

Pouvoir et marché

par Murray N. Rothbard

traduit par Hervé de Quengo

Préface

Le présent ouvrage est issu d'un traité d'économie complet que j'ai écrit il y a plusieurs années, *L'Économie, l'Homme et l'État*, (*Man, Economy, and State*, 2 volumes, Van Nostrand 1962). Ce livre avait pour but de proposer une analyse économique de l'économie de Robinson, du marché libre et de l'intervention violente — sur le plan empirique, presque exclusivement de la part du gouvernement. Pour diverses raisons l'analyse économie de l'intervention gouvernementale ne put être présentée que sous une forme condensée et tronquée dans le second volume publié. Le présent ouvrage permet de combler un vide déjà ancien en présentant une analyse révisée et mise à jour de l'intervention violente au sein de l'économie.

En outre, ce livre analyse un problème que la version publiée de *L'Économie, l'Homme et l'État* avait par nécessité dû laisser dans l'ombre : celui du rôle des agences de protection dans une société de marché pure. Le problème de la façon dont une économie de marché pure ferait respecter les droits de la personne et de la propriété face à une agression violente n'y était pas traitée, et le livre faisait tout simplement l'hypothèse, sous la forme d'un modèle théorique, que personne n'essaierait de s'en prendre à la personne ou à la propriété de ses semblables dans une économie de marché. Il est clair que l'on ne peut se satisfaire de laisser le problème en l'état, car comment une société totalement libre traiterait-elle du problème de la défense de la personne et de la propriété face à des attaques violentes ?

Presque tous les auteurs de textes d'économie politique ont plutôt rapidement et *a priori* fait l'hypothèse qu'un marché libre ne *pourrait* tout simplement *pas* fournir de services de défense ou d'application du Droit et que par conséquent une certaine forme d'intervention et d'agression gouvernementales usant du monopole de la coercition devait être imposée au marché afin d'offrir de tels services de défense. Or le premier chapitre du présent ouvrage affirme que la défense et l'application du Droit pourraient être fournies, comme tous les autres services, par l'économie de marché et que par conséquent aucune action étatique n'est nécessaire, y compris dans ce domaine. Il s'agit donc de la première analyse de l'économie du gouvernement à prétendre qu'aucune fourniture de biens ou de services ne requiert l'existence du gouvernement. Pour cette raison, l'existence même de la

taxation et du budget étatique est considérée comme un acte d'intervention au sein de l'économie de marché, et les conséquences de cette intervention sont analysées. Une partie de l'analyse économique de la taxation du chapitre 4 est consacrée à une critique approfondie du concept même de « justice » fiscale, et il y est démontré que les économistes qui ont aveuglément analysé ce concept ne se sont pas souciés de justifier l'existence de la taxation elle-même. On y voit aussi que la quête d'un impôt « neutre » vis-à-vis du marché est une chimère sans espoir.

De plus, ce livre propose une typologie de l'intervention gouvernementale, les différentes formes possibles y étant classées comme autistiques, binaires ou triangulaires. Dans l'analyse de l'intervention triangulaire du chapitre 3, une attention particulière est mise sur le gouvernement en tant que distributeur indirect de monopoles ou de priviléges monopolistiques, et plusieurs types d'intervention, qui ne sont presque jamais considérés comme des formes de monopole, y sont examinés de ce point de vue.

Davantage de place qu'il n'en est habituellement accordé de nos jours est consacré à une critique de la proposition d'Henry George d'un « impôt unique » sur la rente foncière. Bien que cette doctrine soit, à mon avis, totalement erronée, les Georgistes ont raison de noter que leurs affirmations et arguments importants ne sont jamais mentionnés, et encore moins réfutés, dans les ouvrages actuels, alors qu'au même moment de nombreux textes incorporent en silence des concepts Georgistes. Une critique détaillée de la théorie fiscale des Georgistes se faisait attendre depuis un bon moment.

Ces dernières années, des économistes comme Anthony Downs, James Buchanan et Gordon Tullock (bon nombre d'entre eux étant membres de « l'École de Chicago ») ont appliqué l'analyse économique aux actions du gouvernement et de la démocratie. Mais ils ont à mon avis fait totalement fausse route en considérant le gouvernement comme un instrument de l'action sociale supplémentaire, largement similaire à l'action sur un marché libre. Ainsi, les auteurs de cette école assimilent action étatique et action marchande en ne voyant que peu ou pas de différences entre elles. Mon approche est quasiment inverse, car je considère l'action gouvernementale et l'action marchande volontaire comme diamétralement opposées, la première impliquant nécessairement la violence, l'agression et l'exploitation alors que la seconde est nécessairement harmonieuse, pacifique et mutuellement avantageuse pour tous. De même, ma propre analyse de la démocratie au chapitre 5 est une critique de certains des sophismes de la théorie démocratique et non l'habituelle célébration naïve, implicite ou explicite, des vertus du gouvernement démocratique.

Je pense qu'il est indispensable que les économistes, quand ils préconisent une politique publique, présentent et analysent leurs propres concepts éthiques au lieu de les introduire, de façon *ad hoc* sans justification, dans leur argumentaire, comme cela est souvent le cas. Le chapitre 6 présente une analyse détaillée de diverses critiques éthiques que l'on oppose souvent à l'économie de marché et à la

société libre. Bien que je croie que tout le monde, y compris les économistes, devrait fonder sa défense des politiques publiques sur un système éthique, le chapitre 6 reste dans un cadre praxéologique *wertfrei*, en ne se livrant qu'à une critique purement logique des éthiques opposées à l'économie de marché, et non à une tentative de proposer un système particulier en matière d'éthique politique. J'espère traiter de ce second point dans un ouvrage ultérieur [Ce sera *L'Éthique de la liberté*, NdT].

L'analyse présentée au long de ce livre est en grande partie théorique. Il n'a pas été essayé d'énumérer les exemples institutionnels d'intervention gouvernementale ans le monde d'aujourd'hui, tentative qui nécessiterait bien entendu un nombre de volumes bien trop grand.

MURRAY N. ROTHBARD

New York

Juillet 1969

Remerciements

Au sens le plus large, ce livre est redevable d'une grande dette intellectuelle envers ce groupe hardi de théoriciens qui ont pénétré la nature essentielle de l'État, et plus particulièrement à cette petite fraction de ceux qui ont commencé à montrer comment un marché entièrement libre, sans État, pourrait fonctionner avec succès. Je pourrais citer, en particulier, Gustave de Molinari et Benjamin R. Tucker.

En ce qui concerne plus directement le livre lui-même, il n'aurait jamais vu le jour sans le soutien et l'enthousiasme indéfectibles du docteur F.A. Harper, président de l'*Institute of Humane Studies*. Le docteur Harper a également lu le manuscrit, y apportant commentaires et suggestions de valeur, tout comme Charles L. Dickinson, vice-président de l'Institut. Leur collègue Kenneth S. Templeton Jr. A supervisé les dernières étapes et la publication de l'ouvrage, lu la totalité du manuscrit et fait d'importantes suggestions d'amélioration. Le professeur Robert L. Cunningham de l'Université de San Francisco a offert une critique détaillée et provocatrice du manuscrit. Arthur Goddard a mis en forme le livre avec sa grande compétence et son sérieux et sa minutie habituels et a également fait des critiques intéressantes du manuscrit. Pour finir, je remercie de son intérêt continu et fidèle Charles G. Koch de Wichita, Kansas, dont le dévouement à la recherche dans le domaine de la liberté est bien trop rare de nos jours.

Aucun d'eux n'est bien entendu responsable du produit final : la responsabilité m'en incombe entièrement.

Pouvoir et marché

par Murray N. Rothbard

traduit par Hervé de Quengo

Chapitre premier : Les services de défense sur un marché libre

Les économistes se sont très souvent référés à « l'économie de marché », ensemble des échanges volontaires de biens et de services dans la société. Mais malgré le nombre de ces études, leur analyse a sous-estimé les profondes implications du libre-échange. Ils ont ainsi généralement négligé le fait que libre-échange *signifie* échange de droits de propriété et que, par conséquent, l'économiste est obligé d'analyser les conditions et la nature des droits de propriété qui prévaudraient dans une société libre. Si société libre veut dire monde dans lequel aucun individu ne s'en prend à la personne ou à la propriété des autres, cela implique une société dans laquelle chacun possède un droit de propriété absolu sur lui-même et sur les ressources naturelles précédemment non appropriées qu'il trouve, transforme par son travail puis donne ou échange contre d'autres [1](#). Un droit de propriété bien établi sur sa personne et sur les ressources que l'on trouve, transforme et donne ou échange, conduit à la structure de la propriété que l'on trouve dans le capitalisme de marché. Un économiste ne peut donc pas analyser pleinement la structure des échanges de l'économie de marché sans présenter une théorie des droits de propriété, du Droit de la propriété, qui devrait prévaloir dans une société marchande.

Dans l'analyse de l'économie de marché que nous avons faite dans *L'Économie, l'Homme et l'État*, nous avons supposé qu'il n'y avait aucun empiètement sur la propriété, soit parce que tout le monde s'absténait volontairement d'une telle agression, soit parce que la méthode de défense par la force existant sur le marché, quelle qu'elle soit, suffisait à prévenir toute agression de ce type. Mais les économistes ont presque invariablement et paradoxalement supposé que le marché devait être protégé en ayant recours à l'invasion et à des actions coercitives — bref, par des institutions étatiques extérieures au marché.

Offrir des services de défense sur un marché libre voudrait dire conserver l'axiome de la société libre, à savoir qu'il ne faut pas recourir à la force physique sauf pour se défendre contre ceux qui recourent à la force pour s'en prendre à la personne ou à la propriété d'autrui. Cela signifierait l'absence complète de l'appareil d'État, du gouvernement ; car l'État, contrairement à toutes les autres personnes et institutions de la société, ne tire son revenu pas d'échanges librement contractés

mais d'un système de coercition unilatérale appelé « taxation ». La défense d'une société libre (qui comprend des services de défense de la personne et de la propriété comme la protection policière et les verdicts judiciaires) devrait par conséquent être fournie par des gens ou des entreprises (a) qui tireraient leurs revenus grâce à des accords volontaires et non par la contrainte et (b) qui ne s'arrogeraient pas par la force — comme le fait l'État — le monopole de la protection policière ou judiciaire. Seule une offre libérale de services de défense de ce genre serait cohérente avec une économie de marché et une société libre. Ainsi, le marché des entreprises de défense devrait être aussi libre d'accès et concurrentiel, et aussi respectueux des non-agresseurs, que celui de tout autre fournisseur de biens et de services de l'économie de marché. Les services de défense, comme tous les autres services relèveraient de la sphère marchande et d'elle seule.

Les économistes et les autres gens qui embrassent la philosophie du *libéralisme* [a](#) pensent que la liberté du marché devrait être soutenue et que les droits de propriétés doivent être respectés. Ils croient néanmoins fermement que les services de défense ne *peuvent pas* être fournis par le marché et que la défense contre l'invasion de la propriété doit donc être offerte hors du marché, par la force coercitive du gouvernement. En raisonnant ainsi, ils se retrouvent pris dans une contradiction insoluble, car ils approuvent et défendent une invasion massive de la propriété par l'agence (le gouvernement) qui est censée défendre les gens contre l'invasion ! En effet un gouvernement libéral devrait nécessairement tirer ses revenus par cette invasion de la propriété qu'on appelle taxation et s'arrogerait par la force un monopole des services de défense sur un territoire arbitrairement déterminé. Les théoriciens libéraux (qui sont ici rejoints par presque tous les autres auteurs) essaient de justifier leur position par rapport à cette éclatante contradiction en affirmant qu'un service de défense libéral *ne pourrait pas* exister et que par conséquent ceux qui donnent beaucoup de valeur à une défense employant la force pour lutter contre la violence devraient se rabattre sur l'État (malgré son sombre bilan de moteur *par excellence* des invasions violentes au cours de l'Histoire) comme mal nécessaire si l'on veut protéger la personne et la propriété.

Les libéraux offrent plusieurs objections à l'idée d'un marché de la défense. L'une d'elles veut que, puisqu'une économie de marché présuppose un système de droits de propriété, l'État est nécessaire pour définir et attribuer la structure de ces droits. Or nous avons vu que les principes d'une société libre sous-entend *en fait* une théorie bien précise des droits de propriété, à savoir la propriété de soi et celle des ressources naturelles trouvées et transformées par son travail. Par conséquent, aucun État ou autre agence analogue contraire au marché n'est nécessaire pour définir ou attribuer les droits de propriété. Ceci peut se faire et se fera par l'usage de la raison et au travers des processus marchands eux-mêmes : toute allocation ou définition différente serait totalement arbitraire et contraire aux principes d'une société libre.

