

Le marché politique : qu'est-ce qui est produit? Qui y participe? Qui en profite?

Claude Montmarquette

Volume 64, Number 3, septembre 1988

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/601452ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/601452ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (print)

1710-3991 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Montmarquette, C. (1988). Le marché politique : qu'est-ce qui est produit? Qui y participe? Qui en profite? *L'Actualité économique*, 64(3), 336–360.
<https://doi.org/10.7202/601452ar>

LE MARCHÉ POLITIQUE : QU'EST-CE QUI EST PRODUIT ? QUI Y PARTICIPE ? QUI EN PROFITE ?

Claude MONTMARQUETTE
Université de Montréal

Contrairement à ce que l'on pourrait croire, il est relativement facile de choisir le sujet d'une adresse présidentielle. Le président fait face à un marché captif de sorte qu'il peut choisir librement son exposé. Certains choisissent d'être technique et précis, comme ce fut le cas de mon prédécesseur Michel Truchon; d'autres préfèrent une réflexion plus générale sur un sujet relativement large. J'ai choisi de me situer entre ces deux possibilités: je serai précis dans mes réflexions générales. À l'instar de mes prédécesseurs, il m'importe cependant de répéter combien, à titre de président de la Société canadienne de science économique, je suis très honoré et heureux de présenter cette adresse devant l'élite des économistes francophones et francophiles du Québec et du Canada.

J'ai choisi de vous entretenir du marché politique. Plusieurs raisons motivent ce choix. Premièrement, il faut souligner l'importance du marché politique dans notre économie. Au Québec, par exemple, plus de la moitié des dépenses totales dans l'économie sont des dépenses relevant du marché politique. Deuxièmement, à votre avantage et également au mien, j'ai réalisé quelques études sur ces questions, plusieurs notamment en collaboration avec mon collègue Leonard Dudley. Enfin, faut-il le rappeler, le sujet a maintenant ses lettres de noblesse avec James Buchanan obtenant le prix Nobel d'économie en 1986 pour ses travaux en choix publics. Plus près de nous, les travaux de Migué et Bélanger (1974), et de Breton (1964, 1974) ont placé les économistes québécois et canadiens au premier plan de ces questions.

Je discuterai trois points particuliers du marché politique. D'abord, qu'est-ce qui est produit du marché politique? Nous verrons que le marché politique échangeant les votes des citoyens contre des biens publics offerts par les gouvernements est une réponse incorrecte. Les biens publics ne représentent que 15 % des dépenses gouvernementales. Le deuxième point discutera qui participe

Adresse présidentielle présentée au vingt-huitième congrès annuel de la Société canadienne de science économique, mai 1988, Université Laval, Lac Delage, Québec. Je remercie mes collègues Leonard Dudley, Robert Lacroix et François Vaillancourt de leurs commentaires et suggestions.

au marché politique. Ici encore le dicton populaire d'une personne un vote apparaît comme un large mythe. Un votant potentiel sur quatre ne participe pas aux élections. Certains individus ou groupes d'individus participent avec plus d'intensité que d'autres au marché politique. Pour compléter la présentation, une dernière question reliée aux deux premières : qui profite du marché politique ? Les pauvres ou les riches ? Cette question est difficile et controversée. Elle est, à ce jour, sans réponse très précise sauf pour les bureaucrates et les politiciens.

Laissez-moi vous rassurer tout de suite : malgré l'ampleur du sujet traité, je serai relativement bref, puisque déjà élu président, je n'ai pas à jouer le marché politique. Il est heureux que les économistes aient compris que pour leur bien-être, il valait mieux que le président fasse son discours en fin de mandat.

Friedman (1986) soulignait récemment que l'apport fondamental de la théorie des choix publics a été d'analyser le comportement des intervenants du marché politique de la même façon que l'analyse du comportement des hommes d'affaires : les politiciens cherchent à être élus ou réélus, les bureaucrates à développer une bureaucratie toujours plus importante et les idéalistes à promouvoir une version spéciale de leurs intérêts propres. C'est dans cet esprit que j'ai préparé cette allocution sur le marché politique.

1. QU'EST-CE QUI EST PRODUIT DU MARCHÉ POLITIQUE ?

Les économistes reconnaissent que la production et l'allocation des ressources d'une société, quelle qu'elle soit, nécessitent un mécanisme d'ajustement. L'ajustement par les prix de marché est le mécanisme le plus connu des économistes. Le processus politique également produit et alloue les ressources rares d'une société. Il doit donc là aussi exister un système de prix permettant la production et l'allocation des ressources. Qui dit prix dit marché, d'où le concept d'un marché politique. Si ces prix ne sont pas aussi facilement observables que ceux sur les marchés économiques, on sait, par ailleurs, qu'ils existent et résultent de l'interaction d'une demande et d'une offre. Le problème est d'identifier ce que transige les intervenants sur le marché politique. Le gouvernement, représenté par les politiciens et les bureaucrates est souvent identifié par le côté offre du marché politique. Les citoyens représentent le côté demande. Une des caractéristiques principales du marché politique est que les représentants gouvernementaux y sont élus. Il est donc facile de voir que sur le marché politique, des votes sont échangés contre des biens et un système de taxation produits par l'appareil gouvernemental. Le but de cette section est d'identifier quels types de biens sont produits par les gouvernements. La question du système de taxation sera considérée dans une section subséquente.

Deux approches sont considérées pour identifier le type de biens produits par les gouvernements. Une première approche est associée au modèle du votant médian tiré de la littérature des choix publics. La seconde emprunte de Musgrave et Musgrave (1890) un schéma de classification des différentes dépenses gouvernementales.

Considérons, en premier lieu, le modèle du votant médian. Ce modèle en est un de demande des dépenses gouvernementales. Son intérêt est de contourner le problème du resquilleur dans la demande de biens publics purs. Par définition, un bien public pur, au sens de Samuelson, est un bien dont la consommation par un individu n'affecte pas la consommation du même bien par un autre individu. Pourquoi alors un individu aurait-il intérêt à révéler de façon exacte ses préférences ? Il n'a qu'à laisser les autres dépenser sur les biens qu'il désire consommer. Sous certaines conditions, entre autres celle des préférences symétriques des votants autour d'un événement électoral unique, Bowen (1943) et Black (1948) ont démontré que le votant médian devient l'électeur cible des politiciens cherchant à être élus, de sorte qu'*ex post* nous sommes en mesure d'observer les préférences *ex ante* de l'électeur médian. Le modèle du votant médian permet ainsi de contourner le problème du resquilleur. Une application intéressante de ce modèle a été de tester si les gouvernements produisent des biens publics purs. Ce modèle a donné lieu à une spécification économétrique permettant d'estimer le caractère d'encombrement des biens produits par les gouvernements. Si on définit H comme égal aux dépenses gouvernementales G , divisé par la population N , qui est élevée à l'exposant α , soit $H = G/N^\alpha$, on voit que si le paramètre d'encombrement α est égal à 0, chaque individu peut consommer la totalité des dépenses gouvernementales, soit la définition même d'un bien public pur. Si α est égal à 1, les dépenses gouvernementales sont des biens privés puisque chaque individu n'en consomme que la $n^{\text{ième}}$ partie. Les valeurs entre 0 et 1 marquent différents degrés du caractère bien public des dépenses gouvernementales. Sur la base du modèle du votant médian, plusieurs auteurs (Dudley et Montmarquette, 1984, Gramlich et Rubinfeld, 1982, Borchering, Bush et Spann, 1977, Pommerehn et Frey, 1976) soutiennent que les gouvernements ne produisent essentiellement que des biens privés purs. Une exception : les dépenses militaires des gouvernements qui ont été identifiées comme un bien public pur (voir Dudley et Montmarquette, 1981). Récemment, Blecha (1987) a souligné que la conclusion du caractère bien privé des dépenses gouvernementales, dérivée du modèle du votant médian est moins évidente lorsque s'ajoute un paramètre de part redistributive dans l'équation de demande des dépenses gouvernementales. Ce nouveau paramètre affecte la distribution de H entre les consommateurs selon leur niveau de revenu. Cette respcification de la demande des dépenses gouvernementales rend le paramètre d'encombrement fonction de la population avec comme conséquence de biaiser l'estimation du

