J. Arrow, *Social Choice and Individual Values* (John Wiley and Sons, 1951, p. 82)

[12]. Cf. William J. Baumol, *Welfare Economics and Theory of the State* (Harvard University Press, 1952, p. 15). Trygve Haavelmo, "The Notion of Involuntary Economic Decisions," *Econometrica*, XVII (1950), 3, 8.

[13]. Sur ce point, voir Alfred C. Neal, "The 'Planning Approach' in Public Economy," *Quarterly Journal of Economics*, LIV (1940), 251.

[14]. Dans les cas où des effets de spill-over sont importants, les coûts pris en compte par les individus sur le marché excluront clairement certains éléments importants de coûts sociaux (positifs ou négatifs) qui doivent être pris en compte pour une décision sociale (voir Dahl et Lindblom, *op. cit.* p. 419)

[15]. Ludwig von Mises, *Socialism*, (Yale University Press, 1951, p. 21)

[16]. J.J. Spengler, "Generalists versus Specialists in Social Science: An Economists's view," *American Science Review*, XLIV (1950), 378.

[17]. Le marché est donc le seul système de représentation proportionnelle qui pourrait vraisemblablement marcher (cf. Clarence Philbrook, "Capitalism and the Rule of Love," *Southern Economic Journal*, XIX, 466)

[18]. Une décision de vendre des services productifs pourrait être considérée comme un vote pour un pouvoir d'achat généralisé (i.e. les dollars), et donc véritablement efficace si la vente a lieu.

[19]. Pour une excellente discussion résumant cet aspect, voir von Mises, *Human Action: A Treatise on Economics*, p. 271.

[20]. Dahl et Lindblom, *op. cit.* p. 424. Une position similaire est prise par Howard Bowen (voir son *Toward Social Economy*, Rinehart and Co., 1948, p. 44).

[21]. Voir Frank H. Knight, "The Meaning of Freedom," dans *The Philosophy of American Democracy*, ed. Charles M. Perry (University of Chicago Press, 1943, p. 64) ; "Conflict of Values: Freedom and Justice," dans *Goals of Economic Life*, ed. Dudley Ward (Harper and Bros, 1953, pp.207-206). Pour des vues voir Michael Polanyi, *The Logic of Liberty* (University of Chicago Press, 1951, p. 159 [traduit en français sous le

titre "La Logique de la liberté" aux PUF dans la collection Libre échange, NdT] ) ; E.F. Carritt, *Morals and Politics* (Oxford University Press, 1953, p. 195).

[22]. La rationalité du comportement individuel est définie de la manière habituelle, qui est que l'individu peut classer les différents termes des alternatives, et qu'un tel classement est transitif.

[23]. C'est sur cette base que Dahl et Lindblom semblent rejeter l'argument selon lequel le choix sur le marché est plus rationnel (*op. cit.* chapitre XV). Ils le font parce qu'ils s'occupent de la rationalité au sens social, définie comme l'action qui maximise la réussite de certains buts sociaux postulés. Si la rationalité est définie purement en termes de comportement individuel, leur argument semble soutenir celui du présent article, bien qu'il semblent explicitement nier cet aspect.

[24]. Cf. Arrow, *Social Choice and Individual Values*.

[25]. S'ils ne peuvent se mettre d'accord, l'irrationalité possible du choix collectif peut être une chose désirable plutôt qu'indésirable, car la rationalité ne peut être imposée qu'au prix de la coercition de la minorité (voir "Social choice, Democracy, and Free Markets, Buchanan, repris dans *Fiscal and political economy*, (1960) Chapel Hill, chapitre 3).

[26]. Les imperfections incluent, bien sûr, la présence de facteurs monétaires et structurels qui peuvent conduire au chômage.

[27]. Ceci constitue l'une des plus grandes faiblesses du travail, par ailleurs excellent, de Dahl et Lindblom sur la comparaison du vote et du marché (*op. cit.* pp. 414-427)