Une doctrine similaire soutient que la défense doit être fournie par l'État en raison de son statut particulier de condition préalable nécessaire à l'activité marchande, sans laquelle l'économie de marché ne pourrait pas exister. Or cet argument est un *non sequitur* qui va bien trop loin. L'erreur des économistes classiques était de considérer les biens et les services en termes de grandes *classes* ; au lieu de cela l'économie moderne démontre que les services doivent être considérés en termes d'*unités marginales*. En effet toutes les actions du marché sont marginales. Si nous commençons par traiter de classes entières en lieu et place d'unités marginales, nous pouvons découvrir une grande myriade de biens et de services nécessaires, indispensables, pouvant tous être considérés comme des « conditions préalables » à l'activité marchande. Le sol n'est-il pas vital, ou de la nourriture pour chacun, ou des vêtements, ou un abri ? Le marché pourrait-il exister longtemps sans eux ? Et que dire du papier, qui est devenu un préalable de base à l'activité marchande dans l'économie moderne complexe ? Tous ces biens et services ne devraient-ils pas être par conséquent fournis par l'État et par lui seul ?

Le partisan du libéralisme pense également qu'il devrait y avoir un monopole légal unique de la coercition et de la prise de décision dans la société, qu'il devrait par exemple y avoir une Cour suprême unique pour prononcer des décisions ultimes et incontestées. Mais il n'arrive pas à comprendre que le monde a fort bien vécu tout au long de son existence sans un décideur final unique régnant sur la totalité de la surface habitée. L'Argentin, par exemple, vit dans un état d'« anarchie », de non-gouvernement, vis-à-vis du citoyen uruguayen — ou de Ceylan. Et pourtant les citoyens privés de ces pays, et des autres, vivent et échangent ensemble sans rentrer dans des conflits légaux insolubles, malgré l'absence d'un dirigeant gouvernemental commun. L'Argentin qui croit avoir été agressé par un habitant de Ceylan, par exemple, expose ses griefs à un tribunal argentin dont la décision est reconnue par les tribunaux de Ceylan — et vice versa si c'est l'habitant de Ceylan qui est la partie agressée. Bien qu'il soit vrai que les différents États-nations se soient fait des guerres interminables, les citoyens privés des divers pays, malgré des systèmes légaux très différents, ont réussi à vivre ensemble en harmonie sans qu'un gouvernement unique ne les chapeaute. Si les citoyens du Nord du Montana et du Saskatchewan de la rive d'en face peuvent vivre et commercer en harmonie entre eux sans gouvernement commun, les citoyens du Nord et du Sud du Montana peuvent en faire autant. En résumé, les frontières actuelles des nations sont purement historiques et arbitraires, et il n'est pas plus nécessaire qu'il y ait un gouvernement monopolistique sur les citoyens d'un pays que d'en avoir un entre les citoyens de deux nations différentes.

Il est particulièrement curieux, au passage, qu'alors que les partisans du libéralisme devraient être, selon la logique de leur position, d'ardents défenseurs d'un gouvernement mondial unifié unique, de sorte que personne ne vivent dans un état d'« anarchie » vis-à-vis de quiconque, ils ne le sont pratiquement jamais. Et une fois que l'on concède qu'un gouvernement mondial unique n'est pas nécessaire, où faut-il alors logiquement s'arrêter lorsqu'il s'agit d'admettre des États distincts ? Si le Canada et les États-Unis peuvent être des

nations séparées sans être dénoncées comme offrant le spectacle d'un inacceptable état d' « anarchie », pourquoi le Sud ne peut-il pas faire sécession des États-Unis ? Ou l'État de New York de l'Union ? Ou la ville de New York de l'État ? Pourquoi le quartier de Manhattan ne pourrait-il pas faire sécession ? Ou chaque quartier ? Ou chaque pâté de maisons ? Ou chaque maison ? Ou chaque *personne* ? Mais, bien sûr, si chaque personne peut se séparer du gouvernement, nous en sommes quasiment arrivés à la société totalement libre, où la défense est fournie comme tous les autres services par le marché et où l'État invasif a cessé d'exister.

Le rôle des instances judiciaires libres et concurrentes a de fait été bien plus important au cours de l'histoire de l'Occident qu'on ne veut bien le reconnaître habituellement. Le droit commercial, le droit de l'amirauté et une bonne partie du droit coutumier (la *common law*) ont été développés par des juges privés concurrents, que les parties prenantes recherchaient pour leur expertise dans la compréhension des questions légales en jeu [2](#). Les foires de Champagne et les grands marchés du commerce international du Moyen Âge jouissaient de tribunaux libres et concurrents, et les gens pouvaient s'adresser à ceux qu'ils jugeaient les plus justes et les plus efficaces.

Examinons ainsi un peu plus en détail à quoi pourrait ressembler un système de défense libéral. Nous devons comprendre qu'il est impossible de dresser à l'avance le plan des conditions institutionnelles exactes d'un marché, tout comme il aurait été impossible de prédire il y a 50 ans la structure exacte de l'industrie de la télévision d'aujourd'hui. Nous pouvons toutefois donner quelques caractéristiques d'un système concurrentiel, marchand, de services de police ou judiciaires. Le plus probablement, ce genre de services seraient vendus sur la base d'une souscription faite à l'avance, les primes étant payées régulièrement et les services étant fournis sur demande. De nombreux concurrents surgiraient sans soute, chacun essayant, en se faisant une réputation d'efficacité et de probité, de gagner un marché pour ses services. Il est bien entendu possible que dans certaines régions un agence unique élimine toutes les autres, mais cela ne semble pas très probable si nous réfléchissons au fait qu'il n'y a pas de monopole territorial et que les entreprises efficientes seraient capables d'ouvrir des succursales dans d'autres régions géographiques. Il semble également vraisemblable que des offres de services policiers ou judiciaires seraient proposées par des compagnies d'assurance, parce qu'elles trouveraient avantage à réduire autant que faire ce peut le taux de criminalité.

Une objection courante à la possibilité d'une protection par le marché (son caractère *désirable* n'est ici pas remis en cause) est la suivante : Supposons que Jones souscrive à l'Agence de Défense X et que Smith soit client de l'Agence de Défense Y. (Nous supposerons pour simplifier que l'agence de défense comprend une force de police et un ou plusieurs tribunaux, bien qu'en pratique ces deux fonctions pourraient fort bien être accomplies par des firmes distinctes.) Smith prétend qu'il a été attaqué, ou volé, par Jones ; Jones nie l'accusation. Comment dès lors justice peut-elle être rendue ?

Il est clair que Smith portera plainte contre Jones et engagera des poursuites ou un procès dans le système judiciaire Y. Jones est invité à se défendre contre les accusations, bien qu'il ne puisse pas y avoir de pouvoir l'obligeant à comparaître, car toute usage de la force contre un homme non encore convaincu de crime est en soi un acte d'invasion criminel, incompatible avec la société libre que nous avons postulée. Si Jones est déclaré innocent, ou s'il est déclaré coupable et consent à la sentence, il n'y a pas de problème à ce niveau et les tribunaux Y prendraient alors les mesures punitives adéquates [3](#). Mais que se passe-t-il si Jones remet en cause la sentence ? Dans ce cas il peut soit porter le cas devant son système judiciaire X, soit aller directement devant un genre de Cour d'appel privée et concurrentielle qui apparaîtrait abondamment sur le marché pour répondre au grand besoin de ce genre de tribunaux. Il y aura probablement seulement quelques systèmes de Cour d'appel, bien moins nombreux que les tribunaux de première instance, et chacun de ces tribunaux inférieurs se vantera auprès de ses clients d'être affilié aux Cours d'appel connues pour leur efficacité et leur honnêteté. La décision de la Cour d'appel peut alors être considérée par la société comme définitive. En fait, le code légal fondamental de la société libre comporterait vraisemblablement une clause disant qu'une décision prise par deux tribunaux différents sera considérée comme définitive (ou une clause similaire), c'est-à-dire qu'à partir de ce moment le tribunal pourra engager des actions contre la partie jugée coupable [4](#).

Tout système légal a besoin de définir un certain point d'arrêt, accepté par la société, auquel la procédure judiciaire prend fin et où la punition du criminel convaincu peut commencer. Mais il n'est pas nécessaire d'imposer qu'un tribunal monopoliste unique prenne la décision ultime, et une société libre ne peut bien entendu pas l'imposer ; et un code légal libéral peut fort bien comporter un point d'arrêt à deux tribunaux, car il y a toujours deux parties qui s'opposent, le plaignant et celui qui se défend.

Une autre objection courante à la faisabilité d'un marché de la défense pose la question : Une ou plusieurs agences de défense ne pourraient-elles pas utiliser leurs pouvoirs de coercition à des fins criminelles ? En résumé, une agence de police privée ne peut-elle pas utiliser sa force pour prendre des décisions frauduleuses et agresser ainsi ses adhérents et victimes ? On suppose très souvent que ceux qui proposent une société sans État seraient en outre suffisamment naïfs pour croire que dans une telle société tous les hommes seraient « bons » et que personne n'aurait envie d'agresser son voisin. Il n'est pas nécessaire de supposer un tel changement magique ou miraculeux de la nature humaine. Bien entendu, certaines agences de défense privées deviendront criminelles, tout comme certaines personnes deviennent des criminels aujourd'hui. Le point important est que dans une société sans État il n'y aurait aucun canal *légalisé*, régulier, pour le crime et l'agression, aucun appareil gouvernemental dont le contrôle garantit un monopole de l'invasion de la personne et de la propriété. Quand il existe un État, il existe un canal intrinsèque de ce genre, à savoir le pouvoir coercitif de taxation et le monopole légal de la protection par la force. Dans une économie de marché pure, une police ou une instance judiciaire potentiellement criminelles auraient

beaucoup de mal à s'emparer du pouvoir, car il n'y aurait pas d'appareil d'État organisé à prendre et à utiliser comme instrument de contrôle. Créer un instrument à partir de rien est très difficile, et en pratique quasi impossible ; historiquement, il a fallu des siècles aux chefs d'État pour mettre sur pied un appareil d'État utilisable. En outre, la société de marché totalement libre et sans État contiendrait en son sein un système « d'équilibre des pouvoirs » le mettant pratiquement à l'abri d'un succès du crime organisé. On a beaucoup parlé de l'équilibre des pouvoirs [*checks and balances*] présent dans le système américain, mais on peut difficilement en trouver, car chacune de ces institutions est une agence du gouvernement central et en définitive du parti dominant au sein de ce gouvernement. Dans une société sans État, les contre-pouvoirs consistent précisément dans *le marché*, c'est-à-dire dans l'existence d'agences de police et judiciaires concurrentielles pouvant être mobilisées rapidement pour éliminer toute agence hors-la-loi.

Il est vrai qu'il ne peut y avoir aucune certitude absolue qu'une société de marché pure ne tombera pas sous la coupe du crime organisé. Mais cette idée a bien plus de chances de marcher que l'idée véritablement utopique d'un gouvernement limité de manière stricte, idée qui n'a historiquement jamais marché. Et cela est compréhensible, car le monopole de l'agression constitutif de l'État ainsi que l'absence inhérente des contre-pouvoirs du marché lui ont permis de se libérer facilement de toutes les chaînes que des personnes bien intentionnées avaient essayé de lui imposer. En définitive le pire qui puisse arriver est que l'État renaisse de ses cendres. Et comme nous avons déjà un État *aujourd'hui*, il n'y aurait rien à perdre et tout à gagner à expérimenter une société sans État.

Beaucoup d'économistes s'opposent à un marché de la défense au motif que cette dernière ferait partie de la prétendue catégorie des « biens collectifs » ne pouvant être fournis que par l'État. Cette théorie fallacieuse a été réfutée ailleurs [5](#). Et deux des rares économistes à avoir concédé la possibilité d'un marché purement privé de la défense ont écrit :

Si, dès lors, les individus acceptaient de payer un prix suffisamment élevé, la protection, l'éducation, les loisirs, l'armée, la marine, la police, les écoles et les parcs pourraient être fournis par le biais de l'initiative individuelle, aussi bien que la nourriture, les habits et les automobiles. [6](#)

En fait, Hunter et Allen sous-estiment grandement la possibilité d'une action privée pour ce qui est de fournir ces services, car un monopole légal, tirant ses revenus de la coercition généralisée et non du paiement volontaire de ses clients, est nécessairement bien moins efficace qu'une offre de tels services de la part d'une entreprise privée, soumise à la libre concurrence. Le « prix » payé serait un immense gain pour la société et pour les consommateurs, et non un coût supplémentaire imposé.