paramètre vers l'hypothèse du bien public pur¹. Blecha présente des alternatives pour mesurer le paramètre d'encombrement, mais doute que le modèle du votant médian permette de distinguer entre l'hypothèse de redistribution et celle du caractère bien public des dépenses gouvernementales. Hayes et Slottje (1987), dans une étude publiée quelques mois après celle de Blecha, reconnaissent que le degré du caractère public d'un bien gouvernemental est sensible à la spécification du modèle. Ces auteurs rejettent par ailleurs l'hypothèse que le degré du caractère public des biens produits par les gouvernements locaux (exemple : la protection policière et contre les incendies) varie avec la population. L'étude de Blecha s'ajoute néanmoins aux avis partagés sur la valeur et pertinence du modèle du votant médian, malgré l'attrait de ce modèle qui représente en termes simples une réalité fort complexe². S'il faut admettre qu'il serait difficile de convaincre tous les économistes sur la base du modèle du votant médian, que toutes les dépenses gouvernementales non militaires sont des biens privés, il serait encore plus difficile, voire même irréaliste, de leur faire accepter l'hypothèse de biens publics purs. Comment, en effet, concevoir que 50 % des dépenses totales dans l'économie peuvent être des biens publics purs. S'il en était ainsi, il faudrait tous pouvoir porter la même chemise ou pour rendre l'image encore plus visuelle, le même caleçon.

Une autre façon de déterminer ce qui est produit du marché politique est d'examiner les dépenses désagrégées des gouvernements. Ici, on peut faire l'hypothèse que ces dépenses résultent d'un équilibre entre la demande et l'offre des dépenses gouvernementales, ou reflètent soit l'offre, soit la demande dans le cadre d'un modèle de déséquilibre des dépenses gouvernementales³. Les dépenses consolidées des administrations publiques fédérales, provinciales, territoriales et locales au Canada ont été classifiées en se basant sur un mode de classification défini par Musgrave et Musgrave (1980). Ces auteurs présentent un schéma de classification selon le caractère d'unicité dans la consommation des biens produits des dépenses gouvernementales et selon la possibilité d'exclure des individus de la consommation de ces biens. Quatre possibilités sont identifiées. Il y a d'abord le bien public pur : il s'agit d'une dépense gouvernementale pour laquelle la consommation n'est pas unique et où l'exclusion est impossible. La défense nationale est un exemple de cette catégorie de biens. Il y a ensuite la situation où la consommation du bien n'est pas unique, mais où l'exclusion est toujours

1. Par exemple, soit $H_i = (y_i^\beta / \sum y_i^\beta) \cdot G / N^\alpha$, où y_i est le revenu du votant médian de la communauté i , i variant de 1 à N , où N est la population de la communauté i . Supposons que G soit un bien public pur. Si $\beta = 0$, alors $\alpha = 0$. Avec $\beta \neq 0$, α doit varier entre les votants médians des communautés de populations différentes pour que $H_i = G$. En termes simples, le paramètre d'encombrement α est fonction de la population, $\alpha = \alpha(N)$.

2. Voir Aranson et Ordeshook (1981) pour un critique générale.

3. Pour une discussion détaillée de l'offre et des éléments d'un modèle de déséquilibre des dépenses gouvernementales, voir Dudley et Montmarquette (1987, 88).

possible ; c'est l'exemple des services offerts par un pont en dehors des heures de pointe. La troisième catégorie représente la situation d'un bien dont la consommation est unique, mais où l'exclusion est impossible. Les Musgrave donnent ici l'exemple d'un pont très achalandé : la consommation est non unique, mais l'exclusion peut s'avérer trop coûteuse même si, techniquement, elle pourrait être possible. La dernière catégorie définie est celle du bien privé : la consommation de ce bien est unique et l'exclusion est toujours possible.

L'annexe A présente à l'aide de ces définitions une classification des dépenses consolidées au Canada (excluant les transferts intergouvernementaux) des administrations fédérales, provinciales, territoriales et locales couvrant la période de 1951 à 1982. La première catégorie retenue est celle des « biens publics » aux caractéristiques les plus rapprochées de la définition des Musgrave des biens publics purs. On reconnaît dans cette catégorie les dépenses liées à la protection, à la loi et à l'ordre, à la santé, à l'environnement, au rayonnement et à l'impact vers l'extérieur⁴. La deuxième catégorie, définie comme « autres biens publics », reflète la situation où l'exclusion à la consommation du bien associé à une dépense donnée n'est pas toujours à caractère unique. Les items « transports et communications » et « ressources naturelles » (ce dernier item défini dans une optique de protection de l'environnement) se retrouvent dans cette catégorie. L'autre catégorie définie est celle des « biens méritoires ». Il s'agit de biens pour lesquels la consommation est unique et pour lesquels le principe d'exclusion s'applique. Ici, l'Etat encourage la consommation de ces biens par des prix relatifs réduits et même nominalement nuls pour certains biens comme la santé et l'éducation. Les « dépenses de transferts » forment la dernière catégorie retenue. Cette catégorie répond également à la définition d'un bien unique avec exclusion possible *i.e.* un bien privé. Notons que les dépenses de « paiements de dettes » et « d'administration » ont été imparties en proportion des dépenses de chacune des catégories dans les dépenses totales gouvernementales.

Sur la base de cette classification, on voit à l'Annexe A, qu'en 1951 la catégorie des « biens publics » dans l'optique des « biens publics purs » des Musgrave représentaient près de 50 % des dépenses des administrations publiques au Canada. Cependant, depuis 1970, cette proportion tombe à 15 %. En élargissant la définition de biens publics pour y inclure la catégorie « autres biens publics », cette proportion atteint 70 % en 1951 et 25 % en 1982. Donc, au fur et à mesure que la taille des gouvernements augmente, ceux-ci produisent une proportion nettement plus faible de biens publics. Au Canada, la proportion des biens publics des dépenses gouvernementales s'est stabilisée entre 15 % et 25 %

4. Sur l'aspect bien public de l'aide extérieure, voir Dudley et Montmarquette (1976).

selon les définitions retenues, ou à environ 5 % à 8 % du produit intérieur brut, lorsque la taille relative des gouvernements, telle que mesurée par le ratio des dépenses des gouvernements sur le produit intérieur brut, a atteint environ 37 %⁵.

Au cours de la période 1951-1982, l'annexe A montre que les catégories « biens méritoires » et « transferts aux personnes » ont augmenté de façon importante. On pourrait suggérer qu'il existe des éléments de biens publics dans ces dépenses. Évaluons d'abord la question des biens méritoires. La santé et l'éducation forment les principales dépenses de cette catégorie. Nous avons déjà reconnu l'aspect bien public des dépenses sur les maladies contagieuses et de la recherche en santé. Pour les autres dépenses, il faut reconnaître que l'encombrement des hôpitaux cadre difficilement avec notre définition d'un bien public. Il en est de même de l'éducation où l'argument du « bon citoyen » éduqué n'a jamais été démontré. Sur la question de l'éducation, il est intéressant de mentionner la thèse proposée par West et McKee (1983) pour expliquer l'évolution des dépenses en éducation. Ces auteurs soutiennent que plusieurs dépenses des gouvernements en éducation et certains comportements proposés vis-à-vis l'éducation, notamment l'école obligatoire, ne sont survenus que lorsqu'une vaste majorité de citoyens avaient déjà choisi ce type de dépenses ou mode de comportement pour des motifs strictement privés. West et McKee contrastent l'approche des « biens méritoires » que les Musgrave justifient comme une politique publique nécessaire pour pallier aux « mauvaises » préférences des gens, à l'approche « *De Gustibus Non Est Disputandum* » de Stigler et Becker (1977). West et McKee soutiennent que l'accroissement dans la demande d'éducation n'est pas redevable à un effet revenu ou à l'intervention de l'État, mais plutôt à un effet de prix en supposant les mêmes préférences pour tous les ménages. L'idée est que le prix d'ombre de l'éducation diminue à mesure que le stock d'éducation s'accroît dans le ménage, d'où la hausse privée dans la demande d'éducation qui aurait historiquement en Angleterre précédé l'intervention gouvernementale dans ce secteur. C'est le modèle de dépendance bénéfique de Stigler et Becker (1977) appliqué aux « biens méritoires ».

