



HAL
open science

Les effets de l'absence de prix monétaire sur la coordination politique

François Facchini

► **To cite this version:**

François Facchini. Les effets de l'absence de prix monétaire sur la coordination politique. *Journal des économistes et des études humaines*, 2000, 10 (2/3), pp.345-362. 10.2202/1145-6396.1151 . hal-04235362

HAL Id: hal-04235362

<https://hal.science/hal-04235362>

Submitted on 10 Oct 2023

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.

*Journal des Economistes et des
Etudes Humaines*

Volume 10, Number 2

2000

Article 5

NUMÉRO 2/3

Results of Monetary Priceless on Political
Coordination

François Facchini, *Université de Paris 1*

Recommended Citation:

Facchini, François (2000) "Results of Monetary Priceless on Political Coordination," *Journal des Economistes et des Etudes Humaines*: Vol. 10: No. 2, Article 5.

DOI: 10.2202/1145-6396.1151

©2000 by Berkeley Electronic Press and IES-Europe. All rights reserved.

Results of Monetary Priceless on Political Coordination

François Facchini

Abstract

Cet article étudie les effets de l'absence de prix monétaires sur la coordination des actions individuelles sur le marché politique. Il s'articule autour de deux parties. Il rappelle, dans la première, que le prix monétaire est une condition nécessaire du calcul économique et qu'il est un pré-requis institutionnel de la coordination des anticipations opérée par l'entrepreneur sur le marché. La deuxième partie se cale sur ce résultat. Elle expose, tout d'abord, les conséquences sur la formation des préférences politiques de l'impossibilité pour les électeurs de pratiquer un calcul monétaire et explique, ensuite, comment malgré l'absence de prix monétaire, l'entrepreneur politique (candidat) ajuste l'offre à la demande politique. Nous montrons que la coordination politique se fait autour de l'activité de l'entrepreneur politique, mais que le processus de reconnaissance des préférences politiques passe par la prise de parole et la normalisation idéologique du discours politique et non par le système des prix et la normalisation monétaire des préférences économiques. La coordination politique possède, pour cette raison, une moindre efficacité cognitive que la coordination économique.

This paper studies the implications of the lack of monetary prices for the modes of individuals' coordination on the "political market". On the economic market, the evaluation of decision costs is based on monetary prices. The entrepreneurs' decisions are led by the profit expectations they build on the information embodied in market prices. Given that there is no price on the "political market", how are individuals informed? What are their incentives to act? And how are their actions coordinated? It is argued that 1) the electoral system provides information on the individuals' preferences between "being candidate" and "being represented", 2) the individuals are induced to be candidate since the existing political supply does not meet their expectations, and 3) the coordination is achieved through ideology that acts as a signaling mechanism.

LES EFFETS DE L'ABSENCE DE PRIX MONÉTAIRE SUR LA COORDINATION POLITIQUE

François Facchini^o

1. Introduction

L'Ecole des choix publics étudie les phénomènes politiques sous l'hypothèse de rationalité optimisatrice. Par analogie elle s'interroge sur le processus de révélation des préférences que constituerait le système électoral, sur l'existence d'équilibres, sur le caractère pareto-efficace de ces derniers et sur les mécanismes qui permettent d'y parvenir.¹ Elle a, ainsi, eu le grand mérite de reconnaître l'importance de la rupture démocratique et de comprendre que désormais la sphère politique n'était pas uniquement traversée par le conflit, mais pouvait aussi faire l'objet d'une étude en termes d'échange et de coopération.² Elle a alors naturellement écarté le pouvoir comme mode de coordination des actions politiques pour privilégier l'échange, et estimé que les électeurs se comportent comme des consommateurs. L'électeur vote pour le candidat qui lui propose les politiques les plus avantageuses et soutient celui dont le programme contribue le plus à son bien être personnel.³ Dans cette perspective, le prix implicite des échanges politiques coordonnerait donc l'offre et la demande politique comme sur le marché économique.

L'Ecole Autrichienne d'économie a montré le caractère inadapté et approximatif de cette vision mécaniste de la théorie des prix d'équilibre. Elle a aussi soutenu que l'ajustement à la demande sur le marché économique était le résultat de l'activité entrepreneuriale. sur le marché économique sans introduire la figure de l'entrepreneur.⁴ Elle a, pour ces raisons, proposé de définir l'homme

^o EDJ, Université de Reims, Faculté des Sciences Economiques et de Gestion, 57 bis rue Pierre Taittinger, 51096, Reims Cedex et chercheur associé au LAEP, Université de Paris 1, France.

¹ Mueller-1982, p. 3.

² Buchanan-1990, p. 9.

³ Bénard-1988, p. 17.

⁴ Kizner-1973.

politique comme un entrepreneur politique⁵ et développé un certain nombre de critiques à l'égard de l'explication du processus politique proposé par l'école des choix publics.⁶

L'objet de cet article n'est pas de résumer ces contributions et ces critiques, mais de tirer toutes les conséquences sur la coordination politique de l'absence de prix monétaires. Il se place donc en aval par rapport à la question du rôle de l'entrepreneur politique, parce qu'il souhaite expliquer les différences entre les processus de formation des préférences politiques et économiques. Il soutient que c'est le système de transmission et de production des informations nécessaires à la formation des préférences politiques qui différencie fondamentalement la coordination politique de la coordination économique.

Le propos s'articule autour de deux parties. La première partie rappelle, dans ses grandes lignes, la manière dont se coordonnent les anticipations individuelles sur le marché et insiste sur l'importance du calcul monétaire dans la formation des préférences économiques. La deuxième partie se cale sur ce résultat. Elle expose, tout d'abord, les conséquences sur la formation des préférences politiques de l'impossibilité pour les électeurs de pratiquer un calcul monétaire. Elle explique, ensuite, comment malgré l'absence de prix monétaire, l'entrepreneur politique (candidat) ajuste l'offre à la demande politique. Elle montre que la coordination politique se fait autour de l'activité de l'entrepreneur politique, mais que le processus de reconnaissance des préférences politiques passe par la prise de parole et la normalisation idéologique du discours politique et non par le système des prix et la normalisation monétaire des préférences économiques.

2. Les prix monétaires informent l'entrepreneur des déséquilibres du marché

Les économistes de l'école néoclassique ont bien compris que le système des prix de marché informait les différents coéchangistes des renoncements mutuels de chacun, autrement dit, des coûts de leur décision.

