

Propriété privée et coûts d'opportunité

La propriété privée motive la coopération

Dwight R. Lee

[Propriété privée et coûts d'opportunité \(fee.org\)](http://fee.org)

Dans trois colonnes précédentes, j'ai parlé du coût d'opportunité et de l'importance de ce concept pour comprendre l'économie. Nous avons examiné l'avantage que le marché a sur le gouvernement pour intégrer les coûts d'opportunité dans le calcul des décideurs. Les marchés favorisent l'intérêt général en révélant les coûts, tandis que les gouvernements favorisent généralement les intérêts particuliers en dissimulant ces coûts. Dans cette colonne, j'élargirai la discussion sur les coûts d'opportunité en introduisant le rôle critique de la propriété privée. La propriété privée est à la base des économies de marché, car sans elle, et sans les échanges qu'elle favorise, les gens seraient incapables de prendre en compte l'ensemble des coûts de leurs décisions.

Trop coûteux pour être conduit

Supposons que vous gagniez une Rolls Royce Silver Shadow, en payant l'assurance, l'entretien, l'essence et les taxes. Bien que ce ne soit pas aussi agréable que de gagner à la loterie nationale, le prix courant d'une Silver Shadow est d'environ 250 000 dollars. Voilà pour la bonne nouvelle. La mauvaise nouvelle, c'est que vous n'êtes probablement pas assez riche pour conduire cette voiture. Votre première réaction est probablement la suivante : "Comment ça, je n'ai pas les moyens de la conduire ? Comment ça, je n'ai pas les moyens de la conduire ? Tout est payé par quelqu'un d'autre.

C'est vrai, mais je continue à prédire que vous trouverez la voiture trop chère à conduire. Quelle que soit la manière dont vous avez obtenu la Rolls Royce, le coût de sa conduite est le prix que quelqu'un d'autre est prêt à payer pour l'acquérir. Et comme la voiture est votre propriété privée, vous ne pouvez pas ignorer ce coût. En tant que propriétaire, vous pouvez la vendre à un prix qui reflète la valeur la plus élevée que quelqu'un d'autre lui attribue. Vous ne continuerez donc à conduire votre Rolls que si sa valeur est au moins égale, voire supérieure, à celle que vous pourriez acheter avec les quelque 250 000 dollars qu'un amateur de Rolls Royce est prêt à vous verser pour l'acquérir. Très probablement, vous vendrez la Rolls, achèterez une voiture parfaitement belle et en bon état pour 20 000 dollars, et il vous restera 230 000 dollars à épargner ou à dépenser pour autre chose.

Cette histoire est bien sûr fantaisiste, car il est peu probable que vous gagniez une Rolls Royce. Mais elle illustre un point réel et important : la propriété privée incite les gens à prendre en

compte le coût d'opportunité (la valeur à laquelle ils renoncent) de leurs décisions. Grâce à la propriété privée, cette prise en compte est la caractéristique de l'action du marché et explique la coopération qui dirige les ressources et les produits entre les mains de ceux qui y attachent le plus d'importance.

Coopération entre les ornithologues et les conducteurs de voitures de course

Les membres de la société Audubon s'intéressent à la protection des habitats fragiles des oiseaux et d'autres animaux. Il est facile de prédire ce qu'il adviendrait d'un choix entre la protection de l'habitat des espèces sauvages et l'augmentation de la disponibilité de l'essence pour les voitures puissantes, ou toute autre voiture d'ailleurs. Par exemple, la société Audubon s'oppose fermement aux forages pétroliers en mer. Les compagnies pétrolières promettent de prendre des précautions extraordinaires pour éviter les marées noires, ce qu'elles font d'ailleurs, mais la Société Audubon n'est pas convaincue. Quelles que soient les précautions prises, sa position est la suivante : pas de forage en mer -*aucun* !

Comment les chauffeurs de voitures peuvent-ils communiquer leur désir d'avoir de l'essence moins chère à la Société Audubon pour la convaincre de les satisfaire en mettant en péril l'habitat de la faune sauvage ? En fait, c'est exactement ce qu'ils ont réussi à faire. Les hot rodders, ainsi que tous les autres consommateurs d'essence, ont convaincu la Société Audubon que la valeur qu'ils accordent à l'essence est un coût d'opportunité pour la protection de l'habitat que la Société ne devrait pas ignorer. Ils l'ont fait par le biais d'une communication de marché basée sur la propriété privée.