Considérons maintenant les « dépenses de transferts ». Orr (1976) a soutenu qu'elles sont des biens publics. Son hypothèse est que tous retirent une satisfaction de ces transferts, mais en fait ne partagent qu'une partie des coûts. Orr présente certaines évidences empiriques compatibles avec cette hypothèse à l'aide de données sur l'aide aux familles avec enfants à charge (AFDC). Cette thèse est intéressante. Cependant Robert (1984) a développé un modèle où il intègre

5. Sur la base des Comptes Nationaux de Statistique Canada. Il existe certaines différences entre les chiffres des dépenses gouvernementales des Comptes Nationaux et ceux des Dépenses Consolidées des Administrations Publiques. Voir Bélanger (1987) pour une discussion plus détaillée sur ces différences.

l'argument « bien public » des transferts et le pouvoir politique des récipiendaires pour expliquer le niveau observé des dépenses de transferts. Il conclut que le processus politique offre plus de transferts que les altruistes de l'économie ne le désirent puisque le support politique anticipé des récipiendaires est plus grand que celui des donateurs. Son modèle va jusqu'à suggérer que le niveau de charité en 1981 aux États-Unis est en fait zéro.

En résumé, l'évolution des « biens méritoires » et des « dépenses de transferts » serait largement explicable par le processus politique du marché politique plutôt que par le concept de production de biens publics. C'est la dimension de l'offre du marché politique⁶.

Qu'est-ce qui est produit du marché politique ? Une seule conclusion : les gouvernements produisent majoritairement des biens privés qui sont collectivement financés⁷. Il y a 20 ans au Québec, on a financé largement l'éducation. Aujourd'hui l'électorat a vieilli, et ce sont les dépenses en santé qui sont profitables électoralement. Ce sont ces dépenses qui pèsent lourdement dans les budgets gouvernementaux.

2. QUI PARTICIPE AU MARCHÉ POLITIQUE ?

Une fois identifié le caractère plutôt privé des biens issus du marché politique, la seconde question qui se pose est d'identifier qui participe au marché politique.

L'élément le plus visible de la participation des individus au marché politique demeure la participation aux élections. C'est la base du processus politique. Il y a cependant un paradoxe important : les économistes ne peuvent expliquer de façon rationnelle pourquoi les individus se déplacent pour exercer leur droit de vote. En effet, quelles que soient les promesses des politiciens, la probabilité d'influencer le résultat d'une élection est si faible que le bénéfice attendu semble toujours inférieur au coût de participer. Des auteurs comme Ashenfelter et Kelly (1975) en concluent que les gens participent aux élections pour des motifs de « bon citoyen » ou pour le sport. Owen et Grofman (1984) ont proposé une façon de contourner l'irrationalité de voter. Ils prétendent que les individus rationnels voteront s'ils pensent que les autres citoyens s'abstiendront, de sorte que leur vote aurait une probabilité élevée d'être décisif. Cette stratégie des citoyens donne lieu à des équilibres de Nash où le nombre de votants est supérieur aux prévisions du modèle usuel de maximisation de l'utilité. Néanmoins, leur conclusion offre peu d'espoir : la probabilité d'influencer le résultat d'une élection demeure en général trop faible pour justifier l'effort d'y participer. En incluant

6. Voir Montmarquette (1986) pour une analyse plus détaillée des éléments d'offre du marché politique.

7. Cette expression est de Aranson et Ordeshook (1981).

l'incertitude sur les préférences et les coûts des autres votants dans ces modèles de théorie des jeux, Palfrey et Rosenthal (1985) montrent que seuls les votants ayant un coût très négligeable de voter participeront à l'élection si l'électorat est large.

Le paradoxe du vote est évident lorsque l'on examine les chiffres, présentés en annexe B, sur la participation des citoyens aux élections et sur le pourcentage de citoyens qui font élire un gouvernement. Au cours des dernières décennies, environ 75 % des électeurs potentiels participent aux élections fédérales au Canada⁸. C'est un chiffre certainement supérieur aux prévisions de la théorie. Par ailleurs, environ 35 % des citoyens avec droit de vote font élire un gouvernement. En supposant que tous ceux qui n'exercent pas leur droit de vote auraient voté pour le parti élu, nous aurions au maximum 60 % des citoyens avec droit de vote satisfaits des résultats des élections. C'est un chiffre que l'on ignore totalement lorsque l'on compare le marché politique au marché économique quant à l'influence respective que ces marchés accordent aux individus sur les décisions dans une économie. Sur le marché économique, un individu doit avoir un pouvoir d'achat pour exprimer ses préférences. Il n'y a certainement pas au Canada 40 % des citoyens avec droit de vote ne possédant pas de pouvoir d'achat. Un dollar est un dollar et il est évident que si vous en avez plus qu'un votre situation est meilleure. Un vote est également un vote et il n'y a qu'un vote par personne, mais qui vote ? Est-ce possible que certains plus que d'autres aient un intérêt à se prévaloir de leur droit de vote ? L'inégalité des pouvoirs d'achats du marché économique aurait-elle une contrepartie sur le marché politique avec l'existence d'une inégalité dans l'intérêt de voter ? Que signifie, dans ce contexte, le concept d'une personne un vote, cet élément si vital à l'idéal de la démocratie du marché politique ? Il est très important de se rendre compte qu'au plan empirique, le modèle rationnel de voter s'applique à la marge : une personne ou un groupe de personnes avec des coûts inférieurs ou bénéfices supérieurs de voter relativement aux coûts et bénéfices de voter des autres personnes participent davantage aux élections⁹. Les études empiriques suggèrent deux résultats précis en ce qui a trait aux caractéristiques des votants. Le premier résultat concerne la participation des bureaucrates aux élections. Bennett et Orzechowski (1983) démontrent, pour les États-Unis, que d'une élection nationale à l'autre, les bureaucrates ont un taux de participation de 18 points de pourcentage de plus que les non bureaucrates¹⁰. Ce différentiel dans les taux de participation ne s'explique pas par des

8. Au niveau international, Jackman (1987) présente des moyennes comparables pour un ensemble de 19 pays industrialisés couvrant la période 1971-80. La variance autour de cette moyenne est relativement grande cependant et s'explique en partie selon l'auteur par les institutions politiques de ces pays.

9. À l'appui du modèle rationnel, consulter les études de Settle et Abrams (1976), Durden et Gagnor (1982), Darvish et Rosenberg (1988).

