

Introduction à l'économie

Quels sont les liens entre l'esprit d'entreprise, le caractère personnel et la société civile ?

Unité 8C - Marchés et moralité

Leçon 3 - Marchés et moralité

Le marché est simplement la somme totale des échanges volontaires entre les individus dans l'économie. Le processus d'échange volontaire reflète et encourage la coopération sociale. Des économistes comme [Ludwig von Mises](#) reconnaissent que le marché est la pierre angulaire de la société civile. Ces associations mutuellement bénéfiques entre les personnes résultent en grande partie de la spécialisation, de la division du travail et du commerce. Il n'est donc pas étonnant que les marchés favorisent la paix, la coopération, la prospérité économique, la force de caractère et le progrès social. Les marchés libres sont un ingrédient nécessaire pour parvenir à une société humaine et juste.

Dans cette leçon, les élèves regarderont une vidéo qui explique l'importance de la liberté de choix. Les marchés libres sont compatibles avec le fait de permettre aux gens de développer leur humanité et d'œuvrer à la réalisation de ce qu'ils jugent important en poursuivant leurs propres projets. Les élèves liront ensuite un article intitulé "Markets and Morality" de Peter J. Hill. Enfin, les élèves liront l'histoire d'un homme d'origine modeste qui a réussi à changer sa vie en tant qu'entrepreneur au service des gens sur le marché.

Temps nécessaire : 45 min

Matériel requis : Connexion Internet, instrument d'écriture

Conditions préalables : Leçon 7.1 - Vertu et esprit d'entreprise

7.3.A - Regardez la vidéo suivante et discutez-en en vous aidant des questions ci-dessous [10 min] :

"Quelle est la valeur du libre arbitre et de la capacité à faire ses propres choix ? Le professeur James Otteson se souvient d'une parabole que son professeur lui avait apprise au lycée. Si vous aviez la possibilité de rendre une femme amoureuse de vous, aimeriez-vous cela ? Préfereriez-vous forcer quelqu'un à vous aimer ou avoir quelqu'un qui vous propose de vous donner son

amour librement ? L'amour donné librement a tellement plus de valeur. Cette histoire illustre une importante leçon de morale : Respecter les gens, c'est leur permettre de faire leurs propres choix, même si vous pensez que les choix qu'ils feront sont mauvais. Sans la capacité de choisir pour nous-mêmes, nous perdons une partie de ce qui fait de nous des êtres humains. Trouvez-vous frustrant de ne pas être autorisé à prendre vos propres décisions ? Que feriez-vous différemment si les gens ou le gouvernement n'empêchaient pas vos actions ? Pensez-vous que vous êtes meilleur ou pire lorsque vos choix sont limités ou vous sont retirés ?"

La vidéo [Libre arbitre et dignité humaine : Une histoire d'amour - Learn Liberty \(youtube.com\)](https://www.youtube.com/watch?v=...) est en anglais seulement. Voici un résumé :

“Free Will and Human Dignity: A Love Story” est une courte vidéo produite par **Learn Liberty** qui explore la valeur du libre arbitre et la capacité de prendre nos propres décisions¹. Dans cette vidéo, le professeur James Otteson raconte une parabole que son enseignant lui a enseignée au lycée. Imaginez que vous ayez la capacité de faire en sorte qu’une femme tombe amoureuse vous. Le feriez-vous ? Et si vous le pouviez, est-ce que cela aurait une valeur réelle si la femme n’a pas la liberté de VOUS choisir librement et en toute dignité ? Cette histoire soulève des questions profondes sur le libre arbitre, la dignité humaine et les choix que nous faisons dans nos vies.

Lorsque je réfléchis à la question de savoir s'il faut permettre aux gens d'avoir un choix vraiment libre, cela me rappelle une anecdote de ma propre histoire. Lorsque j'étais en deuxième année de lycée, j'allais dans une école catholique réservée aux garçons, et le père Ray nous enseignait la religion, voulant nous montrer pourquoi Dieu a donné aux êtres humains le libre arbitre.

Imaginez que vous marchez dans la rue. Une belle femme se dirige vers vous et vous avez le pouvoir de claquer des doigts pour qu'elle tombe instantanément amoureuse de vous. Imaginez que vous ayez cette capacité. Bien sûr, nous imaginons cette capacité, car nous étions des lycéens de 14 ans. Et il a dit : "Qu'est-ce qui serait encore plus grand que cette capacité ? Et si elle tombait amoureuse de vous de son plein gré ? C'est une vision morale très profonde.

Le point de vue du père Ray était que Dieu nous a donné le libre arbitre. Dieu aurait-il pu nous ordonner d'obéir ? Bien sûr ! Il est Dieu. Mais cela aurait été humiliant à la fois pour nous et pour lui. Cela aurait été ne pas nous respecter en tant qu'agents moraux. Vous pouvez mettre de côté l'aspect religieux de la question et vous contenter de réfléchir à cette idée morale fondamentale : respecter la personne en tant qu'agent moral, c'est lui donner la possibilité de choisir, même si vous savez qu'elle fera parfois un mauvais choix.

Même si l'on sait qu'elle choisira parfois des choses qu'elle pourrait regretter plus tard, respecter la dignité de l'être humain, c'est lui donner la liberté de choisir.

Cette vision morale est au cœur du libéralisme classique.

Questions à débattre: Le libre arbitre et la dignité humaine : Une histoire d'amour

1. Selon le professeur Otteson, que signifie respecter une personne en tant qu'agent moral ?

1. Cela signifie qu'il faut respecter la personne pour qu'elle puisse choisir par elle-même.
2. En outre, cela signifie donner à la personne la possibilité de choisir, même si elle fait parfois de mauvais choix.

2. Quels sont les liens entre le respect de la dignité humaine et la liberté de choix ?

1. La liberté de choix est un élément clé de ce qui fait de nous des êtres humains. Chercher à imposer sa volonté aux autres est humiliant.
2. Cela enlève une partie de ce que signifie être humain lorsque l'on commande l'obéissance et que l'on ne permet pas aux gens de faire leurs propres choix.

3. Pensez-vous que les gens devraient être autorisés à exercer leur liberté de choix ? Y a-t-il des contraintes qui devraient être imposées à la liberté de choix ? (Et s'ils risquent de nuire à autrui ? Et s'ils faisaient un choix qu'ils regretteraient plus tard ?)

4. Y a-t-il des moments où il est acceptable de commander l'obéissance ? (Pensez aux relations parents/enfants, enseignants/élèves).

5. Quel est le lien entre les marchés libres et la liberté de choix ?

1. Le marché libre est simplement la somme des échanges volontaires entre les individus dans l'économie. Il incarne le principe selon lequel les gens doivent se traiter mutuellement avec dignité et respect en tant qu'agents moraux.
2. Les marchés libres permettent aux individus d'exercer leur liberté de choix et les incitent à faire des choix qui non seulement leur profitent, mais profitent également aux autres membres de la société.

7.3.B - Lisez l'article suivant et répondez aux questions ci-dessous [20 min] :

Article: [Marchés et moralité](#) par Peter J. Hill (FEE.org)

"Un système est plus moral s'il rend les individus responsables de leurs actes et les encourage à aider les autres que s'il leur permet d'imposer des coûts aux autres sans leur consentement. Il ne s'agit pas d'affirmer qu'un système de marché peut remplacer une société dans laquelle les individus agissent sur la base de leur conscience morale. La moralité individuelle renforcera certainement le capitalisme, comme n'importe quel autre système. L'honnêteté, la compassion et l'empathie rendent notre monde plus vivable, quel que soit l'arrangement institutionnel. Le capitalisme ne s'oppose pas à ces qualités. Lorsque les systèmes économiques alternatifs sont

évalués dans un cadre moral, de bonnes raisons apparaissent pour favoriser les droits de propriété privée et les marchés. Les marchés et la moralité peuvent être des compléments utiles pour maintenir une société juste.

Voici l'article :

En termes de capacité à fournir des biens et des services, la plupart des gens s'accordent à dire que le capitalisme l'emporte haut la main par rapport à d'autres systèmes économiques tels que le socialisme. Néanmoins, de nombreux détracteurs de la propriété privée et des marchés préfèrent un système plus socialiste ou, du moins, un système qui confère davantage de pouvoir au gouvernement. Ils affirment que si le capitalisme fournit des biens matériels, il ne les fournit pas sur le plan moral. En d'autres termes, le capitalisme ne répond pas à certaines normes fondamentales de justice.

Cet article remet en question cette position en examinant plusieurs domaines dans lesquels les questions morales pèsent du côté du marché. Il ne s'agit pas d'affirmer qu'une société basée sur le libre marché est une société morale ; les gens peuvent se comporter de manière morale ou immorale dans un système de libre marché, tout comme dans d'autres systèmes. Cependant, le capitalisme possède un certain nombre de forces morales qui font défaut à d'autres systèmes économiques.

Bien que le "marché" soit souvent considéré comme une alternative à la planification centrale ou à la propriété étatique des moyens de production, il ne s'agit pas d'un ordre institutionnel rigide comme le socialisme ou le communisme. Ce que nous appelons le capitalisme ou une société de libre marché est une société fondée sur les droits de propriété privée. Les individus peuvent posséder, acheter et vendre des biens (y compris leur propre travail) s'ils ne le font pas de manière frauduleuse, et ils sont libres de faire ce qu'ils veulent de leurs biens tant qu'ils ne nuisent pas à autrui. Les individus peuvent décider d'échanger leurs biens avec d'autres, créant ainsi un marché. Ce processus de marché n'est imposé par personne et n'a besoin, pour exister, que d'un système de droits de propriété privée bien défini et appliqué.

Le capitalisme est intrinsèquement capable d'offrir la liberté de choix, d'encourager la coopération, de rendre des comptes, de créer de la richesse pour un grand nombre de personnes et de limiter l'exercice d'un pouvoir excessif.

Liberté de choix

Un système de marché ne présume en rien de la manière idéale d'organiser la vie économique. D'autres sociétés peuvent imposer des coopératives, des communes ou des industries artisanales, ou les interdire. Mais un système de propriété privée offre un large éventail de formes d'organisation possibles. Si les coopératives sont souhaitables, elles peuvent être utilisées, mais d'autres formes d'organisation de la production sont également autorisées. Et, en fait, l'individu qui souhaite ignorer le marché ou construire des arrangements institutionnels alternatifs est parfaitement libre de le faire.

Tout au long de l'histoire, certains groupes ont choisi d'opérer largement en dehors du marché. L'un de ces groupes, les huttérites, vit dans les grandes plaines du nord des États-Unis et du Canada. Les plus de 200 colonies agricoles huttérites ont remarquablement réussi à maintenir leur identité et à accroître leur population. Pourtant, elles sont loin d'être capitalistes. Tous les biens de la colonie huttérite, à l'exception des objets personnels les plus élémentaires, sont détenus en commun. Tous les revenus sont partagés équitablement au sein de la colonie et aucun salaire n'est versé pour le travail.

Les huttérites ont pu établir leurs colonies sans l'approbation préalable de quiconque dans la société. Aucun comité, aucune agence gouvernementale, aucun groupe de citoyens bien intentionnés n'a dû se réunir pour décider si le mode de vie huttérite devait être autorisé. La liberté de choisir de telles alternatives est propre à une société de marché.

En revanche, une société à planification centralisée n'accorde pas la liberté à ceux qui veulent s'engager dans des transactions commerciales. Elle limite les échanges volontaires dans l'intérêt d'un autre objectif et imposerait sans aucun doute des contraintes à des groupes tels que les huttérites si les personnes au pouvoir n'appréciaient pas la forme d'organisation des huttérites.

Coopération ou conflit

Un système de marché libre et de propriété privée est généralement qualifié de compétitif. Pourtant, l'un des principaux avantages du système de marché est qu'il encourage la coopération plutôt que la simple concurrence. La concurrence existe dans un système basé sur le marché, mais elle est présente dans toute société où il y a pénurie.

Sur le marché, les concurrents qui réussissent coopèrent avec les autres membres de la société ou les satisfont. Pour réussir dans un système de propriété privée, les individus doivent proposer une "meilleure offre" que leurs concurrents. Ils ne peuvent pas contraindre les gens à acheter leurs produits ou services. Ils doivent concentrer leurs impulsions créatives et leur énergie sur la recherche de moyens de satisfaire les autres. La personne qui y parvient le mieux est celle qui réussit sur le marché. Ainsi, les participants à une économie de marché - acheteurs et vendeurs - recherchent en permanence les domaines dans lesquels ils peuvent s'entendre, plutôt que de se concentrer de manière improductive sur les domaines de désaccord.

En revanche, dans le cadre d'un ordre collectif, les récompenses proviennent souvent du fait d'être aussi truculent et intransigeant que possible. Dans le cadre d'un processus décisionnel collectif, les personnes occupant une position politique forte n'ont guère de raison de chercher des terrains d'entente ; en général, elles ont plus de chances de réussir en discréditant l'opposition pour justifier leur propre position, et en ne faisant des compromis que lorsque les autres sont forts.

Un bon exemple des dissensions provoquées par la prise de décision collective est la controverse sur l'enseignement des origines de l'humanité. Les conseils scolaires, qui doivent prendre des décisions collectives, doivent généralement décider d'enseigner soit que les êtres humains ont été créés, soit qu'ils ont évolué. De telles décisions sont sources de conflits. Les

personnes en désaccord avec la décision du conseil d'administration manifestent, écrivent des lettres aux journaux, font pression, engagent des avocats et, d'une manière générale, s'emportent. Ce phénomène est presque inévitable lorsqu'il s'agit de questions hautement émotionnelles, car toute décision collective, y compris celle prise à la majorité, est susceptible d'être contraire aux souhaits d'une minorité. Les décideurs se trouvent donc dans une situation sans issue. Si le conseil autorise l'enseignement du créationnisme, les évolutionnistes seront furieux. S'il décide d'enseigner l'évolution, les créationnistes seront scandalisés.

En revanche, considérons la décision d'être végétarien ou carnivore. Il existe des personnes qui sont tout aussi convaincues par cette question que celles qui sont impliquées dans le débat sur les origines de l'humanité. Néanmoins, il y a peu de chances qu'une décision sur le régime alimentaire suscite une controverse publique. Le régime alimentaire n'est pas déterminé par un processus de décision collectif, de sorte que les gens peuvent interagir assez pacifiquement à ce sujet. La personne qui estime qu'il est plus sain ou moralement correct d'éviter la viande peut suivre un tel régime sans se disputer avec le mangeur de viande. Les partisans d'un régime carné peuvent trouver des producteurs et des épiceries désireux de satisfaire leurs désirs. En fait, les végétariens et les mangeurs de viande peuvent faire leurs courses dans les mêmes magasins, poussant leurs chariots les uns devant les autres sans conflit. C'est l'absence de décision collective qui permet cette proximité pacifique.

L'harmonie sociale qui résulte d'un ordre de marché devrait être d'un grand intérêt pour ceux qui s'intéressent aux questions morales. Des personnes de cultures, de valeurs et de visions du monde très différentes peuvent vivre ensemble sans rancune dans le cadre d'un système de droits privés et de marchés. Un ordre de marché n'exige qu'un accord minimal sur les objectifs personnels ou les finalités sociales.

