Tarik TAZDAÏT, Rabia NESSAH, 2013, *Le Paradoxe du vote*, Paris, Édition de l'EHESS, « Cas de figure », 230 p.

Annie Devinant

Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/ress/2950>

DOI : 10.4000/ress.2950

ISSN : 1663-4446

Éditeur

Librairie Droz

Édition imprimée

Date de publication : 15 mai 2015

Pagination : 309-311

ISSN : 0048-8046

Référence électronique

Annie Devinant, « Tarik TAZDAÏT, Rabia NESSAH, 2013, *Le Paradoxe du vote*, Paris, Édition de l'EHESS, « Cas de figure », 230 p. », *Revue européenne des sciences sociales* [En ligne], 53-1 | 2015, mis en ligne le 30 mars 2015, consulté le 22 septembre 2020. URL : <http://journals.openedition.org/ress/2950> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/ress.2950>

Ce document a été généré automatiquement le 22 septembre 2020.

© Librairie Droz

Tarik TAZDAÏT, Rabia NESSAH, 2013, *Le Paradoxe du vote*, Paris, Édition de l'EHESS, « Cas de figure », 230 p.

Annie Devinant

- 1 Dans un ouvrage dense et riche, Tarik Tazdaït et Rabia Nessah s'attachent à l'analyse du comportement de vote des électeurs, leur participation aux élections, et plus précisément à l'explication du *Paradoxe du vote* : pourquoi un individu, conscient que son vote a une probabilité quasiment nulle d'influencer le résultat final d'un scrutin rassemblant un grand nombre de votants, se rend-il cependant à un bureau de vote ?
- 2 Les auteurs inscrivent leur réflexion, précisons-le dès l'abord, dans un cadre spécifique, celui de la théorie du choix rationnel. Dans sa version simplifiée, celle-ci repose sur le postulat d'une rationalité parfaite et maximisatrice, à savoir que les individus agissent dans leur intérêt propre, cherchent à maximiser leur profit – pour un entrepreneur –, leur utilité ou leur satisfaction – pour un consommateur –, leurs choix se faisant selon un arbitrage coût/bénéfice. Cette théorie, sous l'angle d'une méthodologie empruntée à la science économique, s'est implantée à partir des années 1950 dans la science politique en l'appliquant à la sphère politique et, en particulier, au comportement de l'électeur.
- 3 C'est un état des lieux critique – et didactique – de l'abondante littérature existant, dans ce cadre, sur le « paradoxe du vote », devenu pierre d'achoppement pour la théorie du choix rationnel dans sa version conséquentialiste, que livrent les auteurs en examinant avec précision et érudition nombre des travaux et explications formulées, pour en montrer les apports et, *in fine*, les limites « aussi bien du point de vue empirique que théorique » (p. 29). Une bibliographie imposante – 28 pages – témoigne de l'ampleur de l'examen réalisé.
- 4 Partant du cadre introduit en 1957 par l'économiste Anthony Downs, les auteurs examinent dans le premier chapitre les « enjeux du paradoxe du vote » (p. 33-73). Ils resituent dans leur contexte historique l'analyse de Downs et la formalisation qu'en a

proposée Gordon Tullock en 1967, puis exposent les discussions des termes de l'équation de calcul qui ont mené à des « reformulations du paradoxe » (p. 49-65).

- 5 Ils montrent ce faisant que les premières extensions du modèle introduisent la possibilité d'une remise en cause de l'approche instrumentale initiale du vote, en intégrant la notion d'altruisme ou en défendant notamment l'idée de l'existence chez l'électeur d'un sentiment du devoir civique. Les auteurs concluent ce même chapitre en ouvrant sur la controverse méthodologique actuelle.
- 6 Sont ensuite déclinés, en quatre chapitres, les différents arguments avancés depuis plus de cinquante ans pour lever le paradoxe de Downs et expliquer la participation des électeurs aux scrutins – contre la prédiction théorique d'une participation quasi nulle si l'on pose que le coût subi par l'électeur (inscription sur une liste électorale, déplacement, temps consacré au vote) est supérieur au bénéfice (victoire du candidat soutenu) qu'il peut en espérer –, et les critiques adressées aux réflexions ainsi développées.
- 7 Dans le deuxième chapitre intitulé « La minimisation du regret maximal » (p. 75-98), les auteurs commencent par présenter l'analyse de John Ferejohn et Morris Fiorina (1974) – qui, tout en reprenant de façon formelle les éléments de Downs, définissent le comportement de vote d'un électeur selon une règle particulière tenant compte du critère dit du *minimax regret* – et la prise de décision sous condition d'incertitude. S'appuyant sur les travaux de différents auteurs, à l'instar de Bernard Grofman (1979) ou Nicolaus Tideman (1985), ils montrent en quoi ce critère rend le modèle plus pertinent que celui d'origine tout en restant cependant insatisfaisant. Le chapitre se termine par l'examen des évaluations empiriques menées par Patrick Kenney et Tom Rice en 1989 ainsi que par André Blais *et al.*, en 1995, visant à tester le critère du *minimax regret*. Elles confirment le scepticisme des théoriciens en infirmant finalement la pertinence d'un tel critère : il ne permet pas d'expliquer le comportement de vote.
- 8 Dans le troisième chapitre, « Vote et interaction » (p. 99-129), l'attention des auteurs se porte d'abord sur les travaux qui – contrairement aux précédents qui s'inséraient dans le cadre de la théorie de la décision – prennent pour point d'appui l'interdépendance des comportements des individus, dont la théorie des jeux permet l'analyse. « Chaque électeur potentiel ne se trouverait plus confronté à un problème de décision, mais à un jeu stratégique qui le met aux prises avec l'ensemble des autres électeurs potentiels » (p. 101).
- 9 De tels modèles, qui tentent également d'ajuster l'équation de Downs/Tullock aux résultats des études empiriques, prennent notamment en compte les interactions entre électeurs, la pluralité politique, les variations en fonction des candidats et de leurs programmes politiques, et introduisent la notion d'un « vote stratégique ».
- 10 Viennent ensuite des explications qui abordent la question du comportement de vote en faisant référence à la notion d'électeur guidé par une éthique. Les termes de ces analyses sont passés en revue, de l'origine de cette approche attribuée à John Harsanyi en 1980 aux travaux récents, de manière à en cerner les apports et les limites.
- 11 Le chapitre se clôt avec l'exposé – et la mise en regard des critiques qui ont pu leur être adressées – des modèles posant les stratégies de mobilisation des électeurs comme solution au paradoxe du vote et proposant une réflexion en termes de groupes. Mais là encore les auteurs soulignent les limites de ces explications au regard des résultats empiriques.

