

Des prix administrés aux prix composés : les modes de tarification publique et leurs évolutions

Par Fabien Eloire et Jean Finez

Cet article revient sur les transformations historiques de la tarification publique. À l'aide d'une modélisation des prix dans le secteur public, il montre que différentes manières de fixer les prix se sont succédées dans le temps, mettant en évidence des évolutions dans la façon dont l'État envisage son action vis-à-vis des usagers des services publics.

Comment sont fixés les prix dans les activités qui relèvent de la puissance publique ? Et quelles ont été les évolutions des modèles de tarification de ces activités ? C'est à ces questions que nous nous proposons de répondre dans cet article. Nous nous appuyons pour cela sur la riche littérature sociologique consacrée aux prix⁶. On peut schématiquement définir ces derniers comme la contrepartie monétaire d'un droit d'acquisition ou de jouissance d'un bien, d'un service ou d'une force de travail. L'approche que nous adoptons envisage les prix à la fois dans leur dimension économique et sociale. Pour une meilleure compréhension des mécanismes de tarification, nous mettons également de côté l'opposition classique entre *prix de marché* et *tarifs administrés*. Cette opposition réduit la diversité des formes d'échanges monétaires et suppose une contradiction de principe entre État et marché qui est en décalage avec ce que l'on observe dans la réalité.

Dans le tour d'horizon proposé dans cet article, nous insistons sur le fait que la tarification publique s'appuie historiquement sur une variété de modèles de détermination. Pour mieux les appréhender et comprendre leurs évolutions, nous proposons de mobiliser une typologie des prix bâtie sur deux critères essentiels, qui reviennent de façon récurrente dans les analyses sociologiques des prix : d'une part, le moment où est établi

le prix (soit avant, soit pendant la transaction), d'autre part, le degré de concurrence (faible ou fort) auquel le prix est soumis. Le croisement de ces deux critères aboutit à quatre types de prix reposant chacun sur des mécanismes de détermination spécifiques (cf. encadré).

Les tarifs des activités publiques sont généralement envisagés comme des *prix administrés*. Néanmoins, tout l'intérêt de la typologie est de montrer le caractère réducteur d'une telle lecture. L'évolution historique témoigne même plutôt d'une tendance à transformer les tarifs publics en *prix composés*. Certes, leur détermination s'effectue principalement en amont de la transaction, ce qui les situe dans la ligne basse du tableau présenté dans l'encadré. En revanche, si l'évidence veut que la concurrence soit inexistante ou faible – du fait que les activités relèvent de la puissance publique ou sont fortement encadrées par l'État –, une analyse plus fine montre qu'elle est parfois influente, ce qui en fait alors des prix composés⁷.

Dans la première partie de l'article, nous présentons la tarification publique sous l'angle des prix administrés en insistant sur leur rôle historique en tant qu'instruments de démocratisation des services publics. Dans la deuxième partie, nous présentons le mouvement qui les fait évoluer vers le modèle des prix composés. Ce changement se

6 Pour une synthèse, voir Eloire et Finez (2021).

7 Les deux autres formes de prix, *autorégulé* et *négoциé* peuvent aussi intervenir dans certains cas très spécifiques.

Quatre types de prix selon leur mode de détermination

Moment de détermination	Degré de concurrence	Fort	Inexistant ou faible
	<i>Pendant la transaction</i>		a. Autorégulé (une cotation à la Bourse)
<i>En amont de la transaction</i>		c. Composé (un article de supermarché)	b. Administré (un billet de train)

Le « prix autorégulé » est celui qui rappelle le plus la dite « loi de l'offre et de la demande » : le prix y est déterminé durant la transaction et dans une situation où la concurrence joue à plein. Le « prix administré » est quant à lui fixé en amont de toute transaction, souvent par une institution publique. On le retrouve généralement dans les activités économiques organisées en monopole. Le « prix composé », qui est un type de prix que l'on croise fréquemment dans la sphère marchande, est déjà affiché au moment de la vente et est donc connu des potentiels acheteurs avant la transaction. Sa détermination tient compte des prix établis par les concurrents. Enfin, le « prix négocié » est fixé dans le cadre d'un échange bilatéral qui met, dans une certaine mesure, la concurrence à distance. Ce sont alors les négociations entre les parties qui permettent d'établir un prix pendant la transaction.

donne à voir dans des activités publiques historiquement organisées en monopole : la prise en compte de la concurrence – réelle ou mimée – dans la détermination des prix constitue l'un des leviers d'un nouveau mode de gouvernement de l'économie publique. Enfin, dans la troisième partie, nous évoquons le glissement marchand le plus récent qui est celui de la singularisation des prix. Ce mouvement accompagne la libéralisation des services publics et l'essor des technologies numériques.

