

Tarik Tazdaït
& Rabia Nessah

Le paradoxe du vote

Le paradoxe du vote

CAS DE FIGURE

Les auteurs de CAS DE FIGURE offrent à leurs lecteurs des clés accessibles pour mieux comprendre le monde contemporain, sans s'affranchir des exigences scientifiques de leur discipline. La science sociale sort de son laboratoire pour reconquérir sa place dans l'espace public.

 DERNIERS TITRES PARUS DANS LA COLLECTION

- Hamit Bozarslan, Gilles Bataillon, Christophe Jaffrelot, *Passions révolutionnaires*
- Esteban Buch, *L'affaire Bomarzo*
- Emmanuel Désveaux, *Avant le genre*
- Emmanuel Désveaux & Michel de Fornel (eds.), *Faire des sciences sociales. Généraliser*
- Jean-Louis Fabiani, *Qu'est-ce qu'un philosophe français?*
- Éric Fassin, *Le sexe politique*
- Pascale Haag & Cyril Lemieux (eds.), *Faire des sciences sociales. Critiquer*
- François Hartog, *Évidence de l'histoire*
- Nathalie Heinich & Roberta Shapiro (eds.), *De l'artification*
- Romain Huret, *Katrina, 2005*
- Nikolay Koposov, *De l'imagination historique*
- Rose-Marie Lagrave (ed.), *Fragments du communisme en Europe centrale*
- Cyril Lemieux (ed.), *La subjectivité journalistique*
- Dominique Memmi, *La seconde vie des bébés morts*
- Olivier Remaud, Jean-Frédéric Schaub & Isabelle Thireau (eds.), *Faire des sciences sociales. Comparer*
- Irène Théry, *Des humains comme les autres*
- Irène Théry (ed.), *Mariage de même sexe et filiation*

Cas de figure

Tarik Tazdaït & Rabia Nessah

Le paradoxe du vote

Éditions de l'École
des Hautes Études
en Sciences Sociales



Cas de figure 27

www.editions.ehess.fr

© 2013, Éditions de l'École des hautes études en sciences sociales
ISBN 978-2-7132-2406-5

Le Code de la propriété intellectuelle interdit les copies ou reproductions destinées à une utilisation collective. Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite par quelque procédé que ce soit, sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants cause, est illicite et constitue une contrefaçon sanctionnée par les articles L.335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

Maquette et couverture, Michel Robmer



« Gagner ou Perdre, mais toujours en démocratie »
Démocratie Corinthiane

Remerciements

Toute notre gratitude va à Denis Bouyssou qui nous a donné l'idée de cet ouvrage et de la nécessité, après notre travail sur les révolutions, d'envisager la question du comportement de vote. Au départ, cela ne nous a pas paru être un parallèle évident, mais aujourd'hui il ne fait nul doute qu'il avait vu juste.

Nous remercions vivement Gilbert Abraham-Frois, Antoine d'Autume, Anne Lavigne, Nonna Mayer et Gilles Rotillon pour la confiance qu'ils nous ont accordée. Leur rigueur et leur ouverture d'esprit ont été, pour nous, une formidable source d'inspiration.

Nous avons une immense dette à l'égard de Bertrand Crettez, Étienne Farvaque, Antonin Pottier et Mehrdad Vahabi qui ont assumé la lourde tâche de relire le manuscrit pour y déceler les imperfections et les approximations. Leurs remarques et leurs conseils nous ont été fort bénéfiques.

Il y a aussi tous ceux qui, en ayant pris connaissance de notre projet de manuscrit, nous ont soutenu tout au long de sa rédaction. Parmi eux, Andrew Colman, Pierre Courtois, Louis Eckhoudt, Nathalie Etchart-Vincent, Marc Fleurbaey, Mohamed Jellal, Kristian Kerstens, Olivier Musy, Jean-Christophe Péreau, Hocine Sadok et Valentin Przyluski. Qu'ils en soient ici remerciés.

Introduction

La participation [aux élections] est-elle le paradoxe qui a mangé la théorie du choix rationnel?¹

Bernard Grofman

Choix rationnel et science politique

Dans le prolongement de Kenneth Arrow (1951), au cours de la période 1957-1965, cinq ouvrages publiés par Anthony Downs (1957), Duncan Black (1958), William Riker (1962), James McGill Buchanan et Gordon Tullock (1962) et Mancur Olson (1965) ont offert un regard nouveau sur la science politique en abordant cette discipline sous l'angle d'une méthodologie empruntée à la science économique, en l'occurrence la théorie du choix rationnel. Pour ces auteurs, le choix de cette méthode était en soi naturel car, mis à part Riker, tous étaient économistes.