En revanche, les ordres institutionnels alternatifs sont davantage orientés vers des objectifs déterminés au niveau central. L'existence même de ces ordres exige un accord plus général sur ce qui est "bon" pour la société. Un système centralisé qui ne repose pas sur l'échange volontaire d'un travail contre un salaire doit inciter les individus à travailler pour atteindre certains objectifs, et ces objectifs ne sont pas nécessairement les mêmes que ceux que les travailleurs ou les consommateurs choisiraient librement. Par exemple, en Union soviétique, la liberté de choix professionnel est très limitée et, une fois que l'on s'est vu attribuer un emploi, il est très difficile d'en changer.

Une autre raison pour laquelle un système fondé sur les droits de propriété privée favorise l'harmonie sociale est qu'il rend les gens responsables de ce qu'ils font aux autres. Dans un régime de propriété privée, une personne qui blesse une autre ou endommage la propriété d'une autre est responsable des dommages, et les tribunaux veillent à ce que cette responsabilité soit respectée. Le simple fait de savoir que les dommages doivent être payés incite les gens à agir de manière prudente et responsable. Lorsque les gens sont responsables de leurs actes, la liberté individuelle peut être autorisée.

En revanche, un système à planification centralisée rend les individus beaucoup moins responsables. Bien qu'en théorie, le gouvernement soit chargé de faire respecter les droits des personnes, les droits dans un tel système sont mal définis et le gouvernement peut répondre, et répond effectivement, aux souhaits des puissants, sans se soucier des droits ou des souhaits des sans-pouvoirs. Même dans les démocraties, si le gouvernement a le pouvoir d'accorder des faveurs, les groupes puissants tentent d'utiliser le gouvernement pour obtenir ce qu'ils veulent. Ce qu'ils prennent peut avoir une valeur bien plus grande pour ceux à qui ils l'ont pris.

Vues du monde à somme nulle ou à somme positive

De nombreuses objections à la propriété privée portent sur la répartition des revenus. Des personnes bien intentionnées pensent souvent qu'il est injuste que certains vivent dans le luxe alors que d'autres ont très peu. Je suis favorable à l'idée que les riches sont moralement obligés de partager leurs richesses avec ceux qui ont moins. Mais cela ne signifie pas que l'État est l'agence appropriée pour une telle redistribution.

Un nombre important de personnes qui s'opposent à la position relative des riches le font en raison d'une incompréhension fondamentale sur l'origine de la richesse. Elles pensent que ceux qui vivent dans le luxe le font aux dépens de ceux qui vivent dans la pauvreté. En général, ce n'est pas vrai.

Le monde n'est pas à somme nulle. En d'autres termes, la richesse du monde n'est pas limitée de telle sorte qu'elle doive être divisée entre tous, certains obtenant plus et d'autres moins. Si la richesse peut être obtenue en la prenant aux autres, elle peut également être créée par une action humaine correctement motivée. Dans ce cas, la richesse représente un ajout net au bien-être d'une société. Les augmentations significatives de la richesse par habitant depuis la révolution industrielle sont principalement dues à la création de richesses, et non à des prélèvements sur les autres.

Dans le cadre d'un ensemble de droits de propriété bien définis et appliqués, les seules transactions auxquelles les gens participent sont des transactions à "somme positive" ou créatrices de richesse, c'est-à-dire celles qui ont lieu parce que toutes les parties à la transaction pensent qu'elles en sortiront grandies. Dans une société où les gens ont des droits garantis sur leurs biens, ils n'échangent des biens que volontairement, et ils ne le font que lorsqu'ils y voient un moyen d'améliorer leur situation. Leurs interlocuteurs feront de même - ils ne s'engageront dans des transactions que s'ils s'attendent à ce que leur situation s'améliore.

Un monde à somme nulle, où l'on accumule plus de richesses uniquement en diminuant la richesse des autres, n'existe qu'en l'absence de droits de propriété. Dans un tel monde, les gens - qu'ils soient eux-mêmes des brigands et des voleurs ou qu'ils utilisent le pouvoir gouvernemental - peuvent obtenir le contrôle des ressources sans obtenir le consentement des propriétaires de ces ressources.

Certains critiques affirment que de nombreuses transactions de marché ne sont pas volontaires, que certaines personnes sont forcées par les circonstances à s'engager dans des

transactions qu'elles ne souhaitent pas. Par exemple, ils affirment qu'un employeur exploite des travailleurs en les embauchant au salaire le plus bas possible. Pourtant, dans une société où les gens agissent volontairement, sans contrainte, l'acceptation d'une telle offre signifie qu'aucun meilleur salaire n'est disponible. En fait, l'employeur élargit les possibilités offertes aux malheureux. Une loi imposant un salaire minimum de 4,00 \$, par exemple, réduit en fait les possibilités de ceux dont le travail ne vaut que 2,00 \$.

La seule façon dont un gouvernement - par opposition au secteur privé, qui agit par le biais de dons volontaires - peut aider ces personnes est de leur donner des richesses qu'il prend à quelqu'un d'autre. Cependant, le fait que la richesse ait généralement été créée par ses propriétaires, et non prise à d'autres, affaiblit les arguments moraux en faveur d'une telle redistribution. Une personne dont l'effort créatif augmente le stock de richesse sans diminuer le bien-être d'autrui semble avoir un droit moral sur cette nouvelle richesse.

En outre, dans un système de propriété privée qui repose sur le processus de marché, les ajouts nets à la richesse reflètent à peu près l'apport d'une personne à la richesse d'autres personnes. Dans un système de marché, le seul moyen de s'enrichir est de plaire aux autres, et le moyen de devenir très riche est de plaire aux masses. Henry Ford a satisfait les masses avec son automobile, en répondant à leur besoin de transport relativement bon marché, et il est devenu immensément riche. À l'inverse, Henry Royce a choisi de ne servir que les personnes à hauts revenus en produisant une automobile coûteuse, et il n'est pas devenu aussi riche. Pénaliser les personnes qui mènent des actions comme celle d'Henry Ford en leur prenant de force une grande partie de leurs revenus semble pervers.

Malheureusement, la vision erronée du monde à somme nulle est très répandue. De nombreux participants aux discussions sur la pauvreté dans le tiers monde pensent que si les pays riches n'étaient pas aussi bien lotis, les pays pauvres seraient plus riches. Bien qu'il soit certainement possible qu'une partie de la richesse de certaines personnes ait été prise à d'autres, ce n'est généralement pas le cas. Et si de tels prélèvements ont lieu, la solution consiste à passer à un régime qui protège les droits des personnes sur leurs biens.

Paradoxalement, l'idée que le monde est à somme nulle aggrave souvent la situation. Les partisans de la notion de somme nulle sont généralement favorables à une réaffectation politique à grande échelle des droits. Une telle réaffectation encourage, voire exige, que tout le monde entre dans la mêlée. La guerre coûte cher, qu'elle se déroule sur le champ de bataille ou dans les couloirs du Congrès. Lorsque le gouvernement a la possibilité d'accorder de nombreuses faveurs, de nombreux citoyens se disputent ces faveurs, tandis que d'autres font vigoureusement pression pour conserver leurs biens. En règle générale, le résultat net est que la richesse restante après la réaffectation est inférieure à celle qui existait avant la réaffectation.

Le pouvoir

Les injustices les plus graves de l'histoire de l'humanité se sont produites lorsque certaines personnes ont exercé un pouvoir excessif sur d'autres. Ce pouvoir a parfois été économique, parfois politique, mais dans tous les cas, la capacité de contrôler les choix des autres a causé

d'énormes souffrances. Quels sont les types d'institutions qui fragmentent le mieux le pouvoir et empêchent certaines personnes d'avoir trop d'emprise sur la vie des autres ?

La réponse à cette question doit s'inscrire dans le contexte d'une compréhension réaliste du fonctionnement du monde. Quelles que soient les dispositions institutionnelles existantes, certaines personnes seront plus puissantes que d'autres. La question qui se pose n'est pas de savoir quel ensemble de règles empêche les gens d'avoir un quelconque contrôle sur les autres, mais plutôt quelles sont les institutions qui limitent le mieux l'accumulation de pouvoir.

L'histoire regorge d'exemples d'abus de pouvoir coercitif entre les mains de l'État. Il convient donc de se méfier des dispositions institutionnelles qui reposent sur des concentrations massives de pouvoir entre les mains de l'État, même si l'objectif explicite est de corriger les injustices de l'économie privée. Les sociétés dépourvues de droits de propriété privée concentrent de grandes quantités de pouvoir entre les mains de quelques-uns, et ce pouvoir a traditionnellement fait l'objet de graves abus.

Des arguments solides peuvent être avancés en faveur d'un ordre institutionnel dans lequel l'État applique des règles clairement définies qui empêchent les gens d'imposer des coûts aux autres sans leur consentement, mais dans lequel l'État est également limité en termes de coûts qu'il peut imposer aux individus. Une société dans laquelle le gouvernement est chargé de définir et de faire respecter les droits de propriété, mais où son rôle est également limité par la Constitution, représente une combinaison viable. Un tel système fragmente le pouvoir et empêche les gens d'imposer des coûts aux autres sans leur consentement.

Conclusion

Un système de marché fondé sur la propriété privée a de nombreux atouts à faire valoir. Un système est plus moral s'il rend les individus responsables de leurs actes et les encourage à aider les autres que s'il leur permet d'imposer des coûts aux autres sans leur consentement.

Il ne s'agit pas d'affirmer qu'un système de marché peut remplacer une société dans laquelle les individus agissent sur la base de leur conscience morale. La moralité individuelle renforcera certainement le capitalisme, comme n'importe quel autre système. L'honnêteté, la compassion et l'empathie rendent notre monde plus vivable, quel que soit l'arrangement institutionnel. Le capitalisme ne s'oppose pas à ces qualités. Lorsque les systèmes économiques alternatifs sont évalués dans un cadre moral, de bonnes raisons apparaissent pour favoriser les droits de propriété privée et les marchés. Les marchés et la morale peuvent se compléter utilement pour maintenir une société juste.

Questions à débattre : Marchés et moralité

1. À quoi l'auteur fait-il référence lorsqu'il évoque le concept de "marché libre" ou de "société capitaliste" ?

1. L'auteur explique : "Ce que nous appelons capitalisme ou société de libre marché est une société fondée sur les droits de propriété privée. Les individus peuvent posséder, acheter et vendre des biens (y compris leur propre travail) s'ils ne le font pas de manière frauduleuse, et ils sont libres de faire ce qu'ils veulent de leurs biens tant qu'ils ne nuisent pas à autrui. Les individus peuvent décider d'échanger des biens avec d'autres, créant ainsi un marché. Ce processus de marché n'est imposé par personne et n'a besoin, pour exister, que d'un système de droits de propriété privée bien défini et appliqué".
2. L'auteur explique qu'un marché libre ou une société capitaliste se compose de droits de propriété individuels et de la liberté de choisir ce que l'on veut faire de cette propriété. La société n'a pas besoin d'un système de planification centrale, mais seulement d'un système de droits de propriété privée.

2. Quelles sont les forces morales d'une société "capitaliste" ou "de libre marché" ?

1. Peter J. Hill explique que "le capitalisme est inhérent à la capacité d'offrir la liberté de choix, d'encourager la coopération, de rendre des comptes, de créer de la richesse pour un grand nombre de personnes et de limiter l'exercice d'un pouvoir excessif".
2. Les gens ont la **liberté de choix** - ils peuvent vivre et organiser leur vie comme ils l'entendent. L'auteur illustre son propos par l'exemple des "Huttérites" qui ont choisi de partager toutes les ressources communes et de ne pas vendre leur travail. Ils sont libres de le faire au sein d'une société capitaliste.
3. Le marché des capitaux **favorise la coopération**. Les gens sont incités à coopérer avec d'autres afin de gagner du temps et de maximiser la gamme et la quantité de biens et de services qu'ils peuvent consommer.
4. **Tolérance**: Les gens peuvent choisir de prendre des décisions différentes concernant leur mode de vie tout en continuant à vivre et à coopérer avec les autres. L'auteur prend l'exemple des végétariens et des mangeurs de viande, qui peuvent choisir leur propre régime alimentaire tout en faisant leurs courses au même endroit.
5. Une société capitaliste favorise l'harmonie sociale parce qu'elle tient les gens responsables de leurs actes s'ils endommagent la propriété privée d'une autre personne.
6. Les échanges entre les personnes sont à "somme positive" - Avec des lois bien définies dans une société capitaliste, les deux parties bénéficieront toujours des échanges, de sorte que les personnes auront constamment plus de valeur et verront leur situation s'améliorer.
7. **Aucun organe central ou gouvernement n'a de pouvoir excessif** sur la liberté des autres.

7.3.C - Lisez l'article suivant et répondez aux questions ci-dessous [15 min].

Article: [De la sixième année à un diplôme de Harvard](#) par Lawrence W. Reed (FEE.org)

"Donner de l'argent à des causes louables est une chose noble, mais avoir la sagesse et la volonté de faire ce qu'il faut pour le gagner en premier lieu est ce qui est vraiment formidable... En 77 ans de vie, Nub [Norval Morey] est allé plus loin que la plupart d'entre nous ne le ferons jamais si nous vivons jusqu'à 100 ans. C'était un inventeur pionnier, un entrepreneur de génie, un créateur d'emplois, un bienfaiteur de l'éducation".

Voici l'article

Cette histoire d'un vrai héros est assez personnelle. Je connaissais le sujet. C'était un ami formidable que je n'oublierai jamais.

Comment reconnaît-on quelqu'un de "grand" ? Est-ce par la fréquence à laquelle son nom apparaît dans les journaux ? Est-ce le montant des dons qu'il fait, le nombre de fonctions publiques qu'il a occupées ou le nombre de diplômes qu'il a obtenus ?

La grandeur n'est rien de tout cela. C'est quelque chose qui découle du *caractère*, de l'aspect critique et autodéterminé qui définit une personne. Un grand homme ou une grande femme est celui ou celle qui fait de grandes choses avec son cœur, sans se soucier de savoir si cela fera la une des journaux. Donner de l'argent à des causes louables est une chose noble, mais avoir la sagesse et la volonté de faire ce qu'il faut pour le gagner en premier lieu est ce qui est *vraiment* grand.

On peut devenir grand en exerçant une fonction publique, mais l'Amérique n'est pas un pays dont la force et la vitalité proviennent du gouvernement. Comme l'a dit Ronald Reagan, "c'est un pays qui a un gouvernement, et non l'inverse". Et le fait d'avoir une collection de diplômes à votre nom ne dit rien sur ce que vous avez fait pour les utiliser à bon escient.

"L'accomplissement d'un homme", a dit un jour Booker T. Washington, "ne se mesure pas à son point de départ dans la vie, ni à son point d'arrivée, mais à la distance qu'il parcourt entre les deux". C'est pourquoi Norval K. Morey, "Nub" pour ceux qui l'ont connu, était un grand homme, la quintessence du rêve américain.

Des débuts modestes

Les débuts de Norval dans la vie ont été aussi humbles que possible. Il en va de même pour son éducation formelle, qui s'est terminée en sixième année. Et encore, c'est un peu exagéré. Peut-être l'enfant le plus absentéiste des écoles publiques du comté d'Isabella, dans le Michigan, Norval n'a pas appris grand-chose d'un enseignant après la quatrième année. Un demi-siècle plus tard, il a reçu un diplôme honorifique de Harvard après y avoir prononcé un discours sur l'exploitation de l'environnement.