Les prix administrés comme instruments de démocratisation

Historiquement, on trouve de nombreuses traces de politiques de prix administrés. Depuis l'Antiquité, les autorités publiques s'efforcent de contrôler les prix, du blé par exemple (Polanyi, 1977) et plus généralement des biens et services jugés essentiels. L'empereur romain Dioclétien est connu pour son édit, promulgué en 301 après J.-C. Cet édit fixe des plafonds pour les prix de plus de neuf cents marchandises et pour les salaires de cent trente catégories de main-d'œuvre (Michell, 1947). La période médiévale est elle aussi marquée par l'adoption de différents textes normatifs visant par exemple à bloquer les prix des céréales (Feller, 2011).

Si la liberté des prix commence à s'imposer au XVIII^e siècle, des *prix coutumiers* n'en continuent pas moins d'exister. En cas d'augmentation des prix des denrées ou, inversement, de baisse des salaires qui empêchent les plus pauvres d'acheter du pain, de la farine et des céréales, les masses engagent des actions d'intimidation à l'égard des commerçants, sous le regard de la communauté (Thompson, 1971). Cette économie morale de la foule opère lorsque les autorités ne régulent pas les spéculations des marchands.

La seconde moitié du XIX^e siècle marque un moment important dans l'histoire des prix administrés. En France – et dans d'autres pays d'Europe –, le développement de l'État moderne et la révolution industrielle accompagnent la naissance et l'institutionnalisation de services publics organisés en réseaux : services postaux, transport ferroviaire, distribution de gaz et d'électricité. Ces activités ont la particularité d'avoir des coûts fixes élevés et des rendements d'échelle croissants. Ils sont considérés à ce titre comme des monopoles naturels et sont gérés par l'administration ou fortement encadrés par l'autorité publique. En pratique, l'accès à ces services s'appuie généralement sur la *péréquation tarifaire*, c'est-à-dire une logique de répartition équitable des coûts entre les usagers (Jeannot, 1998). Un tel système, qui repose sur un principe de solidarité nationale, vise notamment à donner accès aux services publics aux personnes géographiquement isolées en leur

proposant le service à prix de vente inférieur aux coûts de production, lesquels sont élevés du fait de la faiblesse de la demande. En pratique, les pertes sont compensées par les recettes perçues auprès d'autres usagers à qui le service est vendu à un prix supérieur aux coûts, et généralement complétées par un système de financement public issu des impôts, donc payé par l'ensemble des contribuables, usagers ou non du service.

La péréquation tarifaire n'est pas une doctrine unifiée (Poupeau, 2007). Les pratiques de fixation des prix des services publics dépendent des objectifs de politique publique et des conceptions de l'équité tarifaire spécifiques à chaque activité. Ces conceptions résultent des jeux sociaux et des rapports de force entre acteurs au sein de l'État et dans les entreprises concernées. L'histoire du service postal français dans la décennie 1840 montre que le tarif du timbre-poste basé sur le *poids* des lettres, qui neutralise donc la distance dans la détermination du prix du service, n'allait pas de soi à l'origine (Oger, 2000). En contraste, dans les chemins de fer, un consensus s'est formé au cours de la seconde moitié du XIX^e siècle autour d'un double principe : d'un côté, pour le transport de voyageurs, le prix est basé sur la *longueur* du trajet ; de l'autre, pour les marchandises, la péréquation ne s'applique pas et le prix est fixé en fonction des *coûts* et de la *valeur des marchandises* (tarification *ad valorem*) (Grall, 2004). Dans le domaine de l'électricité, la péréquation géographique, permettant de disposer d'un tarif du kilowattheure uniforme sur l'ensemble du territoire (rural et urbain), ne s'est quant à elle imposée qu'après la Seconde Guerre mondiale (Poupeau, 2007), avec la nationalisation des compagnies privées d'électricité.