Ainsi, un marché authentiquement libre est totalement incompatible avec l'existence d'un État, institution présumée « défendre » la personne et la propriété en vivant elle-même de cette coercition unilatérale exercée contre la propriété privée que l'on appelle taxation. Dans l'économie de marché la défense contre la violence serait un service comme tous les autres, pouvant être obtenu auprès d'organisations privées soumises à la libre concurrence. Tous les problèmes qui demeurent dans ce domaine pourraient être facilement résolus en pratique par le processus du marché, celui-là même qui a résolu d'innombrables problèmes organisationnels bien plus compliqués. Les économistes et auteurs libéraux, du passé et du présent, qui se sont limités à l'idéal utopique impossible d'un gouvernement « limité » sont pris au piège d'une grave contradiction interne. Cette contradiction du libéralisme a été exposé avec lucidité par le philosophe politique britannique Auberon Herbert [b](#) :

A doit obliger B à coopérer avec lui, ou le contraire ; mais dans les deux cas la coopération ne peut pas être obtenue, nous dit-on, à moins qu'une partie n'en force une autre, à tout moment, à former un État. Très bien, mais qu'est-il donc advenu de notre système individualiste ? A a mis la main sur B, ou le contraire, et l'a forcé à rentrer dans un système qu'il désapprouve, le force à offrir ses services et à lui payer ce qu'il ne souhaitait pas lui donner, et est quasiment devenu son maître — n'est-ce pas la du socialisme à échelle réduite ? [...] Fermelement convaincu que le jugement de tout homme n'ayant pas agressé son voisin est souverain pour ce qui concerne ses actions, et que c'est là le socle sur lequel repose l'individualisme — je nie que A et B peuvent aller voir C et le forcer à former un État, et lui extorquer des fonds et des services au nom de cet État ; et je continue à soutenir que si vous agissez de cette manière, vous justifier immédiatement le socialisme d'État. [7](#)

Notes

[a.](#) Rothbard utilise le terme de « *laissez-faire* » et « *laissez-faireist* », qui ont été traduit par « libéralisme » et « libéraux », car l'expression française est rarement utilisée au sens de libéralisme modéré dont parle Rothbard. NdT.

[b.](#) En hommage Auberon Herbert à Rothbard écrivit quelques textes sous ce pseudonyme. NdT

[1.](#) Murray N. Rothbard, *Man, Economy, and State* (Princeton, N.J. : D. Van Nostrand, 1962 ; 2004 par le Mises Institute).

[2.](#) Voir Bruno Leoni, *Freedom and the Law* (Princeton, N.J. : D. Van Nostrand, 1961). Voir aussi Murray N. Rothbard, « On Freedom and the Law, » *New Individualist Review*, hiver 1962, pp. 37–40.

[3.](#) Supposons que Smith, convaincu de la culpabilité de Jones, « décide de se faire justice lui-même » plutôt que de passer par une procédure judiciaire ? Que se passe-t-il alors ? En soi ce serait un acte légitime et non punissable en tant que crime, car aucun tribunal et aucune agence, dans une société libre, ne peut avoir de droit d'user de la force, pour un motif de défense, supérieur au droit de chaque individu à se défendre. Toutefois, Smith devrait alors affronter la conséquence d'une possible contre-poursuite et d'un procès de la part de Jones, et il devrait lui-même subir la punition infligée aux criminels si Jones était reconnu innocent.

[4.](#) Le code légal d'une société purement libre comporterait tout simplement l'axiome libéral : interdiction de toute violence à l'encontre de la personne ou de la propriété d'autrui (hormis pour défendre sa personne ou sa propriété), cette propriété étant définie comme la propriété de soi plus la possession de ressources trouvées, transformées, ou encore achetées ou reçues après une telle transformation. Le rôle du Code serait de tirer les conséquences de cet axiome (à savoir que les parties libérales du droit commercial ou du droit coutumier seraient conservées alors que les ajouts étatistes en seraient écartés). Le Code serait appliqué aux cas concrets par les juges du marché, qui auraient tous prêté serment de le suivre.

[5.](#) *L'Économie, l'Homme et l'État [Man, Economy, and State]*, pp. 1029–1036.

[6.](#) Merlin H. Hunter et Harry K. Allen, *Principles of Public Finance* (New York : Harper & Bros., 1940), p. 22.

[7.](#) Auberon Herbert et J.H. Levy, *Taxation and Anarchism* (Londres : The Personal Rights Association, 1912), pp. 2–3.

Chapitre II : Les fondements de l'intervention

1. Les différents types d'intervention

Nous avons jusqu'ici considéré une société libre et un marché libre, où toute défense nécessaire pour lutter contre l'invasion violente de la personne et de la propriété est fournie non par l'État mais par des agences commerciales de défense en libre concurrence. Notre tâche principale dans ce volume est d'analyser les effets de différents types d'intervention violente au sein de la société et plus

particulièrement sur le marché. La plupart de nos exemples traiteront de l'État, car ce dernier est par excellence l'agence pratiquant la violence légalisée à grande échelle. Notre analyse s'applique toutefois dans la même mesure à tout individu ou à tout groupe commettant une invasion violente. Que l'invasion soit « légale » ou non ne nous concerne pas, car nous nous livrons à une analyse praxéologique et non légale.

L'une des analyses les plus lucides de la distinction entre l'État et le marché a été offerte par Franz Oppenheimer. Il a souligné qu'il y a au fond deux manières de satisfaire les besoins de quelqu'un : (1) par la production et l'échange volontaire avec les autres participants du marché et (2) par l'expropriation violente de la richesse des autres ¹. Oppenheimer a appelé la première méthode « le moyen économique » permettant de satisfaire les besoins, et la seconde « le moyen politique ». L'État est défini de manière incisive comme « l'organisation des moyens politiques. » ²

Un terme générique est nécessaire pour désigner un individu ou un groupe qui se livre à un acte de violence agressif dans la société. Nous pouvons appeler *intervenant*, ou *envahisseur*, celui qui intervient violemment dans les relations sociales ou marchandes libres. Le terme s'applique à tout individu et à tout groupe qui entreprend le premier d'intervenir de manière violente dans les libres actions des personnes et des propriétaires.

À quels types d'intervention l'envahisseur peut-il se livrer ? En gros, nous pouvons distinguer trois catégories. Premièrement l'envahisseur peut obliger un sujet individuel à faire ou à ne pas faire certaines choses lorsque ces actions impliquent directement et *uniquement* la personne ou la propriété de l'individu. Bref, il restreint l'usage qu'a le sujet sur sa propriété sans qu'un échange n'entre en jeu. On peut appeler cela une *intervention autistique*, car l'ordre spécifique ne concerne directement que le sujet lui-même. Deuxièmement, l'envahisseur peut imposer un *échange* forcé entre le sujet individuel et lui-même, ou un « cadeau » obligatoire du sujet à son bénéfice. On peut appeler cela une *intervention binaire*, car une relation hégémonique s'établit entre les deux individus (l'intervenant et le sujet). Troisièmement, l'envahisseur peut obliger ou interdire un échange entre une *paire* de sujets. Ce dernier cas peut être appelé *intervention triangulaire*, car une relation hégémonique est créée entre l'envahisseur et une *paire* d'échangistes ou de candidats à l'échange. Le marché, aussi complexe soit-il, consiste en une série d'échanges entre des paires d'individus. Aussi nombreuses que soient les interventions, elles peuvent donc se ramener à des impacts unitaires sur des sujets individuels ou des paires de sujets individuels.

Tous ces types d'intervention sont bien entendu des subdivisions de la relation hégémonique — de la relation de commandement et d'obéissance — par opposition à la relation contractuelle et à ses bénéfices mutuels volontaires.

L'intervention autistique se produit quand l'envahisseur oblige un sujet à quelque chose sans recevoir de bien ou de service en retour. Parmi les types très disparates d'intervention autistique, on peut citer : l'homicide, l'agression physique et l'obligation ou l'interdiction d'un salut, d'un discours ou d'une pratique religieuse. Même lorsque celui qui intervient est l'État, en promulguant un décret pour tous les membres de la société, le décret est encore *en lui-même* autistique, car les lignes de force rayonnent pour ainsi dire de l'État vers chaque individu. L'intervention binaire se produit quand l'agresseur force le sujet à effectuer un échange ou le « don » d'un bien ou d'un service à son bénéfice. Les attaques des bandits de grands chemins et la taxation sont des exemples d'intervention binaires, tout comme la conscription et l'obligation de participer à un jury. Que la relation hégémonique binaire soit un « don » ou un échange forcés ne compte pas beaucoup. La seule différence est dans le type de coercition pratiquée. L'esclavage est bien sûr habituellement un exemple d'*échange* forcé, car le propriétaire doit fournir leur nourriture à ses esclaves.

Assez curieusement, les auteurs en économie politique ont considéré que seule la troisième catégorie constituait une intervention [3](#). Il est compréhensible que l'accent mis sur les problèmes catalactiques ait conduit les économistes à passer à côté de la catégorie praxéologique plus large des actions se situant hors de l'univers de l'échange monétaire. Ils relèvent néanmoins de la praxéologie — et doivent faire l'objet d'une analyse. Les économistes ont bien moins d'excuse pour avoir négligé la catégorie de l'intervention *binaire*. Beaucoup d'économistes qui prétendent être des champions de « l'économie de marché » et des adversaires de l'intervention en son sein ont pourtant une vision particulièrement étroite de la liberté et de l'intervention. Des actes d'intervention binaire comme la conscription ou la collecte d'un impôt sur le revenu ne sont pas considérés du tout comme une intervention, ni comme des interférences avec l'économie de marché. Seuls les cas d'intervention triangulaire, comme le contrôle des prix, sont reconnus comme des interventions. De curieux schémas sont élaborés dans lesquels le marché est considéré comme totalement « libre » et sans entraves malgré l'habituel système de taxation obligatoire. Or les taxes (et les conscrits) sont payés en monnaie et font donc partie de l'univers catalactique, ainsi que du plus vaste univers praxéologique [4](#).

En étudiant les effets de l'intervention, il faut faire attention à bien analyser toutes ses conséquences, directes comme indirectes. Il est impossible dans l'espace de ce volume de parler de tous les effets de chacune des innombrables variantes possibles de l'intervention, mais il est possible d'effectuer une analyse suffisante des grandes catégories de l'intervention et des conséquences de chacune d'entre elles. Il faut ainsi se rappeler que les interventions binaires ont des répercussions triangulaires bien définies : un impôt sur le revenu modifiera le tableau des échanges entre les sujets par rapport à ce qu'il aurait été sans lui. En outre, toutes les conséquences d'un acte doivent être prises en considération ; il ne suffit pas, par exemple, de se lancer dans une analyse « d'équilibre partiel » de la taxation,

puis d'envisager une taxe en faisant totalement abstraction du fait que l'État dépense par la suite l'argent des impôts.

2. Les effets directs de l'intervention sur l'utilité

A. Intervention et conflit

La première étape de l'analyse de l'intervention est de comparer l'effet *direct* sur les utilités des participants par rapport au cas d'une société libre. Quand les gens sont laissés libres de leurs actes, ils agissent toujours d'une manière dont ils pensent qu'elle augmentera leur utilité, i.e. qui les élève à la position la plus haute possible sur leur échelle de valeur. Leur utilité *ex ante* sera maximisée, à condition que nous prenions soin d'interpréter « l'utilité » autrement que de façon cardinale. Toute action, tout échange, qui se déroule sur un marché libre ou plus généralement dans une société libre se produit en raison du gain attendu pour chaque partie concernée. Si nous nous autorisons à utiliser le terme de « société » pour désigner le tableau de *tous* les échanges individuels, nous pouvons dire que le marché libre « maximise » l'utilité sociale, car tout le monde gagne en utilité. Nous devons cependant être prudents et ne pas faire de la « société » une entité réelle signifiant autre chose que l'ensemble de tous les autres individus.

Inversement, une intervention coercitive signifie *en soi* que l'individu ou les individus victimes de la coercition n'auraient pas fait ce qu'ils sont en train de faire s'il n'y avait pas eu de contrainte. L'individu obligé de dire ou de ne pas dire quelque chose, d'effectuer ou de ne pas effectuer un échange avec l'intervenant, ou avec quelqu'un d'autre, voit ses actions modifiées par la menace de la violence. L'individu contraint perd en utilité suite à l'intervention, car son action a été altérée par l'impact de cette dernière. Toute intervention, qu'elle soit autistique, binaire ou triangulaire, entraîne une perte d'utilité pour les sujets. Dans l'intervention autistique et binaire, chaque individu voit son utilité diminuer ; dans l'intervention triangulaire, au moins un et parfois les deux candidats à l'échange voient leur utilité se réduire.

Qui, au contraire, voit son utilité augmenter *ex ante* ? À l'évidence l'intervenant, sinon il ne serait pas intervenu. Soit il gagne des biens échangeables aux dépens de ses sujets, comme dans le cas de l'intervention binaire, soit, comme dans le cas d'une intervention autistique et triangulaire, il y gagne en trouvant son plaisir à imposer des règlements aux autres.

Dès lors, tous les cas d'intervention sont des exemples où, au contraire de l'économie de marché, un groupe d'individus gagne *aux dépens* des autres. Dans l'intervention binaire, les gains et les pertes sont « tangibles » et se présentent sous la forme de biens et de services échangeables ; dans d'autres types d'intervention, les gains sont des satisfactions non échangeables, et la perte consiste à être contraint à se livrer à des types d'activités moins agréables (quand elles ne sont pas franchement pénibles).