- 12 Tazdaït et Nessah s'intéressent alors aux modèles introduisant comme variable additionnelle à l'équation de Downs/Tullock une fonction expressive du vote, à l'occasion d'un quatrième chapitre, précisément intitulé « Vote expressif » (p. 131-156). La participation d'un individu au scrutin serait l'expression d'un soutien à un candidat : l'« expression d'une identité sociale » (p. 141-149) ou une « identification à un programme politique » (p.150-156).
- 13 Ces prolongements introduisent des éléments nouveaux qui sortent l'équation de la dimension strictement instrumentale : distinction entre marché et sphère politique, souci de l'intérêt public ou de l'attachement à un idéal politique de l'électeur, voire prise en compte de l'hétérogénéité des motivations des individus. Les termes de ces explications, leurs apports et les limites théoriques et empiriques sont une nouvelle fois présentés et commentés avec précision par les auteurs
- 14 Dans un cinquième et dernier chapitre, « Vote et apprentissage par renforcement » (p. 157-177), les auteurs présentent comme alternative, toujours formelle, au modèle du choix rationnel des approches assez récentes. Ces dernières s'appuient sur des principes issus de la psychologie sociale et introduisent les notions d'adaptativité, de mémoire et d'apprentissage dans l'explication du comportement de l'individu. Dans cette perspective, les individus votent ou s'abstiennent soit qu'ils « apprennent de leurs propres actions passées » (p. 157) – apprentissage par renforcement (les auteurs présentent notamment ici les analyses de Satoshi Kanazawa prolongées par les travaux de Jonathan Bendor) –, soit qu'ils « apprennent du comportement des autres » (p. 158) – apprentissage par imitation. Cependant, là encore les vérifications empiriques ne sont pas satisfaisantes, comme le montrent les auteurs.
- 15 Enfin, une conclusion (p. 179-191) et une courte annexe (p. 194-196) (des citations choisies d'auteurs français non économistes favorables à l'ouvrage classique de John Von Neumann et Oskar Morgenstern *Theory of Games and Economic Behavior* [1944]), suivies d'une bibliographie (p. 197-224) viennent clore ce volume. Étant donnée l'ampleur de cette dernière, on pourrait souhaiter, pour une édition suivante, qu'elle se présente sous une forme raisonnée plutôt que par ordre alphabétique.
- 16 Cet ouvrage constitue une synthèse pédagogique, parfois ardue, des nombreux travaux et débats, reposant sur l'axiomatique du choix rationnel, auxquels a donné lieu le paradoxe soulevé par Downs. Il permet d'en saisir les termes et la complexité. Faisant le constat qu'en restant dans le cadre de la théorie du choix rationnel, il est des structures d'interaction qui semblent ne pouvoir recevoir de solution, fût-ce en modifiant les variables de l'équation, les auteurs suggèrent d'élargir le cadre théorique de réflexion. Ils invoquent ainsi la fécondité d'une approche en termes de « préférences sociales », qui aurait l'avantage d'« offrir une bonne approximation de nombreux résultats empiriques, ce qui faute de mieux, la rend acceptable » (p. 189). Mais l'on peut regretter qu'ils ne proposent pas un élargissement qui, tout en assouplissant les postulats de la théorie du choix rationnel auquel les auteurs semblent vouloir rester fidèles, ouvrirait sur un modèle tel que celui de la théorie de la rationalité générale avancé par Boudon.
- 17 *Le Paradoxe du vote* nous est donné par deux auteurs économistes, mais se situant à la frontière de plusieurs disciplines des sciences sociales. L'ouvrage devrait en conséquence intéresser tout autant les spécialistes de sciences politiques et de sciences économiques que les sociologues et, au delà, tous les lecteurs qui s'intéressent au comportement des électeurs.

AUTEURS

ANNIE DEVINANT

Université Paris-Sorbonne – UFR de Sociologie et d'Informatique pour les Sciences Humaines