Les prix composés comme outils de gouvernement

D'instruments de démocratisation de l'accès aux services publics, les prix deviennent, au cours de la seconde moitié du XX^e siècle, les outils d'un gouvernement de l'économie d'orientation néolibérale. Durant la période d'après-guerre, en France, la péréquation tarifaire est la norme dans les grandes entreprises nationales, comme la Société nationale des chemins de fer français (SNCF), Charbonnages

de France, Électricité de France (EDF) ou Gaz de France (GDF). Cependant, dès la fin des années 1940, des ingénieurs des grands corps d'État formés à l'économie mathématique cherchent à démontrer que le principe de subvention qui accompagne la péréquation tarifaire est contraire à l'intérêt général. Étant découplée des coûts de production, cette tarification ne joue pas son rôle de mécanisme d'orientation des choix de consommation. S'ils ne contestent pas le monopole des entreprises nationalisées, ils en appellent toutefois à une politique de prix basée sur les coûts marginaux (Allais, 1943), au nom de l'efficacité économique. La tarification différentielle, en phase avec la théorie économique marginaliste⁸, permettrait de rapprocher les prix de vente des coûts de production et ainsi de *mimer le marché* en dépit de l'organisation monopolistique des activités. La transposition concrète de cette idée n'a cependant rien d'évident : elle suppose des équipements techniques et de nombreuses compétences mathématiques.

Les premières formes de tarification différentielle apparaissent à EDF dès les années 1950 (Yon, 2014), puis se diffusent dans les années 1960-1970 à la SNCF (Finez, 2014), et dans les années 1980 au sein des Télécoms (Bidet, 2010). Puis, à partir du tournant des années 2000, les services publics en réseau sont progressivement ouverts à la concurrence, ce qui donne une nouvelle accélération aux transformations des modes de tarification. L'introduction de mécanismes marchands n'est toutefois pas un processus linéaire, comme l'illustre le cas de l'énergie. L'augmentation inattendue des prix de l'électricité, suite à la libéralisation du marché, oblige par exemple l'État français à réréguler sous la pression des grandes entreprises industrielles consommatrices d'énergie et à réglementer de nouveau les tarifs (Reverdy, 2014).

Même si la puissance publique continue à encadrer la vente d'électricité, le passage à la tarification différentielle se traduit par le passage à un autre type de prix, composés plutôt qu'administrés. En effet, si le prix est toujours fixé en amont de la transaction, il incorpore cette fois le niveau de la demande par rapport à celui de l'offre : lors des pointes de consommation, les prix augmentent ; et inversement, lors des creux de consommation, les prix baissent.

⁸ La théorie économique marginaliste, ou théorie néo-classique, pose pour principe que l'efficacité économique est atteinte lorsque le prix est égal au « coût marginal » (c'est-à-dire au coût de production d'une unité supplémentaire), comme c'est le cas dans un marché de concurrence pure et parfaite. La définition du coût marginal fut l'objet de nombreux débats dans les grandes entreprises nationales.

Depuis la période des « ingénieurs-économistes »⁹, de nouveaux modes de tarification ont été imaginés. En faisant de la concurrence un pivot du mécanisme de détermination des prix, ils éloignent de plus en plus les pratiques de tarification du référentiel historique du tarif administré. Les réorganisations du système de financement de la santé et les réductions de dépenses qui accompagnent la diffusion du *New public management* sont un excellent analyseur de ces changements. Dans les années 1980, l'État met en place un système de comptabilité analytique pour décrire et mesurer les activités des hôpitaux (Belorgey, 2010). Puis, il impose une dotation globale de financement (DGF) qui fixe un budget annuel ferme pour chaque hôpital. En 2004, il adopte le système de la tarification à l'activité (T2A) qui constitue la dernière étape du processus de rationalisation comptable et financière du gouvernement de l'hôpital et permet d'instaurer une *concurrence par comparaison* entre les établissements.

