

Les entrepreneurs attaqués

[Les Entrepreneurs Attaqués \(fee.org\)](http://fee.org)

John Stossel

Chaque jour, les autorités fédérales, étatiques et locales étouffent les petites entreprises pour privilégier les sociétés en place bien informées. Il s'agit d'un système de protectionnisme pour les initiés influents qui ne veulent pas de concurrence. Chaque localité compte son lot de magnats du monde des affaires qui s'entendent bien avec les politiciens. Ensemble, ils utilisent le pouvoir du gouvernement pour limiter la concurrence et maintenir les prix à un niveau élevé.

L'Institut pour la justice (IJ), un cabinet juridique libertaire d'intérêt public, s'efforce de libérer les entrepreneurs de ces réglementations liberticides. Voici quatre cas tirés des dossiers de l'IJ.

Cas n° 1. Les moines de l'abbaye Saint-Joseph ont dû poursuivre l'État de Louisiane devant un tribunal fédéral pour défendre leur droit de gagner de l'argent en vendant des cercueils faits à la main. C'est bien cela : des boîtes en bois vides. Dès que les moines ont commencé à les vendre, ils ont été choqués de recevoir une ordonnance de cessation et de désistement de la part d'un organisme appelé Louisiana State Board of Funeral Directors (Conseil des directeurs de pompes funèbres de l'État de Louisiane). Les directeurs de pompes funèbres avaient réussi à faire adopter par leur État une loi décrétant que seuls les « directeurs de pompes funèbres agréés » pouvaient vendre des « articles funéraires » tels que des cercueils. Pour vendre des cercueils légalement, les moines devaient obtenir une licence d'entrepreneur de pompes funèbres. Pour ce faire, ils devaient suivre un apprentissage d'un an, passer un test dans le secteur funéraire et transformer leur monastère en « établissement funéraire » en y installant, entre autres, un équipement d'embaumement.

Le conseil d'État et l'Association des directeurs de pompes funèbres de Louisiane - le lobby de la profession - affirment que la loi est conçue pour protéger les consommateurs. Mais c'est ce que les entreprises établies disent toujours à propos des réglementations absurdes qu'elles exigent. Un entrepreneur de pompes funèbres d'une franchise inhabituelle a déclaré au Wall Street Journal : "Ils réduisent nos bénéfices". Eh bien, oui, c'est ce que fait la libre concurrence. C'est là l'essentiel.

Un autre entrepreneur de pompes funèbres a déclaré que la loi devait rester inchangée parce que la fabrication de cercueils est une activité complexe : "Un quart de l'Amérique est surdimensionnée. Je ne sais même pas si les moines savent comment fabriquer un cercueil surdimensionné." Cela mérite-t-il un commentaire ?

Roues, pas de justice

Cas n° 2. Hector Ricketts souhaite offrir aux habitants de la ville de New York une alternative aux transports publics lents et maladroits. Il emploie des chauffeurs qui proposent aux banlieusards des trajets dans des fourgonnettes. Les fourgonnettes desservent principalement les quartiers à faibles revenus et coûtent généralement 2 dollars par personne. Les gens apprécient les camionnettes. Ils sont plus pratiques que les transports publics syndiqués et moins chers. Les métros et les bus coûtent 2,25 dollars.

Le syndicat des transports publics de la ville a donc usé de ses relations politiques pour réglementer à mort les camionnettes : Les politiciens ont décrété que les camionnettes ne pouvaient pas emprunter les itinéraires utilisés par les bus de la ville ou fournir un service à un passager à moins qu'il n'ait été convenu à l'avance par téléphone, et que les camionnettes devaient conserver un manifeste de passagers à bord et y inscrire le nom de toutes les personnes à prendre en charge.

"Le gouvernement fait en sorte qu'il soit plus facile d'obtenir une aide sociale que de développer son entreprise", déclare M. Ricketts.

Le combat continue.

Cas n° 3. Melony Armstrong, de Tupelo (Mississippi), souhaitait développer son activité de tressage de cheveux africains. Mais les bureaucrates du Mississippi lui ont dit que pour enseigner à ses employées comment faire des tresses, elle avait besoin d'une licence complète de cosmétologie. Pour cela, elle devait suivre 1 200 heures de cours. Ensuite, elle a dû obtenir une licence d'instructrice en cosmétologie - 2 000 heures supplémentaires.

Les cours et la licence n'avaient pas grand-chose à voir avec sa profession. Il s'agissait simplement de barrières à l'entrée favorisées par la concurrence. Heureusement, LJ a gagné ce procès.

Cas n° 4. Dennis Ballen possède un magasin de bagels situé loin des routes principales de Redmond, dans l'État de Washington. N'ayant pas les moyens de faire de la publicité à la radio ou à la télévision, il a payé des personnes (généralement des chômeurs à la personnalité excentrique) pour qu'elles se tiennent sur la route avec un panneau indiquant la direction à suivre pour se rendre à son magasin. Cela a fonctionné. L'enseigne lui apportait deux ou trois nouveaux clients par jour.

La police de Redmond lui a alors adressé une injonction de cesser et de s'abstenir, l'avertissant qu'il risquait un an de prison ou jusqu'à 5 000 dollars d'amende s'il ne cessait pas d'afficher l'enseigne. M. Ballen estime qu'il perdrait au moins 200 dollars

par jour de chiffre d'affaires s'il s'exécutait. Lui et IJ ont poursuivi la ville en justice et ont obtenu le droit d'employer le porteur de l'enseigne.

C'est une bonne chose qu'IJ et quelques entrepreneurs déterminés remportent quelques victoires pour la libre entreprise. Mais dans un pays doté d'un véritable marché libre, de tels procès ne seraient pas nécessaires.

Copyright 2010 par JFS Productions, Inc. Distribué par Creators Syndicate, Inc.