2.1. Le prix est un paramètre de décision

Si un individu échange du pain contre du lait, il échange l'action "*de manger du pain*" contre l'action "*de boire du lait*". Au niveau individuel, l'échange consiste à évaluer la satisfaction respective des deux actions. L'échange entre les deux individus est préparé par un échange entre l'individu et lui-même. Le prix est la

⁵ DiLorenzo-1987, Pasour-1987, François-2000.

⁶ Rothbard-1976, Wiseman-1985, Arnold-1993.

manifestation du prix de l'échange de l'individu avec lui-même. Le prix devient logiquement le coût du choix.⁷ C'est-à-dire le sacrifice que fait l'individu lorsqu'il abandonne l'action "*manger du pain*" contre l'action "*boire du lait*". L'échange n'est possible, dans cette perspective, que si l'individu trouve un autre individu qui a fait un calcul équivalent. Le prix devient naturellement un moyen de communiquer son calcul. Il coordonne les calculs individuels parce qu'il communique à chacun ses contraintes. Tout le monde apprend par le prix le montant du sacrifice que chaque individu est prêt à consentir pour manger du pain ou boire du lait. C'est le prix et l'échange dans les pensées individuelles qui peuvent être vue comme les fondations ultimes du processus économique.⁸ Il n'est plus nécessaire, alors, d'observer un prix dans l'échange, car par essence ce dernier n'existe que parce que les individus se sont échangés à eux-mêmes les biens qui sont visiblement échangés. Le prix monétaire ne fait qu'informer les autres individus sur le résultat du calcul économique des agents. Dans la théorie des prix d'équilibre, le prix de marché égalise donc les coûts de décision des acteurs. Il est une variable de calcul qui sert à atteindre mécaniquement l'équilibre de l'offre et de la demande. La coordination, définie sous les traits d'un équilibre général, est atteinte grâce à la flexibilité du système des prix et à la connaissance sur la rareté et l'utilité relative des biens qu'il transmet.⁹

2.2. Le prix véhicule des informations inductives et substituts

Elle précise, tout d'abord, la nature de la connaissance transmise par les prix de marché et soutient à cette occasion que le prix de marché n'a pas qu'une fonction paramétrique et qu'il ne véhicule pas seulement de l'information sur les coûts des décisions individuelles. Le prix de marché transmet aussi de l'information substitut et de l'information inductive.¹⁰ Il communique un savoir systémique.

Il communique de l'information substitut parce qu'il apporte à l'acteur l'information lui permettant de répondre à des besoins dont il n'a pas une connaissance directe. Il se substitue à un exercice coûteux et complexe de collecte d'information. Ainsi, dans "*le système des prix, chacun est conduit par le gain qui lui est visible, à servir des besoins qui lui sont invisibles ; et pour ce faire, conduit à tirer parti des circonstances particulières dont il ne sait rien mais qui le mettent à même de satisfaire ces besoins au moindre coût possible*".¹¹ Les individus perçoivent naturellement les gains monétaires de l'échange sans connaître ce qui leur a permis d'en arriver là. Ils n'ont pas à connaître le détail du calcul individuel de chacun mais peuvent se contenter d'ajuster leur demande.

⁷ Ebeling-1990, p. 183.

⁸ Ebeling-1990, p. 184.

⁹ Raineau-1993, p. 93

¹⁰ Thomsen-1992, p. 6.

¹¹ Hayek-1982, p. 140.

Il véhicule de l'information inductive parce qu'il permet aux agents de se former rapidement une opinion sur un bien ou un service. L'individu sait immédiatement s'il est prêt à payer x francs pour obtenir y quantités de bien. Son accord de principe engagé, il s'informe plus amplement sur la qualité du service et les caractéristiques des biens. L'individu induit des variations de prix les possibilités d'améliorer les usages des ressources existantes. Il en infère des opportunités de profit, qu'il pressent grâce aux différences d'évaluation monétaire qu'il constate. Le prix monétaire n'est pas, pour cette raison, une variable d'équilibre, mais une variable de déséquilibre qui informe l'individu sur ce qui devrait être et non simplement sur ce qui est. Si le prix est un moyen de savoir ce qui est le plus cher, autrement dit, les biens dont la demande est la plus intense, il est aussi un moyen de savoir ce qui devrait se faire. Le prix monétaire informe donc sur la configuration actuelle du marché et incite à dépasser cette configuration, parce qu'elle ne fait que refléter l'incomplétude des décisions des agents.

2.3. C'est cependant l'entrepreneur qui coordonne l'offre et la demande et non le système de prix

L'école autrichienne conteste, ensuite, l'automatisme de l'ajustement offre-demande par le système des prix. Elle conçoit le système des prix de marché comme un instrument sophistiqué de communication qui assure que les faits connus par quelques-uns influent sur les décisions des autres à travers l'effet sur les prix des opérations du premier informé.¹² Le prix est, pour ces deux raisons, le moyen de remonter à la source des déséquilibres, des erreurs d'appréciation d'un concurrent ou d'un acteur qui n'a pas su exploiter correctement une ressource. Il est, alors, à la source des profits parce qu'il résume les arbitrages de l'ensemble des agents sur l'urgence relative des différentes fins que poursuivent librement leurs partenaires.¹³ Le prix de marché est donc une variable qui informe sur les déséquilibres, autrement dit, sur l'insatisfaction d'un certain nombre d'agents.¹⁴

L'analyse des déséquilibres d'information requiert, pour cette raison, une attention toute particulière sur le déséquilibre du processus de marché. Alors que l'école néoclassique voit dans le prix un instrument pour synthétiser l'information l'école autrichienne, au contraire, considère que les prix sont la source d'opportunités de profit qui stimulent la découverte et l'exploitation des projets dans un univers d'ignorance radicale.¹⁵ Les prix de déséquilibre sont donc une aide indispensable pour les individus mal informés.

Ils fournissent à travers les profits un mécanisme de causalité circulaire ou de feed-back pour leur propre correction. C'est parce qu'existe ce mécanisme de

¹² Hayek-1982, p. 150.

¹³ Nemo-1988, p. 197.

¹⁴ Thomsen-1992, p. 2.