Dans sa version simplifiée, la théorie du choix rationnel décrit un homme économique (*homo economicus*) rationnel dans le sens où, étant donné ses croyances, ses choix reflètent la poursuite de son propre intérêt. La rationalité va alors de pair avec un comportement maximisateur : parmi les différentes options qui s'offrent à l'homme économique, il choisit celle qui lui procure le plus de satisfaction selon un arbitrage coût/bénéfice. Ce comportement maximisateur décrit

1. Dans l'ensemble de l'ouvrage, les traductions sont des auteurs.

une forme d'égoïsme dans le sens où l'homme économique agit par et pour lui-même. Dans le cadre des échanges économiques, cela se traduit pour chaque entrepreneur et chaque consommateur par la maximisation de son gain respectif, c'est-à-dire le profit pour un entrepreneur et l'utilité (ou la satisfaction) pour un consommateur. Se voulant la méthode d'analyse de l'action individuelle et intentionnelle, la théorie du choix rationnel considère l'individu/sujet comme point de départ de toute réflexion. L'enjeu consiste alors à expliquer l'ordre social par les choix de l'individu (en recourant au formalisme de la théorie de la décision) ou des individus en situation d'interdépendance (en recourant à l'outil théorie des jeux). La théorie de la décision comme la théorie des jeux sont des outils (mathématiques) qui s'insèrent complètement dans la logique du choix rationnel ; la première modélise le comportement d'un individu face à des situations de choix, indépendamment de toute interaction avec les autres, alors que la seconde

est en fait l'outil qui saisit trois aspects de l'interdépendance qui prévalent dans la vie sociale. En premier lieu, le gain de chacun dépend du gain de tous [...]. Ensuite, le gain de chacun dépend du choix de tous, à travers une causalité sociale générale. Et enfin, le choix de chacun dépend (de l'anticipation) des choix de tous (Elster, 1986, p. 207).

La présentation que nous donnons du choix rationnel est quelque peu restrictive dans la mesure où l'acteur, dans le choix rationnel, n'est pas nécessairement l'individu ; il peut aussi être un collectif (comme un gouvernement qui maximise le bien-être de l'ensemble des citoyens). S'appuyer uniquement sur l'individu correspond à ce que l'on appelle « l'individualisme méthodologique » (d'où notre expression de version simplifiée au début du second paragraphe). Mais, dans la littérature, notamment parmi les travaux sur lesquels nous revenons dans cet ouvrage, certains auteurs utilisent le terme de « choix rationnel », alors que le cadre est celui de « l'individualisme méthodologique ». Les différences entre choix rationnel et individualisme méthodologique tenant à

peu de chose, par abus de langage nous adopterons tout au long de l'ouvrage le terme de « choix rationnel ».

Par construction, la théorie du choix rationnel se place en porte-à-faux du holisme méthodologique qui « pose en postulat qu'il existe des entités supra-individuelles qui précèdent les individus dans l'ordre explicatif. L'explication procède de lois d'autorégulation ou de développement de ces entités plus larges, tandis que les actions individuelles sont dérivées du modèle agrégé ou global » (Elster, 1989, p. 21). Ainsi, avec le choix rationnel, les phénomènes sociaux agrégés sont expliqués en termes d'actions individuelles et de leurs interrelations (ce sont donc les décisions des individus qui expliquent l'existence d'entités supra-individuelles que sont les classes sociales, les institutions, etc.), alors qu'avec le holisme méthodologique, les individus sont vus comme les produits de la structure sociale dans laquelle ils vivent (ce sont donc les entités supra-individuelles qui conditionnent le comportement des individus). La théorie du choix rationnel est en fait une variante de ce que Karl Popper (1963) appelle « l'analyse de situation », c'est-à-dire que les actions des individus sont dictées par la logique de la situation dans laquelle ils se trouvent, ne choisissant d'utiliser ainsi que les actions les plus appropriées à leur situation. Richard Langlois (1986, p. 236) souligne que l'avantage de l'analyse de situation est de rendre inutile une étude (psychologique) détaillée des mécanismes internes de la prise de décision. Une connaissance de l'environnement de l'agent sert de substitut à une connaissance de sa psychologie.