10. Voir également Lipset (1983) sur la participation plus grande des bureaucrates aux élections.

variables socioéconomiques : il résulte essentiellement de l'effet bureaucrate. Les auteurs rationalisent ce résultat en notant que les coûts de voter pour les bureaucrates sont moins élevés que pour les autres : ils jouissent d'un congé d'une journée lors des élections, leur coût de s'informer des enjeux politiques est plus faible, et ils sont tous syndiqués, ce qui réduit le coût d'une action collective¹¹. De plus, comme l'a noté Lentz (1981), voter pour un bureaucrate de comtés peut représenter une forme d'assurance contre le départ de son patron et possiblement du sien. Anthony Downs avait déjà souligné en 1957, dans son célèbre livre *An Economic Theory of Democracy*, que les individus les plus susceptibles de combattre dans l'arène politique et de participer aux élections sont ceux qui gagnent leur revenu dans cette arène politique. En utilisant un index du « pouvoir du vote » développé par Borcheding, Bush and Spann (1977), Bennett et Orzechowski suggèrent que 20 % de bureaucrates peuvent contrôler 33 % des votes et concluent qu'avec l'expansion du secteur public les bureaucrates pourront exercer une influence prépondérante sur le résultat des élections.

Le deuxième résultat empirique des déterminants de la participation aux élections est que cette participation est positivement reliée au revenu (Crain et Deaton, 1977, Atkinson et Stiglitz, 1980, Cavanagh, 1981)¹². Ce résultat semble à première vue paradoxal, puisque les personnes à haut revenu ont un coût d'opportunité élevé de leur temps. Frey (1971) a résolu cette question en notant que si l'éducation, l'intelligence et le capital humain sont corrélés avec le revenu, alors les personnes à haut revenu sont plus productives dans l'utilisation de leur temps alloué aux activités politiques et, notamment, à une participation aux élections. Jones et Cullis (1986), dans un article particulièrement intéressant, mettent en doute l'argument de l'efficacité en soulignant que le simple fait d'enregistrer ses préférences par vote est la forme la moins évidente de participation politique, où l'éducation offre un avantage comparatif.

Ces auteurs reprennent l'argument du coût d'opportunité, mais discuté dans des conditions d'incertitude, afin d'expliquer une participation politique différente entre groupes de personnes à revenus différents. Ils démontrent que si les individus sont riscophobes, alors avec des coûts égaux de voter, un individu à haut revenu votera même si la probabilité de succès de son vote est plus faible que la probabilité de succès du vote d'un individu à revenu inférieur. Inversement, pour un changement égal dans la probabilité de succès du vote, un individu à haut revenu acceptera de subir des coûts plus élevés pour voter qu'un individu à revenu inférieur. Ces résultats sont dérivés essentiellement de la concavité dans

11. Ra (1978) a montré que les syndiqués participent plus aux élections que les non syndiqués.

12. Darvish et Rosenberg (1988) suggèrent que ce résultat n'est pas nécessairement vrai pour les élections municipales.

la fonction d'utilité d'un riscophobe¹³. Conséquemment, l'hypothèse de coûts d'opportunité du temps plus élevés pour les personnes à haut revenu n'est pas incompatible avec un taux de participation aux élections relativement plus élevé pour ces personnes. Jones et Cullis reconnaissent que si on élargit la participation politique pour inclure, par exemple le « lobbying », alors le principe de productivité de Frey s'ajoute à leur argument pour expliquer une plus grande participation des personnes à haut revenu. Jones and Cullis concluent avec deux points très importants reliés à leur analyse. Premièrement, encore une fois sur la base de la concavité de la fonction d'utilité d'un riscophobe, l'incertitude, créée par un gouvernement faisant face à différentes options, réduit davantage l'utilité des personnes à bas revenu que l'utilité des personnes à revenu supérieur. La conséquence de cette situation est de rendre le processus politique démocratique régressif puisque l'incertitude politique liée à la présence d'un gouvernement est plus coûteuse en termes d'utilité perdue pour les personnes à bas revenu. Enfin, leur analyse soulève d'autres limites au modèle du votant médian dans la mesure où le revenu médian est inférieur au revenu moyen et que les personnes à revenu supérieur participent davantage au marché politique.

Il existe d'autres formes de participation au marché politique que les élections. Nous avons déjà noté le « lobbyisme » exercé par les groupes d'intérêt. Nous savons qu'il existe de multiples groupes d'intérêt tant du côté des producteurs que des consommateurs. Olson (1965) a longuement discuté de la formation de ces groupes. Il est, par ailleurs, difficile de mesurer leur nombre et leur participation. L'adoption aux États-Unis du « Federal Election Campaign Act » de 1971 (amendé en 1974) a permis d'obtenir plus de précisions sur les groupes d'intérêts américains en les obligeant à former des comités pour recueillir des fonds. Zardkoohi (1985) a étudié les contributions des groupes aux campagnes électorales dans le cadre de cette loi américaine comme mesure de l'effort de ces groupes sur le marché politique. Utilisant les données sur les « PAC » (Political Action committee), Zardkoohi note que le nombre de comités politiques organisés par les corporations est passé de 89 pour l'élection de 1974, à 1310 pour l'élection de 1982, soit une augmentation de 1372 %. Au cours de la même période, les contributions recueillies par ces comités sont passées de 2,5\$ millions à 27,4\$ millions, pour une augmentation de 996 %. Par contraste, le nombre de « PAC » organisés par les travailleurs n'a crû que de 43 % et seulement de 221 % en valeur de contributions. Il est à souligner que cette législation américaine a restreint la possibilité de recueillir des fonds, au profit, selon Jacobson (1978, 1980, 1983), d'un certain statu quo politique. Munger (1984) montre que la probabilité qu'un membre d'un comité sénatorial ou du Congrès américain reçoive

13. Les conclusions du modèle de Jones et Cullis semblent devoir reposer sur une mesure absolue de l'aversion pour le risque. Les auteurs sont malheureusement imprécis sur cette question.

une dotation d'un « PAC » d'une corporation est de 34 % plus élevée que pour les non-membres. Wilhite et Theilman (1986) montrent que les challengers ne reçoivent que le cinquième des sommes recueillies par les comités de travailleurs, et le quart des contributions des comités formés par les corporations. La majorité des sommes recueillies est dirigée vers les membres sortants du congrès.

Qui participe au marché politique ? De toute évidence, ce sont ceux pour qui les bénéfices d'y participer excèdent les coûts. Parmi ceux-ci, nous avons identifié les bureaucrates, les personnes scolarisées, les personnes à haut revenu et les groupes d'intérêts, en particulier les corporations. Le slogan une personne un vote est un large mythe : un grand nombre d'individus ne participent pas à l'élection d'un gouvernement. De plus, le processus politique démocratique semble régressif en imposant un coût d'incertitude plus élevé aux personnes à bas revenu.

3. QUI BÉNÉFICIE DU MARCHÉ POLITIQUE ?

Nous venons de voir que tous les citoyens ne participent pas aux élections. Certains individus ou groupes d'individus participent avec plus d'intensité que d'autres au marché politique. On peut donc, sans se tromper, suggérer qu'il n'y a pas unanimité dans les décisions politiques. S'il n'y a pas unanimité, il y a automatiquement une redistribution non volontaire des ressources. Par ailleurs, nous avons vu dans la première section que le gouvernement produit peu de biens publics. En produisant majoritairement des biens privés, certaines personnes plus que d'autres bénéficient du gouvernement. Qui sont ceux qui bénéficient du gouvernement et de l'existence d'un marché politique ? Cette question est difficile et controversée tant au plan théorique qu'au plan empirique.

Pour Meltzer et Richard (1978, 1981, 1983) toute l'activité gouvernementale est redistributive. Pour ces auteurs, lorsque le revenu médian diminue relativement au revenu moyen et qu'il existe une plus grande inégalité dans les revenus inférieurs au revenu médian, les individus à revenus inférieurs votent pour une plus grande redistribution en leur faveur. Peltzman (1980) suggère également que le gouvernement redistribue les revenus des riches vers les pauvres. Ce dernier ignore le modèle du votant médian et base son argument sur la coalition d'électeurs de mêmes revenus inférieurs au revenu moyen : plus s'accroît le degré d'égalité de revenu entre les bénéficiaires potentiels de paiements de transferts, plus il est facile de former une coalition avec suffisamment de force pour voir leurs demandes acceptées. Paradoxalement, tous ces auteurs réclament un appui des données à leur théorie. Plusieurs auteurs, mentionnés par Mueller (1987) dans un article synthèse sur la croissance des gouvernements, doutent que la redistribution gouvernementale ne s'effectue que dans la direction des pauvres.