¹⁵ Thomsen-1992, p. 3.

feed-back que le prix de déséquilibre a aussi les qualités d'un prix d'équilibre.¹⁶ La réduction de ces situations de déséquilibre reflète, alors, le futur fondamental du travail réel du marché. Le marché devient un processus de découverte des relations qu'entretiennent les ressources aux besoins humains. Le marché, à travers son système de prix de déséquilibre, est donc un processus d'essais-erreurs et non un processus itératif aboutissant inmanquablement à un équilibre.¹⁷

Ce travail d'ajustement des ressources aux besoins n'est rien d'autre que celui de l'entrepreneur qui n'est récompensé que s'il découvre avec plus d'acuité le contenu de la demande des consommateurs. L'activité de l'entrepreneur fondée sur une information correcte est récompensée et soutenue par des gains monétaires. A contrario, une activité fondée sur des informations erronées est pénalisée par des pertes. Ce n'est plus le système des prix qui coordonne l'offre et la demande sur le marché, mais l'entrepreneur, qui en cherchant à exploiter les opportunités de profit encore inexploitées, réalise les plans des consommateurs. Une telle incitation tend à assurer qu'une fois qu'un usage efficace a été trouvé pour un facteur de production, il vaut la peine pour les possesseurs de ces facteurs de renoncer à les affecter à d'autres utilisations possibles.¹⁸ Le marché est un processus de sanction et de récompense, où *"il ne vaut pas la peine d'essayer de se doter d'une connaissance de circonstances spécifiques que si cette possession confère des avantages compensant ce qu'il en a coûté pour l'acquérir"*.¹⁹ Son efficacité ne réside plus dans la réalisation d'un équilibre mais dans sa capacité à corriger les déséquilibres. Le processus de marché est toujours en train de corriger les décalages provoqués par l'ignorance des individus. C'est ce processus d'adaptation permanent qui rend la coordination possible. L'entrepreneur est donc le grand coordinateur du marché économique.

2.4. Le processus de formation des préférences économiques autour de l'institution de la monnaie

L'entrepreneur est incité à ajuster l'offre à la demande par le profit. Le profit est la récompense offerte aux entrepreneurs qui réussissent à prévoir mieux que les autres ce que sera la demande des consommateurs.²⁰ Leurs anticipations ne sont possibles que si les prix sont monétaires. La monnaie rend possible le calcul spéculatif du promoteur car, *"en économie de marché, le profit apparaît comme un surplus de l'argent reçu sur l'argent déboursé (...) Le profit ainsi mesuré n'est pas le profit psychique de l'individu. (...) C'est un constat portant sur un phénomène social, sur l'appréciation que portent les autres membres de la société à l'égard de sa contribution à l'effort social de production"*.²¹ La monnaie

¹⁶ Thomsen-1992, p. 3.

¹⁷ Cordato-1992, p. 444.

¹⁸ Kirzner-1985.

¹⁹ Hayek-1993, p. 124.

²⁰ Mises-1985, p. 307.

²¹ Mises-1985, p. 306.

évalue la contribution de chaque entrepreneur à la coopération sociale, et le prix transmet des informations normalisées sur les évaluations subjectives des individus. Le prix joue, pour cette raison, le rôle d'un médium de communication. Il est à la base du calcul économique parce qu'il est fondé sur une unité de compte et un intermédiaire des échanges. L'unité de compte permet au prix de véhiculer des informations homogènes sur les préférences individuelles. L'intermédiaire des échanges permet de multiplier les échanges sans augmenter à l'infini les coûts de transaction. Le prix n'apporte à l'acteur l'information lui permettant de répondre à des besoins dont il n'a pas la connaissance directe²² que parce qu'il véhicule des informations traduites en langage monétaire sur les gains psychiques des individus participant au marché. La monnaie convertit dans une même "*langue*" les représentations individuelles des phénomènes sociaux. Les individus concilient donc leurs plans grâce aux règles abstraites que sont la monnaie et les prix.

La monnaie a, pour ces raisons, un rôle extrêmement important dans la coordination des anticipations individuelles. Elle est une institution essentielle des ordres décentralisés parce qu'elle permet de faciliter la reconnaissance par l'entrepreneur des opportunités de profit et d'accélérer l'apprentissage.²³ L'activité de l'entrepreneur ne se développe donc qu'après le calcul monétaire.²⁴

L'ensemble de ces précisions sur le rôle des prix de marché dans la coordination des actions individuelles par l'entrepreneur montre ainsi que l'évaluation des coûts de la décision sur le marché économique est indissociable de son contexte systémique.²⁵

L'existence d'évaluations systématiquement monétaires et synthétisées dans des indicateurs agrégés (les prix des biens et le profit) incite les individus à engager une activité d'entreprise dont le succès et l'échec sont immédiatement perçus par les autres producteurs.

L'absence de prix de marché dans le système électoral ne peut pas pour toutes ces raisons être sans effet sur la formation et le mode de coordination des anticipations individuelles. Elle impose une réflexion sur la nature des informations transmises par le système électoral et sur la manière dont les programmes politiques sont traduits. Elle mène aussi naturellement à l'introduction de la figure de l'entrepreneur politique qui grâce aux informations qu'il collectera auprès des électeurs pourra ajuster l'offre et la demande de programmes politiques et respecter ainsi la souveraineté de l'électeur.

²² Hayek-1980, p. 139.

²³ Kirzner-1979, p. 150.

²⁴ Wubben-1995, p. 130.

²⁵ Peter J. Boettke soutient que l'unique apport de l'école autrichienne à la théorie économique est d'avoir montré le rôle central du calcul monétaire. Tous les grands thèmes de recherche de cette école en découlent (irréversibilité du temps, incertitude, structure temporelle de la production, hétérogénéité et spécificité des biens capitaux, non neutralité de la monnaie, etc.). (Boettke-1998, p. 151)

3. Le rôle de l'idéologie et de l'entrepreneur politique dans la coordination politique

Nous ne remettons pas en cause l'idée d'un échange politique. L'échange qu'il soit politique ou économique consiste toujours à évaluer la satisfaction respective de deux actions. "*Electeurs et consommateurs sont essentiellement les mêmes personnes. Monsieur Martin consomme et vote*".²⁶ L'échange entre le candidat et l'électeur est donc préparé par un échange entre l'individu et lui-même.

Le prix politique implicite est aussi la manifestation du prix de l'échange de l'individu avec lui-même. Le prix reste le coût du choix, c'est-à-dire le sacrifice que l'électeur fait lorsqu'il abandonne l'action de "*voter pour le candidat x*" contre l'action de "*voter pour le candidat y*" ou lorsqu'il abandonne l'action "*d'être candidat*" au profit de l'action "*être représenté*". Avant tout échange de vote contre un programme, l'électeur évalue les coûts d'opportunité de la délégation et les coûts d'opportunité des différents programmes politiques qui s'offrent à lui. Voter pour x c'est sacrifier la possibilité de voter pour y. Etre candidat c'est sacrifier son temps à l'action publique. Le prix implicite de l'action politique a donc la même nature que le prix implicite de l'action économique.