La T2A, portée par des réformateurs des années 2000 dans l'optique de réduire les dépenses et d'augmenter la rentabilité des hôpitaux, a fait l'objet d'évaluations qui en soulignent plusieurs effets pervers (Burnel, 2017). Comme les revenus des hôpitaux dépendent de leur activité, la T2A peut aboutir à la réalisation d'actes inutiles et à des formes de maltraitance des patients, notamment dans le domaine de l'obstétrique (Juvén et al., 2019¹⁰). Le nouveau modèle de fixation des prix des services hospitaliers repose, en effet, sur des mesures des coûts opaques et qui ne prennent pas en compte la diversité des situations des établissements (Juvén, 2016). Ce système de tarification controversé fait encore aujourd'hui l'objet de débats entre les acteurs impliqués (associations, élus, professionnels de santé, etc.). Ce constat n'est pas propre à l'hôpital : une dynamique similaire est observée dans les Ehpad (Xing, 2018).

Les prix des médicaments connaissent, eux aussi, différentes évolutions. Jusqu'aux années 1980, ils sont totalement administrés, conformément aux conceptions de la justice sociale de l'État (Nouguez et Benoit, 2017). Cependant, à partir du milieu des années 1990, dans un contexte d'émergence d'un marché commun européen du médicament accordant une place croissante aux mécanismes

concurrentiels, les entreprises pharmaceutiques sont davantage impliquées dans les négociations. Les entreprises participent ainsi au processus de détermination des prix par le biais de leur présence au sein du Comité économique des produits de santé (CEPS). Si l'État est le garant de motivations extra-économiques (morale, justice, intérêt général), le contexte néolibéral l'incite à laisser une place de plus en plus grande aux acteurs privés et aux mécanismes marchands. Les médicaments sont évalués et classés selon l'estimation du service qu'ils rendent. Les plus innovants incorporent une dimension concurrentielle en tenant compte des prix pratiqués dans les autres pays européens ; les plus anciens et les génériques sont adossés aux coûts de production. Le système a une visée incitative puisque les prix élevés des médicaments à plus-value thérapeutique incitent les industriels à se tourner vers ce type de production.

La singularisation des prix comme moyens de mimer le marché

L'érosion du modèle de péréquation tarifaire, combinée à la diffusion progressive du principe de différenciation des prix, ouvrent le secteur public à de nouvelles techniques de fixation des prix issues du secteur marchand. L'évolution consiste à adopter des dispositifs de *pricing* dynamique permettant de personnaliser les prix. Les spécialistes de la tarification s'appuient pour cela sur la croissance exponentielle des techniques et outils informatiques. Les prix sont toujours déterminés en amont de la transaction, mais ils incorporent le plus possible la concurrence. La technique marketing du *yield management* (également appelé *revenue management*) est un de ces nouveaux modèles de tarification. Le but d'un tel dispositif est de « *vendre le bon produit au bon client, au bon moment et au bon prix* » (Cross, 1997). Inventé outre-Atlantique dans le secteur aérien et dans un contexte de libéralisation (Boyd, 2007), son principe consiste à générer un profit maximum en augmentant le taux de remplissage des avions et en faisant payer à chaque client la somme la plus proche de celle qu'il est prêt à dépenser pour voyager.

⁹ Le terme désigne les ingénieurs français diplômés des grandes écoles (comme l'École polytechnique), souvent issus des grands corps techniques (Mines et Ponts et Chaussées), et formés à l'économie. Les ingénieurs-économistes ont joué un rôle important dans le renouvellement des modes de gestion des entreprises et administrations publiques en France, durant les décennies d'après-guerre (Fourcade, 2009).

¹⁰ Les auteurs soulignent notamment qu'en obstétrique, « *la tarification pousse à l'accélération de l'accouchement et au recours disproportionné à l'ocytocine de synthèse (pour provoquer l'accouchement) ou à la césarienne* ».