Avant le développement de la science économique, on considérait que l'échange et le marché profitaient toujours à une partie au détriment de l'autre. C'était là l'origine de la vision mercantiliste du marché. La science économique a démontré qu'il s'agit d'une erreur de raisonnement, car sur le marché, les deux parties à un échange en tirent bénéfice. Par conséquent, *il ne peut pas y avoir d'exploitation* sur le marché. Mais la thèse d'un conflit d'intérêt inhérent est vraie à chaque fois que l'État ou toute autre agence intervient sur le marché. Car alors l'interventionniste n'y gagne qu'au détriment des sujets qui voient leur utilité diminuer. Sur le marché tout est harmonie. Mais dès que l'intervention entre en scène et s'enracine, un conflit se crée, car chaque individu peut participer à une lutte en vue de se retrouver au final gagnant et non perdant — pour faire partie du camp des agresseurs et non de celui des victimes.

Il est devenu à la mode d'affirmer que des « conservateurs » comme John C. Calhoun avaient « anticipé » la doctrine marxiste de l'exploitation de classe. Toutefois la doctrine marxiste soutient, à tort, qu'il existerait dans une économie de marché des classes dont les intérêts seraient opposés et conflictuels. L'analyse de Calhoun était presque à l'opposé. Il avait compris que l'intervention de l'État engendrait *en soi* les « classes » et le conflit [5](#). Il l'avait en particulier perçu dans le cas de l'intervention binaire que constitue la *taxation*. Il avait en effet vu que les rentrées fiscales sont utilisées et dépensées, et que certaines personnes de la communauté doivent se retrouvent payeurs nets de taxes tandis que les autres en sont les bénéficiaires nets. Calhoun définissait ces derniers comme la « classe dirigeante » des exploiteurs, et les premiers comme les « sujets » ou les exploités, et cette distinction est parfaitement cohérente. Calhoun a présenté son analyse de manière brillante :

Comparativement peu nombreux, les agents et employés du gouvernement constituent la partie de la communauté qui est la bénéficiaire exclusive des rentrées fiscales. S'il n'est pas perdu, la communauté récupère, sous la forme de dépenses ou d'aides, le montant prélevé sous la forme d'impôts. Les deux versants — subventions et impôts — constituent l'action fiscale du gouvernement. Ils sont liés. Ce que l'un prend à la communauté sous le nom d'impôts est transféré sous le nom d'aides au groupe des bénéficiaires de la communauté. Mais comme les bénéficiaires ne constituent qu'une partie de la communauté, il s'ensuit, lorsque l'on tient compte des deux aspects du processus fiscal, que son action doit être inégale entre les contribuables et les bénéficiaires du fisc. Il ne pourrait pas en être autrement, à moins que ce qui est collecté auprès de chacun sous la forme de taxes ne lui soit rendu sous la forme d'une aide, ce qui rendrait le processus insignifiant et absurde [...].

Cela étant, il faut nécessairement qu'une partie de la communauté paie davantage en taxes qu'elle ne reçoit en aides, tandis qu'une autre reçoit en subventions plus qu'elle ne paie de taxes. Il est dès lors manifeste, lorsque l'on tient compte du processus dans son ensemble, que les taxes sont en réalité un cadeau pour la partie de la communauté qui reçoit davantage de subventions qu'elle ne paie en taxes,

alors que pour celle qui paie plus de taxes qu'elle ne touche de subventions, les taxes sont bel et bien une charge et non un cadeau. Cette conséquence est inévitable. Elle résulte de la nature du procédé, que les taxes soient proportionnelles ou non. [...]

Dès lors le résultat inévitable de l'action fiscale inégale à laquelle se livre le gouvernement est de diviser la communauté en deux grandes classes : l'une constituée de ceux qui paient réellement des taxes et qui doivent bien sûr supporter à eux seuls le poids du gouvernement ; et l'autre, constituée de ceux qui sont les bénéficiaires des rentrées fiscales par le biais des subventions et qui, en réalité, sont soutenus par le gouvernement ; ou, dit plus rapidement, de diviser les gens en contribuables et en consommateurs d'impôts.

Mais l'effet de tout cela est de les mettre dans une situation antagoniste vis-à-vis de l'action fiscale du gouvernement et de l'ensemble de la politique qui s'y rattache. Car plus les taxes et les subventions sont fortes, plus le gain de l'un et la perte de l'autre seront grands, et *vice versa*. [...] [6](#)

Les concepts de « gouvernant » et de « gouverné » s'appliquent également aux formes d'intervention gouvernementale, mais Calhoun avait tout à fait raison de se concentrer sur les impôts et la politique fiscale comme clé de voûte ; car ce sont les impôts qui fournissent les ressources et le paiement permettant à l'État d'accomplir ses multiples autres actes d'intervention.

Toute intervention étatique repose sur l'intervention binaire de l'impôt à sa base ; même si l'État n'intervenait nulle part ailleurs, sa fiscalité subsisterait. Puisque le terme « social » ne peut s'appliquer qu'à chaque individu concerné, il est clair qu'alors que le marché maximise l'utilité sociale, aucun acte étatique ne pourra jamais accroître l'utilité sociale. En fait, le tableau de l'économie de marché est nécessairement celui de l'harmonie et des avantages réciproques, alors que celui de l'intervention de l'État est le tableau du conflit de castes, de la coercition et de l'exploitation.

B. Démocratie et caractère volontaire

Il pourrait être objecté que toutes ces formes d'intervention ne sont pas véritablement coercitives mais « volontaires », car dans une démocratie elles sont soutenues par la majorité du peuple. Mais ce soutien est habituellement passif, résigné et apathique, et non empressé — que l'État soit ou non une démocratie [7](#).

Dans une démocratie, on peut difficilement dire que ceux qui ne votent pas soutiennent les dirigeants, et on ne peut pas le dire non plus des électeurs ayant choisi le camp perdant. Mais même ceux qui ont voté en faveur des vainqueurs peuvent fort bien avoir choisi le « moindre mal ». La question intéressante est la suivante : Pourquoi sont-ils obligés de voter pour *un mal* ? De telles idées ne viennent pas aux gens quand ils agissent librement d'eux-mêmes, ou quand ils

achètent des biens sur le marché. Personne ne considère son nouveau costume ou son nouveau réfrigérateur comme un « mal » — petit ou grand. Dans de tels cas les gens se considèrent comme achetant de vrais « biens », et non comme soutenant à contre-cœur un moindre mal. Le point crucial est que le public n'a jamais l'occasion de voter à propos du système étatique lui-même : il est pris au piège d'un système où il est inévitablement victime de la coercition [8](#).

Mais quoi qu'il en soit, comme nous l'avons dit, tout État est soutenu par une majorité — qu'il soit une démocratie électrique ou non ; sinon il ne pourrait pas continuer longtemps à exercer la force contre la résistance déterminée de la majorité. Le soutien peut toutefois simplement refléter l'apathie — peut-être due à une croyance résignée selon laquelle l'État serait une caractéristique universelle, quoique désagréable, de la nature. En témoigne la maxime « Rien n'est aussi universel que la mort et les impôts. »

En mettant cependant toutes ces questions de côté et en supposant même que l'État puisse être soutenu par une majorité enthousiaste, nous ne dirons pas qu'il est de nature volontaire. En effet la majorité ne représente pas la société, elle ne représente pas tout le monde. La coercition que la majorité exerce sur la minorité est encore une coercition.

Comme les États existent et qu'ils sont acceptés depuis des générations et des siècles, nous devons en conclure que la majorité est constituée de gens soutenant au moins passivement l'État — car aucune minorité ne peut régner pendant longtemps sur une majorité hostile et active. En un certain sens, par conséquent, *toute* tyrannie est une tyrannie de la majorité, quel que soit l'aspect formel de la structure gouvernementale [9.10](#). Mais cela ne change pas notre conclusion analytique sur le conflit et la coercition comme corollaires de l'État. Conflit et coercition existent quels que soient le nombre de gens exerçant cette coercition et le nombre de ses victimes [11](#).

C. Utilité et résistance à l'invasion

A notre analyse « sociale » comparative de l'économie de marché et de l'État, on pourrait objecter que lorsque des agences de défense empêchent un envahisseur d'attaquer la propriété de quelqu'un, elles avantagent le propriétaire au prix d'une *perte d'utilité* pour le candidat à l'invasion. Comme les agences de défenses font respecter les droits du marché libre, le marché n'implique-t-il pas *aussi* un bénéfice pour certains au prix d'une perte pour d'autres (même si ces autres sont des envahisseurs) ?

En réponse, nous pouvons d'abord dire que l'économie de marché constitue une société où tout le monde échange de manière volontaire. Il peut être plus facile de l'envisager comme une situation dans laquelle personne ne s'en prend à la personne ou à la propriété d'autrui. Dans ce cas il est évident que l'utilité de tous est maximisée par le marché. Les agences de défense ne deviennent nécessaires

que pour lutter contre les invasions dont ce marché peut être victime. C'est l'agresseur, et *non* l'existence de l'agence de défense, qui inflige des pertes à ses semblables. Une agence de défense sans envahisseur serait une simple assurance volontairement mise en place pour se protéger des attaques. L'existence d'une agence de défense ne viole *pas* le principe de l'utilité maximale, et elle apporte encore des avantages mutuels à tous les individus concernés. Le conflit n'apparaît qu'avec l'envahisseur. Imaginons que ce dernier soit en train de commettre un acte d'agression contre Smith, nuisant en cela à celui-ci pour obtenir son bénéfice. L'agence de défense, venant à l'aide de Smith diminue bien sûr l'utilité de l'envahisseur ; mais elle ne le fait que pour répondre à un tort commis à l'encontre de Smith. Elle aide la maximisation de l'utilité des non-criminels. Le *principe* du conflit et de la perte d'utilité ne provient *pas* de l'existence de l'agence de défense mais de celle de l'envahisseur. Il est donc encore vrai que l'utilité est maximisée pour tous les individus dans une économie de marché ; alors que dans la mesure où il y a interférence agressive dans la société, cette dernière est contaminée par les germes du conflit et de l'exploitation de l'homme par l'homme.

D. L'argument de l'envie

Une autre objection prétend que le marché n'augmente pas vraiment l'utilité de tous parce que certaines personnes peuvent être tellement éprises de l'envie du succès des autres que leur utilité en est véritablement diminuée. Nous ne pouvons toutefois pas traiter d'utilités hypothétiques séparées de l'action concrète. Nous ne pouvons traiter, *en tant que praxéologistes*, que des utilités que nous pouvons déduire du comportement concret des êtres humains [12](#). Parler de l'« envie » de quelqu'un, si elle ne se concrétise pas dans une action, revient à tirer un plan sur la comète du point de vue praxéologique. Tout ce que nous savons est que l'individu a participé au marché et qu'il en a tiré profit. Ce qu'il ressent à cause des échanges faits par *d'autres* ne peut pas être démontré s'il ne commet pas d'action agressive. Même s'il publie un pamphlet dénonçant ces échanges, nous n'avons pas de preuve irréfutable qu'il ne plaisante pas ou qu'il ne ment pas.

E. L'utilité ex post

Nous avons donc vu que les individus maximisent leur utilité *ex ante* sur le marché et que la conséquence directe d'une invasion est un gain d'utilité pour l'envahisseur au prix d'une perte d'utilité pour sa victime. Mais qu'en est-il des utilités *ex post* ? Les gens peuvent *s'attendre* à tirer avantage de la décision qu'ils prennent, mais ses résultats sont-ils effectivement avantageux ? La suite de cet ouvrage consistera pour une grande part en une analyse de ce que nous pourrions appeler les conséquences « indirectes » du marché et de l'intervention, s'ajoutant aux conséquences directes décrites plus haut. Elle traitera d'enchaînements de conséquences qui ne peuvent être compris que par l'étude et qui ne sont pas directement visibles à l'œil nu.

Une erreur peut toujours se produire en passant du stade *ex ante* au stade *ex post*, mais l'économie de marché est construite de sorte que cette erreur soit réduite au minimum. Il existe tout d'abord un test rapide, facile à comprendre, qui dit à l'entrepreneur, ainsi qu'à celui qui touche un revenu, s'il parvient ou non à satisfaire les désirs des consommateurs. Pour l'entrepreneur, qui est en charge de la plus grosse part de l'ajustement aux désirs incertains du consommateur, ce test est rapide et sûr — pertes ou profits. De gros profits constituent un signal indiquant qu'il est sur la bonne route ; des pertes qu'il est sur une mauvaise voie. Les profits et les pertes poussent ainsi vers des ajustements rapides aux demandes des consommateurs ; en même temps ils ont pour rôle de transférer l'argent des mains des mauvais entrepreneurs vers les bons. Le fait que les bons entrepreneurs prospèrent et augmentent leur capital, tandis que les mauvais font faillite, assure un ajustement plus harmonieux du marché aux conditions changeantes. De même, dans une moindre mesure, les facteurs du sol et du travail se déplacent conformément au désir de revenus élevés de leurs propriétaires, et les facteurs les plus producteurs de valeur sont récompensés en conséquence.