Nous pensons, en revanche, que l'absence de prix monétaires modifie considérablement la manière dont les individus calculent les coûts d'opportunité de leurs décisions politiques et transmettent leurs décisions aux autres. Aucune variable synthétique d'information n'agrège les évaluations individuelles sur un même bien, parce qu'il n'existe pas de médias de communication capables de véhiculer l'information monétaire, c'est-à-dire les évaluations des gains psychiques objectivées par le calcul monétaire. Le calcul politique n'utilise pas le calcul monétaire pour évaluer le montant des sacrifices associé à chaque choix. Il ne convertit pas les gains psychiques en gains monétaires. Les évaluations individuelles des programmes politiques n'ont donc pas, pour cette raison, la même nature que les évaluations individuelles des biens présentés sur le marché.

3.1. L'échange politique est un troc

Cette absence de conversion des gains psychiques en gains monétaires s'explique par le fait que l'échange politique a la nature d'un échange direct, d'un troc. L'électeur échange son bulletin de vote contre un programme politique ou des promesses électorales. Ce troc n'a pas les qualités de l'échange indirect (avec monnaie).

L'échange monétaire, contrairement à l'échange direct procure aux deux parties une élévation de leur niveau de satisfaction, car "*celui qui prend l'objet en*

²⁶ Tullock-1980, p. 13.

nature le fait certainement pour la seule raison qu'il en a précisément besoin maintenant ; l'autre qui prend l'argent, en a tout autant besoin maintenant puisque, de toutes les façons, il en a toujours besoin.²⁷ Dans l'échange sans monnaie le désir d'échange sera plus vif d'un côté et l'autre partie n'acceptera l'échange que par contrainte ou faute de mieux. L'échange monétaire permet au consommateur de jouer avec le temps,²⁸ de diviser à l'infini le bien et d'accéder immédiatement au bien. La monnaie permet en ce sens de réduire le risque d'erreur du consommateur. Dans l'échange sans monnaie, au contraire, il est tenu d'échanger lorsque les biens sont disponibles, en fonction des quantités proposées et au moment où il se présente sur le marché.

Le fait que l'échange politique soit un troc met l'électeur dans l'incapacité de jouer avec le temps, de diviser à l'infini le bien, d'accéder immédiatement au bien et de transmettre une information substitut et inductive.

L'électeur ne peut pas jouer avec le temps, car le moment de l'élection crée une urgence qui rend la décision obligatoire, même si l'électeur ne s'est pas fait une opinion claire des coûts d'opportunité de sa décision. L'électeur ne peut pas non plus épargner, autrement dit, capitaliser son bulletin de vote pour les élections à venir afin d'accroître son pouvoir politique. Il doit dépenser tout son crédit politique à chaque élection. L'échange politique est, pour ces raisons, un échange forcé. Il est contraint par le calendrier électoral. Cette contrainte de calendrier rend l'homme politique plus autonome que le producteur, qui est toujours menacé par une défection immédiate, dès que le consommateur n'est plus satisfait. L'absence de révocabilité immédiate des élus met ainsi l'homme politique dans une situation moins précaire que l'entrepreneur économique qui est toujours soumis à la défection des consommateurs. Elle ralentit aussi considérablement la correction des erreurs de jugement. L'échange politique fonctionne comme si l'entrepreneur n'était sanctionné que "*tous les sept ans*" et qu'il pouvait pendant toute cette période produire des biens sans s'interroger sur les préférences des consommateurs. L'électeur est donc captif de sa décision pendant toute la durée du mandat.

L'électeur ne peut pas répartir son pouvoir politique sur les différents programmes qui s'offrent à lui parce qu'il ne possède qu'un bulletin de vote et doit choisir pour chaque élection un programme parmi l'ensemble des politiques proposées. Il ne peut pas, pour cette raison, diversifier ses risques en achetant un peu de chaque programme. Il ne peut pas non plus fractionner sa demande. L'échange politique répond au principe du tout ou rien. Sur le marché économique, au contraire, "*chaque franc dépensé détermine la direction de tous les processus de production et les détails d'organisation de toutes les activités professionnelles*".²⁹

²⁷ Simmel-1987, p. 358.

²⁸ "*Alors que le paiement au comptant comprime dans une anxieuse étroitesse les moments de la chaîne économique, (...) le crédit déploie entre les hommes une distance qu'il maîtrise au moyen de la confiance*". (Simmel-1987, p. 617).

²⁹ Mises-1985, p. 286.

Facchini: Results of Monetary Priceless on Political Coordination

L'échange politique n'atteint, pour cette raison, pas la précision de l'échange monétaire parce qu'il troque des biens indivisibles (le bulletin de vote et le programme politique d'un candidat). Il se situe dans un temps contraint qui contraste avec le temps économique distendu par le crédit monétaire.

L'électeur n'accède pas non plus directement au bien qu'il achète parce qu'il n'obtient rien en échange de son bulletin de vote, s'il n'est pas en accord avec la majorité des électeurs. Le vote ne modifie le résultat électoral que lorsqu'il s'ajoute à un ensemble de votes dont la somme constitue plus de la moitié des électeurs. Chaque vote ne détermine pas la direction du marché politique. L'électeur n'est plus, dans ces conditions, certain de consommer le bien pour lequel il a sacrifié son bulletin de vote. Cette incertitude sur le résultat de l'échange est accrue par la nature de l'offre et du contrat qui lie l'électeur à l'homme politique. En l'absence d'un mandat impératif, un candidat élu peut ne pas tenir ses promesses, parce qu'il a menti à ses électeurs ou parce qu'il a sous-estimé la résistance des propriétaires au moment de la mise en place du programme électoral. Le troc politique est, pour cette raison, marqué par une très grande incertitude, puisqu'il consiste à échanger un bien (le bulletin de vote) contre une promesse. Rien ne permet de connaître le prix de cette promesse, car personne ne peut savoir ce que le candidat une fois élu fera de son pouvoir politique. Le calcul politique est, dans ces conditions, extrêmement difficile.