Appliquer le choix rationnel à la science politique, comme l'ont fait les auteurs cités plus haut, revient à identifier le comportement des électeurs à celui des consommateurs, et le comportement des partis politiques (ou des candidats à une élection) à celui des entrepreneurs : la sphère politique reprend les contours du marché et de la concurrence. Cette façon d'appréhender la science politique a été associée à un programme de recherche communément appelé le *Public Choice*.

L'expression de *Public Choice* date de la fin des années 1960 ; elle est de William Mitchell (Grofman, 2004 ; Simmons, 2006). Elle a été adoptée en 1967 après que les membres fondateurs

du mouvement ont décidé de rebaptiser la revue qu'ils avaient créé en 1966, *Papers on Non-Market Decision Making*, sous la dénomination de *Public Choice* (pour le numéro 1 du volume IV de mars 1968). En même temps fut créée la Société du Choix Public (*Public Choice Society*) dont les premières réunions furent animées par des personnes aussi diverses que John Rawls, Herbert Simon ou James Coleman. Les fondateurs de la Société furent essentiellement des économistes, accompagnés dès le début par des politistes tels que Elinor et Vincent Ostrom, Gerald Kramer et William Riker. L'année suivante, William Mitchell les rejoindra, imité, un peu plus tard, par Norman Frohlich, Joe Oppenheimer et Joyce Mitchell (Mitchell, 1999). Soulignons que, dans la littérature, on utilise tout autant les termes de *Public Choice*, de « théorie des choix publics », « d'analyse économique du politique » ou de « modèles formels de science politique ». On peut aussi parler, comme le font Étienne Farvaque et Sonia Paty (2009), de « l'économie de la démocratie ».

Bien que cela n'ait pas été leur ambition, les précurseurs du *Public Choice* ont ouvert la voie à ceux qui exauceront le vœu d'un des fondateurs de la théorie des jeux, Oskar Morgenstern, qui, en évoquant la politique américaine de défense, écrivait en 1959 :

Rien n'est offert sinon les techniques mathématiques associées à la théorie des jeux de stratégie, mais les « politicologues », à quelques exceptions près, n'ont accordé pratiquement aucune attention à cette théorie. Jusqu'à présent, la science politique n'a même pas formalisé les conseils donnés par Machiavel en vue de découvrir si un système cohérent de règles de comportement peut être construit sur cette base (cité par Aron, 1962, p. 752-753).

Or, pour les précurseurs, l'objectif premier était d'analyser l'organisation politique de la société, et plus particulièrement d'une société d'hommes libres; ce n'est que plus tard que d'autres s'attacheront aux enjeux préconisés par Morgenstern en appliquant le choix rationnel aux relations internationales et aux conflits armés par le biais de la théorie des jeux, prenant

ainsi la place des mathématiciens qui s'étaient déjà prêtés à la stratégie militaire dès la fin des années 1940 (cf. encadré 1).

Encadré 1. Stratégie militaire et théorie des jeux

Le fait que certains théoriciens des jeux aient travaillé auprès des autorités américaines a beaucoup contribué à la mauvaise image de la théorie des jeux, et par voie de conséquence de celle du choix rationnel. Cela touchait plus l'Europe que les États-Unis, et tout particulièrement la France où le simplisme de certains était poussé à l'extrême comme en témoigne, entre autres, la sentence du philosophe André Glucksmann qui, en faisant référence à l'ère thermonucléaire, suggérait : « Ce n'est pas la passion qui détruit la communauté internationale des hommes de science, mais la raison, celle de la stratégie dont Clausewitz et la théorie mathématique des jeux ont su formuler la rigueur » (1967, p. 12). Deux précisions doivent être apportées ; d'abord que la théorie des jeux n'est pas l'outil de la stratégie militaire, mais l'outil de toutes les situations d'interdépendance entre individus. Elle peut donc être utilisée pour l'étude des situations de don/contre-don, au même titre que les situations d'entraide ; la stratégie militaire n'étant qu'un sujet parmi un très large ensemble de sujets possibles. Ensuite que les applications de la théorie des jeux à la stratégie militaire se sont très vite soldées par des échecs. Rufus Philip Isaacs (1964, p. 121), spécialiste des jeux, est assez clair sur ce point en affirmant lors d'une conférence organisée par l'OTAN : « Je commencerai par un syllogisme. La guerre est un conflit. La théorie des jeux est l'étude du conflit. La guerre est donc étudiée par la théorie des jeux. En dépit de la qualité des communications que nous avons entendues, je pense que vous serez d'accord avec moi pour considérer que la science de la guerre n'a pas été révolutionnée par la théorie des jeux ». Cela avait d'ailleurs été souligné par Anatol Rapoport (1962) pour qui l'application des jeux à la stratégie militaire conduit de fait à une impasse, car on ne peut s'en tenir aux seules considérations stratégiques là où le succès (du conflit) dépend en partie des normes sociales relatives. C'est d'ailleurs ce qui a conduit cet auteur à parler de « mauvais usage » de la théorie des jeux*.