Les consommateurs eux aussi prennent des risques entrepreneuriaux sur le marché. Beaucoup de critiques du marché, tout en concédant l'*expertise* des capitalistes-entrepreneurs, se plaignent de l'ignorance dominante des consommateurs, qui les empêche de gagner *ex post* en utilité ce qu'ils espéraient *ex ante*. De manière typique, Wesley C. Mitchell a intitulé l'un de ses célèbres essais : « L'art rétrograde de dépenser de l'argent ». Le professeur Mises a vivement souligné le paradoxe de tant de « progressistes » qui insistent sur le fait que les consommateurs sont trop ignorants ou incompétents pour acheter des produits de manière intelligente, alors qu'ils chantent en même temps les vertus de la démocratie, où ces mêmes gens votent pour ou contre des politiciens qu'ils ne connaissent pas et sur des politiques qu'ils comprennent à peine.

En fait, la vérité est précisément l'inverse de l'idéologie populaire. Les consommateurs ne sont pas omniscients, mais ils disposent de moyens directs pour acquérir leurs connaissances. Ils achètent une certaine marque de céréales et ne l'apprécient pas ; ils n'en rachètent donc plus. Ils achètent un certain type d'automobile et apprécient ses performances ; ils en achètent donc une autre de même type. Dans les deux cas, ils font part de cette connaissance fraîchement acquise à leurs amis. D'autres consommateurs font appel à des organismes de défense des consommateurs, qui peuvent les avertir ou les conseiller à l'avance. Mais, dans tous les cas, les consommateurs sont guidés par l'appréciation directe des résultats. Et l'entreprise qui satisfait les consommateurs se développe et prospère, tandis que celle qui échoue à les satisfaire fait faillite.

D'un autre côté, voter pour des politiciens et des politiques publiques est une affaire totalement différente. Ici, il n'existe aucun test direct de succès ou d'échec, qu'il s'agisse de profits et pertes ou d'une consommation agréable ou insatisfaisante. Pour saisir les conséquences, en particulier les conséquences indirectes des décisions gouvernementales, il est nécessaire de comprendre une

chaîne complexe de raisonnements praxéologiques, tels que ceux développés dans ce volume. Très peu d'électeurs ont la capacité ou l'intérêt de suivre un tel raisonnement, particulièrement, comme le souligne Schumpeter, dans le domaine politique. Car dans ce domaine, l'influence infime que chaque personne exerce sur les résultats, ainsi que l'apparente distance des actions, incite les gens à se désintéresser des problèmes ou de l'argumentation politiques.¹³ En l'absence de test direct du succès ou de l'échec, l'électeur tend à se tourner non pas vers les politiciens dont les politiques ont les plus grandes chances de succès mais vers ceux qui parviennent le mieux à « vendre » leur propagande. Sans maîtrise des chaînes de déduction logique, l'électeur moyen ne sera jamais capable de discerner les erreurs commises par son dirigeant. Supposons que le gouvernement augmente la masse monétaire, entraînant par là une hausse inévitable des prix. Le gouvernement peut mettre la hausse des prix sur le dos de méchants spéculateurs ou d'un marché noir étranger : si le peuple ne connaît pas l'économie, il ne pourra pas voir les sophismes de l'argumentaire du dirigeant. Il est piquant de voir que les auteurs qui se plaignent des ruses et des mensonges de la publicité ne dirigent pas leur critique vers la publicité des campagnes politiques, là où leurs accusations seraient pertinentes. Comme le dit Schumpeter :

L'image de la plus belle fille du monde sera, à la longue, impuissante à maintenir les ventes d'une mauvaise cigarette — mais il n'existe pas de garde-fou aussi solide dans le cas des choix politiques. Beaucoup de décisions gouvernementales d'une importance capitale sont d'une nature telle que le public ne peut en faire l'expérience à loisir et à bon compte. D'ailleurs, à supposer même que de telles expériences soient réalisables, elles ne permettraient pas, en règle générale, au public de se former aussi facilement une opinion que dans le cas de la cigarette, car l'interprétation de leurs résultats serait beaucoup plus malaisée¹⁴.

On peut objecter qu'alors que l'électeur moyen peut ne pas être compétent pour décider des politiques dont le choix nécessite de longs raisonnements praxéologiques, il est compétent pour choisir les *experts* — les politiciens et les bureaucrates — qui décideront de ces questions, tout comme l'individu peut choisir son propre conseiller-expert privé dans de nombreux domaines. Mais le problème est précisément qu'avec le gouvernement l'individu ne dispose pas du test direct et personnel du succès ou de l'échec de l'expert embauché, comme il l'a sur le marché. Sur le marché les individus tendent à accorder leur confiance aux experts dont les conseils donnent le plus de succès. Les bons médecins et les bons avocats sont récompensés dans une économie de marché, alors que les mauvais échouent ; l'expert embauché de manière privée tend à prospérer en proportion de ses compétences. Avec le gouvernement, au contraire, le succès de l'expert n'est pas soumis au test concret du marché. En l'absence de tel de test, il n'y a pas de moyen par lequel l'électeur puisse juger de la véritable *expertise* de l'homme auquel il accorde ses suffrages. Cette difficulté est encore plus grande avec le mode d'élection moderne, où les candidats sont d'accord sur toutes les questions fondamentales, qu'il ne l'est lorsque l'électeur doit voter sur des questions bien définies. Car les questions sont après tout susceptibles de faire l'objet d'un

raisonnement : l'électeur *peut*, s'il le souhaite et s'il en a la capacité, se renseigner sur ce qu'on lui demande pour décider de sa réponse. Mais que peut donc savoir un électeur, serait-il le plus intelligent, sur la véritable *expertise* ou sur l'exacte compétence des candidats individuels, et plus particulièrement lorsque les élections ne portent sur aucun sujet important ? La seule chose sur laquelle l'électeur puisse se rabattre pour prendre sa décision, c'est la « personnalité » ou l'image purement extérieure, formatée, des candidats. Il en résulte qu'un vote portant uniquement sur des candidats est moins rationnel qu'un vote de masse portant sur les questions elles-mêmes.

De plus, le gouvernement lui-même possède d'autres mécanismes inhérents qui le pousse à des choix malheureux concernant les experts et les fonctionnaires. Le premier point est que le politicien et l'expert du gouvernement obtiennent leurs revenus d'un prélèvement obligatoire payé par le peuple et non de services achetés volontairement sur le marché. Ces fonctionnaires ne sont donc nullement incités à se *soucier* de servir le public convenablement et de manière compétente. De plus, le critère fondamental du « plus capable » a un sens très différent pour le gouvernement et pour le marché. Sur le marché les plus capables sont ceux qui arrivent le mieux à servir les consommateurs. En matière de gouvernement les plus capables sont ceux qui arrivent le mieux à exercer la coercition et/ou les plus adroits quand il faut plaire aux électeurs.

Une autre divergence critique entre l'action marchande et le vote démocratique est la suivante : l'électeur ne dispose, par exemple que d' $1/50\ 000\ 000^{\text{ème}}$ du pouvoir de choisir ses dirigeants potentiels, qui de leur côté prendront des décisions le concernant et ce sans contrôle et sans entraves jusqu'à l'élection suivante. Sur le marché, au contraire, l'individu dispose du pouvoir souverain et absolu de prendre les décisions portant sur sa personne et sa propriété, et non pas simplement de $1/50\ 000\ 000^{\text{ème}}$ d'un lointain pouvoir. Sur le marché l'individu démontre continuellement ses choix concernant l'achat ou le refus d'achat, la vente ou le refus de vente, en prenant des décisions absolues vis-à-vis de ce qu'il possède. L'électeur, en votant pour un certain candidat, ne démontre qu'une préférence relative pour ce dernier vis-à-vis d'un ou de deux autres dirigeants potentiels — et il doit le faire, ne l'oublions pas, dans le cadre d'une loi coercitive qui veut, qu'il participe ou non au vote, que *l'un* de ces hommes soit son dirigeant pour les années suivantes [15](#).

Ainsi, nous voyons que le marché libre possède un mécanisme harmonieux, efficace, pour faire passer l'utilité anticipée, *ex ante*, au stade de la réalisation *ex post*. L'économie de marché maximise toujours l'utilité sociale *ex ante*. Et elle tend aussi toujours à maximiser l'utilité sociale *ex post*. L'action politique, au contraire, ne possède aucun mécanisme de ce genre ; en fait le processus politique tend inévitablement à retarder et à contrecarrer la réalisation des gains attendus. En outre la divergence des résultats *ex post* entre le marché et le gouvernement est encore plus forte que nous ne l'avons montré : en effet, nous verrons que dans tous les cas d'intervention gouvernementale les conséquences *indirectes* sont telles que

l'intervention apparaîtra sous un angle encore plus défavorable aux yeux de bon nombre de ses partisans initiaux.

En résumé, l'économie de marché est toujours avantageuse et elle maximise l'utilité sociale *ex ante* ; elle tend aussi en faire de même *ex post* car elle permet de convertir rapidement les anticipations en réalisations. Avec l'intervention un groupe gagne directement aux dépens d'un autre, et par conséquent l'utilité sociale ne peut pas être augmentée ; l'atteinte des objectifs est bloquée et non facilitée ; et, comme nous allons le voir, les conséquences indirectes de l'intervention conduiront bon nombre des partisans de l'intervention à perdre eux-mêmes de l'utilité *ex post*. La suite de l'ouvrage est en grande partie consacrée à montrer les conséquences *indirectes* de diverses formes d'intervention.

Notes

1. Une personne peut recevoir des cadeaux, mais c'est là un acte unilatéral de la part du donateur, et non un acte du bénéficiaire lui-même.

2. Voir Franz Oppenheimer, *The State* (New York : Vanguard Press, 1914) :

Il existe deux moyens fondamentalement opposés auxquels l'homme, qui a besoin de nourriture, doit recourir en vue d'obtenir les moyens nécessaires pour satisfaire ses désirs. Ce sont le travail et le vol, son propre travail et l'appropriation par la force du travail des autres. [...] Je propose [...] d'appeler « moyens économiques » son propre travail et l'échange équivalent de son travail contre celui des autres, et de qualifier de « moyens politiques » l'appropriation non payée du travail des autres. [...] L'État est une organisation des moyens politiques. (Oppenheimer, *The State*, pp. 24–27)

Voir aussi Albert Jay Nock, *Our Enemy, the State* (Caldwell, Idaho : Caxton Printers, 1946), pp. 59–62 ; Frank Chodorov, *The Economics of Society, Government, and the State* (manuscrit ronéotypé, New York, 1946), pp. 64 et suivantes. Sur l'État en tant qu'organisation engagée dans une conquête sans relâche, voir *ibid.*, pp. 13–16, 111–17, 136–40.

3. Ceci doit être *déduit* de leurs écrits, plutôt que découvert sous forme explicite. Autant que nous le sachions, personne n'a proposé de classification systématique ou n'a analysé les types d'intervention.

4. Une vision étroite de la « liberté » caractérise notre époque. Dans la terminologie politique de l'Amérique moderne, les gens « de gauche » défendent souvent la liberté au sens d'une opposition à l'intervention autistique mais observent sans s'en soucier l'intervention triangulaire. Les gens « de droite », au contraire,

s'oppose fermement à l'opposition triangulaire mais tendent à favoriser ou à rester indifférents à l'intervention autistique. Les deux groupes ont des sentiments ambivalents vis-à-vis de l'intervention binaire.

5. « Castes » serait ici un terme plus approprié que « classes ». Les classes sont un ensemble d'unités ayant un trait commun. Il n'y a pas de raison qu'elles soient en conflit. La classe des hommes s'appelant Jones est-elle nécessairement en conflit avec la classe des gens qui s'appellent Smith ? A l'inverse les *castes* sont des groupes créés par l'État, chacun ayant son propre lot de priviléges et de tâches, tous instaurés par la force. Les castes sont nécessairement en conflit parce que certaines ont pour rôle de diriger les autres.

6. John C. Calhoun, *A Disquisition on Government* (New York : Liberal Arts Press, 1953), pp. 16–18. Calhoun, toutefois, n'avait pas compris l'harmonie des intérêts dans une économie de marché.

7. Comme le professeur Lindsay Rogers l'a écrit de manière incisive au sujet de l'opinion publique :

Avant que la Grande-Bretagne n'adopte la conscription en 1939, seuls 39 % des électeurs y étaient favorables ; une semaine après que le projet de service militaire devint loi, un sondage montra que 58 % l'approuvaient. Beaucoup de sondages effectués aux États-Unis ont montré une augmentation similaire du soutien à une politique dès qu'elle est traduite dans le Code ou dans un décret présidentiel. (Lindsay Rogers, « 'The Mind of America' to the Fourth Decimal Place, » *The Reporter*, 30 juin 1955, p. 44)

8. Cette coercition existerait encore dans les démocraties les plus *directes*. Elle est doublement aggravée dans les *républiques* représentatives, où les gens n'ont jamais la possibilité de voter pour des questions mais uniquement pour les hommes qui les dirigent. Ils peuvent seulement rejeter des hommes — et ce à de rares occasions — et si les candidats ont les mêmes idées sur les problèmes en jeu, le peuple ne peut pas obtenir le moindre changement de fond.