Le biographe Rich Donnell explique que la Grande Dépression a été pour Norval "le ticket de sortie de la septième année". Il aimait raconter comment, après quelques jours dans sa classe de cinquième, son professeur lui avait dit qu'il était plus intelligent qu'elle et qu'il n'avait donc pas besoin de revenir. Il a donc démissionné. Il passe la première moitié des années 1930 à

travailler dans la ferme familiale, à couper et à transporter du bois, et à accepter tous les petits boulots qu'il peut trouver. Il s'est ensuite rendu dans l'Idaho pour travailler comme bûcheron près de Lewiston. De retour dans le Michigan au début de la Seconde Guerre mondiale, il travaille dans des usines de défense à Détroit jusqu'à ce que l'armée l'appelle sous les drapeaux en 1942. Il a affronté le danger en tant que chef d'escouade de combat dans le nord de l'Italie. De retour dans son État natal après la guerre, il est devenu opérateur de scierie. Le bois a été sa passion et sa carrière pendant les quatre décennies suivantes.

Un esprit d'entreprise qui change la vie

En 1957, à l'âge de 37 ans, Norval prend un grand risque. Il conçoit un appareil portable pour enlever l'écorce du bois de trituration et lance la Morbark Debarker Company dans le petit village de Winn, dans le Michigan. L'entreprise emploie alors deux personnes et ne fabrique qu'un seul produit.

À sa mort, 40 ans plus tard, en 1997, Morbark, chef d'entreprise jusqu'au bout, était un complexe industriel de 1,5 million de mètres carrés comptant près de 500 employés et produisant des centaines de modèles d'équipements lourds destinés à être vendus dans le monde entier. L'entreprise construit des machines très performantes pour les clients des marchés de la sylviculture, du recyclage, des scieries, de la biomasse, de l'aménagement paysager, de l'irrigation et de l'entretien des arbres. Elle aide ses clients à récolter, traiter et convertir les matières organiques en produits de valeur, utilisables et respectueux de l'environnement. Son fils, Lon Morey, dirige aujourd'hui l'entreprise.

En 77 ans de vie, Nub est allé plus loin que la plupart d'entre nous ne le feront jamais si nous vivons jusqu'à 100 ans. C'était un inventeur pionnier, un entrepreneur de génie, un créateur d'emplois, un bienfaiteur de l'éducation. Il connaissait la vérité de ce que le gourou de la publicité Leo Burnett a dit un jour : "Si vous atteignez les étoiles, vous n'en obtiendrez peut-être pas toujours une, mais vous ne vous retrouverez pas non plus avec une poignée de boue".

Pas mal pour un homme dont l'éducation formelle s'est terminée le troisième jour de la septième année. (Cette vieille publicité Apple le résume bien).

Norval Morey ne savait pas seulement ce qu'il fallait faire pour qu'une entreprise réussisse ; il savait aussi ce qu'il fallait faire pour qu'un *pays* réussisse. Il s'est prononcé en faveur de la liberté individuelle et de la libre entreprise. Il a soutenu des candidats qui se sont clairement prononcés en faveur de ces principes. L'un de ces candidats, en fait, c'était moi. Il a été mon plus fervent partisan lorsque je me suis présenté au Congrès lors des élections primaires et générales de 1982. Il n'était pas comme tant d'hommes d'affaires aujourd'hui : facilement intimidés par la gauche et effrayés à l'idée de défendre activement le capitalisme qui leur a permis de réussir.

Il s'agissait d'un homme qui avait atteint une grande richesse et qui aurait pu, à l'âge de 60 ans, se contenter de dire : "J'arrête, j'ai gagné une vie de loisir". J'ai gagné une vie de loisir" et personne ne lui aurait refusé ce loisir. Mais il a continué pendant 17 ans - travaillant, créant,

employant, développant une entreprise, et même construisant une école pour des centaines d'enfants du comté d'Isabella.

Ceux qui n'ont pas eu le plaisir de bien le connaître, mais qui l'ont rencontré brièvement, ont probablement pensé que ce Morey était un peu "différent". Il pouvait être acariâtre, mais c'était parce qu'il ne souffrait pas volontiers les imbéciles. Il pouvait être impatient, mais c'était parce qu'il voulait que les choses se fassent. Il ne parlait pas exactement l'anglais du roi, mais cela n'a jamais eu d'importance parce qu'il était toujours éminemment sensé. De toute façon, il ne s'est jamais soucié des rois.

Nub était un homme terre-à-terre, sans prétention, dont la moindre préoccupation était de savoir s'il vous impressionnait. Je ne l'ai jamais entendu dire quoi que ce soit de vantard.

Encadrée et posée sur mon bureau, une citation d'un président des États-Unis qui aurait pu être prononcée tout aussi justement par Norval Morey : "Meurs quand tu voudras, mais je veux que ceux qui m'ont le mieux connu disent de moi que j'ai toujours arraché un chardon et planté une fleur là où je pensais qu'une fleur pousserait".

Pour plus d'informations, voir

- La biographie de Rich Donnell, *My Way: The Norval Morey Story*
- Fonds de bourses d'études Norval Morey
- Sven Rydenfelt sur "L'écologie de l'esprit d'entreprise"

Questions de discussion : De la sixième année à un diplôme de Harvard

1. Selon l'auteur, comment peut-on mesurer la grandeur d'une personne ?

1. "La grandeur... quelque chose qui découle du caractère, de l'esprit critique et de l'autodétermination qui définissent une personne. Un grand homme ou une grande femme est quelqu'un qui fait de grandes choses avec son cœur et qui ne se soucie pas de savoir si cela fera la une des journaux.
2. Donner de l'argent à des causes louables est une chose noble, mais avoir la sagesse et la volonté de faire ce qu'il faut pour le gagner en premier lieu, c'est ce qui est vraiment formidable".

2. Selon l'auteur, "Norval Morey ne savait pas seulement ce qu'il fallait faire pour qu'une entreprise réussisse ; il savait aussi ce qu'il fallait faire pour qu'un pays réussisse". Quels types d'idéaux Norval défendait-il ?

1. Il se prononçait en faveur de la liberté individuelle et de la libre entreprise.
2. Nub était un homme terre-à-terre, sans prétention, dont la moindre préoccupation était de savoir s'il vous impressionnait. Je ne l'ai jamais entendu dire quoi que ce soit de vantard.

3. Comment un homme ayant suivi une scolarité de 6^{ème} a pu devenir "un inventeur pionnier, un entrepreneur de génie, un créateur d'emplois, un bienfaiteur de l'éducation" ?

1. Norval a réussi grâce à son travail acharné et à son dévouement. Il a développé ses compétences.
2. Il était également libre de mener la vie qu'il pensait être la meilleure pour lui.
3. Norval "...a passé la première moitié des années 1930 à travailler dans la ferme familiale, à couper et à transporter du bois, et à faire tous les petits boulots qu'il pouvait trouver. Il s'est ensuite rendu dans l'Idaho pour travailler comme bûcheron près de Lewiston. De retour dans le Michigan au début de la Seconde Guerre mondiale, il a travaillé dans des usines de défense à Détroit jusqu'à ce que l'armée l'appelle sous les drapeaux en 1942. Il a affronté le danger en tant que chef d'escouade de combat dans le nord de l'Italie. De retour dans son État natal après la guerre, il est devenu opérateur de scierie. Le bois a été sa passion et sa carrière pendant les quatre décennies suivantes".

Récapitulatif de la leçon

- Les marchés favorisent la paix, la coopération, la prospérité économique, la force de caractère et le progrès social. Les marchés libres sont un ingrédient nécessaire pour parvenir à une société humaine et juste.
- La liberté de choix est un élément clé qui nous permet de vivre une expérience véritablement humaine.
- "Le capitalisme est intrinsèquement capable d'offrir la liberté de choix, d'encourager la coopération, de rendre des comptes, de créer de la richesse pour un grand nombre de personnes et de limiter l'exercice d'un pouvoir excessif". - Peter J. Hill
- Les marchés favorisent et encouragent la coopération et l'harmonie sociale. L'échange est à "somme positive", ce qui signifie que les deux parties tirent profit de la transaction.
- Les marchés et la morale sont des compléments utiles au maintien d'une société juste.

Ressources complémentaires

Article: [L'élément moral dans la libre entreprise](#) par F.A. Hayek (FEE.org)

"C'est, d'une part, une vieille découverte que la morale et les valeurs morales ne se développent que dans un environnement de liberté et que, en général, les normes morales des personnes et des classes ne sont élevées que là où elles ont longtemps joui de la liberté - et proportionnellement à la quantité de liberté qu'elles ont possédée. Il est également connu qu'une société libre ne fonctionne bien que lorsque l'action libre est guidée par des croyances morales fortes et, par conséquent, que nous ne jouirons de tous les avantages de la liberté que là où la liberté est déjà bien établie. Je voudrais ajouter à cela que la liberté, pour bien fonctionner, exige non seulement des normes morales fortes, mais aussi des normes morales d'un type particulier, et qu'il est possible, dans une société libre, que se développent des normes morales qui, si elles se généralisent, détruiront la liberté et, avec elle, la base de toutes les valeurs morales".

Voici l'article :

M. Hayek est professeur de sciences sociales et morales à l'université de Chicago et auteur de nombreux ouvrages, dont le classique de 1944, The Road to Serfdom, et The Constitution of Liberty (1960). Cet article est reproduit avec l'autorisation d'un symposium sur la signification spirituelle et morale de la libre entreprise parrainé par la National Association of Manufacturers, le 6 décembre 1961.

L'activité économique nous fournit les moyens matériels de parvenir à nos fins. En même temps, la plupart de nos efforts individuels visent à fournir des moyens pour les fins des autres afin qu'ils puissent, à leur tour, nous fournir les moyens pour nos fins. Ce n'est que parce que nous sommes libres dans le choix de nos moyens que nous sommes également libres dans le choix de nos fins.

La liberté économique est donc une condition indispensable de toute autre liberté, et la libre entreprise est à la fois une condition nécessaire et une conséquence de la liberté personnelle. C'est pourquoi, en traitant de l'élément moral dans la libre entreprise, je ne me limiterai pas aux problèmes de la vie économique, mais j'examinerai les relations générales entre la liberté et la morale. Par liberté, j'entends, dans la grande tradition anglo-saxonne, l'indépendance à l'égard de la volonté arbitraire d'autrui. C'est la conception classique de la liberté en droit, un état de choses dans lequel un homme ne peut être contraint que lorsque la contrainte est requise par les règles générales du droit, également applicables à tous, et jamais par la décision discrétionnaire d'une autorité administrative.

La relation entre cette liberté et les valeurs morales est réciproque et complexe. Je devrai donc me contenter d'en souligner les points saillants dans un style presque télégraphique. D'une part, c'est une vieille découverte que la morale et les valeurs morales ne se développent que dans un environnement de liberté et que, en général, les normes morales des personnes et

des classes ne sont élevées que là où elles jouissent depuis longtemps de la liberté - et proportionnellement au degré de liberté qu'elles ont possédé. Il est également connu qu'une société libre ne fonctionne bien que lorsque l'action libre est guidée par des croyances morales fortes et, par conséquent, que nous ne jouirons de tous les avantages de la liberté que là où la liberté est déjà bien établie. Je voudrais ajouter à cela que la liberté, pour bien fonctionner, exige non seulement des normes morales fortes, mais des normes morales d'un type particulier, et qu'il est possible, dans une société libre, que des normes morales se développent qui, si elles se généralisent, détruiront la liberté et, avec elle, la base de toutes les valeurs morales.

Des vérités oubliées

Avant d'aborder ce point, qui n'est généralement pas compris, je dois développer brièvement deux vieilles vérités qui devraient être familières mais qui sont souvent oubliées. Que la liberté soit la matrice nécessaire à la croissance des valeurs morales - en fait, pas simplement une valeur parmi d'autres, mais la source de toutes les valeurs - est presque évident. Ce n'est que lorsque l'individu a le choix, et la responsabilité inhérente, qu'il a l'occasion d'affirmer les valeurs existantes, de contribuer à leur développement et de gagner un mérite moral.

L'obéissance n'a de valeur morale que lorsqu'il s'agit d'un choix et non d'une contrainte. C'est dans l'ordre dans lequel nous classons nos différentes fins que se manifeste notre sens moral ; et en appliquant les règles générales de la morale à des situations particulières, chaque individu est constamment appelé à interpréter et à appliquer les principes généraux et, ce faisant, à créer des valeurs particulières.

Je n'ai pas le temps de montrer comment cela a permis aux sociétés libres non seulement d'être généralement respectueuses des lois, mais aussi, à l'époque moderne, d'être à l'origine de tous les grands mouvements humanitaires visant à apporter une aide active aux faibles, aux malades et aux opprimés. Les sociétés non libres, en revanche, ont aussi régulièrement développé un manque de respect pour la loi, une attitude insensible à la souffrance et même de la sympathie pour le malfaiteur.

Je dois me tourner vers l'autre côté de la médaille. Il devrait également être évident que les résultats de la liberté doivent dépendre des valeurs que les individus libres poursuivent. Il serait impossible d'affirmer qu'une société libre développera toujours et nécessairement des valeurs que nous approuverions, ou même, comme nous le verrons, qu'elle maintiendra des valeurs compatibles avec la préservation de la liberté. Tout ce que nous pouvons dire, c'est que les valeurs que nous défendons sont le produit de la liberté, qu'en particulier les valeurs chrétiennes ont dû s'affirmer à travers des hommes qui ont résisté avec succès à la coercition du gouvernement, et que c'est au désir de pouvoir suivre ses propres convictions morales que nous devons les garanties modernes de la liberté individuelle. Peut-être pouvons-nous ajouter à cela que seules les sociétés qui défendent des valeurs morales essentiellement similaires aux nôtres ont survécu en tant que sociétés libres, tandis que dans d'autres, la liberté a péri.

Tout ceci constitue un argument fort pour expliquer pourquoi il est très important qu'une société libre soit basée sur des convictions morales fortes et pourquoi, si nous voulons préserver la liberté et les valeurs morales, nous devons faire tout ce qui est en notre pouvoir

pour répandre les convictions morales appropriées. Mais ce qui me préoccupe principalement, c'est l'erreur selon laquelle les hommes doivent d'abord être bons avant de pouvoir bénéficier de la liberté.

Il est vrai qu'une société libre dépourvue de fondement moral serait une société très désagréable à vivre. Mais elle serait tout de même meilleure qu'une société non libre et immorale ; et elle offre au moins l'espoir d'une émergence graduelle de convictions morales qu'une société non libre empêche. Sur ce point, je crains d'être en profond désaccord avec John Stuart Mill, qui soutenait que tant que les hommes n'ont pas atteint la capacité d'être guidés vers leur propre amélioration par la conviction ou la persuasion, "il ne leur reste rien d'autre que l'obéissance implicite à un Akbar ou à un Charlemagne, s'ils ont la chance d'en trouver un". Je crois que T.B. Macaulay a exprimé la sagesse bien plus grande d'une tradition plus ancienne lorsqu'il a écrit que "de nombreux hommes politiques de notre époque ont l'habitude de considérer comme une évidence qu'aucun peuple ne doit être libre tant qu'il n'est pas en mesure d'utiliser sa liberté". Cette maxime est digne de l'imbécile de la vieille histoire, qui résolut de ne pas aller dans l'eau tant qu'il n'aurait pas appris à nager. Si les hommes doivent attendre la liberté jusqu'à ce qu'ils deviennent sages et bons, ils peuvent en effet attendre éternellement."