* Pour plus de détails sur les arguments de Rapoport, voir son ouvrage *Strategy and Conscience* publié en 1964.

Pour compléter ces deux aspects, il est intéressant de revenir sur la façon dont s'est propagée l'idée que la théorie des jeux était en premier lieu une théorie de la guerre, notamment aux États-Unis. L'ouvrage fondateur de John Von Neumann et Oskar Morgenstern (1944), *Theory of Games and Economic Behavior*, paraissait au moment même où prenait forme la guerre froide. Et dans ce contexte, établir un lien entre les jeux et la guerre participait d'un discours qui manifestait une appréhension à l'égard d'un conflit nucléaire potentiel, mais cherchait aussi à convaincre l'opinion publique que les autorités disposaient des clés de ce conflit à travers les jeux. Cela a été parfaitement relayé par les médias américains qui parlaient « d'arme secrète » de l'Amérique pour évoquer les jeux. Certains romanciers ont également contribué à diffuser cette image en reprenant le vocabulaire des jeux pour imaginer des situations futuristes extravagantes, à l'image de Philip Dick et de son *Solar Lottery* (1955) qui servira plus tard de base au film *Blade Runner* (1982). Pour une étude approfondie sur le sujet, voir Belleto (2009).

L'émergence du *Public Choice* s'est accompagnée de critiques de la part de certains économistes, mais, pour la majorité d'entre eux, l'état général était à l'indifférence. Dans les années 1950 et une partie des années 1960, beaucoup s'en tenaient au programme de recherche délimité par Alfred Marshall (1920) dans son ouvrage au succès retentissant *Principles of Economics*, et pour qui il y a séparation entre le politique et l'économique. En dehors des problématiques définies par Marshall, les autres thèmes semblaient sans grand intérêt. En soi, cette dichotomie n'avait rien de nouveau tant ses origines étaient lointaines. Selon Jean-Baptiste Say (1841, p. 1-2), l'initiateur en a été Adam Smith :

On a longtemps confondu la politique proprement dite, de la science de l'organisation des sociétés, avec l'économie politique, qui enseigne comment se forment, se distribuent et se consomment les richesses qui satisfont aux besoins des sociétés [...]. Il me semble que depuis Adam Smith on a constamment distingué ces deux corps de doctrine, réservant le nom d'économie politique à la science qui traite des

richesses, et celui de politique seul, pour désigner les rapports qui existent entre le gouvernement et le peuple, et ceux des gouvernements entre eux.

Du côté des politistes, les critiques ont été catégoriques à tel point que certains des ouvrages fondateurs ont tardé à devenir des références tant ils sont restés dans l'anonymat. Cette réaction des politistes est en elle-même assez déroutante, car, d'une part, la science politique de l'après-guerre ne disposait pas d'un cadre théorique unifié et se trouvait alors en situation d'attente et, d'autre part, cette discipline ne semblait pas réticente à l'emprunt de méthodes provenant d'autres champs. Sur le premier point, il suffit de s'en tenir au propos de Charles Eisenmann (1950, p. 91) :

Les sciences politiques sont une illustration juste de ce qui suit : dans l'ensemble elles ne sont sûres ni de leur méthode, ni même de leur objet, mais [sont] hésitantes et tâtonnantes ; et encore, en les prenant dans leur ensemble, peuvent-elles vraiment se vanter d'une récolte abondante de succès pour lever les doutes de leurs prémisses essentielles ?