Sur ce dernier point, quelques chiffres cités par Tullock (1983, p. 2.) sont éloquentes. En se basant uniquement sur les dépenses de transferts du budget américain de 1981, Tullock estime que chaque personne parmi les 10 % de la population à faible revenu devrait recevoir du gouvernement 12 000 \$ U.S. Ceci signifie qu'une famille de quatre personnes dans ce groupe de revenus devrait recevoir du gouvernement 48 000 \$ U.S. Or, les données sur le revenu d'une famille se qualifiant pour l'aide aux familles avec enfants comme dépendants (AFDC) montrent un revenu monétaire pour cette famille (après avoir converti en \$ les timbres d'alimentation) de seulement 6 432 \$ U.S. Qui profite de ces transferts ? Selon Tullock, la majorité des dépenses de transferts des gouvernements vont à ceux politiquement plus influents et mieux organisés. C'est le modèle de la recherche de rentes (*rent seeking model*)¹⁴. Les transferts sont horizontaux et les participants au marché politique votent pour un projet demandant en retour que les autres appuient leurs projets. En dernière analyse, ce commerce de votes (*log rolling*) n'engendre que fort peu de redistribution nette en faveur d'un groupe plutôt qu'un autre, mais il alimente l'activité du marché politique. De plus, comme le souligne Hartle (1983), il y a des coûts associés à ces transferts horizontaux.

Il existe encore peu d'études mesurant l'influence absolue et relative des groupes d'intérêt sur les décisions politiques. Presthus (1974), en mesurant l'opinion des législateurs et des bureaucrates seniors du gouvernement sur l'efficacité des groupes d'intérêt à influencer les décisions politiques, suggère dans une étude plutôt descriptive que les groupes d'intérêt représentant les affaires et les personnes défavorisées (*welfare groups*) sont les plus efficaces. Le groupe d'intérêt pour les travailleurs serait assez peu efficace, particulièrement au Canada. Masters et Delaney (1987) croient également, pour les États-Unis, à une influence faible et même quasi nulle du lobby travail sur les objectifs législatifs du gouvernement. Ces auteurs insistent cependant, pour souligner qu'il est impossible, sur la base de leur recension des études empiriques rédigées depuis 1945, de conclure définitivement à l'absence d'influence politique du travail, ni de comparer cette influence relativement à celle des autres groupes d'intérêt. McCormick et Tollison (1981) ont présenté un modèle de demande et d'offre de transferts de ressources : les demandeurs représentent les groupes d'intérêt pouvant établir des collusions à faibles coûts, et les offreurs sont les législateurs appelés à prendre des décisions politiques. Leur argument est qu'il existe des aspects constitutionnels de la législation, comme sa taille et la taille de la chambre des représentants relativement à celle du sénat, influençant le taux de rendement des lobbyistes. Utilisant les dépenses de réglementation et d'inspection et le nombre d'occupations licenciées par états américains, comme mesure du niveau

14. On peut consulter, avec intérêt, Tollison (1982) pour une revue de la littérature sur ce modèle.

de monopole accordé par la législation à des groupes d'intérêt, McCormick et Tollison concluent à une relation positive entre ces variables et une taille faible de la législation, et une taille équivalente entre la chambre des représentants et le sénat. Ces aspects constitutionnels de la législation favorisent les groupes d'intérêt à capturer et maintenir des rentes par le marché politique. Cette étude est intéressante et suggère une influence positive des groupes d'intérêt. Malheureusement, comme il a déjà été signalé, d'autres modèles sont moins affirmatifs. Ainsi, Chappell (1982), à l'aide d'un modèle statistique relativement sophistiqué, montre que les contributions aux campagnes électorales américaines des groupes d'intérêt particuliers, tels les producteurs de lait, les associations de camionnage, les commerçants d'automobiles et autres, n'ont pas influencé les décisions de votes des membres de la chambre des représentants durant la période de 1974-77 portant sur des questions touchant directement ces groupes. Les élus semblent voter par idéologie ou pour représenter les préférences de leurs électeurs.

Une autre approche pour identifier qui bénéficie du marché politique est celle proposée par Stigler (1970) qu'il a nommé la loi de Director. Cette loi énonce que les dépenses publiques sont réalisées pour les bénéfices de la classe moyenne et que ces dépenses sont financées par des taxes payées en grande partie par les pauvres et les riches. Le pouvoir de l'État est exercé au nom de cette coalition dominante. Encore ici, l'évidence empirique est très difficile à obtenir. Au Canada, Dahlby (1986) a présenté un survol des études analysant l'incidence des dépenses gouvernementales et des impôts. Sa principale conclusion (p. 166) est que nous sommes loin de savoir qui bénéficie des dépenses du gouvernement et qui supporte le fardeau fiscal.

Les principales difficultés de ces études sont d'impartir les biens publics produits par les gouvernements, et de définir le revenu des individus (revenu annuel ou viager, incluant les transferts ou non). À la limite, il favorise les études suggérant que les impôts soient progressifs et que les dépenses favorisent les pauvres, tout en insistant, pour mentionner qu'il serait souhaitable d'étudier plus en détails les dépenses d'éducation, de santé et de sécurité sociale¹⁵. Pour le Québec, Payette et Vaillancourt (1986) concluent que les impôts sont légèrement régressifs et que les dépenses publiques bénéficient plus aux ménages à faibles revenus qu'aux autres.

En conclusion, nous avons plusieurs théories, mais peu d'évidences empiriques très précises sur chacune d'elles. Qui bénéficie du marché politique est une

15. Lemelin (1980) a étudié au Québec la répartition du coût des études universitaires. Il conclut à la régressivité : ce sont les moins scolarisés qui subventionnent les classes moyennes (p. 71).

question très complexe. L'impression qui se dégage de notre discussion est que le marché politique profite à tous et à personne : il profite à tous si le gouvernement produit des biens publics. Il ne profite à personne s'il produit des biens et des avantages privés que tous tentent de s'approprier sans complètement réussir. En dernière analyse, les bureaucrates et les politiciens pourraient être les seuls groupes à clairement profiter du marché politique.

4. CONCLUSION

James Tobin, dans une interview rapportée par Klammer (1984), mentionne que Lucas se plaît souvent à dire que les économistes ne connaissent rien, et que dans ses meilleurs moments, Lucas reconnaît que lui-même ne connaît rien. Il en va de même pour le gouvernement selon cette logique, de sorte que pour Lucas le gouvernement ne devrait rien faire. Tous les économistes ne partagent pas l'opinion de Lucas. Ceux qui partagent son opinion doivent alors expliquer pourquoi le gouvernement fait ce qu'il fait. La théorie des choix publics est utile à cet égard en suggérant d'appliquer au gouvernement et au marché politique, la même analyse que l'on applique au consommateur privé et à la firme : la recherche d'un intérêt privé. Les résultats présentés ici abondent dans cette perspective. Premièrement, il faut cesser de croire au mythe des biens publics produits par les gouvernements. Les gouvernements produisent majoritairement des biens privés qui sont collectivement financés. Deuxièmement, le principe d'une personne un vote sur le marché politique n'est effectivement qu'un principe. En pratique, certains plus que d'autres ont intérêt à participer aux élections et au marché politique. Finalement, nous sommes encore loin de pouvoir démontrer que le marché politique permet de redistribuer les ressources des riches vers les pauvres.