Il l'est d'autant plus que l'électeur n'a qu'une idée très approximative de la valeur de son bulletin de vote qui en tant que droit politique est donné gratuitement à tous les citoyens.³⁰ Dans un troc classique, l'individu sacrifie un bien qu'il possède parce qu'il a sacrifié en échange du temps ou des ressources. Il connaît donc le prix implicite de sa ressource avant d'engager la négociation qui mènera à l'échange. Le bulletin de vote est un don. L'électeur n'a, pour cette raison, aucune idée du prix implicite de cette ressource avant le troc. Il échange un bien pour lequel il n'a sacrifié aucune ressource personnelle. Aucun système de conversion des gains psychiques en gains monétaires n'informe l'électeur sur la valeur de son bulletin de vote. Aucun indicateur ne l'informe de la valeur intersubjective de son droit. En l'absence d'une telle évaluation, il n'a qu'une idée vague du sacrifice qu'il consent lorsqu'il choisit un programme politique plutôt qu'un autre. Les risques d'arbitraire des choix politiques sont donc plus importants que lors des choix économiques³¹ parce que l'électeur ne sait ni ce qu'il perd (valeur du bulletin) ni ce qu'il gagne (réalisation hypothétique des promesses électorales).

C'est donc parce que l'information contenue dans le vote de l'électeur est beaucoup moins précise que l'information véhiculée par les prix monétaires que le

³⁰ Cette dernière affirmation n'est pas tout à fait juste, car la diversité des systèmes nationaux fait que l'individu en choisissant une nationalité sacrifie toutes les autres. Il faut cependant noter que dans la plupart des démocraties représentatives, le droit de vote s'obtient gratuitement avec la nationalité.

³¹ Rien ne peut empêcher l'électeur d'aimer un candidat pour la couleur de sa peau ou la largeur de sa carrure et de ne tenir aucun compte de ce qu'il fait (Manin-1995, p. 178).

politique reste un vaste champ relativement inconnu et inaccessible pour le citoyen³² et que les préférences politiques se forment dans un système cognitif très différent des préférences économiques. Alors que l'expérience économique est fondamentalement construite autour de l'acte de paiement, l'expérience politique quotidienne est la confrontation d'opinions. Le politique est essentiellement un processus de prise de parole.³³ Toutes ces raisons expliquent que la notion de marché politique relève davantage d'images, d'analogies, de ressemblances, que d'applications véritables de la théorie économique.³⁴ Elles expliquent, aussi, pourquoi le système politique transmet et produit des informations moins précises et plus arbitraires que le système économique.

3.2. Le processus de formation des préférences politiques autour de l'institution du langage : l'idéologie produit un savoir systémique

L'absence de prix monétaire modifie donc considérablement le processus de formation des préférences politiques (production de l'information). Il reste à comprendre comment les opinions politiques se forment autour de la prise de parole des candidats, autrement dit, du discours politique. Nous partons de l'idée *"que le langage et la monnaie ne révèlent pas des constructions mentales ou des préférences préexistantes, mais sont à l'origine de la manière dont s'expriment et se construisent nos préférences"*³⁵. Nous en déduisons que les préférences politiques sont construites sur le langage alors que les préférences économiques le sont sur la monnaie. Les préférences politiques et économiques ne sont donc pas assises sur les mêmes institutions.

La prise de parole est le moyen politique le plus simple pour faire connaître ses préférences politiques. Elle doit, cependant, échapper à l'ambiguïté des mots et à la diversité des interprétations. Elle doit, pour cette raison, s'insérer dans une cohérence contextuelle dont la fonction est de constituer un savoir systémique de même nature que le savoir communiqué par le système des prix. Les mots sont les biens échangés contre le bulletin de vote. Ils sont, à ce titre, évalués par les électeurs qui en infèrent une politique ou un comportement.

³² Schumpeter-1946, p. 352.

³³ Hirschman-1994.

³⁴ *"Les notions d'offre et de demande politiques sont plus des notions littéraires que des notions rigoureuses telles que celles dégagées par l'analyse économique". Un économiste ne dissocie notamment pas " la notion de prix de celles d'offre et de demande qui donne lieu à l'application du langage fonctionnel (...) on peut parler de prix par analogie dans les relations politiques, mais au fond ce qui est en question, c'est beaucoup plus l'idée d'échange que celle de marché. La procédure fonctionnelle n'est pas alors utilisée. L'échange, en tant que tel ne permet pas une démarche du même type que la démarche économique. Ce qui est appelé marché politique appartient pour le moment à la science politique plus qu'à la science économique".* (Guitton-1979, p. 62).

³⁵ Horwitz-1992, p. 206.

Facchini: Results of Monetary Priceless on Political Coordination

Le mot ne produit, cependant, un savoir inductif que s'il est inséré dans une cohérence systémique. L'immersion des mots dans un discours idéologique³⁶ est un moyen d'atteindre cette cohérence et de pallier l'imprécision des mots, de minimiser les coûts de communication et de réduire les coûts d'interprétation.³⁷ Ce savoir inductif permet d'anticiper les non-dits du candidat. Il donne une plus grande prévisibilité aux actions politiques et réduit la confusion née de la gratuité du bulletin de vote et du caractère non contractuel des promesses électorales. L'idéologie est, en ce sens, une réponse rationnelle parce qu'elle permet à l'individu de ne pas avoir à évaluer chaque situation en tant que telle et sur ses propres mérites.³⁸ Elle a donc le même rôle que la monnaie. Elle fluidifie l'échange politique.

Comme la monnaie sur le marché économique le discours idéologique socialise les électeurs en établissant un savoir contextuel commun. Il normalise les représentations des phénomènes sociaux et fonctionne comme un signal pour le récepteur. Le mot comme médium de communication transmet une information normalisée par le système idéologique auquel l'individu a adhéré pour minimiser ses coûts d'information. La rencontre de la demande et de l'offre politiques est donc fluidifiée par un discours politique articulant des mots dont le sens est surdéterminé par la cohérence du système idéologique. La production des préférences politiques se fait dans un contexte idéologique et non monétaire.

Contrairement à la monnaie, cependant, l'idéologie cloisonne les lieux de communication entre les individus. Car les mots y ont des significations différentes selon les cohérences systémiques dans lesquels ils sont employés. L'idéologie façonne une communauté linguistique et accroît les coûts de communication entre les électeurs n'adhérant pas à la même cohérence linguistique. Il apparaît, ainsi, une sorte d'incommensurabilité des discours politiques qui nuit à la communication. La normalisation idéologique dessine des communautés linguistiques cloisonnées qui génèrent des conflits. L'idéologie produit un système où les mots ne sont pas convertibles d'un système à l'autre.

³⁶ L'idéologie permet d'expliquer l'ordre social à moindre coût (North-1992, p. 485). Elle est un modèle incorrect d'interprétation du monde qui permet de combler les vides entre ce que l'individu a appris par expérience, ce à quoi il a réfléchi avec attention et tout le reste, c'est-à-dire tout ce qu'il ignore mais qu'il n'a pas le temps d'appréhender.