Considérations morales

Mais je dois maintenant passer de ce qui n'est que la réaffirmation d'une vieille sagesse à des questions plus critiques. J'ai dit que la liberté, pour bien fonctionner, exige non seulement l'existence de fortes convictions morales, mais aussi l'acceptation d'opinions morales particulières. Je ne veux pas dire par là que, dans certaines limites, les considérations utilitaires contribueront à modifier les opinions morales sur des questions particulières. Je ne veux pas non plus dire que, comme l'a exprimé Edwin Cannan, "des deux principes, l'équité et l'économie, l'équité est en fin de compte le plus faible... le jugement de l'humanité sur ce qui est équitable est susceptible de changer, et... l'une des forces qui le fait changer est la découverte par l'humanité, de temps à autre, que ce qui était supposé être tout à fait juste et équitable dans un domaine particulier est devenu, ou a peut-être toujours été, non économique".

Ceci est également vrai et important, même si ce n'est pas une recommandation pour tout le monde. Je m'intéresse plutôt à certaines conceptions plus générales qui me semblent être une condition essentielle d'une société libre et sans lesquelles elle ne peut survivre. Les deux plus importantes me semblent être la croyance en la responsabilité individuelle et l'approbation comme juste d'un arrangement par lequel les récompenses matérielles sont faites pour correspondre à la valeur que les services particuliers d'une personne ont pour ses semblables ; *et non* à l'estime dans laquelle elle est tenue en tant que personne entière pour son mérite moral.

Individus responsables

Je dois être bref sur le premier point, que je trouve très difficile. Les développements modernes font partie de l'histoire de la destruction de la valeur morale par l'erreur scientifique qui a été

récemment ma principale préoccupation - et ce sur quoi un universitaire travaille en ce moment a tendance à lui apparaître comme le sujet le plus important au monde. Mais j'essaierai de dire ce qu'il faut en très peu de mots. Les sociétés libres ont toujours été des sociétés dans lesquelles la croyance en la responsabilité individuelle était forte. Elles ont permis aux individus d'agir en fonction de leurs connaissances et de leurs croyances et ont considéré que les résultats obtenus leur étaient dus. L'objectif était de faire en sorte que les gens aient intérêt à agir rationnellement et raisonnablement et de les persuader que ce qu'ils obtiendraient dépendait principalement d'eux. Cette dernière croyance n'est sans doute pas tout à fait correcte, mais elle a certainement eu un effet merveilleux en développant à la fois l'initiative et la circonspection.

Par une curieuse confusion, on en est venu à penser que cette croyance en la responsabilité individuelle avait été réfutée par une compréhension croissante de la manière dont les événements en général, et les actions humaines en particulier, sont déterminés par certaines catégories de causes. Il est probablement vrai que nous avons acquis une compréhension croissante des *types* de circonstances qui affectent l'action humaine - mais pas plus. Nous ne pouvons certainement pas dire qu'un acte conscient particulier d'un homme est le résultat nécessaire de circonstances particulières que nous pouvons spécifier - sans tenir compte de son individualité particulière construite par l'ensemble de son histoire. Notre connaissance générale de la manière dont l'action humaine peut être influencée nous sert à évaluer les louanges et les blâmes, ce que nous faisons dans le but d'amener les gens à se comporter d'une manière souhaitable. C'est sur ce déterminisme limité - dans la mesure où nos connaissances le justifient - que se fonde la croyance en la responsabilité, alors que seule la croyance en un moi métaphysique qui se situe en dehors de la chaîne des causes et des effets pourrait justifier l'affirmation selon laquelle il est inutile de tenir l'individu pour responsable de ses actes.

La pression de l'opinion

Pourtant, aussi grossier que soit le sophisme qui sous-tend le point de vue opposé et prétendument scientifique, il a eu l'effet le plus profond en détruisant le principal dispositif que la société a développé pour assurer une conduite décente - la pression de l'opinion qui pousse les gens à observer les règles du jeu. Et cela a abouti à ce *Mythe de la maladie mentale* qu'un éminent psychiatre, le Dr T. S. Szasz, a récemment fustigé à juste titre dans un livre intitulé de la sorte. Nous n'avons probablement pas encore découvert la meilleure façon d'enseigner aux gens à vivre selon des règles qui rendent la vie en société pour eux et leurs semblables pas trop désagréable. Mais dans l'état actuel de nos connaissances, je suis certain que nous ne pourrions jamais construire une société libre réussie sans cette pression de l'éloge et du blâme qui traite l'individu comme responsable de sa conduite et lui fait également supporter les conséquences d'une erreur même innocente.

Mais s'il est essentiel pour une société libre que l'estime de l'individu par ses semblables dépende de la mesure dans laquelle il répond à l'exigence de la loi morale, il est également essentiel que la récompense matérielle ne soit pas déterminée par l'opinion de ses semblables sur ses mérites moraux, mais par la valeur qu'ils attachent aux services particuliers qu'il leur rend. Ceci m'amène à mon deuxième point principal : la conception de la justice sociale qui doit

prévaloir pour préserver une société libre. C'est sur ce point que les défenseurs d'une société libre et les partisans d'un système collectiviste sont principalement divisés. Et sur ce point, alors que les défenseurs de la conception socialiste de la justice distributive sont généralement très diserts, les défenseurs de la liberté sont inutilement timides lorsqu'il s'agit d'énoncer sans détour les implications de leur idéal.

Pourquoi la liberté ?

Les faits sont simples : Nous voulons que l'individu ait de la liberté parce que ce n'est que s'il peut décider de ce qu'il doit faire qu'il peut utiliser sa combinaison unique d'informations, de compétences et de capacités que personne d'autre ne peut apprécier à sa juste valeur. Pour permettre à l'individu de réaliser son potentiel, nous devons également lui permettre d'agir en fonction de ses propres estimations des différentes chances et probabilités. Comme nous ne savons pas ce qu'il sait, nous ne pouvons pas décider si ses décisions étaient justifiées ; nous ne pouvons pas non plus savoir si son succès ou son échec est dû à ses efforts et à sa prévoyance, ou à la chance. En d'autres termes, nous devons considérer les résultats, et non les intentions ou les motifs, et nous ne pouvons lui permettre d'agir sur la base de ses propres connaissances que si nous lui permettons également de conserver ce que ses semblables sont prêts à lui payer pour ses services, indépendamment du fait que nous estimons que cette récompense est appropriée au mérite moral qu'il a acquis ou à l'estime que nous lui portons en tant que personne.

Cette rémunération, conforme à la valeur des services d'un homme, est inévitablement souvent très différente de ce que nous pensons de son mérite moral. C'est là, je crois, la principale source d'insatisfaction à l'égard du système de la libre entreprise et de la revendication d'une "justice distributive". Il n'est ni honnête ni efficace de nier l'existence d'un tel écart entre le mérite moral et l'estime qu'une personne peut gagner par ses actions et, d'autre part, la valeur des services pour lesquels nous la payons. Nous nous plaçons dans une position tout à fait erronée si nous essayons d'occulter ce fait ou de le dissimuler. Nous n'avons d'ailleurs pas besoin de le faire.

Les récompenses matérielles

Il me semble que l'un des grands mérites d'une société libre est que la récompense matérielle ne dépend pas du fait que la majorité de nos semblables nous aiment ou nous estiment personnellement. Cela signifie que, tant que nous respectons les règles acceptées, la pression morale ne peut être exercée sur nous que par l'estime de ceux que nous respectons nous-mêmes et non par l'attribution d'une récompense matérielle par une autorité sociale. Il est de l'essence d'une société libre que nous soyons matériellement récompensés non pas pour faire ce que les autres nous ordonnent de faire, mais pour leur donner ce qu'ils veulent. Notre conduite devrait certainement être guidée par notre désir d'obtenir leur estime. Mais nous sommes libres parce que le succès de nos efforts quotidiens ne dépend pas du fait que certaines personnes nous aiment, ou de nos principes, ou de notre religion, ou de nos manières, et parce que nous pouvons décider si la récompense matérielle que les autres sont prêts à payer pour nos services vaut la peine que nous les rendions.

Nous savons rarement si l'idée brillante qu'un homme conçoit soudainement, et qui peut grandement profiter à ses semblables, est le résultat d'années d'efforts et d'investissements préparatoires, ou s'il s'agit d'une inspiration soudaine induite par une combinaison accidentelle de connaissances et de circonstances. Mais nous savons que, dans les cas où la première hypothèse a été retenue, il n'aurait pas été utile de prendre le risque si le découvreur n'avait pas eu la possibilité d'en récolter les fruits. Et puisque nous ne savons pas distinguer un cas de l'autre, nous devons également permettre à un homme d'obtenir le gain lorsque sa bonne fortune est une question de chance.

Le mérite moral d'une personne

Je ne veux pas nier, mais plutôt souligner que, dans notre société, l'estime personnelle et la réussite matérielle sont beaucoup trop étroitement liées. Nous devrions être beaucoup plus conscients du fait que si nous considérons qu'un homme a droit à une récompense matérielle élevée, cela ne lui donne pas nécessairement droit à une haute estime. Et si nous sommes souvent confus sur ce point, cela ne signifie pas que cette confusion soit un résultat nécessaire du système de la libre entreprise - ou qu'en général le système de la libre entreprise soit plus matérialiste que d'autres ordres sociaux. En effet, et cela m'amène au dernier point que je souhaite aborder, il me semble qu'à bien des égards, il l'est beaucoup moins.

En fait, la libre entreprise a développé le seul type de société qui, tout en nous fournissant d'amples moyens matériels, si c'est ce que nous voulons principalement, laisse l'individu libre de choisir entre la récompense matérielle et la récompense immatérielle. La confusion dont j'ai parlé - entre la valeur que les services d'un homme ont pour ses semblables et l'estime qu'il mérite pour ses mérites moraux - *peut* bien rendre matérialiste une société de libre entreprise. Mais le moyen d'éviter cela n'est certainement pas de placer le contrôle de tous les moyens matériels sous une direction unique, de faire de la distribution des biens matériels la préoccupation principale de tout effort commun, et donc de mélanger inextricablement la politique et l'économie.

Plusieurs bases de jugement

Il est au moins possible qu'une société de libre entreprise soit, à cet égard, une société pluraliste qui ne connaît pas d'ordre unique de classement, mais qui a de nombreux principes différents sur lesquels se fonde l'estime ; où la réussite matérielle n'est ni la seule preuve, ni considérée comme une preuve certaine du mérite individuel. Il est sans doute vrai que les périodes d'accroissement très rapide de la richesse, au cours desquelles beaucoup en profitent pour la première fois, tendent à produire pendant un certain temps une préoccupation prédominante pour l'amélioration matérielle. Jusqu'à la récente poussée européenne, de nombreux membres des classes les plus aisées avaient l'habitude de qualifier de matérialistes les périodes économiquement plus actives auxquelles ils devaient le confort matériel qui leur avait permis de se consacrer facilement à d'autres choses.

Le progrès culturel suit

Les périodes de grande créativité culturelle et artistique ont généralement suivi, plutôt que coïncidé, avec les périodes d'accroissement le plus rapide de la richesse. A mon avis, cela

montre *non pas* qu'une société libre doit être dominée par des préoccupations matérielles, mais plutôt qu'avec la liberté, c'est l'atmosphère morale au sens le plus large, les valeurs auxquelles les gens sont attachés, qui détermineront l'orientation principale de leurs activités. Les individus comme les communautés, lorsqu'ils sentent que d'autres choses sont devenues plus importantes que le progrès matériel, peuvent se tourner vers elles. Ce n'est certainement pas en s'efforçant de faire en sorte que la récompense matérielle corresponde à tous les mérites, mais seulement en reconnaissant franchement qu'il existe d'autres objectifs, souvent plus importants que la réussite matérielle, que nous pouvons nous prémunir contre un excès de matérialisme.

Il est certainement injuste de reprocher à un système d'être plus matérialiste parce qu'il laisse à l'individu le soin de décider s'il préfère les gains matériels à d'autres types d'excellence, au lieu de le faire à sa place. Il n'y a en effet que peu d'intérêt à être idéaliste si la fourniture des moyens matériels nécessaires à la réalisation de ces objectifs idéaux est laissée à quelqu'un d'autre. Ce n'est que lorsqu'une personne peut choisir elle-même de faire un sacrifice matériel pour une fin non matérielle qu'elle mérite d'être félicitée. Le désir d'être libéré du choix et de toute nécessité de sacrifice personnel ne me semble pas particulièrement idéaliste. Je dois dire que je trouve l'atmosphère de l'État-providence avancé à tous égards plus matérialiste que celle d'une société de libre entreprise. Si cette dernière donne aux individus beaucoup plus de possibilités de servir leurs semblables en poursuivant des objectifs purement matérialistes, elle leur donne aussi la possibilité de poursuivre tout autre objectif qu'ils considèrent comme plus important. Il faut cependant se rappeler que l'idéalisme pur d'un but est discutable lorsque les moyens matériels nécessaires à sa réalisation ont été créés par d'autres.

Les moyens et les finalités

En conclusion, je voudrais revenir un instant au point de départ. Lorsque nous défendons le système de la libre entreprise, nous devons toujours nous rappeler qu'il ne traite que des moyens. C'est à nous de décider ce que nous ferons de notre liberté. Nous ne devons pas confondre l'efficacité de la mise à disposition des moyens avec les objectifs qu'ils servent. Une société qui n'a pas d'autre critère que l'efficacité gaspillera en effet cette efficacité. Si les hommes doivent être libres d'utiliser leurs talents pour nous fournir les moyens que nous voulons, nous devons les rémunérer en fonction de la valeur que ces moyens ont pour nous. Toutefois, nous ne devons les estimer qu'en fonction de l'usage qu'ils font des moyens mis à leur disposition.

Encourageons par tous les moyens l'utilité pour les autres, mais ne la confondons pas avec l'importance des fins que les hommes servent en définitive. C'est la gloire du système de la libre entreprise que de rendre au moins possible que chaque individu, tout en servant ses semblables, puisse le faire pour ses propres fins. Mais le système n'est lui-même qu'un moyen, et ses possibilités infinies doivent être utilisées au service de fins qui existent à part.

Article: [Le marché libre est-il éthique ? \(fee.org\)](http://fee.org) par Fred Foldvary (FEE.org)

"Les arguments en faveur du marché libre reposent sur une base morale solide : le marché libre, exempt de coercition, est le seul marché éthique.

Les économistes du marché libre ont amplement démontré et documenté le fait que la libre entreprise est le moyen le plus efficace et le plus productif de répondre aux besoins et aux désirs économiques des gens. La logique simple mais puissante de l'offre et de la demande est irréfutable, et même les détracteurs du marché libre reconnaissent que la "main invisible" de l'intérêt personnel peut produire et distribuer des biens et des services sans qu'il soit nécessaire de recourir à une planification et à un contrôle centralisés.

