

La Réalité des Marchés

0

Par Russell Roberts

"Il existe une troisième catégorie d'expériences : les phénomènes qui sont le produit d'une action humaine mais pas d'une conception humaine.

Vous êtes assis dans votre maison et il semble anormalement frais pour une chaude journée d'été. La climatisation fonctionne à plein régime. Vous vous levez et vérifiez le thermostat. Lorsque vos soupçons sont confirmés - quelqu'un a baissé le thermostat - vous savez ce qu'il faut faire. Vous réglez le cadran à un niveau plus confortable et vous retournez à votre lecture.

Ou supposons que vous sortiez faire des courses et que, lorsque vous ouvrez la porte, il pleuve. Il n'y a pas d'interrupteur à éteindre, ni de bouton à régler sur "sec". Vous retournez à l'intérieur et vous prenez un imperméable ou un parapluie.

Il est facile de diviser le monde dont nous faisons l'expérience en deux types de phénomènes - des choses comme la température de votre maison qui sont le résultat de l'activité et de l'intention humaines et des choses comme la pluie à l'extérieur qui ne sont pas le résultat de l'activité ou de l'intention humaine.

Cette troisième catégorie est examinée par [Friedrich A. Hayek](#) dans *The Fatal Conceit* et a été inventée pour la première fois par [Adam Ferguson](#) en 1767 dans *An Essay on the History of Civil Science*, discutant de l'évolution des institutions : "Chaque pas et chaque mouvement de la multitude, même dans ce qu'on appelle les âges éclairés, sont faits avec la même cécité à l'égard de l'avenir ; et les nations tombent sur des établissements qui sont certes le résultat de l'action humaine, mais pas l'exécution d'un dessein humain." [Troisième partie. Section II, p. 122 de l'édition de Duncan Forbes, Edinburgh University Press, 1966. Une [édition en ligne](#) se trouve chez McMaster].

Mais il existe une troisième catégorie d'expériences : les phénomènes qui sont le produit d'une action humaine mais pas d'une conception humaine.

Le langage en est un exemple. Personne ne conçoit ni ne contrôle la langue anglaise. Des experts autoproclamés tentent d'influencer l'évolution de l'anglais, mais ils n'ont aucun contrôle réel, pas plus que le gouvernement français ne peut empêcher les Français d'appeler le samedi et le dimanche "le week-end" plutôt que la "fin de semaine" approuvée par le gouvernement.

Qui a inventé le verbe "to google" ? Ou les noms "cyberespace" ou "blog" ? Plus important encore, qui a décidé que ces mots pouvaient être utilisés dans le langage courant sans explication ? Personne. Comme personne n'est responsable, on pourrait s'attendre à ce que le langage soit chaotique et aléatoire. Mais les mots ne tombent pas comme la pluie. Les mots qui vivent et ceux qui meurent, ceux qui ravissent l'esprit et ceux qui sont ignorés, ne sont pas le fruit du hasard. Les êtres humains et leurs choix font que ces mots (et pas d'autres) font partie de la langue anglaise parce qu'ils sont utiles. Mais personne n'est l'arbitre. Nous le sommes tous, d'une certaine manière. Mais pas dans le sens habituel où nous utilisons le mot "nous", c'est-à-dire dans le sens d'une décision collective. Il n'y a pas de décision collective, mais simplement le résultat d'un nombre suffisant d'individus utilisant des mots particuliers qui se répandent de bouche à oreille. La langue émerge de l'interaction complexe de ceux qui la parlent, la lisent et l'écrivent.

Paradoxalement, nous n'avons pas de vocabulaire pour décrire cette forme particulière d'influence du groupe. Il n'y a pas de vote ni de délégation de pouvoir à des experts ou à un comité par le groupe. Les locuteurs de l'anglais "décident" quels mots vivent et meurent, mais pas dans le sens où nous entendons habituellement le mot "décider",

qui implique une décision consciente. Il n'y a pas de conscience de groupe.

La durée des trajets dans les grandes villes américaines en est un autre exemple. Pourquoi faut-il tant de temps pour se déplacer aux heures de pointe ? À qui la faute ? À personne. Mais il ne s'agit pas d'un phénomène aléatoire ou naturel. Le trafic est le résultat de l'activité humaine, mais pas le résultat d'une conception humaine. Le temps nécessaire pour aller d'un point à un autre résulte de l'interaction complexe des décisions prises par ceux qui conduisent. Il est prévisible, même si personne n'en a l'intention. La circulation est plus lente aux heures de pointe qu'en milieu de journée. La circulation est plus lente dans les grandes villes que dans les petites.