³⁷ "Ideologies contain an essential normative element; that is, they explain both the way the world is and the way it ought to be. While subjective models may be, and usually are, a hodgepodge of beliefs, dogmas, sound theories, and myths, there are usually elements of an organized structure that make them an economizing device for receiving and interpreting information". (North-1992, p. 485).

³⁸ North-1988, p. 122. D. North est en accord sur ce point avec R. Boudon (Boudon-1986, p. 23) puisque ce dernier soutient que les idéologies (c'est-à-dire la croyance dans des idées fausses) surgissent " *non pas bien que l'homme soit rationnel; mais parce qu'il est rationnel*". R. Boudon s'interroge alors sur les raisons qui poussent à adhérer à des idées fausses. D. North et R. Boudon ne partagent cependant pas le même type d'individualisme. Le premier adopte l'individualisme utilitariste, le second un individualisme complexe. Nous ne faisons pas référence à la complexité dans cet article; il s'agit simplement de tirer les conséquences de l'absence de prix monétaire pour l'analyse économique des décisions politiques.

L'adoption d'un discours scientifique peut s'interpréter, dans ces conditions, comme un moyen de rendre les discours politiques convertibles. La science produit un discours transversal qui peut sous certaines conditions décloisonner les communautés linguistiques. L'usage des statistiques, des indicateurs agrégés de la macroéconomie d'après guerre, et des résultats de l'économie quantitative par l'entrepreneur politique participe de cette tentative de réduire les conflits produits par l'incommensurabilité des discours politiques. De la même manière, la recherche de techniques d'évaluations des politiques publiques, la mise en place de politiques de rationalisation des choix budgétaires ou le développement des comptes de la nation participe de cette entreprise de normalisation scientifique du discours politique. Il s'agit de produire des indicateurs agrégés qui mimeraient les prix de marché, au sens où tous les électeurs pourraient s'y référer pour juger de l'action politique et des promesses électorales.

L'idéologie produit donc un savoir systémique qui permet à l'électeur de reconnaître à moindre coût un discours politique proche de ses préférences. Elle a pour cette raison un rôle central dans la coordination politique.

L'idéologie est un pré-requis institutionnel de la coordination électorale parce qu'elle normalise les évaluations politiques des électeurs et réduit ainsi les coûts de communication des entrepreneurs politiques et les coûts d'information des électeurs. La cohérence idéologique est pour l'électeur un facteur de transparence du débat politique.³⁹ L'entrepreneur politique affiche son idéologie comme l'entrepreneur affiche ses prix. Il facilite, ainsi, le calcul politique des électeurs, parce qu'il insère son discours dans une cohérence systémique. Il réduit ses coûts de compréhension du monde et lui donne les moyens de se faire une opinion politique à moindre coût. Par sa prise de parole il cherche à exprimer sous une forme précise ce que l'électeur pressent de manière confuse. Il est au cœur de cette dynamique politique qui consiste à exprimer les demandes politiques latentes des électeurs.

Toutes les réformes politiques des institutions (socialisation ou libéralisation) sont, pour cette raison, préparées par des révolutions idéologiques⁴⁰ qui ont réussi à baisser les coûts de compréhension du monde social des électeurs. La baisse du coût de l'information est, par conséquent, à l'origine de l'éclatement des anciennes idéologies⁴¹ et des renversements politiques qui préparent des réformes institutionnelles et conditionnent les performances économiques.

³⁹ La crise des idéologies est en ce sens un facteur de confusion, car elle induit une augmentation du coût de la formation des préférences politiques des électeurs. Elle est, pour cette raison, un facteur de désaffection des électeurs (absence d'intérêt pour le débat politique, abstention, etc.).

⁴⁰ « *La philosophie spéculative deviendrait la chose au monde qui influence le plus les affaires de la vie et les intérêts des hommes* » (Mills-1875, p. 330).

⁴¹ North-1992, p. 486.

3.3. Le rôle de l'entrepreneur politique dans la coordination

L'idéologie n'est cependant pas à l'origine de la rencontre de l'offre et de la demande politique, autrement dit, de la tendance du système électoral à se rapprocher des préférences politiques d'une majorité d'électeur.

Comme sur le marché économique il faut donc introduire la figure de l'entrepreneur politique pour comprendre le processus de coordination. Ce dernier n'est pas guidé par un profit monétaire, mais par un gain électoral. L'entrepreneur politique mesure l'écart entre ses préférences politiques et celles des électeurs par le nombre de bulletin de vote qui se porte sur son nom. Le système électoral est donc comme le système des pertes et des profits un système de sanction et de récompense.

L'entrepreneur prend la parole. Les électeurs le sanctionnent. Comme sur le marché économique, l'entrepreneur politique n'a intérêt à se doter d'une connaissance des préférences politiques des électeurs que parce que cette possession lui confèrera des avantages compensant ce qu'il lui en a coûté pour l'acquérir. L'efficacité du système électoral réside, pour cette raison, dans la possibilité qu'il donne aux candidats de corriger leur connaissance sur les préférences politiques des électeurs. C'est ce processus d'adaptation permanent que rend la coordination politique possible.⁴²

Comme la concurrence économique, la concurrence électorale est un moyen de réduire l'ignorance des électeurs. Elle est un processus de découverte par lequel chaque électeur apprend à connaître les préférences politiques des candidats avec plus de précision sous la pression des critiques et des réponses qu'ils s'adressent. La concurrence politique réduit les coûts de formation des opinions politiques des électeurs parce qu'elle oblige les candidats à afficher leur idéologie. On peut en conclure que les processus de découverte des préférences politiques et économiques sont très similaires, mais qu'en revanche les processus de formation des préférences sont très différents. Il y a une même dynamique d'échange et de concurrence mais sur des bases cognitives qui sont spécifiques à chaque type de coordination.

La similarité des processus de découverte des préférences se limite cependant à la concurrence que se livrent les candidats, à la place de l'entrepreneur dans l'ajustement et à l'existence de deux systèmes de sanction et de récompense (prix et vote) car le système de transmission des informations, autrement dit, de révélation des préférences, reste très différent. L'entrepreneur politique ne prend pas tout d'abord connaissance des poches d'ignorance par le système des prix. Il saisit les opportunités de se rapprocher des préférences politiques des électeurs par la prise de parole. Il évalue, d'une part, les résultats des élections passées afin de juger de l'impact des mots utilisés par ses concurrents. Il arbitre, ainsi, entre différents types de discours afin de trouver les mots et la cohérence idéologique

⁴² La démocratie est, pour cette raison, plus proche de la coordination marchande que l'autocratie.

qui s'accordent le mieux avec les préférences politiques du plus grand nombre. Il propose, d'autre part, de modifier les préférences politiques des électeurs en produisant de nouvelles expressions politiques, en utilisant de nouveaux mots, en changeant marginalement sa cohérence idéologique. Modifier son discours politique, c'est comme changer de produit. C'est aller à la rencontre des électeurs et chercher leur approbation. C'est tenter de réduire l'écart entre ses préférences politiques et celles des électeurs.