La société Audubon est propriétaire d'une zone sauvage en Louisiane connue sous le nom de Rainey Preserve. Il s'agit d'un habitat idéal pour les oiseaux et d'autres espèces sauvages, mais il contient également des quantités commerciales de pétrole et de gaz naturel que les compagnies pétrolières sont impatientes de récupérer. On pourrait en conclure que, puisque la Société Audubon est propriétaire du terrain et peut facilement empêcher les compagnies pétrolières d'y effectuer des forages, elle le ferait. C'est faux ! La Société Audubon autorise les compagnies pétrolières à forer dans cette zone.

Bien entendu, elle exige des compagnies qu'elles prennent des précautions rigoureuses contre les fuites de pétrole, mais pas aussi rigoureuses que celles qu'elle prétend nécessaires pour les forages en mer. Pourquoi cette différence ? Parce que la société Audubon est propriétaire de la réserve de Rainey, l'argent que d'autres sont prêts à payer pour le pétrole représente une opportunité qui serait sacrifiée si elle refusait d'autoriser le forage. Mais la société n'est pas confrontée à un coût d'opportunité pour les sites offshore car elle ne les possède pas. Elle n'est donc pas motivée pour prendre en considération l'intérêt des autres pour le pétrole offshore. La propriété privée n'incite pas seulement la Audubon Society à coopérer avec les hot rodders, elle incite également les hot rodders à coopérer avec la Audubon Society. Leur achat d'essence permet à la Société Audubon d'obtenir et de protéger un habitat faunique qu'elle estime plus précieux que celui qu'elle sacrifie dans la réserve de Rainey à cause des forages pétroliers. Les membres de la Société Audubon peuvent mépriser les chauffeurs de voitures et ces derniers peuvent se moquer des ornithologues, mais grâce à la propriété privée, chacun prend en

considération les préoccupations (et les coûts d'opportunité) de l'autre et agit pour promouvoir les intérêts de l'autre.

Le coût d'opportunité des prisonniers de guerre

Les guerres européennes du Moyen-Âge étaient souvent assez pacifiques et les prisonniers étaient généralement bien traités. Il n'était pas rare que les armées opposées comptent le nombre de soldats de chaque camp, avant que l'armée la plus petite ne se rende. Ces "combats" non violents avaient lieu parce qu'à l'époque, les soldats avaient un droit de propriété sur les prisonniers qu'ils capturaient. Ce droit légal incluait le pouvoir de vendre les prisonniers à leurs familles, créant ainsi un coût d'opportunité pour les vainqueurs s'ils tuaient leurs prisonniers. Des organisations privées, dont certaines étaient des ordres religieux, ont commencé à se spécialiser en tant qu'intermédiaires entre ceux qui avaient des prisonniers à vendre et ceux qui voulaient les acheter.

Malheureusement pour les prisonniers de guerre, lorsque les armes à longue portée sont devenues disponibles et que les combats au corps à corps sont devenus rares, il était moins probable que des soldats individuels capturent des prisonniers. Les guerres sont alors devenues plus brutales, non seulement parce que la technologie du massacre s'est améliorée, mais aussi parce que la propriété des prisonniers a été transférée à l'État. Comme les coûts d'opportunité pour les individus diminuent lorsque la propriété appartient à l'État, il est devenu beaucoup plus courant de tuer ou de mutiler les prisonniers. Les êtres humains ne devraient évidemment pas être traités comme des biens privés. Mais en raison du phénomène du coût d'opportunité, les soldats capturés sont bien mieux considérés comme une "propriété privée" que comme une "propriété publique". La propriété privée est essentielle à la coopération qui émerge de l'interaction du marché, car elle garantit que les gens prennent en compte le coût d'opportunité de leurs actions. Il est à la fois triste et ironique de constater que tant de personnes accusent la propriété privée d'être à l'origine de problèmes qui existent en raison de l'absence de propriété privée. Ce sera le sujet de ma prochaine chronique.

Dwight R. Lee

Dwight R. Lee est professeur titulaire de la chaire O'Neil sur les marchés mondiaux et la liberté à la Cox School of Business de la Southern Methodist University.