Pourtant, les critiques et les opposants omniprésents ont réussi à convaincre une grande partie du monde que le marché libre et l'entreprise privée ont quelque chose de sinistre ou d'immoral. Même lorsqu'ils reconnaissent son efficacité, ils affirment que la libre entreprise est en quelque sorte injuste ou intrinsèquement exploiteuse. Même lorsqu'ils reconnaissent que le marché libre est productif, ils affirment qu'il produit les "mauvais" biens, trop de publicité, par exemple, ou trop de produits de luxe, et pas assez de "biens publics" tels que l'éducation.

L'opposition aux marchés libres n'est donc souvent pas tant une revendication économique qu'une revendication morale. Les marxistes, par exemple, affirment que le profit consiste à retirer aux travailleurs une partie de la valeur qu'ils mettent dans leurs produits, valeur qui, selon eux, leur appartient de droit. Les partisans moins radicaux de la planification gouvernementale affirment que, bien que le marché libre soit efficace, il ne produit pas les biens dont les gens ont "vraiment besoin", tels que les soins de santé, ou que les inégalités de richesse résultant des forces du marché libre sont, pour une raison ou pour une autre, erronées.

Lorsque l'on parle de ce que les gens *devraient* consommer, ou de ce qu'un travailleur *devrait* gagner, ces "devraient" sont des considérations morales. Il s'agit d'attaques morales contre le marché libre, auxquelles il faut répondre par des arguments moraux, puisqu'elles sont basées sur des objectifs et des valeurs plutôt que sur des faits concernant le fonctionnement d'une économie. Examinons donc la question suivante : le marché libre est-il éthique ? Pour répondre à cette question, nous devons d'abord nous demander ce qu'est exactement un marché libre.

En supposant que nous sachions ce qu'est un "marché", la question s'articule autour du mot "libre". Dans le contexte de la société, "libre" signifie libre de la coercition d'autrui. Plus précisément, il s'agit d'une absence de préjudice coercitif, ce qui inclut les restrictions coercitives. Une personne est libre lorsqu'elle peut acheter, produire et vendre toute marchandise ou tout service qu'elle désire, sans interférence arbitraire de la part d'autrui. Le marché est donc libre lorsque tous les individus qui le composent jouissent de cette liberté.

Dans un marché libre, les transactions sont volontaires. Un marché n'est pas libre dans la mesure où les gens sont forcés de produire selon une méthode décrétée, ou de commercer à un prix ou à une quantité imposés, ou de renoncer à leurs gains et à leurs profits pour financer certaines "bonnes œuvres" choisies par les politiques.

Les opposants au libre marché critiquent souvent les inégalités de richesse qui peuvent en résulter. Ils sont généralement d'accord avec le principe de l'égalité morale de l'homme, selon

lequel tous les êtres humains sont égaux en droits. L'égalité morale implique que personne ne peut prétendre être moralement supérieur aux autres et que personne ne peut imposer ses croyances, ses valeurs et ses désirs à autrui, car ceux d'une personne sont égaux à ceux de n'importe qui d'autre.

Cela signifie que si une personne estime que certains biens "doivent" être produits, elle n'a pas le droit moral d'obliger une autre personne à se conformer à cette croyance personnelle. Chaque personne a sa propre personnalité, ses propres besoins et désirs, et l'égalité morale implique que chaque personne a le même droit de décider comment elle doit vivre, y compris comment elle travaillera et ce qu'elle achètera et vendra.

Ainsi, le principe moral de base compatible avec l'égalité morale est que personne ne peut imposer sa volonté personnelle à autrui. On ne peut recourir à la force qu'en cas de légitime défense. Sinon, la coercition est moralement mauvaise, ce qui implique que les gens ont le droit de faire tout ce qui ne nuit pas à autrui par la coercition. Les actions qui ne contraignent pas les autres sont moralement bonnes, ou du moins pas mauvaises, du point de vue de la société. Par exemple, si quelqu'un vend des cigarettes, il pourrait être accusé de vendre quelque chose de nocif pour la santé, mais comme leur achat est volontaire, il n'est pas coercitif et n'est donc pas mauvais.

Puisqu'un marché libre est, par définition, un marché sans coercition, il s'ensuit que le marché libre est éthique ; sans coercition, il n'y a pas de mal moral, du point de vue de la société. Si certaines personnes n'apprécient pas la répartition des biens sur un marché libre donné, elles ont droit à leur opinion et à leurs convictions éthiques personnelles, mais elles n'ont pas le droit d'imposer leurs valeurs aux autres par la force. Même s'ils sont majoritaires, les opposants au marché libre qui estiment que les profits sont nuisibles ou que les inégalités de richesse sont répréhensibles n'ont pas le droit d'imposer ces opinions personnelles aux autres, tout comme ils n'ont pas le droit de forcer les autres à adhérer à leurs croyances religieuses. Ainsi, non seulement le marché libre est éthique, mais tout autre arrangement économique est intrinsèquement contraire à l'éthique, puisqu'il doit impliquer la coercition !

Dans un marché libre, les biens et les services valent ce que les gens pensent qu'ils valent et sont prêts à payer. Le marché libre, et seulement le marché libre, permet aux gens d'agir selon leurs désirs individuels. L'égalité morale n'est pas le droit égal au bien produit par l'économie, mais plutôt le droit égal d'être libre de la coercition d'autrui.

L'intervention de l'État dans l'économie libre n'est pas seulement un gaspillage et une absence de nécessité ; c'est aussi une erreur éthique, au même titre que le vol, l'enlèvement et la violation de domicile lorsqu'ils sont commis par des particuliers. Bien entendu, les marchés peuvent également être coercitifs sans l'intervention de l'État. L'esclavage, par exemple, n'est pas une institution du marché libre, puisque les esclaves ne sont pas des travailleurs volontaires. Mais l'esclavage et d'autres pratiques coercitives ont généralement été pratiqués avec l'aval du gouvernement. Les monopoles d'État, comme la poste, et les industries "protégées" de la libre concurrence, comme les transports, sont coercitifs non seulement parce qu'ils nous imposent de soutenir les bureaucraties inefficaces et superflues et de payer des prix

plus élevés, mais aussi parce qu'ils violent notre droit de poursuivre pacifiquement nos propres activités.

Ceux qui s'opposent aux marchés libres et utilisent le pouvoir du gouvernement pour imposer leurs doctrines personnelles imposent leurs points de vue à tous les autres, comme s'ils étaient d'une certaine manière moralement supérieurs au reste d'entre nous.

Une économie libre fait partie d'une société libre, dans laquelle chacun peut vivre selon ses propres valeurs. Une société libre dispose d'un marché libre pour la même raison qu'elle dispose de la liberté d'expression et de la liberté de choisir son mode de vie : parce que les gens ont le droit d'être libres de toute contrainte dans n'importe quel domaine de la vie. Non seulement les opposants au libre marché ont tort dans leurs arguments moraux, mais les alternatives qu'ils proposent sont intrinsèquement immorales puisqu'elles sont coercitives.

Les arguments en faveur du marché libre reposent sur une base morale solide : le marché libre, exempt de coercition, est le *seul* marché éthique.

Article: [La recherche du profit est prosociale \(fee.org\)](http://fee.org) par Matthew McCaffrey (FEE.org)

"Considérer l'entreprise sociale comme distincte de l'entreprise conventionnelle contribue à obscurcir la vérité vitale selon laquelle la recherche du profit n'est pas seulement compatible avec l'augmentation du bien-être humain, mais qu'elle est probablement la force la plus puissante jamais conçue pour la produire. En fait, c'est là toute la beauté de l'entreprise de libre marché : elle est sociale, qu'elle poursuive ou non un programme social explicite"

De nos jours, on ne peut pas jeter une pierre sans heurter quelqu'un qui parle de l'esprit d'entreprise et des raisons pour lesquelles nous devons l'encourager davantage. Dans les secteurs public et privé, et en particulier dans l'enseignement supérieur, l'innovation, l'entreprise et l'esprit d'entreprise sont des mots à la mode comme jamais auparavant. Le domaine de l'entreprise sociale est l'un des grands bénéficiaires de cette tendance. Contrairement aux entreprises ordinaires, selon l'explication conventionnelle, les entreprises sociales utilisent leurs activités commerciales pour promouvoir un objectif plus large de bien-être humain plutôt que la simple maximisation du profit. Par exemple, Jamie Oliver utilise son activité de restauration pour offrir une formation culinaire aux jeunes défavorisés ou pour vendre des aliments qui encouragent un mode de vie plus sain, même si cela nuit à ses résultats. En raison de ces objectifs ambitieux, les entreprises sociales ont tendance à être considérées favorablement par les étudiants en gestion, les gouvernements et les médias.

Mais si les entreprises sociales créent certainement de la valeur, mettre l'accent sur les objectifs "sociaux" plutôt que sur les profits peut être trompeur, car cela implique que l'entrepreneuriat traditionnel à la recherche de profits ne parvient pas à produire des avantages de grande envergure pour un grand nombre de personnes. Considérer l'entreprise sociale comme distincte de l'entreprise conventionnelle contribue à obscurcir la vérité vitale selon laquelle la recherche du profit n'est pas seulement compatible avec l'augmentation du bien-être humain, mais qu'elle est probablement la force la plus puissante jamais conçue pour la produire.

En fait, c'est là toute la beauté de l'entreprise de libre marché : elle est sociale, qu'elle poursuive ou non un programme social explicite. Les détracteurs de l'intervention de l'État soulignent souvent que les bonnes intentions ne sont pas synonymes de bonnes politiques. De même, l'absence de bonnes intentions n'équivaut pas à une mauvaise politique, et le fait de ne pas avoir d'objectif social spécifique ne rend pas les entrepreneurs antisociaux. Pensez à l'observation d'Adam Smith sur le boucher, le brasseur et le boulanger, qui révèle que le commerce est social parce qu'il est mutuellement bénéfique, et non parce que les entrepreneurs ont nécessairement un agenda plus large.

Lorsqu'une entreprise comme Uber facture ses services, elle est sociale en ce sens qu'elle crée de la valeur pour les consommateurs, et pas seulement pour elle-même. Le marché n'est qu'un réseau élaboré d'échanges volontaires dans lequel les acheteurs et les vendeurs s'améliorent mutuellement en permanence - c'est d'ailleurs la raison pour laquelle ils font des affaires.

La libre entreprise est donc une entreprise sociale, mais l'inverse est également vrai : l'entreprise est sociale si et dans la mesure où elle est libre. Nous sommes vraiment sociaux lorsque nous choisissons nos relations et que nous nous abstenons de choisir celles de nos voisins. Dans un marché libre, le terme "entreprise sociale" est redondant car c'est sur le marché que les êtres humains expriment certains de leurs instincts sociaux les plus fondamentaux. L'achat et la vente nous enseignent l'interaction pacifique en vue d'un gain mutuel et nous révèlent à quel point notre bien-être dépend de notre engagement en faveur d'autrui.

Cependant, si nous choisissons la coercition plutôt que la coopération pacifique, nous abandonnons l'espoir d'un ordre social qui fonctionne. Toute entreprise sociale digne de ce nom est donc hostile à l'intervention économique, car toute intervention est un pas en avant vers la cohésion sociale et vers le conflit.

Sans surprise, l'État-entreprise est la première cause des tendances antisociales des entreprises du monde réel. Prenons, par exemple, le droit de la propriété intellectuelle. Quoi de plus antisocial que d'interdire aux gens de partager leurs idées et de les utiliser pour améliorer le bien-être d'autrui ? Pourtant, de nombreux promoteurs de l'entreprise considèrent que la "protection" des idées est un élément essentiel de l'esprit d'entreprise.

Cette attitude est révélatrice d'un problème institutionnel plus large : le type d'entreprise soutenu par la rhétorique publique est rarement le type d'activité économique saine qui serait produite dans une économie libre. Au contraire, le soutien public à l'entreprise tend à se traduire par un soutien à quelques entreprises privilégiées au détriment des autres.

Malheureusement, il est courant que les gouvernements du monde entier soulignent la nécessité de développer l'esprit d'entreprise tout en promouvant des politiques qui le faussent, le pénalisent, voire l'interdisent. C'est pourquoi il est plus important que jamais de se méfier des différents sens attachés à des mots tels que "social" et "entreprise" et de la manière dont ces termes utiles sont associés à des idées économiques néfastes.

Si l'économie nous apprend quelque chose, c'est que nous ne pouvons pas promouvoir efficacement l'entreprise sans d'abord abandonner les réseaux de privilèges et de réglementations qui subissent l'esprit d'entreprise et détournent le talent humain vers des pratiques destructrices. Une étape essentielle pour atteindre cet objectif consiste à examiner sérieusement la rhétorique que nous utilisons pour décrire le marché. Le langage modifie radicalement les perceptions du commerce et peut faire la différence entre considérer l'entreprise comme une recherche de profit à somme nulle ou comme la clé des innombrables avantages d'un échange pacifique.

Article: [Honnêteté et confiance \(fee.org\)](http://fee.org) par Walter E. Williams (FEE.org)

"Les deux sont indispensables à une interaction humaine efficace et au bon fonctionnement de l'économie.

Il y a plusieurs décennies, j'avais l'habitude de déjeuner de temps en temps avec feu le professeur G. Warren Nutter, un éminent économiste qui enseignait à l'université de Virginie. Le professeur Nutter possédait une expertise considérable en matière de systèmes économiques comparés, notamment celui de l'ex-Union soviétique. Bien qu'il ait une connaissance approfondie de la théorie économique, il a toujours insisté sur le fait que les marchés ne fonctionnent pas en vase clos et que nous comprenons mieux le comportement humain si nous prêtons attention au rôle des institutions et à d'autres forces non marchandes.

Lors d'un de nos déjeuners, le professeur Nutter a déclaré que si nous devions nous arrêter pour compter notre monnaie à chaque fois que nous achetons quelque chose, l'activité économique s'arrêterait. C'est un peu exagéré, mais le professeur Nutter soulignait que les institutions de confiance et d'honnêteté sont essentielles au bien-être de l'humanité. L'honnêteté et la confiance ne sont pas simplement des questions de caractère et de moralité ; elles sont essentielles à l'efficacité des interactions humaines et au bon fonctionnement de l'économie.

Pour mieux comprendre l'importance de l'honnêteté et de la confiance, imaginons ce que serait notre vie quotidienne si nous ne pouvions faire confiance à personne. Nous achetons un flacon de cent comprimés d'acide folique dans notre pharmacie. Combien d'entre nous prennent la peine de compter les comprimés pour s'assurer qu'ils sont bien au nombre de cent ? Nous entrons dans une station-service et le compteur indique que nous avons mis dix gallons d'essence dans notre réservoir. À quand remonte la dernière fois où l'un d'entre nous s'est donné la peine de vérifier si nous avons effectivement reçu dix gallons au lieu de neuf et demi ? Nous avons payé sept dollars pour un paquet de steak d'une livre. Combien d'entre nous prennent la peine de vérifier qu'il s'agit bien d'une livre et non de trois quarts ou de sept huitièmes de livre ?

Il y a aussi "Envoyez-moi 100 disquettes et facturez-moi". Ou encore, vous appelez votre courtier pour lui dire d'acheter 50 actions d'AT&T au prix du marché et que vous réglerez dans les sept jours. Un vendeur vous dit : "Si vous n'êtes pas satisfait de votre commande, rapportez-la et votre argent vous sera remboursé." Ou encore : "Tondez ma pelouse et je vous paierai." Dans des millions et des millions de transactions de ce type, nous nous faisons tout simplement confiance.