Sur le second point, rappelons que la pratique de la science politique était multiple : elle consistait en des analyses historiques et des études de cas (inspirées du droit public), au recours aux méthodes statistiques (inspirées de la sociologie), à des enquêtes d'opinions, et bien d'autres encore. De ce point de vue, le *Public Choice* constituait une formidable aubaine par sa complémentarité avec toutes ces approches de nature empirique, en proposant un traitement théorique du comportement humain ; néanmoins, il n'en a pas vraiment été ainsi.

Comment l'expliquer ? La piste la plus souvent évoquée est celle du poids des mathématiques dans le choix rationnel. L'idée sous-jacente est que l'appareil mathématique qui accompagne le choix rationnel nécessite la maîtrise de concepts si sophistiqués qu'il en résulterait un coût d'entrée important, du moins suffisamment significatif, pour en dissuader plus d'un. Mais cet argument est beaucoup trop léger pour expliquer un rejet quasi-unanime des politistes, alors même que certains

d'entre eux étaient accoutumés aux techniques statistiques. Il est d'autant plus léger que l'on ne peut réduire le choix rationnel à la simple utilisation d'un corpus mathématique. Adopter le choix rationnel c'est adopter la logique qui lui est inhérente, c'est-à-dire un mode de résolution hypothético-déductive avec pour point d'appui le comportement d'agents rationnels. Cela peut aussi bien passer par un raisonnement analytique que par un raisonnement narratif, et les ouvrages de Downs (1957) et Olson (1965) en attestent. Chez Olson, par exemple, on ne recense que trois pages d'arguments mathématiques sur les 176 de l'ouvrage. En réalité, suggérer l'argument des mathématiques est un raccourci pratique couramment emprunté pour éviter de se poser la question de la pertinence et de l'attrait de méthodes alternatives. C'est d'ailleurs dans cet aspect que réside l'explication du rejet de la théorie du choix rationnel de la part des politistes, pour lui préférer une alternative qui a vu le jour simultanément avec le *Public Choice*, à savoir le behaviorisme.

Revenant sur les premiers pas du *Public Choice*, William Mitchell (1999) montre combien la «révolution behavioriste» l'a rapidement éclipsé. Le behaviorisme est apparu sous la forme d'un ensemble d'articles et d'ouvrages proposant une approche interdisciplinaire de la science politique, si bien qu'il lui a fallu très peu de temps pour devenir l'approche de référence en science politique.

Tout comme le *Public Choice*, le behaviorisme est une «révolte» contre la science politique traditionnelle qui n'accordait aucune importance aux comportements des individus. Il avait cette particularité de s'attacher aux individus en se focalisant sur leur personnalité et sur la façon dont ces personnalités réagissent à leur environnement. Cela explique l'usage intensif de la psychologie, de la sociologie et des techniques quantitatives, mais aussi la mise à l'écart de l'économie. L'objectif

était de découvrir les déterminants du comportement, les déterminants étant définis comme les éléments qui sont hors de contrôle des individus. Ainsi, nous avons beaucoup appris sur les origines économiques et sociales des personnes.

Les auteurs

Tarik Tazdaït, économiste, est directeur de recherche au CNRS et membre du Centre International de Recherche en Environnement et Développement (UMR CNRS 8568, EHESS, École des Ponts ParisTech).

Ses thèmes de recherche portent sur les dilemmes sociaux, les questions d'engagement et de coopération, sujets pour lesquels il a publié différents articles dans des revues académiques (*Rationality and Society*, *Journal of Mathematical Psychology*, *Public Choice*,...).

Rabia Nessah, économiste, est maître de conférences à l'IESEG School of Management et membre de Lille-Économie et Management (UMR CNRS 8179).

Ses travaux se concentrent sur la recherche opérationnelle et la théorie des jeux avec, entre autres, pour fil conducteur, la formation de coalitions et les discontinuités. Il est l'auteur d'articles théoriques et appliqués (*European Journal of Operational Research*, *Mathematical Social Sciences*, *Journal of Mathematical Economics*,...).

Les auteurs ont collaboré à la rédaction de l'ouvrage *Les théories du choix révolutionnaire* paru aux éditions La Découverte, dans la collection « Repères », en janvier 2008.