Le marché politique ne s'avère pas le substitut que l'on espérait trouver pour contrer les inéquités ou les inefficacités du marché économique. Doit-on renoncer à ce qu'une tête dirige la main invisible et prôner le retour au marché économique ? C'est une partie du message de ce discours qui ne nie pas par ailleurs que le gouvernement puisse produire des biens publics. Mais au-delà des biens publics, la dimension présente du marché politique invite à une interrogation sérieuse sur le rôle de ce marché dans une économie. L'autre partie du message de ce discours est qu'il incombe aux économistes d'étudier et d'approfondir ces questions. Il ne faut surtout pas laisser ces problèmes aux intellectuels, ils n'ont pas l'humilité nécessaire pour comprendre la notion de marché.

ANNEXE A

**DÉPENSES CONSOLIDÉES DES ADMINISTRATIONS PUBLIQUES AU CANADA
(FÉDÉRAL, PROVINCES ET TERRITOIRES,
ADMINISTRATIONS LOCALES)**

Catégorie	1951		1955		1960		1965	
	000,000\$	%	000,000\$	%	000,000\$	%	000,000\$	%
BIENS PUBLICS								
Protection	1 620,4	63,22	2 040,1	69,72	1 962,0	64,70	2 315,0	61,82
Soins préventifs	65,4	2,55	98,7	3,37	126,5	4,13	212,1	5,66
Autres								
Vétérans	209,4	8,17	244,9	8,37	296,1	9,67	372,2	9,94
Pollution	—	—	—	—	—	—	—	—
Environnement : autres	—	—	—	—	—	—	—	—
Affaires extérieures	29,7	1,16	32,6	1,11	81,8	2,67	126,4	3,38
Recherche	—	—	—	—	—	—	—	—
Dette et dépenses administratives	638,2	24,90	509,8	17,42	577,1	18,84	719,0	19,20
TOTAL	2 563,2	100,00	2 926,1	100,00	3 063,5	100,00	3 744,7	100,00
% TOTAL DES DÉPENSES	47,84		40,90		28,44		23,54	
AUTRES BIENS PUBLICS								
Transports et communications	544,1	54,59	844,3	61,96	1 451,6	58,37	2 035,3	59,45
Ressources naturelles (excluant gaz et pétrole)	204,4	20,51	280,9	20,62	567,1	22,80	730,9	21,35
Dettes et dépenses administratives	248,2	24,90	237,4	17,42	468,4	18,83	657,3	19,20
TOTAL	996,7	100,00	1 362,6	100,00	2 487,1	100,00	3 423,5	100,00
% TOTAL DES DÉPENSES	18,60		19,05		23,09		21,52	

SOURCE : Statistique Canada, Catalogue 68-202, Dépenses consolidées des administrations publiques fédérales.

ANNEXE A (suite)

**DÉPENSES CONSOLIDÉES DES ADMINISTRATIONS PUBLIQUES AU CANADA
(FÉDÉRAL, PROVINCES ET TERRITOIRES,
ADMINISTRATIONS LOCALES)**

Catégorie	1970		1975		1979		1982	
	000,000\$	%	000,000\$	%	000,000\$	%	000,000\$	%
BIENS PUBLICS								
Protection	3 078,6	57,80	5 717,3	56,18	9 023,4	54,86	13 679,6	54,33
Soins préventifs	213,5	4,01	326,1	3,20	449,1	2,73	795,4	3,16
Autres	109,4	2,05	324,5	3,19	683,1	4,15	1 189,2	4,72
Vétérans	409,0	7,68	704,6	6,93	918,9	5,59	1 249,7	4,96
Pollution	6,7	0,13	65,5	0,64	108,2	0,66	206,9	0,82
Environnement : autres	12,0	0,23	283,2	2,78	418,3	2,54	539,7	2,14
Affaires extérieures	289,1	5,43	747,7	7,35	1 040,4	6,33	1 542,9	6,13
Recherche	395,2	7,42	526,6	5,17	949,7	5,77	1 203,1	4,78
Dette et dépenses administratives	812,6	15,26	1 481,8	14,56	2 855,6	17,36	4 770,8	18,95
TOTAL	5 326,1	100,00	10 177,6	100,00	16 446,7	100,00	25 177,3	100,00
% TOTAL DES DÉPENSES	16,94		14,17		14,66		14,06	
AUTRES BIENS PUBLICS								
Transports et communications	3 246,6	72,79	6 783,6	73,80	9 012,3	69,07	11 215,8	61,83
Ressources naturelles (excluant gaz et pétrole)	532,9	11,95	1 070,3	11,64	1 768,9	13,56	3 486,9	19,22
Dettes et dépenses administratives	680,6	15,26	1 338,5	14,56	2 267,0	17,37	3 347,3	18,95
TOTAL	4 460,1	100,00	9 192,4	100,00	13 048,2	100,00	18 140,0	100,00
% TOTAL DES DÉPENSES	14,19		12,80		11,63		10,13	

SOURCE : Statistique Canada, Catalogue 68-202, Dépenses consolidées des administrations publiques fédérales.

ANNEXE A (suite)
DÉPENSES CONSOLIDÉES DES ADMINISTRATIONS PUBLIQUES AU CANADA
(FÉDÉRAL, PROVINCES ET TERRITOIRES,
ADMINISTRATIONS LOCALES)

Catégorie	1951		1955		1960		1965	
	000,000\$	%	000,000\$	%	000,000\$	%	000,000\$	%
BIENS MÉRITOIRES								
Soins hospitaliers } Soins médicaux }	190,7	20,78	270,3	16,58	714,8	22,23	1 357,4	23,45
Éducation	498,4	54,32	815,1	49,99	1 578,4	49,08	2 614,7	45,17
Gaz et pétrole	—	—	—	—	—	—	—	—
Agriculture, commerce, industrie et tourisme	—	—	—	—	—	—	—	—
Approvisionnement et traitement de l'eau	—	—	—	—	—	—	—	—
Égouts et eaux vannées	—	—	95,8	5,88	142,2	4,42	199,0	3,44
Enlèvement des ordures	—	—						
Récréation et culture	—	—	70,9	4,35	—	—	245,0	4,23
Travail, emploi, immigration	—	—	—	—	—	—	—	—
Logement	—	—	—	—	—	—	—	—
Mise en valeur des régions	—	—	—	—	—	—	—	—
Transferts à leurs entreprises	—	—	94,3	5,78	174,8	5,44	261,3	4,51
Dette et dépenses administratives	228,4	24,89	284,1	17,42	605,7	18,83	1 111,6	19,20
TOTAL	917,5	100,00	1 630,5	100,00	3 215,9	100,00	5 789,0	100,00
% TOTAL DES DÉPENSES	17,12		22,79		29,85		36,39	
TRANSFERTS								
Bien-être social	661,6	75,11	1 019,8	82,58	1 629,0	81,17	2 384,6	80,80
Dettes et dépenses administratives	219,3	24,89	215,1	17,42	378,0	18,83	566,6	19,20
TOTAL	880,9	100,00	1 234,9	100,00	2 007,0	100,00	2 951,2	100,00
% TOTAL DES DÉPENSES	16,44		17,26		18,63		18,55	
TOTAL DES DÉPENSES	5 358,30		7 154,15		10 773,5		15 908,42	

SOURCE : Statistique Canada, Catalogue 68-202, Dépenses consolidées des administrations publiques fédérales.