Le *yield management* est introduit en France par la SNCF, dans les années 1990, par anticipation de la libéralisation européenne du marché ferroviaire, pour la vente des billets TGV (Finez, 2014). L'enjeu est d'utiliser l'informatique à la fois pour transformer chaque échange commercial en transaction bilatérale (Callon, 2017) et pour requalifier le produit vendu. Il ne s'agit plus de vendre un service de transport d'un point A à un point B sur un siège lambda, mais des billets qui correspondent à autant de voyages singuliers dont les prix varient selon la date d'achat, le moment du trajet et les options choisies. Une telle approche permet donc de bénéficier d'un pouvoir de marché en mettant en concurrence les demandes des clients. Malgré de nombreuses réticences politiques et sociales, la direction de la SNCF parvient finalement à convaincre le ministère des Transports et les associations d'usagers que le dispositif de tarification est conforme aux missions de service public. Le système de *yield management* permet en effet d'augmenter le remplissage des trains et, par ce biais, permet potentiellement de baisser le prix moyen des billets.

La tarification dynamique bénéficie du développement du commerce en ligne et des *big data* qu'il génère (Ezrachi et Stucke, 2016). Grâce aux adresses IP, aux traqueurs (*cookies*) et autres navigations « identifiées » (*login*), les vendeurs peuvent suivre à la trace les internautes. La géolocalisation, le système d'exploitation ou l'historique de navigation deviennent des informations stratégiques dans la quête de personnalisation des prix. Dès les années 2000, des moyens colossaux sont investis dans les infrastructures nécessaires au développement de ce nouveau mode de tarification. Les sociétés de conseil en stratégies de *yield management* se multiplient. Ce mouvement rappelle celui observable dans le domaine de l'électricité où la libéralisation oblige les fournisseurs à disposer de capacités de calcul de plus en plus élevées et de spécialistes de la tarification afin de « formuler » les prix (Reverdy, 2014).

De nombreux usagers sont hostiles à des formes poussées de modulation des prix telles qu'elles existent aujourd'hui en France dans le transport ferroviaire et dans d'autres secteurs. Celles-ci heurtent leurs habitudes car elles vont à l'encontre du référentiel historique du prix stable dans le temps. La tarification dynamique a aussi pour

effet de trier les usagers-consommateurs et de répondre en priorité aux demandes des clients les plus aisés, en contradiction avec le principe d'égalité de traitement. Des expérimentations ont été menées aux États-Unis pour étendre ces dispositifs à de nouvelles activités, comme la distribution de l'électricité (Irwin, 2017). En l'absence de régulation, la généralisation d'un tel système peut avoir des effets dévastateurs, comme celui de contraindre les personnes sans ressources, y compris les plus fragiles, à baisser leur chauffage durant l'hiver. Une telle politique, si elle était adoptée en France, risquerait d'abolir le principe de solidarité nationale et de signer alors la fin de l'État social. Néanmoins, les outils numériques ne sont pas nécessairement au service de politiques néolibérales. L'automatisation peut même, au contraire, être mobilisée dans le cadre de politiques égalitaires¹¹.

Plus généralement, la tarification dynamique contribue souvent à transformer les mentalités des usagers. Bien loin du modèle de service public, elle les incite à tirer profit des situations et à envisager la vie comme une suite d'opportunités à saisir (Boltanski et Esquerre, 2017). Ce changement, induit par les nouveaux modes de tarification, interroge le contrat social qui s'est forgé durant le xx^e siècle. Dans une société qui se fragmente, l'usager est de plus en plus considéré comme un *homo oeconomicus* et, par un effet de théorie, se comporte de plus en plus comme tel. En outre, on peut faire l'hypothèse que les personnes qui bénéficient le plus des dispositifs de tarification dynamique soient celles qui sont déjà les mieux dotées en ressources culturelles, économiques et sociales. Autrement dit, le *yield management* et les dispositifs de *pricing* qui s'en inspirent sont susceptibles de renforcer encore davantage les inégalités. Il revient alors à la puissance publique de réfléchir aux effets de tels dispositifs, reposant sur des critères purement financiers, sur la cohésion sociale.

Conclusion

Retracer en grandes lignes l'histoire des formes de la tarification publique donne un éclairage particulier des évolutions politiques et des manières de faire société dans la France contemporaine. En passant d'un mode de détermination administré à un mode composé, les prix restent fixés en amont

¹¹ C'est par exemple le cas au Portugal où les tarifs énergétiques sont basés sur les revenus des usagers-contribuables : depuis les années 2010, des remises automatiques s'appliquent aux tarifs d'électricité des personnes les plus vulnérables, ce qui permet de réduire les inégalités et de baisser le niveau de non-recours aux aides (Carthéry, 2020).

des transactions et sont affichés. Cependant, l'utilisateur des services est désormais de plus en plus considéré comme un client, c'est-à-dire comme un agent économique capable d'orienter ses demandes de consommation en fonction du signal prix. Les spécificités des modes de tarifications dans le secteur public tendent ainsi à s'effacer. Ce mouvement peut sans doute s'interpréter comme l'une des manifestations de la « normalisation » des entreprises et administrations publiques (Coutant *et al.*, 2020).