Imaginez les coûts et les désagréments que nous subirions si les gens étaient généralement malhonnêtes et si nous ne pouvions faire confiance à personne. Nous devrions transporter des instruments de mesure pour nous assurer, par exemple, que ce sont bien dix gallons d'essence et une livre de steak que nous avons achetés. Nous devrions supporter la charge coûteuse de la rédaction de contrats au lieu de nous fier à la parole de l'acheteur ou du vendeur, et supporter les dépenses de contrôle pour garantir le respect des transactions les plus simples. On peut

affirmer sans risque que tout ce qui sape la confiance augmente le coût des transactions et aggrave notre situation.

Mais l'honnêteté et la confiance généralisées vont plus loin. J'habite dans la banlieue Main Line de Philadelphie. FedEx, UPS et d'autres livreurs laissent des colis contenant des objets de valeur sur le pas de la porte si nous ne sommes pas à la maison. Un supermarché local laisse des plantes, des engrais et d'autres articles pour la maison et le jardin à l'extérieur pendant la nuit, sans personne pour les protéger contre le vol. En entrant dans le magasin, on voit des charges de marchandises laissées sans surveillance dans l'entrée. Dans les quartiers où l'honnêteté est moindre, laisser de la marchandise sur le pas de la porte, dehors pendant la nuit et dans l'entrée du supermarché équivaldrait à un suicide économique. Les entreprises de livraison doivent supporter les coûts des allers-retours ou le client doit venir chercher la marchandise. Si le supermarché place des marchandises à l'extérieur, il doit supporter les coûts de récupération des articles à la fermeture de l'établissement - à condition qu'il puisse prendre le risque d'avoir des marchandises à l'extérieur en premier lieu.

L'honnêteté généralisée affecte les magasins comme les supermarchés d'une autre manière qui n'est souvent pas appréciée. L'un des objectifs du directeur d'un supermarché est de maximiser le taux de rotation des marchandises par mètre carré d'espace loué. Lorsque le taux de vol est relativement faible, le directeur peut utiliser les espaces extérieurs et les entrées, c'est-à-dire tout l'espace qu'il paie, ce qui lui permet d'augmenter son potentiel de profit. Cette possibilité lui est refusée dans les localités où l'honnêteté est moindre.

Le fait que l'honnêteté et la confiance soient vitales devrait nous inciter à repenser le traitement des personnes malhonnêtes et indignes de confiance. Les personnes malhonnêtes imposent des pertes qui vont au-delà de celles subies par leurs victimes directes. Si des colis sont volés sur le pas de la porte, le reste d'entre nous subit des coûts lorsque les sociétés de livraison cessent de laisser les colis à moins que quelqu'un ne soit à la maison. Si des personnes volent les chauffeurs d'autobus et de taxi, nous sommes tous obligés d'avoir de la monnaie exacte ou des petites coupures.

Compte tenu des effets économiques considérables de la malhonnêteté et de l'impossibilité de se faire confiance, nous devrions faire preuve de peu de tolérance à l'égard des contrevenants. Heureusement, nous vivons dans une société où nous pouvons généralement faire confiance et accepter la parole des autres. C'est la bonne nouvelle. La mauvaise nouvelle, c'est que le niveau de confiance et d'honnêteté est loin d'être le même qu'il y a un demi-siècle.

Article : [Une solution à la misogynie chez le concessionnaire automobile \(fee.org\)](http://www.fee.org) par Jeffrey A. Tucker (FEE.org)

"La morale de l'histoire : si vous avez un problème avec la façon dont le marché vous traite, ne vous adressez pas au gouvernement. C'est un instrument trop brutal. Il existe peut-être une application pour cela. Ou bien vous avez peut-être l'occasion de créer et de vendre votre propre application. Les marchés contiennent en eux-mêmes la base pour résoudre leurs propres problèmes, et toujours de manière plus élégante que la main brutale de la loi. Après tout, il n'est pas nécessaire de "faire venir un mec avec soi".

Cette application pratique pour smartphone imprime un certificat indiquant le prix de vente réel de certaines marques et de certains modèles de voitures dans votre quartier. Vous présentez ce certificat à un "concessionnaire TrueCar certifié" afin de ne plus avoir à négocier le prix d'un bien que nous n'achetons pas souvent. Vous pouvez être sûr de payer le meilleur prix possible.

C'est un service agréable pour tout le monde, mais ce qui m'a frappé, c'est le groupe démographique ciblé par la publicité : les femmes. Vers la fin de la publicité, une femme met un point d'honneur à le faire avec assurance : "Je n'ai pas besoin d'être accompagnée d'un homme." Je ne savais pas que certaines femmes pensaient qu'elles obtiendraient un meilleur accord en laissant un homme négocier. En fait, je ne pense pas que je savais qu'il s'agissait d'un problème. Si vous êtes une femme, vous vous dites peut-être : "Vous vous moquez de moi ? Tout le monde le sait et c'est vraiment ennuyeux !" Si c'est le cas, je rectifie. Mais je m'interroge : S'agit-il d'une perception sexiste ou a-t-elle été vérifiée scientifiquement ?

Les preuves

J'ai fait des recherches et j'ai été submergé par les preuves empiriques. Les preuves ont commencé à affluer au début des années 1990, à commencer par l'article de Ian Ayers dans la *Harvard Law Review* qui a confirmé la discrimination en matière de prix des voitures comme preuve que le gouvernement doit aller beaucoup plus loin pour purger le sexisme de la société et de la vie économique. Il ne fait aucun doute que la prémisse empirique est correcte. Les Noirs et les femmes en général paient des prix plus élevés pour les voitures. Cette vérité a été démontrée dans toutes les études sans exception.

On pourrait d'abord penser que les femmes et les Noirs ne sont tout simplement pas aussi disposés à "négocier durement". Mais les chercheurs Ayres et Peter Siegelman (Yale) ont également testé cette hypothèse, en envoyant des clients utilisant les mêmes tactiques de négociation. "Plus de 300 audits jumelés chez des concessionnaires de voitures neuves révèlent que les concessionnaires ont proposé des prix nettement plus bas aux hommes blancs qu'aux acheteurs tests noirs ou féminins utilisant des stratégies de négociation identiques et scénarisées", ont-ils écrit en 1995. "Des preuves annexes suggèrent que le traitement disparate des femmes et des Noirs par les concessionnaires peut être causé par les déductions statistiques des concessionnaires sur les prix de réservation des consommateurs". En d'autres

termes, les vendeurs pourraient simplement présumer qu'ils peuvent amener les femmes et les Noirs à déboursier plus d'argent pour le même bien. Et ils s'en tirent à bon compte.

L'échec du marché ?

Dans un premier temps, un défenseur du marché pourrait se sentir sur la défensive face à cette petite révélation. Cela ne montre-t-il pas que les vendeurs s'en tirent essentiellement avec une sorte de racisme et de sexisme ? C'est ce qu'impliquent de nombreuses études. Ne s'agit-il pas d'une défaillance du marché ? L'autre implication est d'ordre politique. Si les marchés sont aussi injustes, n'avons-nous pas besoin que les pouvoirs publics fassent quelque chose pour y remédier, peut-être en imposant des prix qui éliminent ouvertement ce genre de choses ? Je répondrais non à ces deux affirmations.

En tant qu'homme blanc américain, je peux sembler privilégié et donc ne pas être victime de ces absurdités et, en outre, insensible à leurs indignités. Et, pour l'essentiel, il est vrai que je n'éprouve pas de tels désagréments. Je peux tout à fait comprendre que le fait d'être désavantagé en raison du sexe ou de la race puisse être vexant, voire exaspérant, surtout s'il s'agit d'un phénomène systématique et omniprésent.

Existe-t-il des circonstances dans lesquelles je serais soumis au même phénomène ? J'en vois une : voyager dans un pays étranger et utiliser une monnaie étrangère. Lorsque j'étais en Turquie et que j'ai voulu acheter une éponge à un vendeur de rue, il n'y avait pas de prix affiché. Il m'a proposé 10 euros et j'ai fait un effort pour le convaincre de baisser son prix, mais j'ai fini par accepter 9 euros. Tout bon vendeur veut que le client croie qu'il a gagné, et c'est ce que j'ai ressenti brièvement. Mais en m'éloignant, j'ai eu le sentiment que j'avais probablement payé le double de ce que n'importe quel autochtone aurait payé. Je ne peux pas le prouver, mais je le parierais. La même chose s'est produite en Italie, où j'ai acheté des chemises, des portefeuilles et des verres à liqueur à des prix qui auraient probablement incité tous les vrais Italiens à me montrer du doigt et à dire "pigeon".

Ai-je été victime ? Je voulais cette éponge et elle valait plus que les 9 euros que j'avais en poche. Le vendeur considérait que mes 9 euros avaient plus de valeur que son éponge. Nous avons échangé. Nous en avons profité. Nous sommes tous les deux mieux lotis qu'avant. De combien ? Il n'y a aucun moyen de le quantifier. C'est un sentiment subjectif. Je n'ai donc pas vraiment été victime de quoi que ce soit. J'ai gagné tout comme le vendeur.

Ce vendeur aurait-il pu échanger l'éponge avec un autochtone porteur de 4 euros ? Peut-être, mais en quoi ce contrefactuel me fait-il du tort ? Cela ne signifie certainement pas que le vendeur m'a en quelque sorte "arnaqué" parce que j'ai payé 5 euros de plus. J'ai donné mon argent de mon plein gré. Personne ne m'a forcée. J'aurais pu m'en aller, mais je ne l'ai pas fait.

Le prix divin

Il n'existe pas de "juste prix" dicté par une loi divine. Un prix est un point d'accord entre acheteurs et vendeurs - le point auquel ils sont prêts à agir dans l'intérêt mutuel - et rien de plus. Le prix qui provoque l'échange de titres de propriété est le bon prix.

Pourquoi m'importerait-il, au moment de l'échange, que d'autres, avant ou après moi, paient moins ? Peut-être préférerais-je payer davantage plutôt que d'éprouver l'anxiété d'un marchandage continu. Peut-être que je ne connais pas le "vrai" prix d'une éponge, mais que les coûts liés à la découverte du prix du marché me semblent trop élevés.

Il me semble que, dans le cas de l'éponge turque ou de la maroquinerie italienne, je suis clairement victime d'une discrimination au motif que je suis un étranger ignorant qui ne connaît rien des conditions du marché local. Mais cette discrimination ne fait de mal à personne. Ce n'est pas une "escroquerie". On ne profite pas de moi. Je ne suis pas "volé". Je fais un marché sur une base pure et mutuellement bénéfique.

Vous pouvez dire que c'est une chose d'être surfacturé dans un pays lointain par un vendeur ambulant. Ce n'est pas si humiliant. En revanche, il est dégradant d'être systématiquement surtaxé pour un achat nécessaire dans sa propre localité, uniquement en raison de son sexe ou de sa race. Il est peut-être vrai que personne n'est physiquement blessé, pensez-vous, mais il est tout simplement déshumanisant que les marchés finissent par produire de telles inégalités prévisibles dans le traitement des personnes.

Là encore, je peux comprendre votre agacement. De telles choses expliquent pourquoi de nombreuses personnes doutent que le marché soit un mécanisme permettant de garantir l'équité et l'impartialité.

Kelley Blue Book, TrueCar et les concessions sans marchandage

Mais les "marchés" eux-mêmes sont-ils à l'origine de cette situation ? Les marchés ne sont pas le problème ; les marchés sont la solution. Le marché de l'automobile dérange depuis longtemps la plupart des Américains, indépendamment de leur sexe ou de leur race, car l'achat d'une voiture est l'une des rares occasions où nous sommes confrontés à des prix de détail affichés. C'est pourquoi les services basés sur le marché qui révèlent les prix du marché au sens large (Blue Book) existent depuis des décennies.

L'internet a radicalement changé la donne. Au début des années 2000, nous avons commencé à voir qu'il modifiait le fonctionnement de la vente au détail de voitures. Une étude réalisée en 2003 (par Fiona Scott Morton de Yale, Florian Zettelmeyer de Berkeley et Jorge Silva-Risso de J.D. Power) a conclu que "l'internet profite de manière disproportionnée à ceux dont les caractéristiques personnelles les désavantagent dans la négociation. Les Afro-Américains et les Hispaniques, qui sont les moins susceptibles d'utiliser l'internet, sont ceux qui en profitent le plus.

Une fois qu'il est devenu possible de transporter une structure de prix complète et détaillée sur son smartphone, le tour était joué. Aujourd'hui, le marché de la vente au détail de voitures tend vers un prix "sans marchandage", peut-être en réponse à l'amélioration des technologies de découverte des prix.

Pourtant, le problème - qui n'est un problème que dans le sens où il est gênant, mais n'équivaut pas à un vol ou à une fraude - n'a pas complètement disparu. D'où la campagne de publicité ciblée de TrueCar. Mais regardez bien : Ce que certains pourraient qualifier de défaillance du marché est en fait une opportunité de marché. Quelques entreprises ont vu une chance de faire des bénéfices en s'attaquant au préjudice subi par les femmes et les minorités sur le marché de la vente au détail de voitures.

Ces solutions de marché sont-elles bien meilleures qu'une loi qui fixerait ou imposerait des prix affichés et appliqués à tous les groupes démographiques ? Une telle loi nuirait en fait aux producteurs et aux consommateurs en leur refusant le droit de négocier des prix plus bas. Une telle loi cause de réels dommages. Les lois "à travail égal, salaire égal" en sont un exemple. Elles finissent par restreindre les opportunités, diminuer la rentabilité des producteurs et réduire les possibilités de négociation.

Applications et instruments contondants

Morale de l'histoire : si vous avez un problème avec la façon dont le marché vous traite, ne vous adressez pas au gouvernement. C'est un instrument trop brutal. Il existe peut-être une application pour cela. Ou bien vous avez peut-être l'occasion de créer et de vendre votre propre application. Les marchés contiennent en eux-mêmes la base pour résoudre leurs propres problèmes, et toujours de manière plus élégante que la main brutale de la loi. Après tout, il n'est pas nécessaire d'emmener un homme avec soi.

(Remerciements particuliers à Cathy Reisenwitz pour ses commentaires extrêmement perspicaces sur une version préliminaire. Elle n'est pas responsable du produit final).

Article : [Il n'existe pas de marché non réglementé \(fee.org\)](http://fee.org) par Howard Baetjer Jr (FEE.org)
"Il n'existe pas de marché libre non réglementé. Si un marché est libre, il est étroitement régulé par les choix libres des acteurs du marché. Les actions de chacun contraignent et influencent les actions des autres de manière à les rendre régulières, plus ou moins prévisibles, dans des limites compréhensibles. La réglementation gouvernementale n'est pas le seul type de réglementation ; les forces du marché régulent également. Reconnaître ce fait, le communiquer aux autres et le faire connaître dans le discours public sont des étapes clés vers une plus grande liberté économique".

L'un des grands problèmes économiques auxquels le monde est confronté est d'ordre sémantique. En effet, le terme "réglementation" en est venu à signifier "réglementation gouvernementale". Nous ne semblons pas être conscients de l'alternative : la régulation par les forces du marché. C'est un problème parce que cela nous conduit à accepter tant d'ingérences gouvernementales dont nous nous passerions bien.