Table des encadrés

1. Stratégie militaire et théorie des jeux	15
2. Précisions sur l'origine et l'impact du théorème de l'électeur médian	23
3. Les modèles spatiaux de compétition électorale	25
4. L'électeur pivot	38
5. Une illustration du paradoxe	39
6. L'exception américaine	40
7. Enjeux et généalogie du concept de vote stratégique	44
8. De quelques données du vote stratégique	46
9. Les conditions de la publication de l'ouvrage de Downs	50
10. Illusion cognitive/illusion de contrôle	57
11. L'impact de l'ouvrage de Green et Shapiro	67
12. L'autre signification de la sentence de Grofman	71
13. Choix rationnel et valeurs culturelles : un questionnement hasardeux	72
14. Le recours au critère du <i>Minimax regret</i> dans la littérature	76
15. La critique de Tullock	82
16. Les limites méthodologiques du critère	84

17. L'origine des stratégies mixtes	87
18. Le calcul de la stratégie mixte	90
19. La réception de la théorie des jeux par les économistes	100
20. L'équivalence des fonctions objectifs des candidats	105
21. L'impératif catégorique de Kant	116
22. Des données relatives au sens du devoir	120
23. Biens relationnels et incitations sélectives	127
24. Le modèle de Tullock	136
25. L'identité sociale	142
26. Le parallèle entre campagne électorale et marketing chez Schuessler	144
27. L'identification partisane	150
28. Les alternatives au modèle de Bush et Mosteller ...	160
29. Le renforcement de la probabilité à voter en Angleterre	171
30. Remarques sur la place des mathématiques en économie	182
31. La représentation de l'altruisme chez Jankowski ...	187
32. Cohérence et difficulté de l'approche de Viktor Vanberg	190

Table des matières

Remerciements	9
Introduction	11
Choix rationnel et science politique	11
Problématique de l'ouvrage	22
Plan de l'ouvrage	29
1. Les enjeux du paradoxe du vote	33
Présentation	33
Les reformulations du paradoxe	49
La controverse sur la méthode	65
2. La minimisation du regret maximal	75
Le cadre d'analyse	77
Justification et extension	84
L'évaluation empirique	93
3. Vote et interaction	99
L'équilibre de participation rationnelle (ou comment endogénéiser P)	102
L'électeur éthique (ou comment endogénéiser le devoir civique)	111
Mobilisation et groupes	121

4. Vote expressif	131
La théorie du comportement expressif	132
Participation et expression d'une identité sociale ...	141
L'identification à un programme politique	150
5. Vote et apprentissage par renforcement	157
Les modèles d'apprentissage par renforcement	158
Apprentissage et comportement électoral	164
Conclusion	179
Annexe	193
Bibliographie	197
Les auteurs	225
Table des encadrés	227

Le paradoxe du vote

Tarik Tazdaït & Rabia Nessah

Pourquoi les citoyens votent-ils ? N'est-il pas irrationnel pour un individu agissant selon son propre intérêt de se déplacer aux urnes quand les bénéfices qu'il peut en escompter sont indépendants de sa contribution ? En effet, l'arbitrage coût-bénéfice montre qu'il est préférable pour un citoyen de s'abstenir afin de profiter des avantages de l'élection sans en supporter le coût associé. C'est ce qui est communément appelé le paradoxe du vote.

Afin de lever ce paradoxe, plusieurs arguments aussi divers que le sens du devoir, la pluralité politique, l'identification à un candidat, et bien d'autres encore ont été avancés. Pourtant aucune de ces solutions n'apporte de réponse ferme.

Tout l'objet de cet ouvrage est de reprendre certaines des explications formulées et d'en cerner les limites, aussi bien dans leur cohérence interne que dans leur adéquation avec les données empiriques. Il s'agit de voir en quoi ce qui, en apparence, paraît être une solution acceptable ne l'est pas quand elle est formulée en termes de choix rationnel. Ainsi, l'ouvrage s'articule autour d'un va-et-vient entre une problématique (le comportement de vote) et une méthodologie (le choix rationnel) en montrant comment la problématique met en lumière les limites et les avantages de la méthode et, inversement, comment la méthode met en valeur les spécificités du comportement de vote et la difficulté à le saisir.



9 782713 224065

Prix 15 €
ISBN 978-2-7132-2406-5
Sodis 7545641

éditions
EHESS