La « formulation du prix » (Callon, 2017), instrument du gouvernement des conduites économiques, évolue schématiquement dans deux directions distinctes. D'un côté, elle incorpore de plus en plus la concurrence, jusqu'à se donner les moyens de mimer le fonctionnement d'un marché concurrentiel, grâce à l'utilisation de puissants moyens de calcul. De l'autre, elle permet une personnalisation des prix en s'appuyant sur le déluge de données qui accompagne la digitalisation de l'économie. Dans un cas comme dans l'autre, le recours aux technologies de l'information et de la communication est déterminant. Mais l'usage de ces nouveaux instruments ne détermine en rien la philosophie des modes de tarification. L'orientation des politiques tarifaires ne relève pas uniquement de choix comptables. Ils sont aussi

le reflet d'une certaine conception de l'État et témoignent d'un renouvellement des représentations de la justice et de l'efficacité économiques, lié à des changements des modes de gouvernement au sein des élites politico-administratives et des dirigeants des établissements et entreprises publiques.

L'évolution que connaissent les modes de tarification publique depuis les années 1980 peut se concevoir comme un analyseur des mutations historiques de l'économie. Certes les prix administrés et les pratiques de péréquation tarifaire sont loin d'avoir disparu. Cependant leur érosion au profit de prix incorporant la concurrence est significative de l'idéologie néolibérale (Denord, 2002), dont l'agenda est compatible avec l'action de l'État au cours des dernières décennies. En l'occurrence, il s'agit d'un État fondé sur un nouveau rôle, qui cherche volontairement à réduire son action dans la sphère économique et à favoriser, autant que faire se peut, le recours aux mécanismes de marché par des moyens juridiques. En incorporant ainsi la concurrence, la tarification publique devient alors un véritable instrument de gouvernement de l'économie. Reste à savoir comment évolueront les modes de tarification, à la suite des crises économique, sociale, sanitaire et géopolitique qui marquent la dernière décennie.

Fabien Eloire est maître de conférences en sociologie à l'Université de Lille.

Jean Finez est maître de conférences en sociologie à l'Université de Grenoble.