Cela ne signifie pas qu'il n'existe pas de moyens d'influer sur la durée des trajets domicile-travail ou sur les phénomènes émergents. Les embouteillages ne sont pas comme la pluie. Mais les solutions évidentes, celles qui consistent à tourner un cadran, ne donnent pas les résultats escomptés. L'élargissement des autoroutes et l'ajout d'options de transport en commun ne parviennent pas à réduire le trafic aux heures de pointe autrement qu'à très court terme. Ces "solutions" traitent les résultats d'un processus émergent comme s'il s'agissait de la température d'un thermostat. Elles échouent inévitablement.

Nous n'avons aucun mal à nous faire à l'idée que personne n'est responsable du temps qu'il faut pour aller d'un point à un autre à l'heure de pointe dans une grande ville américaine. Personne ne soutiendra que c'est parce que j'ai conduit la voiture et qu'il m'a fallu une demi-heure de plus pour faire le trajet à l'heure de pointe que j'avais l'intention de faire durer le voyage aussi longtemps. Même si je conduisais la voiture, même si j'étais au volant, nous comprenons tous que ce n'était pas mon intention de prendre une demi-heure de plus. Nous comprenons que cette demi-heure supplémentaire est due aux

choix individuels de tous les autres conducteurs. Nous comprenons également qu'il serait absurde de suggérer que "nous", tous les conducteurs réunis, avons l'intention collective de faire en sorte que le trajet aux heures de pointe dure plus longtemps qu'en dehors des heures de pointe. Ce n'est pas l'intention d'un individu. Et ce n'est pas non plus le résultat d'une intention collective. Ce concept n'a pas de sens.

De même, si vous déménagez de Saint-Louis à Washington D.C., comme je l'ai fait il y a deux ans, vous constaterez qu'une maison à Washington D.C. est plus chère qu'une maison comparable à Saint-Louis. Lorsque j'ai acheté ma maison à Washington, je n'étais pas en colère contre le vendeur qui demandait un prix aussi élevé. Je ne lui ai pas reproché l'écart de prix entre sa maison et une maison similaire à Saint-Louis. Je n'ai pas été scandalisé par le fait qu'il demandait presque dix fois le prix qu'il avait payé pour la maison lorsqu'elle était neuve, en 1969. La plupart des gens comprennent que le prix d'une maison n'est pas vraiment fixé par le vendeur, par une personne ou par une volonté collective. Personne n'avait l'intention de voir le prix des logements à Washington DC doubler comme il l'a fait au cours des cinq dernières années.

L'économie est l'étude de ces phénomènes émergents, en particulier lorsque des prix, monétaires ou non monétaires, sont impliqués. Nous appelons ces phénomènes "marchés". C'est un terme malheureux, mais sur lequel je n'ai bien sûr aucun contrôle. C'est le terme qui a été utilisé pendant un siècle ou plus et qui est susceptible de perdurer. Mais je dis malheureux, car dans l'esprit du public, le terme "marchés" évoque soit la Bourse de New York, soit un marché de producteurs, des interactions hautement organisées et centralisées entre des acheteurs et des vendeurs. La plupart des marchés que nous étudions en économie sont des *interactions décentralisées et non organisées* entre acheteurs et vendeurs.

Pourtant, ces interactions décentralisées et non organisées aboutissent à des prix, monétaires dans le cas des maisons ou non monétaires dans le cas de la circulation, qui ont un caractère ordonné bien qu'ils ne soient pas organisés par un individu ou même un groupe. Cet ordre, cette prévisibilité, traverse nos vies d'une manière que nous apprécions rarement.

Pour plus d'informations sur la spécialisation, la dispersion des connaissances et le rôle des prix dans l'utilisation efficace des connaissances dispersées et la production d'ordre, voir ["The Use of Knowledge in Society" de Hayek](#), Leonard Read, ["I. Pencil"](#), Adam Smith dans [le chapitre 1 et le livre 1 de la Richesse des nations, Pencil](#), la discussion d'Adam Smith sur la division du travail dans [le chapitre 1 et le livre 1 de la Richesse des nations](#) et mon précédent essai Econlib, ["A Marvel of Cooperation".](#)