9. On affirme souvent que dans le monde « moderne », avec ses armes de destruction, etc., une minorité peut *bel et bien* tyranniser de manière permanente une majorité. Mais cet argument oublie que ces armes peuvent être détenues par la majorité ou que des agents de la minorité peuvent se rebeller. L'absurdité totale de la croyance actuelle, par exemple, selon laquelle quelques millions pourraient tyranniser des centaines de millions de résistants *actifs* est rarement comprise. Comme David Hume l'a dit de manière profonde :

Rien ne semble plus surprenant [...] que la facilité avec laquelle la multitude est gouvernée par un petit nombre et que la soumission implicite avec laquelle les hommes renoncent à leurs propres sentiments et à leurs propres passions au profit de ceux et celles de leurs dirigeants. Quand nous cherchons par quel moyen ce

miracle s'accomplit, nous finissons par trouver que la Force est toujours du côté des gouvernés, les gouvernants n'ayant rien d'autre pour les soutenir que l'opinion. C'est par conséquent sur l'opinion que se fonde le gouvernement ; et cette maxime s'étend aux gouvernements les plus despotiques et les plus militaires. (David Hume, *Essays, Literary, Moral and Political* [Londres, n.d.], p. 23).

Voir aussi Étienne de La Boétie, *Contr'Un ou Discours de la Servitude volontaire*. Pour une analyse des types d'opinion suscitées par l'État afin d'obtenir le soutien du peuple, voir Bertrand de Jouvenel, *Du Pouvoir* (1945, [1998, Hachette, collection Pluriel]). [Rothbard cite les éditions américaines. NdT.]

10. Cette analyse du soutien de la majorité s'applique à toute intervention durant depuis un bon moment, exercée franchement et ouvertement, que les groupes soient ou non qualifiés d'« États ».

11. Voir Calhoun, *Disquisition on Government*, pp. 14, 18–19, 23–33.

12. Ailleurs, nous avons baptisé ce concept du nom de « préférence démontrée » et nous avons retracé son histoire et critiqué les concepts concurrents. Voir Murray N. Rothbard, « Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics » [Traduction française : « Vers une reconstruction de l'économie du bien-être », chapitre 4 du recueil *Économistes et charlatans*, Les Belles Lettres, 1991] dans *On Freedom and Free Enterprise* édité par Mary Sennholz, (Princeton, N.J. : D. Van Nostrand, 1956), pp. 224 et suivantes.

13. Joseph A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy* (New York: Harper & Bros., 1942), pp. 258–60. Voir aussi Anthony Downs, « An Economic Theory of Political Action in a Democracy, » *Journal of Political Economy*, avril 1957, pp. 135–50.

14. Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, p. 263 [*Capitalisme, Socialisme et démocratie*].

15. Pour une analyse plus approfondie de ces points, voir *Man, Economy, and State*, pp. 886–91 [*L'Économie, l'Homme et l'État*].

Chapitre III : L'intervention triangulaire

Il y a intervention triangulaire, comme nous l'avons dit, lorsque l'envahisseur oblige deux individus à effectuer un échange ou qu'il leur interdit d'en pratiquer un. L'intervenant peut ainsi interdire la vente d'un certain produit ou l'interdire

au-dessus ou en dessous d'un certain prix. Nous pouvons par conséquent diviser l'intervention triangulaire en deux types : le *contrôle des prix*, qui porte sur les termes de l'échange, et le *contrôle de la production*, qui porte sur la nature du produit ou du producteur. Le contrôle des prix aura des répercussions sur la production, et le contrôle de la production en aura sur les prix, mais les deux types de contrôle ont des effets différents et il est plus pratique de les séparer.

1. Le contrôle des prix

L'intervenant peut fixer un prix minimum en dessous duquel un produit ne peut pas être vendu, ou un prix maximum au-dessus duquel il est interdit de le vendre. Il peut aussi obliger la vente à un prix fixé. Dans tous les cas le contrôle des prix peut être *effectif* ou *non*. Il ne sera effectif que si la réglementation a un effet sur le prix du marché. Supposons ainsi que les automobiles se vendent à 100 onces d'or sur le marché. Le gouvernement décrète qu'aucune auto ne sera vendue à moins de 20 onces, sous peine d'une punition infligée aux contrevenants. Ce décret est, dans l'état du marché, totalement sans effet. Le contrôle des prix ne produira que des emplois inutiles de bureaucrates gouvernementaux.

Figure 1 : Effet d'un contrôle des prix maximums

A l'inverse, le contrôle des prix peut être effectif, c'est-à-dire qu'il peut modifier le prix par rapport à ce qu'il aurait été sur un marché libre. Le diagramme de la figure 1 montre les courbes d'offre et de demande, respectivement DD et SS , du bien. FP est le prix d'équilibre qui s'établit sur le marché. Supposons maintenant que le gouvernement impose un contrôle des prix maximums à OC , prix au-dessus duquel la vente devient illégale. Avec ce contrôle des prix le marché n'est plus en équilibre et la quantité demandée dépasse de AB la quantité offerte. Dans la pénurie qui s'ensuit les consommateurs courront acheter des biens qui ne sont pas disponibles au prix en vigueur. Certains doivent s'en passer, d'autres doivent s'adresser au marché dénoncé comme illégal ou « noir », en payant une prime de risque liée à la punition qu'encourent désormais les vendeurs. La caractéristique principale d'un prix maximum est la queue, la « file d'attente » interminable pour des biens en quantité insuffisante pour satisfaire les gens au bout de la queue. Toutes sortes de subterfuges sont inventés par les gens cherchant désespérément à équilibrer l'offre et la demande comme le faisait autrefois le marché. Les « dessous de table », les pots-de-vin, le favoritisme envers les vieux clients, etc. sont les traits inévitables d'un marché prisonnier d'un prix maximum [1](#).

Il faut noter que même si le stock d'un bien est figé pour le futur prévisible et que la courbe d'offre est verticale, cette pénurie artificielle se développera encore et que toutes ces conséquences s'ensuivront. Plus l'offre est « élastique », c'est-à-dire plus les ressources quittent la production, plus la pénurie sera aggravée, *ceteris*

paribus. Si le contrôle des prix est « sélectif », c'est-à-dire imposé à un seul ou quelques produits, l'économie ne sera pas aussi universellement disloquée qu'avec des maximums généralisés, mais la pénurie artificielle créée dans ce secteur particulier sera encore plus prononcée, car les entrepreneurs et les facteurs pourront partir pour la production et la vente d'autres produits (de préférence des substituts). Le prix des substituts grimpera à mesure que la demande « excédentaire » sera canalisée dans leur direction. A la lumière de ce fait, la raison typiquement offerte par le gouvernement pour justifier le contrôle des prix sélectif — « Nous devons imposer des contrôles sur ce produit nécessaire tant qu'il en manquera » — se révèle être une erreur presque risible. En vérité c'est le contraire qui se passe : le contrôle des prix *crée* une pénurie artificielle du produit, qui continue *tant que* le contrôle persiste — en fait, elle empire à mesure que les ressources peuvent être transférées vers les autres produits.

Avant d'analyser plus en détail les effets de prix maximums généralisés, analysons les conséquences d'un contrôle des prix *minimums*, c'est-à-dire l'obligation de respecter un prix *supérieur* au prix du marché. Ceci peut être illustré par la figure 2.

Figure 2 : Effet d'un contrôle des prix minimums

DD et *SS* sont respectivement les courbes de demande et d'offre. *OC* est le prix contrôlé et *FP* le prix d'équilibre du marché. A *OC* la quantité demandée est inférieure de *AB* à la quantité offerte. Ainsi, alors que l'effet d'un prix maximum est de créer une pénurie artificielle, un prix minimum crée un surplus artificiel d'invendus, *AB*. Le surplus d'invendus existe même si la courbe *SS* est verticale, mais une offre plus élastique, *ceteris paribus*, agravera l'excédent. Une fois de plus le marché n'est pas en équilibre. Le prix artificiellement élevé attire au début des ressources dans le secteur en question alors qu'il décourage en même temps la demande des acheteurs. Avec un contrôle des prix sélectif les ressources quitteront les autres secteurs, où elles apportaient davantage aux consommateurs, et seront transférées vers ce secteur, où elles engendrent une surproduction et finissent par aboutir à des pertes.

Ceci illustre la façon dont l'intervention, en faussant le marché, entraîne des pertes entrepreneuriales. Les entrepreneurs agissent sur la base de certains critères : prix, taux d'intérêt, etc., établis par le marché libre. L'altération de ces signaux due à l'intervention détruit la tendance à l'ajustement et entraîne des pertes, ainsi qu'une mauvaise allocation des ressources vis-à-vis de la satisfaction des désirs des consommateurs.

Des maximums de prix généralisés disloqueront toute l'économie et interdiront aux consommateurs de se replier sur des substituts. Les maximums généralisés

sont habituellement imposés dans le but annoncé « d'empêcher l'inflation » — et toujours lorsque le gouvernement accroît la masse monétaire d'un montant important. Les maximums généralisés sont équivalents à l'imposition d'un pouvoir d'achat de l'unité monétaire, d'un PAM, *minimum* (voir la figure 3).

Figure 3 : Effet de l'imposition de prix maximums généralisés

OF représente la masse monétaire dans la société ; $DmDm$ est la demande sociale de monnaie ; FP est le PAM (pouvoir d'achat de l'unité monétaire) d'équilibre qu'établit le marché. Un PAM minimum imposé supérieur à celui du marché (OC) entrave le « mécanisme » d'équilibrage du marché. A OC la masse monétaire est supérieure à la quantité de monnaie demandée. Résultat, les gens possèdent une quantité de monnaie GH en « excédent ». Ils essaient de vendre leur monnaie en achetant des biens mais ne le peuvent pas. Leur monnaie est anesthésiée. Dans la mesure où l'imposition généralisée par le gouvernement de prix maximums est maintenue, une partie de la monnaie des individus devient inutile car elle ne peut pas être échangée. Mais il doit inévitablement s'ensuivre une folle ruée, chaque personne espérant que sa monnaie pourra être utilisée [2](#). Le favoritisme, les files d'attente, les pots-de-vin, etc., se développent inévitablement, ainsi qu'une forte pression pour qu'un marché « noir » (c'est-à-dire le véritable marché) fournisse un canal permettant d'écouler la monnaie excédentaire.

Un prix minimum généralisé équivaut à un contrôle du PAM *maximum*. Ceci entraîne une demande insatisfaite, excédentaire, de monnaie par rapport à la masse monétaire disponible — plus particulièrement sous la forme de stocks de biens invendus dans chaque secteur.

Les principes du contrôle des prix maximums et minimums s'appliquent à *tous* les prix, quels qu'ils puissent être : prix de biens de consommation, de biens du capital, de services du sol ou du travail, ou « prix » de la monnaie exprimé en fonction des autres biens. Ils s'appliquent par exemple aux lois sur les salaires minimums. Lorsqu'une loi sur le salaire minimum est effective, c'est-à-dire quand elle impose un salaire supérieur à la valeur marchande d'un certain type de travail (supérieur à la valeur actualisée du produit marginal du travailleur), l'offre de services du travail dépasse la demande et l'excédent « invendu » de services de travail signifie *un chômage de masse involontaire*. Des taux de salaire minimum sélectifs, et non généralisés, créent du chômage dans certaines industries et tendent à maintenir ces poches en attirant le travail vers les taux élevés. Le travail est au bout du compte forcé de venir dans des lignes moins rémunératrices, moins productrices de valeur. Le résultat est le même que le salaire minimum soit imposé par l'État ou par un syndicat ouvrier.