Références

- Allais M. (1943)**,
À la recherche d'une discipline économique,
 publié à compte d'auteur en 1943. Réédité en
 1952, sous le titre *Traité d'économie pure*,
 Paris, Imprimerie nationale/CNRS.
- Belorgey N. (2010)**,
*L'hôpital sous pression. Enquête sur le « nouveau
 management public »*, La Découverte.
- Bidet A. (2005)**,
 « La mesure du travail téléphonique. Le cas
 des opératrices (1910-1938) »,
Histoire & mesure, vol. 20, n° 3-4, p. 15-47.
- Boltanski L., Esquerre A. (2017)**,
Enrichissement. Une critique de la marchandise,
 Paris, Gallimard.
- Boyd E. A. (2007)**,
*The Future of Pricing. How Airline Ticket
 Pricing Has Inspired a Revolution*,
 New York, Palgrave Macmillan.
- Burnel P. (2017)**,
 « L'impact de la T2A sur la gestion
 des établissements publics de santé »,
Journal de gestion et d'économie médicales,
 vol. 35, no. 2-3, 2017, pp. 67-79.
- Callon M. (2017)**,
*L'emprise des marchés. Comprendre
 leur fonctionnement pour pouvoir les changer*,
 Paris, La Découverte.
- Carthéry Y. (2020)**,
 « Portugal : réduire les inégalités par
 l'automatisation », *Note de l'Institut
 de la gestion publique et du développement
 économique*, Ministère de l'économie,
 des finances et de la relance, 3 pages.
 Version en ligne (consultée le 17 mars 2022) :
[https://www.economie.gouv.fr/igpde-
 editions-publications/note-reactive-
 portugal-2020-6](https://www.economie.gouv.fr/igpde-editions-publications/note-reactive-portugal-2020-6)
- Coutant H., Finez J., Viallet-Thévenin S. (2020)**,
 « Sur les chemins de la normalisation.
 Transformations du contrôle des entreprises
 publiques en France », *Revue française
 de sociologie*, vol. 61, n° 3, 2020, p. 341-372.
- Cross R. (1997)**,
*Revenue Management: Hard-Core Tactics for
 Market Domination*, New York, Broadway
 Books.
- Denord F. (2002)**,
 « Le prophète, le pèlerin et le missionnaire.
 La circulation internationale du néo-
 libéralisme et ses acteurs », *Actes de la
 recherche en sciences sociales*, n° 145, p. 9-20.
- Eloire F., Finez J. (2021)**,
Sociologie des prix, Paris, La Découverte.
- Ezrachi A., Stucke M. (2016)**,
*Virtual Competition: The Promise and Perils of
 the Algorithm-Driven Economy*, Cambridge,
 Harvard University Press.
- Feller L. (2011)**,
 « Sur la formation des prix dans l'économie
 du haut Moyen Âge », *Annales. Histoire,
 Sciences Sociales*, vol. 66, n° 3, p. 627-661.
- Finez J. (2014)**,
 « La construction des prix à la SNCF, une socio-
 histoire de la tarification. De la péréquation
 au yield management (1938-2012) »,
Revue française de sociologie, vol. 55, n° 1,
 p. 5-39.
- Fourcade M. (2009)**,
*Economists and Societies: Discipline and
 Profession in the United States, Britain, and
 France, 1890s to 1990s*, Princeton, Princeton
 University Press.
- Grall B. (2004)**,
*Économie de forces et production d'utilités.
 L'émergence du calcul économique chez
 les ingénieurs des Ponts et Chaussées (1831-1891)*,
 Rennes, PUR (manuscrit révisé et commenté
 par François Vatin).
- Irwin N. (2017)**,
 « Why surge prices make us so mad »,
The New York Times, 15 octobre 2017, p. 1.
- Jeannot G. (1998)**,
Les usagers du service public, Que sais-je ?,
 Paris, PUF.
- Juven P.-A. (2016)**,
*Une santé qui compte ? Les coûts et les tarifs
 controversés de l'hôpital public*, Paris, PUF.
- Juven P.-A., Pierru F., Vincent F. (2019)**,
*La casse du siècle. À propos des réformes
 de l'hôpital public*, Paris, Raisons d'agir.
- Michell H. (1947)**,
 « The edict of Diocletian: A study of price
 fixing in the Roman Empire », *Canadian
 Journal of Economics and Political Science*,
 vol. 13, n° 1, p. 1-12.

- Nouguéz É., Benoît C. (2017),**
« Gouverner (par) les prix. La fixation des prix des médicaments remboursés en France », *Revue française de sociologie*, vol. 58, n° 3, p. 399-424.
- Oger B. (2000),**
« Les mutations de la Poste (1792-1990) », *Flux*, n° 42, p. 7-21.
- Polanyi K. (1977),**
La subsistance de l'Homme. La place de l'économie dans l'histoire et dans la société, Paris, Flammarion, 2011.
- Poupeau F.-M. (2007),**
« La fabrique d'une solidarité nationale. État et élus ruraux dans l'adoption d'une péréquation des tarifs de l'électricité en France », *Revue française de science politique*, vol. 57, n° 5, p. 599-628.
- Reverdy T. (2014),**
La construction politique du prix de l'énergie, Paris, Presses de Sciences po.
- Thompson E. P. (1971),**
« *The moral economy of the English crowd in the eighteenth century* », *Past & Present*, vol. 50, n° 1, p. 76-136.
- Xing J. (2018),**
Dynamiques des groupes professionnels et New Public Management : l'introduction des instruments d'action publique dans la tarification des Établissements d'hébergement pour personnes âgées dépendantes (EHPAD), thèse de doctorat de sociologie, École normale supérieure.
- Yon G. (2014),**
« L'économicité d'EDF », *Politix*, n° 105, p. 91-115.