Pour prendre un exemple très important, l'ordre des prix et l'absence de pénurie qui en résulte permettent une large diffusion des connaissances par le biais de la spécialisation. Cette spécialisation permet de maintenir notre niveau de vie. Le niveau de spécialisation apparaît en même temps que les prix, mais ce sont les prix qui rendent tout cela possible. Une entreprise de crayons ne se préoccupe jamais d'une pénurie de graphite, de cèdre ou de laque jaune. Cela permet à la fabrique de crayons de sous-traiter ces matériaux et d'éviter l'accumulation des connaissances nécessaires pour maîtriser tous les processus impliqués dans la fabrication d'un crayon. L'émergence des prix permet l'émergence d'un monde où personne ne sait fabriquer un crayon. Ce monde est agréable car il s'agit d'un monde où les crayons sont peu coûteux, abondants et toujours disponibles.

Comprendre les phénomènes émergents que les économistes appellent un marché est l'essence même du mode de pensée économique. En revanche, le cerveau humain semble plus habitué à ce que l'on pourrait appeler le mode de pensée de l'ingénieur, où l'action et la conception humaines fonctionnent ensemble. Si je ne suis

pas satisfait de la taille de ma cuisine, je fais un plan et en suivant le plan, si c'est un bon plan, le résultat est une cuisine plus grande. Une personne qui espère une nouvelle cuisine sans plan ni action sera déçue. De même, si je remarque que les feuilles tombent des arbres, je n'espère pas qu'elles se nettoieront d'elles-mêmes. Je dois prévoir de les ratisser et de le faire. Changer mon thermostat pour modifier la température à l'intérieur de ma maison est un autre exemple.

Mais le mode de pensée des ingénieurs ne fonctionne pas avec les phénomènes émergents. Essayer de modifier des résultats émergents est intrinsèquement plus complexe que de construire un pont, d'agrandir sa cuisine ou même d'envoyer un homme sur la lune. Comprendre le défi que cela représente, c'est commencer à répondre à la vieille question qui consiste à se demander pourquoi nous pouvons envoyer un homme sur la lune mais pas éliminer la pauvreté. Mettre un homme sur la lune est un problème d'ingénierie. Il dépend d'une application suffisante de la raison et des ressources. L'élimination de la pauvreté est un problème *économique* (et par le mot "économique", je ne veux pas dire financier ou lié à l'argent), un défi qui implique des résultats émergents. Dans un tel contexte, l'argent seul - dans les proportions que pourrait suggérer une approche non économique, qui ignore l'impact des incitations et des marchés - a peu de chances de réussir.

Thomas Sowell aime à dire que la réalité n'est pas facultative. Mais nous voulons tellement qu'elle le soit. Nous voulons changer les résultats sans conséquences avec la même facilité que si nous ajustions le thermostat sur le mur de notre maison. Nous voulons augmenter les revenus et diminuer les prix de l'essence. Nous voulons blâmer Wal-Mart pour le fait que ses employés gagnent moins que la moyenne nationale. Nous voulons blâmer la Chine (ou le Mexique, le Japon ou l'Inde) pour notre déficit commercial. Nous voulons blâmer ou honorer l'occupant de la Maison Blanche pour la question de savoir si les nouveaux emplois sont bien ou mal payés. Cette vision du monde

qui va à l'encontre de la réalité et qui ignore la complexité inhérente au monde réel est le pain et le beurre du journalisme et le terreau des conséquences involontaires.

Prenons l'exemple d'un employé moyen de Wal-Mart qui gagne moins que la moyenne et ne bénéficie d'aucune couverture maladie. Si le vendeur ne fixe pas le prix de la maison, pourquoi les gens reprochent-ils à Wal-Mart de payer des salaires bas ou d'offrir des prestations de soins de santé inadéquates ? Il semble évident que Wal-Mart fixe ses salaires, mais c'est aussi naïf que de penser que le vendeur d'une maison en détermine le prix.

Mes revenus, par exemple, sont plus élevés que ceux de l'employé moyen de Wal-Mart. Cela pourrait vous faire croire que mon employeur, George Mason, est compatissant alors que Wal-Mart, plus avide, ne se préoccupe que de ses résultats.

Mais la véritable raison pour laquelle je gagne plus que l'employé moyen de Wal-Mart n'a rien à voir avec la compassion de l'université George Mason comparée à la cupidité de Wal-Mart. Elle a tout à voir avec les alternatives qui s'offrent à moi en dehors de George Mason par rapport aux alternatives de l'employé moyen de Wal-Mart, tout comme le prix de ma maison dépend des prix d'autres maisons de qualité similaire. Si nous voulons que les Wal-Mart du monde entier paient des salaires plus élevés, les travailleurs peu qualifiés doivent acquérir plus de compétences, plus d'éducation, plus d'alternatives plus rémunératrices.