Nous voulons les objectifs de la réglementation - régularité et prévisibilité des marchés, qualité décente et prix raisonnables pour les biens et les services que nous achetons - et pensant que la réglementation gouvernementale est le seul moyen d'y parvenir, nous acceptons une vaste gamme de mandats et de restrictions inutiles, malavisés et généralement contre-productifs.

Mais la réglementation gouvernementale n'est pas le seul type de réglementation.

Réguler, c'est rendre régulier et ordonné, faire respecter une norme, contrôler selon une règle, comme un thermostat régule la température d'un bâtiment. Les forces du marché agissent continuellement de la sorte : des entreprises concurrentes proposent ce qu'elles espèrent être un bon rapport qualité-prix, puis les clients choisissent parmi les différentes offres, et enfin les entreprises concurrentes réagissent aux choix des clients. Ce processus est le régulateur du marché.

Les marchés régulent les prix

Pour prendre un exemple de régulation du marché si omniprésent que de nombreuses personnes l'ignorent autant qu'un poisson ignore l'eau dans laquelle il nage, les forces du marché régulent les prix. Dans les secteurs sains, les forces du marché sont le seul régulateur des prix (et il est courant dans les manuels d'économie de constater que dès que les gouvernements commencent à restreindre les prix, il en résulte des excédents ou des pénuries). Les conditions d'échange proposées par certains vendeurs restreignent les conditions d'échange que d'autres vendeurs peuvent offrir avec l'espoir réaliste qu'elles seront acceptées.

Si le supermarché Giant près de chez moi facture les poivrons rouges 2,00 \$ la livre, le marché Eddie's Market, plus haut de gamme, ne pourra pas facturer beaucoup plus que cela et continuer à vendre beaucoup de poivrons. Il en va de même pour les autres épiceries ou les fermes qui ouvrent à proximité en été. Tous pratiqueront pratiquement le même prix. Il existe

une forte *régularité* des prix des poivrons rouges en tout lieu et à tout moment. Cette *régulation* est réalisée par la réaction de chaque vendeur aux actions de ses clients et de ses concurrents.

Les marchés régulent la qualité

Il en va de même pour la qualité. Ma femme n'achètera pas de poivrons qui ne sont pas frais et fermes tant qu'elle pensera qu'elle peut obtenir de meilleurs poivrons dans un autre magasin. Les épiciers aimeraient peut-être pouvoir vendre les poivrons de la semaine dernière qui se ramollissent sur l'étagère, mais les clients comme ma femme, ainsi que les actions intéressées des *autres* magasins, ne les laisseront pas faire. Les choix de leurs clients et les actions de leurs concurrents limitent (c'est-à-dire réglementent) même la qualité des produits qu'ils peuvent *offrir* à la vente - et encore moins *vendre* - parce que les clients comme ma femme boudent les magasins dont les produits sont plus minables que ceux proposés à proximité. Sur les marchés concurrentiels, les magasins ne peuvent pas se permettre de décevoir des clients comme ma femme, et maintiennent donc une qualité décente, même s'ils préféreraient ne pas le faire. C'est ainsi que les forces du marché régulent la qualité.

La réglementation gouvernementale entrave la régulation du marché

La régulation par les forces du marché s'affaiblit à mesure que le marché devient moins libre. Imaginons une épicerie disposant d'un monopole légal sur les poivrons rouges. En l'absence de concurrence, ce magasin pourrait pratiquer une large gamme de prix, offrir une large gamme de qualité et être toujours en mesure de vendre. Légalement, ses clients n'auraient pas d'autre choix.

Il en irait de même s'il y avait des épiceries concurrentes, mais des restrictions à l'importation de poivrons : la pression exercée sur les producteurs nationaux pour qu'ils maintiennent la qualité et le prix serait réduite. En d'autres termes, la qualité et le prix seraient moins étroitement réglementés.

La liberté d'échange rend la régulation par les forces du marché stricte. Lorsque des épiceries concurrentes sont libres de vendre des poivrons rouges et que les consommateurs de poivrons rouges sont libres de s'approvisionner ailleurs ou de se priver, les prix et la qualité des produits sont étroitement réglementés. Cette régulation bénéfique par les forces du marché s'affaiblit à mesure que les marchés deviennent moins libres.

Nous sommes donc face à un paradoxe : moins un marché est réglementé - non, ce n'est pas le bon mot ; moins un marché est *restrictif* - par le gouvernement, plus il est réglementé par les forces du marché. Inversement, plus les restrictions gouvernementales sont importantes, moins les forces du marché sont régulées. Il y a un compromis direct entre les deux.

Nous ne sommes jamais confrontés à un choix entre la réglementation et l'absence de réglementation. Nous sommes confrontés à un choix entre différents types de réglementation :

la réglementation par les législatures et les bureaucraties, ou la réglementation par les forces du marché - la réglementation par la restriction du choix, ou la réglementation par l'exercice du choix.

Il n'existe pas de marché libre non réglementé. Si un marché est libre, il est étroitement régulé par les choix libres des acteurs du marché. Les actions de chacun contraignent et influencent les actions des autres de manière à les rendre *régulières* - plus ou moins prévisibles, s'inscrivant dans des limites compréhensibles.

La réglementation gouvernementale n'est pas le seul type de réglementation ; les forces du marché régulent également. Reconnaître ce fait, le communiquer aux autres et le faire connaître dans le discours public sont des étapes clés vers une plus grande liberté économique.

L'avantage de ce changement sémantique, qui consiste à élargir le sens du terme "régulation" pour y inclure la régulation par les forces du marché, est de soulever la question suivante : qu'est-ce qui fonctionne le mieux ? La régulation par les forces du marché fonctionne mieux, mais c'est un autre débat. La première étape consiste à reconnaître que les forces du marché régulent également.

Article : [Pourquoi les marchés libres sont difficiles à défendre \(fee.org\)](http://fee.org) par D. Eric Schansberg (FEE.org)

"En résumé, il existe au moins deux explications plausibles au paradoxe selon lequel les gens soutiennent les marchés libres en général et l'activisme gouvernemental dans des domaines spécifiques. Les avantages visibles de l'activisme gouvernemental sont plus faciles à expliquer que les avantages plus abondants mais plus diffus des marchés libres. Et en raison des différentes incitations auxquelles les gagnants et les perdants sont confrontés pour toute proposition donnée, les avantages des programmes gouvernementaux sont défendus avec plus de force puisque leurs partisans (par ignorance ou par tromperie) ne parleront du programme que sous son jour le plus favorable. Les programmes gouvernementaux peuvent être mauvais d'un point de vue économique, mais il peut être difficile d'expliquer pourquoi ils sont mauvais d'un point de vue économique. C'est pourquoi une défense efficace du marché libre doit être basée sur des principes moraux".

D. Eric Schansberg est professeur adjoint d'économie à l'Université d'Indiana Sud-Est.

Lorsqu'on leur pose la question de manière générale, la plupart des gens sont enclins à soutenir les marchés libres et le capitalisme plutôt que le contrôle gouvernemental et le socialisme. Ils ont vu les fruits des économies de "marché libre" et les échecs du socialisme. Ils soutiennent la liberté en tant que principe et n'apprécient généralement pas les intrusions et la bureaucratie du gouvernement.

Pourtant, lorsqu'il s'agit de programmes gouvernementaux spécifiques, le public est souvent enthousiaste. Et chaque fois que l'économie ne tourne pas rond, le public demande au président et au Congrès de "faire quelque chose". En approuvant explicitement ou tacitement de tels programmes, les gens révèlent qu'ils pensent que le gouvernement peut résoudre les problèmes mieux que le marché. Ainsi, les gens soutiennent les marchés libres en général, mais soutiennent l'intervention de l'État sur des questions particulières. Il est difficile de défendre le marché libre contre les appels à l'activisme gouvernemental.

Les mains visibles et invisibles

Nombreux sont ceux qui s'accordent à dire que le socialisme est un système moins productif que le capitalisme. Mais le socialisme a un avantage. Dans la mesure où il fonctionne, on peut voir exactement comment il a réussi. En tant que système économique pur, chaque étape entre les intrants de la production et le produit final est contrôlée par un planificateur central - la "main visible" à l'œuvre. En d'autres termes, il est possible de déterminer avec précision comment la miche de pain est arrivée sur la table du consommateur. Dans un système de marché libre, la "main invisible" est justement invisible. Les personnes qui poursuivent leurs propres intérêts sont guidées par la main invisible des prix relatifs et favorisent par inadvertance le bien-être de la société. Peu de personnes, voire aucune, sont capables d'énumérer exactement comment le marché est en mesure de fournir aux consommateurs un bien particulier.

L'une des contributions de l'économie des choix publics a été de constater que les coûts et les bénéfices sont perçus de la même manière dans des contextes microéconomiques. Les avantages des programmes gouvernementaux individuels sont aussi visibles que les succès (bien que limités) du socialisme en tant que système macroéconomique. Lorsque le

gouvernement crée de nouveaux emplois en augmentant les dépenses ou préserve les emplois existants par une forme de protectionnisme, l'emploi supplémentaire est facile à voir et est rapidement attribué au gouvernement.

En outre, les coûts de l'activisme gouvernemental sont difficiles à percevoir. Dans le cas de programmes entraînant des dépenses supplémentaires, le gouvernement peut choisir de les financer par des impôts plus élevés maintenant, plus élevés plus tard (financement du déficit), par une taxe sur l'inflation ou par une combinaison de ces éléments. La visibilité de ces "plans de paiement" diffère, mais tous sont plus obscurs que les avantages qu'ils procurent. Les coûts liés à l'augmentation des impôts courants sont les plus faciles à percevoir (et donc les moins populaires sur le plan politique), mais ils sont eux aussi subtils. Notons qu'un programme d'un milliard de dollars ne coûte que quatre dollars par habitant ; pour une famille de quatre personnes avec un seul salaire, les impôts n'augmentent que de 1,33 dollar par mois. Qui remarquerait qu'un dollar de plus est prélevé sur son salaire chaque mois ? En outre, qui tiendra le gouvernement responsable des emplois perdus du fait que les contribuables ont moins de revenus disponibles ? La perte d'un milliard de dollars pour les consommateurs détruira quelques emplois dans de nombreux secteurs, puisque cet argent ne sera plus dépensé pour le nettoyage à sec et les appareils électroménagers, ni investi dans de nouvelles entreprises. (Voir *Economics in One Lesson* de Henry Hazlitt [1946]).

Selon M. Hazlitt, "l'art de l'économie consiste à examiner non seulement les effets immédiats mais aussi les effets à plus long terme d'un acte ou d'une politique ; il consiste à examiner les conséquences de cette politique non seulement pour un groupe mais aussi pour tous les groupes"). Une autre façon de dissimuler les coûts d'un programme est de demander aux entreprises d'en assumer la responsabilité. Un programme gouvernemental qui subventionne les parents ou les entreprises pour encourager ou permettre aux parents de rester à la maison avec les nouveau-nés entraînerait des dépenses directes. Mais si le congé parental devenait un "droit légal du travailleur", les avantages seraient encore faciles à percevoir et les coûts presque invisibles. Qui attribuerait l'impact ultérieur à long terme - une combinaison d'augmentation du chômage, de baisse de la rémunération des travailleurs (en termes d'autres avantages sociaux et de salaires) et d'augmentation des prix des produits - à l'activisme du gouvernement ? Ces coûts sont extrêmement subtils.

Les avantages des programmes gouvernementaux sont faciles à voir et leurs coûts sont difficiles à percevoir. En revanche, les avantages d'une moindre intervention de l'État - une évolution vers des marchés plus libres - sont subtils et leurs coûts sont tout à fait visibles. Il n'est donc pas surprenant que l'activisme gouvernemental soit relativement populaire.

Comment les incitations diffèrent

L'économie fournit une autre explication importante au paradoxe selon lequel l'activisme gouvernemental est souvent "gagnant". Il s'avère que ceux qui reçoivent les avantages relativement importants et faciles à percevoir ont des motivations différentes de ceux qui supportent les coûts relativement faibles et difficiles à percevoir.

Supposons que les bénéfices du programme d'un milliard de dollars mentionné ci-dessus soient répartis de manière égale entre 1 000 personnes ; chacune d'entre elles recevra un million de dollars. N'oubliez pas que cela coûtera quatre dollars à chaque citoyen. Il est peu probable qu'ils s'en aperçoivent. Mais même s'ils le remarquaient, il est peu probable qu'ils veuillent consacrer des ressources importantes à l'obtention d'informations ou à la lutte contre la proposition. En revanche, les bénéficiaires d'un million de dollars se donneront beaucoup de mal pour obtenir les faveurs du gouvernement. À tout le moins, ils seront incités à présenter avec éloquence et force les mérites du programme (mais pas ses coûts). À l'autre extrême, ils pourraient désinformer les électeurs "rationnellement ignorants" ou soudoyer (au moins implicitement) les législateurs.

En outre, les bureaucrates qui administrent les programmes adoptés par les pouvoirs législatif et exécutif ont intérêt à ce que le champ d'application et le budget de leurs programmes soient élargis. Ils ont la même structure d'incitation que les autres "gagnants".

En résumé, il existe au moins deux explications plausibles au paradoxe selon lequel les gens soutiennent les marchés libres en général et l'activisme gouvernemental dans des domaines spécifiques. Les avantages visibles de l'activisme gouvernemental sont plus faciles à expliquer que les avantages plus nombreux mais plus diffus des marchés libres. Et en raison des différentes incitations auxquelles les gagnants et les perdants sont confrontés pour toute proposition donnée, les avantages des programmes gouvernementaux sont défendus avec plus de force puisque leurs partisans (par ignorance ou par tromperie) ne parleront du programme que sous son jour le plus favorable.

Les programmes gouvernementaux peuvent être mauvais d'un point de vue économique, mais il peut être difficile d'expliquer pourquoi ils sont mauvais d'un point de vue économique. C'est pourquoi une défense efficace du marché libre doit être fondée sur des principes moraux.

Article : [Égalité, marchés et moralité \(fee.org\)](http://fee.org) par Burton Folsom (FEE.org)

"Les marchés libres peuvent produire des résultats étranges et certainement inégaux, mais les opportunités et la prospérité accrues ont fait que le compromis en valait la peine pour la société américaine."

La question de l'"égalité" est à l'origine de nombreux débats politiques. Depuis l'époque des fondateurs, les partisans de l'économie de marché plaident en faveur de l'égalité des chances dans l'ordre économique. En d'autres termes, l'égalité est un cadre, pas un résultat. En termes modernes, l'objectif est de créer des conditions égales pour tous. Le gouvernement est un arbitre qui fait respecter les droits de propriété, les lois et les contrats de manière égale pour tous les individus.

En termes de politique, la vision du marché libre signifie qu'il n'y a pas (ou peu) de droits de douane pour les entreprises, pas de subventions pour les agriculteurs et pas de racisme inscrit dans la loi. De même, les hommes d'affaires prospères ne seront pas soumis à des taxes spéciales ou à la saisie de leurs biens.

En Amérique, cette conception de l'égalité est inscrite dans la Déclaration d'indépendance ("tous les hommes sont créés égaux et sont dotés par leur créateur de certains droits inaliénables") et dans la Constitution ("les taxes et les accises doivent être uniformes sur tout le territoire des États-Unis" et "une égale protection des lois"). Une grande partie du premier siècle de la nation américaine a été consacrée à la fin de l'esclavage, à l'extension du droit de vote et à la garantie des droits de propriété et d'héritage pour les femmes, réalisant ainsi l'objectif des fondateurs d'offrir des chances égales à tous les citoyens.