Notre analyse des effets du contrôle des prix d'applique aussi, comme l'a brillamment montré Mises, au contrôle du prix (du « taux de change ») d'une monnaie par rapport à une autre [3](#). Ceci a été en partie vu avec la loi de Gresham, mais peu de gens se sont rendu compte que cette loi n'était qu'un cas particulier des conséquences générales du contrôle des prix. Cette incapacité à le percevoir est peut-être due à la formulation trompeuse de la loi de Gresham, qui est en général énoncée comme suit : « La mauvaise monnaie chasse la bonne ». Prise littéralement il s'agit d'un paradoxe qui viole la règle générale du marché selon laquelle les meilleures méthodes pour satisfaire le consommateur tendront à l'emporter sur les moins bonnes. Cette formulation a même été utilisée de manière erronée par des gens habituellement favorable à l'économie de marché pour justifier un monopole d'État sur la frappe des pièces d'or et d'argent. En réalité la loi de Gresham devrait s'exprimer ainsi : « La monnaie surévaluée par l'État chasse la monnaie sous-évaluée par l'État. » À chaque fois que l'État dicte une valeur ou un prix arbitraire pour une monnaie par rapport à une autre, il instaure par là un prix minimum effectif sur l'une des deux monnaies et un prix maximum effectif pour l'autre, les « prix » étant exprimés en termes de l'autre monnaie. Tel fut par exemple l'essence du bimétallisme. Sous un régime de bimétallisme une nation reconnaissait l'or et l'argent comme monnaies mais fixait un prix arbitraire, ou un taux de change arbitraire entre elles. Lorsque ce prix arbitraire différait, comme cela était inévitable, du prix du marché libre (et ceci devenait de plus en plus probable au fur et à mesure que le temps passait, le prix de marché variant et le prix arbitraire du gouvernement restant constant), une monnaie devenait surévaluée et l'autre sous-évaluée par le gouvernement. Supposons ainsi qu'un pays utilise l'or et l'argent comme monnaies et que le gouvernement fixe le taux entre les deux à 16 onces d'argent contre 1 once d'or. Le prix du marché, peut-être 16:1 au moment de la mise en place du contrôle des prix, passe alors à 15:1. Qu'en résulte-t-il ? L'argent est désormais arbitrairement sous-évalué par le gouvernement et l'or surévalué. Dit autrement, l'argent est meilleur marché qu'il ne l'est réellement sur le marché par rapport à l'or, et l'or est rendu plus cher en termes d'argent. Le gouvernement a imposé un prix maximum pour l'argent et un prix minimum pour l'or, quand on exprime une monnaie par rapport à l'autre.

Il s'ensuit alors les mêmes conséquences que pour tout contrôle effectif des prix. Avec un prix maximum pour l'argent, la demande visant à obtenir de l'argent en échange d'or est dès lors supérieure à la demande visant à obtenir de l'or en échange d'argent (ou, vu autrement, avec un prix minimum pour l'or, la demande cherchant à obtenir de l'or en échange d'argent est inférieure à la demande visant à obtenir de l'argent en échange d'or). L'or se retrouve en excédents invendus, cherchant à s'échanger contre de l'argent, alors que l'argent se raréfie et disparaît de la circulation. L'argent disparaît et part pour un autre pays ou une autre région où il peut être échangé au prix du marché, et l'or de son côté afflue dans le pays. Si le bimétallisme est mondial, alors l'argent se réfugie dans le « marché noir » et les échanges officiels ne se font plus qu'avec de l'or. Aucun pays ne peut par conséquent conserver en pratique un système bimétallique, car l'une des deux

monnaies sera toujours surévaluée ou sous-évaluée par rapport à l'autre. La monnaie surévaluée chasse toujours l'autre de la circulation.

Il est possible de passer, par décret gouvernemental, d'une monnaie sonnante et trébuchante à une devise de papier. De fait, presque tous les gouvernements du monde l'ont fait. Résultat, chaque pays a mis en selle sa propre monnaie. Dans une économie de marché, chaque monnaie décrétée tendra à s'échanger contre une autre en fonction des fluctuations de leurs parités de pouvoir d'achat respectives. Supposons cependant que la devise X voit son taux de change par rapport à la devise Y fixé à une valeur arbitraire par le gouvernement. Supposons ainsi que 5 unités de X s'échangent contre 1 unité de Y sur le marché. Supposons maintenant que le pays X surévalue artificiellement sa devise et fixe un taux de change à 3 X pour 1 Y . Qu'en résulte-t-il ? Un prix minimum a été imposé à X exprimé en Y , et un prix maximum à Y exprimé en X . Tout le monde se dépêche par conséquent d'aller échanger ses X contre des Y à ce prix bon marché pour Y , réalisant ainsi un profit sur le marché. Il y a une demande excédentaire en faveur de Y en termes de X , et un surplus de X par rapport à Y . Voilà l'explication de la prétendument mystérieuse « pénurie de dollars » qui a frappé l'Europe après la Deuxième Guerre mondiale. Les gouvernements européens surévaluaient tous leur monnaie nationale par rapport au dollar américain. Suite au contrôle des prix, les dollars devinrent rares par rapport aux devises européennes et ces dernières devinrent surabondantes, se mettant à chasser des dollars sans parvenir à les trouver.

Un autre exemple de contrôle du taux de change est celui de l'ancien problème des nouvelles pièces et des pièces usées. L'habitude s'était développée de marquer les pièces d'un *nom* indiquant leur poids en fonction d'une certaine unité. Au final, pour « simplifier » les choses, les gouvernements se mirent à décréter que les pièces usées avaient la même valeur que les pièces nouvellement frappées et de même dénomination [4](#). Par exemple, une pièce d'argent de 20 onces était ainsi déclarée d'une valeur égale à celle d'une pièce usée pesant désormais 18 onces. Ce qui s'ensuivit fut l'effet inévitable d'un contrôle des prix. Le gouvernement avait arbitrairement sous-évalué les nouvelles pièces et surévalué les anciennes. Les nouvelles pièces étaient d'un prix bien trop bas, et les anciennes étaient bien trop chères. Le résultat fut que les nouvelles pièces disparurent rapidement de la circulation, partant pour l'étranger ou restant cachées dans le pays ; et les vieilles pièces usées arrivaient en masse. Ceci se révéla décourageant pour les émetteurs de monnaie étatiques, qui n'arrivaient pas à mettre leurs pièces en circulation, quel que soit le nombre de pièces qu'ils frappaient [5](#).

Les effets notables de la loi de Gresham sont pour partie dus au type d'intervention adopté par presque tous les gouvernements — les lois sur le cours légal. De tout temps il y a eu dans la société une masse de dettes impayées en souffrance, représentant des transactions à crédit conclues par le passé et devant se terminer dans le futur. Faire respecter ces contrats est de la responsabilité des agences judiciaires. Par paresse, on prit l'habitude de stipuler dans le contrat que le paiement serait fait en « monnaie » sans dire laquelle. Les gouvernements

passèrent alors des lois sur le cours légal, indiquant de manière arbitraire ce qu'il fallait entendre par « monnaie », même au cas où les créanciers et les débiteurs eux-mêmes souhaiteraient se mettre d'accord sur autre chose. Quand l'État décrète comme monnaie quelque chose d'autre que ce que les parties prenantes d'une transaction ont en tête, une intervention s'est produite et les effets de la loi de Gresham commenceront à apparaître. Plus spécifiquement, plaçons-nous dans l'hypothèse du système bimétallique mentionné plus haut. Lorsque les contrats avaient été conclu à l'origine, l'or valait 16 onces d'argent ; il en vaut désormais 15. Mais les lois sur le cours légal précisent que la « monnaie » correspond au taux 16:1. En raison de ces lois, tout le monde paie ses dette avec de l'or surévalué. Les lois sur le cours légal renforcent les conséquences d'un contrôle des changes et les débiteurs ont obtenus un privilège aux dépens de leurs créanciers [6](#).

Les *lois sur l'usure* sont une autre forme de contrôle des prix qui fausse le marché. Ces lois établissent un maximum légal pour les taux d'intérêt, interdisant tout prêt à un taux supérieur. La quantité et la part respective de l'épargne et le taux d'intérêt du marché sont fondamentalement déterminés par les taux de préférence temporelle des individus. Une loi effective contre l'usure agit comme les autres lois sur les prix maximums — elle entraîne une pénurie du service. En effet les préférences temporelles — et donc le taux d'intérêt « naturel » — restent les mêmes. Le fait que ce taux d'intérêt soit désormais illégal signifie que les épargnants marginaux — ceux dont les préférences temporelles étaient les plus élevées — s'arrêtent dès lors d'épargner et la quantité d'épargne et d'investissement de l'économie diminue. Ceci conduit à une productivité plus faible et à un niveau de vie inférieur pour l'avenir. Certains s'arrêtent d'épargner ; d'autres commencent même à « désépargner » et à consommer leur capital. L'ampleur du phénomène dépendra du degré effectif des lois sur l'usure, c'est-à-dire de l'ampleur avec laquelle elles entravent et faussent les relations marchandes et volontaires.

Les lois sur l'usure sont conçues, au moins ostensiblement, pour aider l'emprunteur, et plus particulièrement l'emprunteur à hauts risques, qui est « forcé » de payer des taux d'intérêt élevés pour compenser le risque supplémentaire. Or ce sont précisément ces emprunteurs qui sont le plus durement touchés par les lois contre l'usure. Si le maximum légal n'est pas trop élevé, il n'y aura pas de déclin important du niveau global de l'épargne. Mais le maximum est inférieur au taux du marché pour les emprunteurs à hauts risques (celui pour qui la composante entrepreneuriale de l'intérêt est la plus forte), et ils sont ainsi privés de toute facilité de crédit. Lorsque l'intérêt est volontaire, le prêteur sera capable de faire payer des taux d'intérêts très élevés pour ses prêts, et tout le monde sera donc capable d'emprunter s'il accepte d'en payer le prix. Lorsque l'intérêt est contrôlé, de nombreux candidats à l'emprunt sont privés de tout crédit [7](#).

Non seulement les lois contre l'usure diminuent l'épargne disponible pour le prêt et l'investissement, mais elles créent une « pénurie » artificielle du crédit, situation

perpétuelle de demande excessive de crédits au taux légal. Au lieu d'aller vers les plus capables et les plus efficaces, le crédit devra donc être « rationné » par les prêteurs de manière artificielle et non économique.

Bien qu'il y ait rarement eu des taux d'intérêt minimums imposés par un gouvernement, leur effet serait similaire à ceux d'un contrôle du taux maximum. Car à chaque fois que les préférences temporelles et le taux d'intérêt naturel baissent, cela se reflète dans une augmentation de l'épargne et de l'investissement. Mais si le gouvernement impose un minimum légal, le taux d'intérêt ne peut pas baisser et les gens ne sont pas capables de financer leurs investissements supplémentaires, qui feraient monter le prix des facteurs. Des taux d'intérêts minimaux ralentissent donc aussi le développement économique et empêchent une hausse du niveau de vie. Les emprunteurs marginaux seraient pareillement privés de crédit et forcés de quitter le marché.

Dans la mesure où le marché renaît de manière illégale, le taux d'intérêt des prêts sera plus élevé afin de compenser le risque supplémentaire liés aux lois contre l'usure.

Pour résumer notre analyse des effets du contrôle des prix : L'utilité d'au moins un groupe d'échangistes sera directement diminuée par le contrôle. Une analyse plus poussée montre que ses effets cachés, mais tout aussi certains, sont de nuire à un nombre important de gens qui *pensaient* gagner en utilité grâce aux prix fixés. L'objectif annoncé d'un contrôle du prix maximal est d'aider le consommateur en lui assurant une offre à prix plus bas ; or la conséquence objective est d'empêcher de nombreux consommateurs d'acquérir le bien. Le but annoncé d'un contrôle du prix minimum est de garantir des prix plus élevés aux vendeurs ; or son effet est d'empêcher de nombreux vendeurs de vendre leur surplus. En outre, les contrôles des prix provoquent une distorsion de la production et de l'allocation des ressources et des facteurs au sein de l'économie, nuisant ainsi à la majorité des consommateurs. Et nous ne devons pas oublier l'armée de bureaucrates qu'il faut financer par le biais de l'intervention binaire qu'est la taxation, et qui doivent gérer et faire appliquer la myriade de réglementations. Cette armée, en soi, retire une masse de travailleurs au travail productif et les met en selle sur le dos des producteurs restants — améliorant ainsi le sort des bureaucrates mais nuisant au reste de la population. Ceci sera bien entendu la conséquence de toute mise en place d'une armée de bureaucrates, quel que soit le but interventionniste poursuivi.

2. Le contrôle de la production : la prohibition

Une autre forme d'intervention triangulaire est l'interférence directe avec la nature de la production plutôt qu'avec les termes de l'échange. Ceci se produit quand le gouvernement interdit toute production ou vente d'un certain produit. La conséquence est une nuisance pour toutes les parties concernées par l'échange : les consommateurs, qui perdent de l'utilité parce qu'ils ne peuvent pas acheter le

produit et satisfaire ainsi leurs besoins les plus urgents ; les producteurs, qu'on empêche de toucher une rémunération dans ce domaine et qui doivent se contenter de revenus plus faibles ailleurs. Cette perte ne pèse pas tant sur les entrepreneurs, qui touchent leurs revenus d'ajustements éphémères, ou sur les capitalistes, qui tendent à toucher un taux d'intérêt uniforme dans toute l'économie, que sur les travailleurs et les propriétaires fonciers, qui doivent accepter un revenu inférieur de manière permanente. Les seuls bénéficiaires de la réglementation sont donc les bureaucrates du gouvernement eux-mêmes — pour partie via les emplois financés par l'impôt que crée la réglementation, et pour partie peut-être aussi des satisfactions retirées de la répression et de l'emploi d'un pouvoir coercitif sur les autres. Alors qu'avec un contrôle des prix on pouvait imaginer de prime abord un exemple dans lequel au moins un *groupe d'échangistes* — les consommateurs ou les producteurs — tirait bénéfice du contrôle, tel n'est pas le cas avec la *prohibition*, où les *deux* parties de l'échange, producteurs et consommateurs, se retrouvent invariablement perdantes.