Lorsque j'ai fait cette remarque à un étudiant, il a répliqué en demandant pourquoi Wal-Mart a le droit d'exploiter des travailleurs peu qualifiés dont les possibilités sont si limitées.

Il serait tentant de répondre à cette question par une question similaire : quel droit a le vendeur de maisons à Washington DC d'exploiter l'acheteur potentiel en lui demandant un prix plus élevé que celui payé

à Saint-Louis ? Mais cette réponse passe à côté de deux points plus importants. Le premier est que Wal-Mart n'exploite pas les gens en les embauchant. En fait, c'est le contraire qui se produit. En créant un modèle d'entreprise qui permet à des travailleurs peu qualifiés de servir des clients avides de produits à bas prix, Wal-Mart *augmente* les alternatives disponibles pour les travailleurs peu qualifiés et augmente leurs salaires au-delà de ce qu'ils recevraient dans un monde sans Wal-Mart.

Deuxièmement, considérer Wal-Mart comme la cause des bas salaires peut conduire à des politiques destructrices telles que l'interdiction pour Wal-Mart d'ouvrir un magasin dans votre ville. Lorsque Wal-Mart ouvre un nouveau magasin, les travailleurs s'empressent de faire la queue pour pouvoir y travailler. En quoi cela peut-il les aider de réduire leurs opportunités ?

Il est regrettable que des personnes bien intentionnées s'allient souvent à des concurrents intéressés de Wal-Mart pour empêcher Wal-Mart et d'autres employeurs de se développer. Il est tragique qu'un manque de compréhension économique pousse une nation au bord du chaos économique.

À l'heure où j'écris ces lignes, la Nouvelle-Orléans est en plein chaos. Plusieurs raffineries de pétrole ont été mises hors service par l'ouragan Katrina. Les prix de l'essence ont grimpé en flèche. Les hommes politiques menacent les fournisseurs de poursuites judiciaires pour "abus de position dominante", c'est-à-dire pour avoir augmenté les prix en temps de crise. Les hommes politiques, depuis le président Bush, demandent aux automobilistes de conduire moins ou "seulement quand c'est nécessaire", comme si cette phrase avait un sens. Ces hommes politiques croient manifestement que les citoyens qui supplient et font la leçon peuvent jouer le rôle que jouent les prix dans la création et le maintien de l'ordre, un ordre dans lequel je n'ai jamais à réfléchir à deux fois ou même une fois pour savoir si de

l'essence sera disponible au coin de la rue pour mes vacances, pour me rendre au travail ou pour me rendre d'urgence à l'hôpital.

Mais la réalité n'est pas facultative. Il ne peut y avoir à la fois une réduction soudaine de la quantité d'essence disponible sur le marché et des prix bas. Il n'y a pas de cadran pour les prix de l'essence. Le résultat de ces menaces est facilement prévisible : les fournisseurs se rationnent déjà. Les conducteurs s'inquiètent des pénuries et, face aux menaces de punir les "fraudeurs", ils ont raison de s'inquiéter. En conséquence, des files d'attente se forment dans certaines villes et les détaillants d'essence ferment tôt dans la journée, faute d'essence, les mêmes résultats que ceux observés lorsque des contrôles de prix explicites plutôt qu'implicites ont été mis en place dans les années 1970.

[Friedrich A. Hayek](#), dans *L'imposture fatale*, a écrit que "la tâche curieuse de l'économie est de démontrer aux hommes à quel point ils en savent peu sur ce qu'ils s'imaginent pouvoir concevoir". Malheureusement, lorsque les hommes politiques tentent de faire baisser les prix pour préserver l'ordre, ils ne font qu'aggraver le problème. Nous ferions bien de nous souvenir de la nature émergente des prix, en particulier en temps de crise.

[*Russell Roberts](#) est professeur d'économie à l'université George Mason et rédacteur en chef de la Library of Economics and Liberty. Cet essai est adapté d'un livre en cours de rédaction sur le rôle des phénomènes émergents dans la création de notre niveau de vie.

Pour en savoir plus ou commenter cet article, voir ["Poverty vs. the Moon Mission"](#) sur EconLog. Pour d'autres articles de Russell Roberts, voir les [Archives](#).