Les progressistes et les détracteurs modernes de l'égalité des chances ont formulé deux critiques importantes à l'encontre du point de vue des fondateurs. Premièrement, l'égalité des chances est impossible à réaliser. Deuxièmement, dans la mesure où l'égalité des chances a été tentée, elle s'est traduite par une gigantesque inégalité des résultats. L'égalité des résultats, selon les progressistes, est souhaitable et ne peut être atteinte que par une intervention massive de l'État. Examinons ces deux objections.

Dans une certaine mesure, bien sûr, les progressistes ont un argument valable - l'égalité des chances est, au niveau individuel (par opposition au niveau institutionnel), difficile à atteindre. Nous naissons tous avec des avantages (ou des inconvénients) familiaux différents, avec des capacités différentes, et dans des quartiers différents, avec des niveaux d'opportunités variables. Comme l'a dit le dramaturge socialiste George Bernard Shaw à ce sujet, "donnez à votre fils un stylo à plume et une rame de papier et dites-lui qu'il a maintenant une chance égale à la mienne d'écrire des pièces de théâtre et vous verrez ce qu'il vous répondra".

Ce qui échappe aux progressistes, c'est que leur remède est pire que la maladie. Toute tentative de correction des déséquilibres au niveau de la famille, des capacités et du voisinage produira d'autres inégalités qui peuvent être pires que les inégalités initiales. Thomas Sowell écrit : "[L]es tentatives d'égalisation des résultats *économiques* conduisent à une inégalité plus grande - et plus dangereuse - dans le *pouvoir politique*". Ou, comme l'a conclu Milton Friedman, "une société qui place l'égalité - dans le sens de l'égalité des résultats - devant la liberté ne

connaîtra ni l'égalité ni la liberté. L'utilisation de la force pour atteindre l'égalité détruira la liberté, et la force, introduite à de bonnes fins, finira entre les mains de personnes qui l'utiliseront pour promouvoir leurs propres intérêts".

L'échec du New Deal

Le point de vue de Sowell et Friedman est éclairé par l'échec des efforts déployés par le gouvernement fédéral pour réduire les inégalités pendant le New Deal. Au début des années 1930, les États-Unis connaissaient un chômage massif (parfois supérieur à 20 %). En 1932, le président Herbert Hoover a soutenu le premier programme national de secours : 300 millions de dollars ont été distribués aux États. Il ne s'agissait pas d'un transfert des États riches vers les États pauvres, mais d'une manœuvre politique de la part de la plupart des gouverneurs d'État pour obtenir tout ce qu'ils pouvaient. L'Illinois a bien joué le jeu et a obtenu plus de 55 millions de dollars, soit plus que New York, la Californie et le Texas réunis.

Le Massachusetts, qui compte presque autant d'habitants que l'Illinois, n'a reçu aucune aide fédérale. Le Massachusetts connaît une grande pauvreté et une grande détresse, mais le gouverneur Joseph Ely estime que les États doivent essayer de répondre à leurs propres besoins et ne pas se précipiter à Washington pour obtenir des fonds aux dépens de quelqu'un d'autre. C'est pourquoi Ely a encouragé toute une série de collectes de fonds dans son État afin d'aider les personnes dans le besoin. "Quelle que soit la justification de l'aide [fédérale]", note Ely, "il n'en reste pas moins que la manière dont elle a été utilisée en fait le plus grand atout politique du côté pratique de la politique partisane jamais détenu par une administration". En 1935, le président Franklin Roosevelt a confirmé les convictions d'Ely en transformant la Works Progress Administration (WPA), qu'il avait créée, en une gigantesque machine politique destinée à transférer de l'argent vers des États et des circonscriptions électorales clés afin de s'assurer des votes. Roosevelt et ses acolytes ont utilisé la rhétorique de la suppression des inégalités comme couverture politique pour accéder au pouvoir. Le journaliste Thomas Stokes a reçu le prix Pulitzer pour son enquête qui a révélé que la WPA utilisait des fonds fédéraux pour acheter des votes.

L'utilisation de l'argent des contribuables pour atténuer les inégalités a donc échoué car, quelles que soient les bonnes intentions, les fonds ont rapidement été politisés. Le pouvoir présidentiel (et congressionnel) de taxer et de transférer des fonds d'un groupe à l'autre s'est également avéré être une dangereuse centralisation du pouvoir. La fiscalité a augmenté en taille et en complexité. Le fisc est ainsi devenu une arme qu'un président pouvait utiliser contre ceux qui lui résistaient. "Mon père", a observé Elliott Roosevelt à propos de son célèbre parent, "est peut-être à l'origine de l'idée d'utiliser le fisc comme arme de rétribution politique".

Sowell et Friedman ont en effet reconnu que les efforts visant à supprimer les inégalités créeraient de nouvelles inégalités, peut-être tout aussi graves, et concentreraient dangereusement le pouvoir entre les mains des politiciens et des bureaucrates. Mais Sowell et Friedman ont volontiers admis que lorsque les marchés sont laissés libres, l'inégalité des résultats n'est pas nécessairement justifiée d'un point de vue moral. En d'autres termes, certaines personnes - grâce à la chance ou à l'héritage - deviennent incroyablement riches et

d'autres, qui ont peut-être travaillé plus dur et avec plus de diligence, finissent par gagner à peine leur vie. Les récompenses, comme l'a fait remarquer F. A. Hayek, entre autres, "ne sont fondées qu'en partie sur les réalisations et en partie sur le simple hasard". Les sociétés sont plus prospères dans les marchés libres, mais les succès et les échecs individuels peuvent survenir indépendamment des capacités et du travail.

Les revendications progressistes à la lumière de l'histoire

Ce que l'histoire semble démontrer, c'est que les hommes les plus riches de l'histoire américaine ont été des entrepreneurs créatifs qui ont amélioré la vie de millions d'Américains et ont ainsi obtenu une remarquable mobilité ascendante. Par exemple, le premier Américain à avoir gagné 10 millions de dollars était John Jacob Astor, un immigrant allemand, fils d'un boucher. Astor a fondé la plus grande entreprise de fourrures des États-Unis, transformant les goûts et réduisant les coûts de l'habillement pour les gens du monde entier.

John D. Rockefeller, premier Américain à valoir un milliard de dollars, était le fils d'un colporteur itinérant. Pourtant, avec peu d'éducation ou de formation, Rockefeller s'est lancé dans le raffinage du pétrole et l'a fait mieux que quiconque dans le monde. C'est ainsi qu'il a vendu, à un prix abordable, le kérosène qui éclairait la plupart des foyers dans le monde (il détenait 60 % du marché mondial à la fin du XIXe siècle). (Henry Ford, fils d'un agriculteur en difficulté, a été le deuxième milliardaire américain. Il a utilisé le pétrole bon marché vendu par Rockefeller et l'acier bon marché introduit par l'immigrant Andrew Carnegie pour rendre les voitures abordables pour la plupart des familles américaines. Les hommes les plus riches des États-Unis, Sam Walton et Bill Gates, sont tous deux issus de la classe moyenne et ont tous deux apporté une grande valeur ajoutée à la plupart des consommateurs américains. Les marchés libres peuvent produire des résultats étranges et certainement inégaux, mais les opportunités et la prospérité accrues ont fait que le compromis en valait la peine pour la société américaine.

Articles/Vidéos: [Le marché libre corrode-t-il le caractère moral ?](http://templeton.org) (templeton.org)

Cet article est le quatrième d'une série de conversations entre d'éminents scientifiques, chercheurs et personnalités publiques sur les "Grandes Questions" de la Fondation John Templeton.

Oui, trop souvent.

Les critiques comprennent à juste titre que le marché libre sape les arrangements locaux traditionnels dont dépendent les gens pour enseigner et maintenir la moralité. Considérons en particulier l'expérience des enfants. Ils apprennent d'abord la moralité au sein de leur famille, avec laquelle ils sont le plus émotionnellement liés. L'amour attache les enfants aux conventions morales et suscite des émotions morales essentielles telles que la sympathie et la culpabilité. Dans une société préindustrielle, ces habitudes morales sont encore renforcées par la tribu ou le village, ainsi que par les institutions religieuses et les contes populaires. L'enfant en développement est entouré d'une sorte de conspiration de professeurs de morale, qui lui enseignent les leçons de caractère par la parole et (de manière moins fiable) par les actes.

Les économies de marché affaiblissent cette conspiration culturelle de trois manières puissantes. Premièrement, elles introduisent la nouveauté, qui remet en question les habitudes culturelles et les vérités morales établies. Deuxièmement, ils attisent les désirs individuels d'une manière qui peut facilement affaiblir l'autodiscipline et les obligations morales qui permettent aux marchés libres de prospérer. (Comme l'a dit le sociologue Daniel Bell, les marchés peuvent finir par cannibaliser leur propre infrastructure morale). Troisièmement, à mesure qu'elles progressent, les économies de marché sont plus susceptibles de traiter l'enfant qui n'a pas encore été socialisé comme un acteur autonome, semblable à un adulte, plutôt que comme un dépendant immature. Elles transforment souvent l'élève docile des obligations morales en un pair sceptique, voire résistant.

Deux des nouveaux produits les plus influents du XXe siècle, l'automobile et la télévision, illustrent parfaitement le potentiel du marché à diluer le consensus moral et les loyautés personnelles. En exportant des initiés et en important des étrangers, la voiture a réduit l'influence de la communauté locale et ses exigences morales. En transportant les pères vers des emplois éloignés du foyer, elle a accéléré la séparation du travail et de la vie familiale. En effet, l'évolution du marché a été la cause directe des "sphères séparées" qui ont placé les mères à la tête de la vie domestique et les pères sur un lieu de travail éloigné.

La voiture a également dispersé les membres de la famille (oncles et tantes en Californie, grands-parents en Floride) qui, auparavant, auraient pu soutenir le sens moral en développement de l'enfant. Elle augmentait les possibilités d'anonymat, ce qui permettait d'échapper plus facilement à la honte et à l'embarras liés aux violations du comportement moral, et permettait aux individus, en particulier aux adolescents, d'éviter le regard critique des adultes. Au début du XXe siècle, un juge pour enfants, constatant l'usage inattendu que les jeunes faisaient de cette nouvelle invention, se plaignait que la voiture sans chevaux n'était rien d'autre qu'un "bordel sur roues".

Les bouleversements culturels provoqués par la télévision, et en particulier par la publicité, ont été encore plus troublants que ceux provoqués par la voiture. Avant l'avènement du petit écran, les familles pouvaient espérer accomplir la majeure partie de leur travail de moralisation à l'abri des intrusions commerciales. La vie familiale pouvait être considérée comme un "havre de paix dans un monde sans cœur", selon les termes du sociologue Christopher Lasch. Les vendeurs sont peut-être venus à River City, mais ils ont dû frapper aux portes et vendre leurs uniformes et leurs instruments de musique aux gardiens de la maison, généralement les mères. La télévision a permis aux vendeurs de passer outre les parents et de s'asseoir juste à côté de l'enfant sans morale, le tentant avec des plaisirs contre lesquels il n'a que peu de défenses. Plus généralement, la télévision utilise des fantasmes de vengeance, de violence, de licence sexuelle et d'excès matériels pour attirer les téléspectateurs, jeunes et vieux.

Bien sûr, aujourd'hui, l'Internet usurpe à la télévision son statut de sponsor principal de l'hédonisme, du matérialisme et de l'égoïsme anarchique. Si la télévision avait des censeurs qui exprimaient maladroitement un consensus culturel sur le discours public acceptable, le World Wide Web ne connaît pas de limites. De plus, tout comme l'automobile a donné aux provinciaux de nouvelles possibilités d'anonymat, l'Internet permet aux enfants d'échapper aux limites de leur statut. Rien ne symbolise mieux le penchant du marché à transformer l'enfant en pseudo-adulte, à saper l'autorité parentale et à favoriser l'anonymat qui permet d'échapper à la honte, que la jeune fille de 13 ans qui organise un rendez-vous avec un homme de 40 ans sur un forum de discussion Internet, alors que ses parents supposent qu'elle est en train de faire ses devoirs.

Mais toutes les nouvelles ne sont pas mauvaises. Même si le marché a sapé le pouvoir des normes communautaires et chargé les parents de l'entière responsabilité de l'enseignement moral, tout en bombardant les enfants d'émissions telles que *Grand Theft Auto* et *Paris Hilton*, il ne nous a pas encore apporté Gomorrhe. Aux États-Unis, les indicateurs de la santé morale des jeunes, tels que les taux de violence et de promiscuité et les attitudes rebelles à l'égard des adultes, ont diminué au cours des dernières décennies, alors même que les médias électroniques ont élargi la portée du marché.

Pourquoi ? L'une des raisons est que les parents de la classe moyenne ont réagi aux sirènes du marché en intensifiant leur vigilance. Leurs efforts ont parfois été ridiculisés, à juste titre. Mais le protectionnisme est une réponse compréhensible aux bouleversements qui accompagnent l'innovation du marché libre et témoigne en fait de la résilience, au moins dans la classe moyenne, de la famille bourgeoise, qui a évolué en réponse au capitalisme. Dans les communautés où les mères sont parties travailler, où les familles élargies ont déménagé et où les étrangers et les voitures circulent, les parents continuent de surveiller leurs enfants à l'aide de téléphones portables, de programmes extrascolaires, de substituts tels que des tuteurs et des entraîneurs et, hélas, de programmes d'espionnage sur Internet et même d'appareils GPS.

La santé morale relative des jeunes a également été renforcée, il faut le dire, par l'encouragement incessant de l'autodiscipline par le marché libre. Pour réussir dans l'économie de la connaissance d'aujourd'hui, les jeunes comprennent qu'ils doivent exceller à l'école.

Malgré les tentations du consumérisme, les enfants de la classe moyenne et ceux qui aspirent à l'immigration grandissent en sachant que l'éducation est cruciale pour maintenir ou améliorer leur statut et que la concurrence dans l'économie de la connaissance est féroce. Autrefois, les enfants imprégnés de l'éthique protestante s'acquittaient de leurs tâches ménagères et faisaient attention à ce qu'ils faisaient. Les enfants d'aujourd'hui fréquentent des écoles à horaires aménagés et portent des sacs à dos de 40 livres.

Cela signifie-t-il que les détracteurs du marché se sont trompés ? Pas tout à fait. La célébration de l'hédonisme et de l'autonomie par le marché libre a eu l'effet escompté sur ceux qui ont le moins de capital culturel - les pauvres et, plus récemment, la classe ouvrière. Dans les communautés à faibles revenus, l'assaut contre les normes de retenue et de fidélité dans les relations personnelles a sapé à la fois la famille élargie et la famille nucléaire. Dans nombre de ces communautés, le divorce et les naissances hors mariage deviennent la norme. Le travail de moralisation de la prochaine génération dans une économie de marché avancée est difficile dans les meilleures conditions. Pour les mères célibataires des communautés à faibles revenus, où les écoles sont chaotiques et où les hommes responsables sont rares, c'est presque impossible.

Cet article a été initialement publié dans [Templeton Foundation Online](#)

Cet article a été initialement publié dans [Templeton Foundation Online](#)