ANNEXE A (suite)

**DÉPENSES CONSOLIDÉES DES ADMINISTRATIONS PUBLIQUES AU CANADA
(FÉDÉRAL, PROVINCES ET TERRITOIRES,
ADMINISTRATIONS LOCALES)**

Catégorie	1970		1975		1979		1982	
	000,000\$	%	000,000\$	%	000,000\$	%	000,000\$	%
BIENS MÉRITOIRES								
Soins hospitaliers	2 739,4	17,92	5 961,7	17,35	8 302,2	15,44	13 181,4	15,39
Soins médicaux	1 161,6	7,60	2 348,8	6,84	4 007,8	7,45	6 506,1	7,60
Éducation	5 993,0	39,21	10 653,6	31,01	16 459,0	30,61	23 180,8	27,07
Gaz et pétrole	4,9	0,03	1 686,2	4,91	2 570,4	4,78	6 161,6	7,20
Agriculture, commerce, industrie et tourisme	994,6	6,51	2 554,1	7,43	3 710,3	6,90	5 037,2	5,88
Approvisionnement et traitement de l'eau	210,3	1,38	764,3	2,22	1 113,2	2,07	1 479,2	1,73
Égouts et eaux vannes	228,9	1,50	569,5	1,66	772,6	1,44	921,9	1,08
Enlèvement des ordures	98,7	0,65	229,5	0,67	329,1	0,61	456,6	0,53
Récréation et culture	584,2	3,82	1 797,0	5,23	2 606,8	4,85	3 574,9	4,18
Travail, emploi, immigration	179,3	1,17	432,2	1,26	830,3	1,54	1 228,8	1,44
Logement	296,1	1,94	928,9	2,70	1 209,1	2,25	2 389,6	2,79
Mise en valeur des régions	153,5	1,00	334,7	0,97	764,8	1,42	998,8	1,17
Transferts à leurs entreprises	307,6	2,01	1 092,4	3,18	1 762,0	3,28	4 280,7	5,00
Dette et dépenses administratives	2 331,7	15,26	5 002,7	14,56	9 340,8	17,37	16 224,3	18,95
TOTAL	15 283,8	100,00	34 355,6	100,00	53 778,4	100,00	85 621,9	100,00
% TOTAL DES DÉPENSES	48,61		47,84		47,92		47,82	
TRANSFERTS								
Bien-être social	5 398,6	84,75	15 450,9	85,43	23 920,2	82,63	40 601,9	81,05
Dettes et dépenses administratives	971,8	15,25	2 634,1	14,57	5 029,1	17,37	9 492,2	18,95
TOTAL	6 370,4	100,00	18 085,0	100,00	28 949,3	100,00	50 094,1	100,00
% TOTAL DES DÉPENSES	20,26		25,18		25,80		27,98	
TOTAL DES DÉPENSES	31 440,4		71 810,6		112 222,6		179 033,3	

SOURCE : Statistique Canada, Catalogue 68-202, Dépenses consolidées des administrations publiques fédérales.

ANNEXE B
Statistiques électorales fédérales
Québec (,000)

	1953	1958	1962	1965	1968	1972	1980	1984
Nombre de votes valides	1 565,4	2 045,2	2 117,6	2 073,3	2 229,3	2 790,1	2 994,2	3 485,8
Nombre de votants potentiels	2 352,6	2 576,7	2 728,2	2 933,0	3 083,7	3 693,9	4 395,3	4 575,4
Nombre de votes obtenus par le gagnant	944	1 003,2	818,7	928,5	1 170,4	1 289,1	2 017,1	1 728,1
% Votes valides sur votants potentiels	0,66	0,79	0,78	0,70	0,72	0,75	0,68	0,76
% Votes du gagnant sur votes potentiels	0,40	0,39	0,30	0,32	0,38	0,35	0,46	0,38

Ontario (,000)

	1953	1958	1962	1965	1968	1972	1980	1984
Nombre de votes valides	1 915,4	2 534,5	2 687,6	2 743,8	2 948,5	3 578,0	4 000,8	4 435,4
Nombre de votants potentiels	2 894,1	3 189,4	3 397,6	3 609,9	3 846,0	4 601,3	5 597,7	5 882,3
Nombre de votes obtenus par le gagnant	—	—	—	1 196,3	1 372,8	1 371,5	1 668,3	2 102,4
% Votes valides sur votants potentiels	0,66	0,79	0,79	0,76	0,77	0,75	0,71	0,76
% Votes du gagnant sur votes potentiels	—	—	—	0,33	0,36	0,35	0,30	0,38

ANNEXE B (suite)
Statistiques générales fédérales
Canada (,000)

	1953	1958	1962	1965	1968	1972	1980	1984
Nombre de votes valides	5 702,0	7 357,1	7 772,7	7 796,7	8 217,9	9 974,7	11 015,5	12 548,7
Nombre de votants potentiels	8 401,7	9 131,2	9 700,3	10 274,9	10 860,9	13 000,8	15 890,4	16 775,0
Nombre de votes obtenus par le gagnant	—	—	—	3 095,3	3 689,8	3 840,3	4 879,9	6 236,7
% Votes valides sur votants potentiels	0,68	0,81	0,80	0,76	0,76	0,77	0,69	0,75
% Votes du gagnant sur votes potentiels	—	—	—	0,30	0,34	0,30	0,31	0,37

SOURCES : Québec : Statistiques électorales fédérales du Québec, 1986-1985, Pierre Drouilly, UQAM.
Ontario : Aides Parlementaires Canadiens, Pierre Normandin, Éditeur.
Canada : Rapports du directeur général des élections.

BIBLIOGRAPHIE

- ARANSON, P.H. and P.C. ORDERSHOSK (1981), « Regulation, Redistribution and Public Choice », *Public Choice*, 37, 60-100.
- ATKINSON, A.B. et J.E. STIGLITZ (1980), *Lectures on Public Economics*, New York, McGraw-Hill.
- ASHENFELTER, O. et S. KELLY (1975), « Determinants of Participation in Presidential Elections », *The Journal of Law and Economics*, 3, décembre, 695-733.
- BÉLANGER, G. (1987), « L'Univers du secteur public, et les règles comptables utilisées dans les systèmes statistiques canadiens », miméo, septembre, 33 p.
- BENNETT, J.T. and W.P. ORZECOWSKI (1983), « The Voting Behavior of Bureaucrats: Some Empirical Evidence », *Public Choice*, 41, 271-283.
- BLACK, D. (1948), *The Theory of Committees and Elections*, Cambridge University Press, Cambridge, Mass.
- BLECHA, B.J. (1987), « The Growding Parameter and Samuelsonian Publicness », *Journal of Political Economy*, 95 (3), 622-631.
- BORCHERDING, T., W.C. BUSH, et R.M. SPANN (1977), « The Effects on Public Spending of the Divisibility of Public Outputs in Consumption, Bureaucratic Power, and the Size of the Tax-Sharing Group », in « *Budget and Bureaucrats* », T.E. Borchering, éditeur, Durham, North Carolina, Duke University Press, 211-228.
- BOWEN, H.R. (1943), « The Interpretation of Voting in the Allocation of Economic Resources », *Quarterly Journal of Economics*, 58, février, 27-48.
- BRETON, A. (1974), *The Economics Theory of Representative Government*, Chicago, Adline.
- BRETON, A. (1964), « The Economics of Nationalism », *Journal of Political Economy*, 72, 376-386.
- CAVANAGH, T.E. (1981), « Changes in American Voter Turnout, 1964-1976 », *Political Science Quarterly*, 96, 53-65.
- CHAPPELL, H.W. Jr. (1982), « Campaign Contributions and Congressional Voting: A Simultaneous Probit-Tobit Model », *Review of Economics and Statistics*, 1xiv (1), 77-83.
- CRAIN, M. et T. DEATON, (1977), « A Note on Political Participation and Consumption Behavior », *Public Choice*, 31, 131-135.
- DAHLBY, B.G., « L'incidence des dépenses gouvernementales et des impôts au Canada. Un tour d'horizon », dans *La répartition du revenu et de la sécurité économique au Canada*, F. Vaillancourt (édit.), Toronto : University of Toronto Press. Étude n° 1, Commission Royale sur l'Union Économique et les Perspectives de Développement du Canada, 1986, 125-172.