L'entrepreneur politique ne résout pas, ensuite, le problème de "l'inconnaissabilité" du futur de la même manière. Il a des informations sur l'ensemble des échanges passés (résultat des élections) et reste ignorant sur les opinions politiques futures. Il soupçonne alors qu'un certain nombre d'électeurs corrigeront leurs préférences (parce qu'ils sont déçus ou parce qu'ils n'avaient pas trouvé l'offre politique correspondant à leur demande). Il propose alors un autre discours afin de déplacer leur demande vers sa candidature. L'entrepreneur politique se doit, par conséquent, de trouver les raisons des déséquilibres politiques, afin de répondre à l'insatisfaction latente et future des électeurs.

En vertu du principe de minimisation des coûts de communication et d'interprétation des mots composant le discours politique, l'entrepreneur politique a, dans un premier temps, tendance à communiquer par répétition parce qu'il sait que l'électeur évalue son discours sur la base de sa cohérence idéologique. Il communique par répétition et par envoi successif des mêmes messages afin de donner une plus grande lisibilité à son discours et de ne pas modifier son image. Il entretient, par son discours, le cloisonnement des communautés linguistiques.

Cette stratégie ne lui permet pas de répondre à la demande future. Il pratique pour cette raison la surprise. Il crée un bruit perturbateur afin de briser la redondance et de créer une saillance sans pour autant brouiller son image.⁴³ Il peut provoquer une perturbation aléatoire qui rappelle l'effet déséquilibrant des décisions de l'entrepreneur innovateur dans la théorie des cycles de J. Schumpeter.⁴⁴ Il suscite par son changement de discours un bruit qui impose un coût d'adaptation aux individus qui partageaient son idéologie. Si ce coût est prohibitif, l'individu se tourne vers un autre candidat. Si ce coût est un moyen de réduire les coûts de compréhension de l'environnement social et d'envisager avec une plus grande soutenabilité un projet de réforme politique, le nouvel argument est alors en mesure d'obtenir l'adhésion des individus déjà convaincus par les vieux arguments et de convaincre des individus appartenant à des communautés linguistiques différentes. La saillance a donc aussi pour objectif de décroisonner les communautés linguistiques et de redéfinir le contour des communautés linguistiques. Elle a, pour cette raison, le même effet que le recours à l'argument scientifique. Elle décroisonne les communautés linguistiques.

⁴³ La redondance et le bruit (perturbations aléatoires de l'environnement) sont deux principes organisateurs des systèmes complexes (Atlan-1972).

⁴⁴ L'explication des cycles politiques par les événements perturbateurs serait peut-être une piste de recherche féconde.

4. Conclusion

A la lumière de ce travail, il apparaît donc que le système électoral est un mécanisme d'autocorrection des erreurs d'appréciation et d'information imparfait par rapport au système des prix. En l'absence de prix monétaire sur le marché politique il n'y a ni médium de communication monétaire ni possibilité d'objectiver les représentations sociales autour du calcul monétaire. Il n'est pas possible dans ces conditions de parler de main invisible politique capable de maximiser une fonction de bien être social.⁴⁵ Il est plus prudent, en revanche, de s'en tenir à la mise en garde de James Buchanan⁴⁶ qui distingue explicitement l'économie comme science de la catallaxie et la politique comme science des échanges contraints par le pouvoir. La confusion entre catallaxie et échange politique fait croire que le système de vote informe et gère l'ignorance de la même manière que le système de prix, elle ne peut, par conséquent, que nuire à notre compréhension de la place du système électoral dans la gestion de l'incertitude et de la dispersion des connaissances.

Notre étude de la coordination des actions individuelles en l'absence de système de prix monétaires nous permet, ensuite, de donner un certain nombre de prescriptions. Elle rejoint, tout d'abord, les travaux qui ont très tôt compris que la liberté d'opinion dans un système représentatif est une condition de bon fonctionnement de la démocratie représentative. *“La liberté d'opinion requiert deux conditions. Pour que les gouvernés puissent se former des opinions sur les sujets politiques, il faut qu'ils puissent avoir accès à l'information politique, cela suppose une certaine publicité des décisions gouvernementales (...) il faut, aussi, qu'ils puissent à tout moment et hors des élections exprimer des opinions politiques”*.⁴⁷ Elle précise, ensuite, l'importance de la décentralisation des centres de production des connaissances scientifiques. La centralisation de la production des statistiques joue quant à elle un rôle décisif dans la formation des arguments politiques, car elle donne une place décisive à l'administration non pas comme bureaucratie mais comme technocratie, c'est-à-dire comme instance consultative respectée pour sa rigueur, la scientificité de son savoir et la neutralité de son verdict.⁴⁸ Elle montre, enfin, la fécondité d'une approche des systèmes électoraux en termes de transmission et de production d'information.

⁴⁵ Lafay-1997, p. 236.

⁴⁶ Buchanan-1986, p. 21.

⁴⁷ Manin-1995, p. 215.

⁴⁸ Facchini-1993.