- DARVIS, T. et J. ROSENBERG (1988), « The Economic Model of Voter Participation : A Further Test », *Public Choice*, 56 (2), 185-192.
- DOWNS, A. (1957), *An Economic Theory of Democracy*, New York, Harper and Row.
- DUDLEY, L.M. and C. MONTMARQUETTE (1976), « A Model of the Supply of Bilateral Aid », *American Economic Review*, 66 (1), 132-142.
- DUDLEY, L.M. and C. MONTMARQUETTE (1981), « The Demand for Military Expenditures : An International Comparison », *Public Choice*, 37 (1), 5-32.
- DUDLEY, L. et C. MONTMARQUETTE (1984), « The Effects on Non Clearing Labor Markets on the Demand for Public Spending », *Economic Inquiry*, avril, 151-170.
- DUDLEY, L.M. and C. MONTMARQUETTE (1987), « Corruption as a Voter Choice Constraint », *Public Choice*, 55, 127-160.
- DUDLEY, L. et C. MONTMARQUETTE (1988), « A Disequilibrium Model of Public Spending », *Economics Letters*, 26, 165-168.
- DURDEN, G.C. et P. GAGNOR (1987), « The Rational Behavior Theory of Voting Participation : Evidence from the 1970 and 1982 Elections », *Public Choice*, 53, 231-242.
- FREY, B.S. (1971), « Why Do High Income People Participate More in Politics ? », *Public Choice*, 11, 101-105.
- FRIEDMAN, M. (1986), « Economists and Economic Policy », *Economic Inquiry*, Adresse Présidentielle, Western Economic Association, 24 (1), janvier, 1-10.
- GRAMLICH, E.M. et D.L. RUBINFELD (1982), « Micro Estimates of Public Spending Demand Functions and Tests of the Tiebout and Median-Votes Hypotheses », *Journal of Political Economy*, 90, 536-560.
- HARTLE, D.G. (1983), « The Theory of « Rent Seeking » : Some Reflections », *The Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'économique*, XVI (4), 539-554.
- HAYES, K.J. and D.J. SLOTTJE (1987), « Measures of Publicness Based on Demographical Scaling », *The Review of Economics and Statistics*, LXIX (4), 713-718.
- JACKMAN, R.W. (1987), « Political Institutions and Voter Turnout in the Industrial Democracies », *The American Political Science Review*, 81 (2), 405-423.
- JACOBSON, G.C. (1978), « The Effects of Campaign Spending on Congressional Elections », *Political Science Review*, 72 (2), 469-491.
- JACOBSON, G.C. (1980), *Money in Congressional Elections*, New Haven : Yale University Press.

- JACOBSON, G.C. (1983), *The Politics of Congressional Elections*, Boston : Little, Brown.
- JONES, P.R. et J.G. CULLIS (1986), « Is Democracy Regressive ? A Comment on Political Participation », *Public Choice*, 51, 101-107.
- KLAMER, A. (1984), *Conversations with Economists*, Totowa NJ : Rowman and Allanheld.
- LEMELIN, C. (1980), « La répartition du coût des études universitaires », *Collection Dossiers*, Conseil des Universités, Gouvernement du Québec.
- LENTZ, B.F. (1981), « Political and Economic Determinants of Country Government Pay », *Public Choice*, 36, 253-271.
- LIPSET, S.M. (1983), *Political Man: The Social Bases of Politics*, Londres : Heinemann.
- LYNN Jr., L.E. (1982), « Government Executives as Gamesmen: A Metaphor for Analysis Managerial Behavior », *Journal of Policy Analysis and Management*, 1, 482-495.
- MASTERS, M.F. et J.T. DELANEY (1987), « Union Political Activities: A Review of the Empirical Literature », *Industrial and Labor Relations Review*, 40 (3), 336-353.
- MCCORMICK, R.E. and R.D. TOLLISON (1981), *Politicians, Legislation and the Economy: An Inquiry into the Interest Group Theory of Government*, Boston : Martinus-Nijhoff.
- MELTZER, A.H. et S.F. RICHARD (1978), « Why Government Grows (and Growth) in a Democracy », *Public Interest*, 52, 111-118.
- MELTZER, A.H. et S.F. RICHARD (1981), « A Rational Theory of the Size of Government », *Journal of Political Economy*, 89, 914-927.
- MELTZER, A.H. et S.F. RICHARD (1983), « Tests of a Rational Theory of the Size of Government », *Public Choice*, 41 (3), 403-418.
- MIGUE, J.L. et G. BELANGER (1974), « Toward a General Theory of Managerial Discretion », *Public Choice*, 17, 27-47.
- MONTMARQUETTE, C., (1986), « La rationalité économique et le comportement politique des Canadiens », dans *Les réactions au changement économique*, Laidler, D. (éd.), Toronto : University of Toronto Press, Commission Royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, 157-174.
- MUELLER, D.C. (1987), « The Growth of Government: A Public Choice Perspective », *International Monetary Fund, Staff Papers*, 34 (1), 115-149.

- MUNGER, M.C. (1984), « Neoinstitutional Response to Demand Oriented Models of Public Policy : Theory and Evidence », *Miméographie*, St. Louis : Washington University.
- MUSGRAVE, R.A. and P. MUSGRAVE (1980), *Finance in Theory and Practice*, 3^e éd., New York : McGraw-Hill.
- OLSON, M. (1965), *The Logic of Collective Action*. Cambridge Mass. : Harvard University Press.
- ORR, L.L. (1976), « Income Transfers as a Public Good : An Application to AFDC », *American Economic Review*, 63 (3), 359-371.
- OWEN, G. et B. GROFMAN, B. (1984), « To Vote or Not to Vote : The Paradox of Nonvoting » *Public Choice*, 42, 311-325.
- PALFREY, T.R. et ROSENTHAL, H. (1985), « Voter Participation and Strategic Uncertainty », *The American Political Science Review*, 79 (1), 62-78.
- PAYETTE, M. et F. VAILLANCOURT (1986), « L'incidence des recettes et dépenses gouvernementales au Québec en 1981 », *L'Actualité Économique*, 62 (3), 409-441.
- PELTZMAN, S. (1980), « The Growth of Government », *Journal of Law and Economics*, 23, 209-288.
- POMMERHNE, W.W. and B.S. FREY (1976), « Two Approaches to Estimating Public Expenditures », *Public Finance Quarterly*, 4, 395-407.
- PRESTHUS, R. (1974), « Interest Group Lobbying : Canada and the United States », *The Annals of the Academy of Political and Social Science*, 413, 44-57.
- RA, J.O. (1978), *LABOR at the Polls : Union Voting in Presidential Elections, 1952-1976*. Amersht, Mass. : University of Massachusetts Press.
- ROBERTS, R.D. (1984), « A Positive Model of Private Charity and Public Transfers », *Journal of Political Economy*, 92 (1), 136-148.
- SETTLE, R.F. et B.A. ABRAMS (1976), « The Determinants of Voter Participation : A More General Model », *Public Choice*, 81-89.
- TULLOCK, G. (1983), *Economics of Income Redistribution*, Boston : Kluwer-Nidhoff.
- STIGLER, G. (1970), « Director's Law of Public Income Distribution », *Journal of Law and Economics*, xiii (1), 1-10.
- STIGLER, G. et G.S. BECKER (1977), « De Gustibus Non est Disputandum », *American Economic Review*, 67, 76-90.
- TOLLISON, R.D., « Rent Seeking : A Survey » *Kyklos*, 35 (4), 575-602.

- WEST, E.G. and M. McKEE (1983), « De Gustibus Est Deputandrim: The Phenomenon of « Merit Wants », Revisited », *American Economic Review*, 73 (5), 1110-1121.
- WILHITE, A. and J. THEILMANN (1986), « Unions, Corporations and Political Campaign Contributions: The 1982 House Elections », *Journal of Labor Research*, Vol. 7, (2), Printemps, 175-185.
- ZARDKOOHI, A. (1985), « On the Political Participation of the Firm in the Electoral Process », *Southern Economic Journal*, 51 (3), 804-817.