Références

- Arnold, R.A. (1993)** "Praxeology, Positivism and Public Choice: was Mises a Public Choicer?", in Herberner M.(ed.), *Meaning of Ludwig von Mises*, Studies in Austrian Economics Series, Praxeology Press of the Ludwig von Mises Institute and Kluwer Academic Publishers.
- Atlas, H. (1972)** *L'organisation biologique et la théorie de l'information*, Paris, Casterman.
- Bénard, J. (1988)** "Les réglementations publiques de l'activité économique", *Revue d'économie politique*, Vol. 98, n°1, pp.1-59.
- Boudon, R. (1997)** "Le paradoxe du vote et la théorie de la rationalité", *Revue Française de Sociologie*, Vol. XXXVIII, pp.217-227.
- Boudon, R. (1986)** *L'idéologie. L'origine des idées reçues*. coll. Idées-Forces, Fayard.
- Boettke, P.J. (1998)** "Economic Calculation: the Austrian Contribution to Political Economy", *Advances in Austrian Economics*, Vol. 5, pp. 131-158, JAI Press Inc.
- Buchanan, J. (1990)** "The Domain of Constitutionnal Economics", *Constitutionnal Political Economics*, Constitutionnal Political Economy, Vol. I, n°1, Winter, pp.1-8.
- Buchanan, J. (1986)** *Liberty, Market and State*, Brighton: Wheatsheal Books.
- Cordato, R.E. (1992)** "Les problèmes de la connaissance et le problème du coût social", *Journal des économistes et des études humaines*, Vol. III, n°4, décembre, pp.439-459.
- DiLorenzo, T.J. (1987)** "Competition and Political Entrepreneurship: Austrian Insights into Public Choice Theory", *The Review of Austrian Economics*, Vol. 2, Lexington Books, pp.59-72.
- Durkheim, E. (1937)** *Les règles de la méthode sociologique*, coll. Quadrige, PUF, Paris.
- Ebeling, R.M. (1990)** "What is a price? Explanation and understanding", dans Don Lavoie (Ed.), *Economics and hermeneutics*, (9), Routledge, London and New-York.
- Facchini, F. (1993)** "Pour une critique du modèle technocratique. savoir, marché politique et production de la loi", *Revue Politiques et Management Public*, Vol. 11, septembre, n°3, pp.63-76.
- François, A. (2000)** "L'entrepreneur politique est-il un entrepreneur autrichien?", Communication au Colloque de l'AHTEA du 18/19 mai 2000, Paris : "Quelles perspectives pour une économie autrichienne appliquée?".
- Guitton, H. (1979)** *De l'imperfection en économie*, Calmann-Lévy, Paris.
- Hayek F. (1953)** *Scientisme et sciences sociales*, Presses Pocket, Agora, *Scientism and the study of society*, Glencoe, Illinois, The Free Press (1952).
- Hayek, F. (1976)** *Law, Legislation and Liberty. A New Statement of the Liberal Principles of Justice and Political Economy*, Vol. 2 The Mirage of Justice Social, The University of Chicago, Press Routledge and Kegan Paul, Ltd.

Facchini: Results of Monetary Priceless on Political Coordination

- Hayek, F. (1980)** *Droit, Législation et Liberté. Règles et ordre*. Vol. 1, coll. Libre échange, PUF Paris, (traduit de l'anglais 1973). *Law, Legislation and Liberty*, Vol. 1, *Rules and Order*, Routledge and Kegan Paul, London and Henley (1973).
- Hayek, F.A. (1982)** *Droit, Législation et Liberté. Le mirage de la justice sociale*. Vol. 2. coll. Libre échange, PUF, *Law, Legislation and Liberty*, Vol. 3, Political order of a Free People, Routledge and Kegan Paul, London and Henley (1979).
- Hayek, F.A. (1993)** *La présomption fatale. Les erreurs du socialisme*. coll. Libre échange, PUF, Paris.
- Hayek, F.A. (1994)** *La constitution de la liberté*, Litec, Paris (traduit de l'anglais 1960).
- Hirschman, A.O. (1994)** *Défection et prise de parole*, Fayard, L'espace politique. *Exit, Voice and Loyalty: Responses to Decline in Firms, organisations and states*, Cambridge Mass, Harvard University Press.
- Horwitz, S. (1992)** "Monetary Exchange as an Extra-Linguistic social Communication Process", *Review of Social Economy*, Vol. 50, n°2, pp.193-214.
- Ikeda, S. (1991)** "Market-Process Theory and Dynamic Theories of the Market", *Southern Economic Journal*, Vol. 57, n°1, pp.75-92.
- Kirzner, I. (1973)** *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kirzner, I. (1979)** *Perception, Opportunity and Profit*, Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Kirzner, I. (1985)** "The Perils of Regulation: A Market Process Approach", dans Kirzner, I., *Discovery And the Capitalist Process*, Chicago: University of Chicago Press.
- Lafay, J.D. (1997)** "L'analyse économique de la politique : raisons d'être, vrais problèmes et fausses critiques", *Revue Française de Sociologie*, Vol. XXXVIII, pp.229-243.
- Lafay, J.D. (1992)** "La théorie probabiliste du vote", *Revue d'économie politique*, Vol. 104, n°4, pp.487-518.
- Manin, B. (1995)** *Principes du gouvernement représentatif*, coll. Liberté d'esprit, Calmann-Lévy.
- Mises, L. (1966)** *Human Action. A Treatise on Economics*, (Third Revised Edition) Contemporary Books, Inc. Chicago. traduction française, *L'action humaine* (1985), coll. Libre échange, PUF, Paris,
- Mueller, D.C. (1989)** *Public Choice II, A revised edition of public choice*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Mueller, D.C. (1982)** *Analyse économique de la décision publique*, Paris Economica (Traduit de l'anglais 1979).
- Nemo, P. (1988)** *La société de droit selon F.A. Hayek*, coll. libre échange, PUF, Paris.
- North, D. (1992)** "Institutions, Ideology, and Economic Performance", *Cato Journal*, Vol. 11, n°3 (Winter), pp.477-488.
- North, D. (1988)** "Ideology and Political/Economic Institutions", *Cato Journal*, Vol. 8, n°1 (spring/summer), pp.15-28.
- Pasour, E.C.(1987)** "Rent-seeking: Some conceptual Problems and Implications", *The Review of Austrian Economics*, Vol. 1, pp.123-144.

Raineau, L. (1993) *L'information en économie centralement planifiée. Enjeu de la transition vers l'économie de marché.* Thèse pour le Doctorat en Sciences Economiques. Université de Paris 1, Panthéon-Sorbonne.

Rothbard, M. (1976) "Praxeology, Value Judgments and Public Policy", in Dolan E.G. (Ed.), *The Foundations of Modern Austrian Economics*, Sheed and Ward, INC, Kansas City, pp.89-114.

Schumpeter, J. (1946) *Capitalisme, socialisme et démocratie*, Petite biblio. Payot, 55. *Capitalism, socialism and Democracy*, George Allen and Unwin, Ltd, Londres.

Simmel, G. (1988) *Philosophie de l'argent*, Coll. Sociologies, PUF, Paris (traduit de l'allemand 1977).

Thomsen, E.F. (1993) *Prices and Knowledge, a market-process perspective*, Routledge, London and New York.

Tullock, G. (1980) *Le marché politique*, Economica, Paris.

Wiseman, J. (1985) "Economics, subjectivism, and Public Choice", *Market Process*, Vol. 3, n°2, autumn, pp.14-15.

Wubben, E. (1995) "Austrian economics and uncertainty: on a non-deterministic but non-haphazard future", dans Meijer G. (Ed.), *New Perspectives on Austrian Economics*, Routledge, London and New-York.