Dans de nombreux cas de prohibition du produit, il se développe bien entendu une pression inévitable en faveur d'un rétablissement illégal du marché, c'est-à-dire en faveur d'un « marché noir ». Comme dans le cas d'un contrôle des prix, le marché noir entraîne toujours des difficultés en raison de son illégalité. L'offre du produit sera plus rare et le prix du produit sera plus élevé, afin de couvrir les risques des producteurs devant violer la loi ; et plus la prohibition et les punitions seront strictes, plus le produit sera rare et le prix élevé. L'illégalité entrave de plus le processus de distribution de l'information aux consommateurs (au moyen de la publicité par exemple). Il en résulte que l'organisation du marché sera bien moins efficace, que la qualité du service diminuera et que les prix seront à nouveau plus élevés que ceux d'un marché légal. La prime au secret sur un marché « noir » milite aussi contre les entreprises à grande échelle, qui seraient probablement plus visibles et donc plus vulnérables à l'application de la loi. Les avantages d'une organisation efficace à grande échelle sont donc perdus, nuisant au consommateur et faisant monter les prix à cause de l'offre en diminution [8](#). Paradoxalement, la prohibition peut servir à octroyer un privilège de monopole *aux vendeurs* du marché noir, car il est probable que ce seront des entrepreneurs très différents de ceux qui auraient réussi dans cette industrie sur un marché légal. En effet, une prime est ici donnée à la capacité de contourner de la loi, de corrompre des fonctionnaires.

Il existe plusieurs types de prohibition. Il y a l'*interdiction absolue*, où le produit est totalement hors-la-loi. Et il y a des formes d'*interdictions partielles* : un exemple en est le *rationnement*, où l'État interdit la consommation au-delà d'une certaine quantité. L'effet évident du rationnement est de nuire aux consommateurs et de faire baisser le niveau de vie de tout le monde. Comme le rationnement décrète des maximums légaux sur certains articles de consommation, il conduit aussi à une distorsion des dépenses des consommateurs. Les biens non rationnés, ou rationnés de manière moins stricte, sont achetés en plus grande quantité, alors que les consommateurs auraient préféré acheter davantage des biens rationnés. Les

dépenses de consommation sont transférées de force des biens les plus fortement rationnés vers les biens les moins fortement rationnés. De plus, les tickets de rationnement introduisent un nouveau type de quasi monnaie ; les fonctions du marché sont paralysées et atrophiées et la confusion règne. La principale fonction de la monnaie est d'être achetée par les producteurs et dépensée par les consommateurs ; mais, avec le rationnement, les consommateurs sont empêchés d'utiliser leur argent dans sa totalité et ne peuvent pas utiliser leurs dollars pour orienter et allouer les facteurs de production. Ils doivent aussi utiliser des tickets de rationnement conçus et distribués de manière arbitraire — un type inefficace de double monnaie. Le tableau des dépenses de consommation est particulièrement déformé et comme les tickets de rationnement ne sont habituellement pas transférables, les gens qui ne veulent pas du bien *X* n'ont pas le droit d'échanger ces bons contre des biens dont les autres ne veulent pas.⁹

Les priorités retenues et *les allocations* effectuées par gouvernement sont un autre type de prohibition, ainsi que n'importe quelle autre intervention dans le système des prix. On empêche les acheteurs efficaces d'obtenir des biens, alors que des acheteurs inefficaces peuvent en acquérir une pléthore. Les entreprises performantes ne sont plus autorisées à prendre des ressources ou des facteurs aux entreprises inefficaces ; les firmes performantes sont de fait paralysées et les inefficaces subventionnées. Les priorités gouvernementales introduisent encore une autre forme de double monnaie.

Les lois sur le nombre maximum d'heures travaillées contraignent à l'oisiveté obligatoire et interdisent de travailler. Elles constituent une attaque directe contre la production, nuisant au travailleur qui souhaite travailler, réduisant ses revenus et abaissant le niveau de vie de toute la société.¹⁰ Les lois visant à préserver *les ressources*, qui empêchent elles aussi de produire et entraînent des niveaux de vie inférieurs, seront analysées plus en détail plus loin. En fait, les priviléges de monopole octroyés analysés dans la section suivante constituent aussi des prohibitions, car elles accordent le privilège de produire à certains tout en l'interdisant à d'autres.

3. Le contrôle de la production : l'octroi de priviléges de monopole

Au lieu de rendre la prohibition de la production absolue, le gouvernement peut interdire la production et la vente *sauf à* certaines entreprises. Ces firmes bénéficient alors du privilège spécial accordé par le gouvernement de se lancer dans une certaine branche de la production, et ce type de prohibition est pour cela appelé *l'octroi d'un privilège particulier*. S'il est donné à une personne ou à une firme, il s'agit d'un privilège de *monopole* ; s'il l'est à plusieurs personnes ou à plusieurs firmes, on peut parler de privilège de *quasi-monopole* ou d'*oligopole*. Les deux types de priviléges peuvent être qualifiés de *monopolistiques*. Il est évident qu'un privilège monopolistique est à l'avantage du monopoleur ou du quasi monopoleur, parce que ses concurrents sont empêchés par la violence d'entrer dans ce champ d'activité ; il est également évident que l'on nuit aux concurrents

potentiels, qui sont forcés d'accepter une rémunération inférieure dans un domaine moins efficient et moins producteur de valeur. On fait de même du tort aux consommateurs, car on empêche ceux-ci d'acheter des produits auprès de concurrents qu'ils auraient librement préférés. Et cette nuisance se produit, il faut le noter, en dehors de tout effet du privilège sur les prix.

Bien qu'un passe-droit monopolistique puisse procurer ouvertement et directement un privilège et exclure les rivaux, il a de nos jours bien plus de chances d'être caché ou indirect, camouflé en une forme de punition infligée aux concurrents et présentée comme une mesure favorable au « bien-être général ». Les effets d'un privilège monopolistique sont toutefois les mêmes qu'ils soient directs ou indirects.

La théorie du prix de monopole est illusoire lorsqu'on l'applique à un marché libre mais s'applique pleinement dans le cas d'un privilège de monopole ou de quasi-monopole. Car *dans ce cas* nous disposons d'une distinction identifiable — non pas la fausse distinction entre prix « concurrentiel » et prix « de monopole » ou « monopolistique » —, mais celle entre *prix d'un marché libre* et *prix de monopole*. Le « prix d'un marché libre » est conceptuellement identifiable et définissable, alors que le « prix concurrentiel » ne l'est pas [11](#). Le monopoleur, en tant que bénéficiaire d'un privilège de monopole, sera en mesure d'obtenir un prix de monopole pour son produit si sa courbe de demande est inélastique, ou suffisamment moins élastique, au-delà du prix du marché libre. Sur un marché libre *toute* courbe de demande est *élastique* pour une firme au-delà du prix du marché libre ; sinon la firme serait incitée à faire monter son prix pour accroître son revenu. Mais l'octroi d'un privilège de monopole rend la courbe de demande des consommateurs moins élastique, car le consommateur est privé des produits de substitution des autres concurrents potentiels.

Lorsque la courbe de demande de la firme reste fortement élastique le monopoleur ne touchera aucun *bénéfice de monopole* de son privilège. Les consommateurs et les concurrents seront toujours perdants, parce que leurs échanges seront empêchés, mais le monopoleur n'y gagnera rien parce que son prix et son revenu ne seront pas plus élevés qu'auparavant. Inversement, si sa courbe de demande est inélastique, alors il pratiquera un prix de monopole afin de maximiser son revenu. Sa production doit être réduite pour entraîner un prix plus élevé. La restriction de la production et le prix plus élevé du produit nuisent tous deux aux consommateurs. Contrairement à ce qui se passe sur un marché libre, nous ne pouvons plus dire qu'une restriction de la production (comme avec un cartel volontaire) bénéficie aux consommateurs en conduisant au point le plus producteur de valeur ; au contraire, les consommateurs se retrouvent maintenant perdants parce que leur libre choix aurait conduit au prix du marché libre. En raison de la force de coercition utilisée par l'État, ils ne peuvent pas acheter librement des biens auprès de ceux qui désirent les vendre. En d'autres mots, tout rapprochement *en direction* du prix et de la production d'équilibre du marché libre d'un bien bénéficie aux consommateurs et par là aussi aux producteurs.

Tout *éloignement* vis-à-vis du prix et de la production du marché libre nuit aux consommateurs. Le prix du monopole résultant de l'octroi d'un privilège de monopole entraîne un éloignement par rapport au prix du marché libre ; il réduit la production et fait monter les prix au-delà de ce qui se serait produit si les consommateurs et les producteurs pouvaient commerçer librement.

Nous ne pouvons pas utiliser *ici* l'argument selon lequel la restriction de la production est volontaire parce que ce sont les consommateurs qui rendent eux-mêmes leur courbe de demande inélastique. En effet les consommateurs ne sont pleinement responsables de leur courbe de demande que sur le *marché libre* ; et seule *cette* courbe de demande peut être réellement considérée comme l'expression de leur libre choix. Une fois que le gouvernement entre en jeu en interdisant le commerce et en accordant des priviléges, il n'y a plus d'action totalement volontaire. Les consommateurs sont forcés, bon gré mal gré, de traiter avec le monopoleur pour une certaine gamme d'achats.

Tous les effets que les théoriciens du prix de monopole ont par erreur attribué aux cartels volontaires *s'appliquent* donc aux priviléges de monopole gouvernementaux. La production est restreinte et des facteurs sont alloués de façon inadéquate. Il est vrai que les facteurs sont libérés pour produire ailleurs. Mais maintenant nous pouvons dire que cette production procurera moins de satisfactions aux consommateurs que dans les conditions du marché libre ; en outre, les facteurs gagneront moins d'argent dans les autres activités.

Il ne peut jamais y avoir de *profits* de monopole durables, car les profits sont éphémères et se réduisent tous en définitive au rendement d'intérêt uniforme. A la longue les rendements de monopole sont imputés à un certain *facteur*. Quel est le facteur monopolisé dans ce cas ? Il est évident que ce facteur est le *droit* d'entrer dans l'industrie. Sur le marché libre, ce droit est illimité pour tous ; ici, au contraire, le gouvernement a conféré des priviléges d'entrée et de vente spéciaux ; et ce sont ces priviléges ou ces droits spéciaux qui sont responsables du bénéfice supplémentaire du prix de monopole, et c'est à eux que nous pouvons imputer le bénéfice. Le monopoliste touche donc un bénéfice de monopole, non pas parce qu'il possède un facteur productif mais parce qu'il dispose d'un privilège spécial accordé par le gouvernement. Et ce bénéfice ne disparaît pas à long terme, au contraire des profits ; il est permanent, tant que le privilège demeure et que les évaluations des consommateurs continuent à être ce qu'elles sont. Bien entendu, le bénéfice de monopole tendra à être capitalisé dans la valeur de la firme, de sorte que les propriétaires *suivants*, ceux qui investissent dans la firme après l'octroi du privilège et la capitalisation, ne toucheront que le rendement d'intérêt habituel.

Toute cette analyse s'applique aussi bien à un *quasi-monopoleur* qu'à un monopoleur. Le quasi-monopoleur a quelques concurrents, mais leur nombre est restreint par le privilège du gouvernement. Chaque quasi-monopoleur verra la courbe de demande pour *son* produit prendre une autre forme sur le marché. Les quasi-monopoleurs dont les courbes de demande deviennent inélastiques

récolteront un gain de monopole, ceux dont les courbes de demande restent très élastiques ne tireront pas avantage de leur privilège. Bien sûr, *ceteris paribus*, un monopoleur aura plus de chances d'obtenir un avantage de monopole qu'un quasi-monopoleur, mais quant à savoir si et combien chacun tire de bénéfices, cela dépend entièrement des données de chaque cas particulier.

Nous devons répéter une fois encore ce que nous avons dit plus haut : même là où un monopoleur ou un quasi-monopoleur ne peut pas obtenir un prix de monopole, les consommateurs y perdent encore parce qu'ils sont empêchés d'acheter auprès de producteurs plus efficaces et plus producteurs de valeur. La production est ainsi restreinte et la baisse de la production (en particulier de la production la plus efficace) fait monter le prix pour les consommateurs. Si le monopoleur ou le quasi-monopoleur parvient aussi à obtenir un prix de monopole, le tort infligé aux consommateurs et la mauvaise allocation de la production redoubleront.

Comme des priviléges de monopole ou de quasi-monopole directs seraient habituellement considérés comme manifestement nuisibles pour le peuple, les gouvernements ont trouvé différentes méthodes pour accorder ces priviléges de manière indirecte, ainsi que plusieurs arguments destinés à justifier ces mesures. Mais toutes ces méthodes ont les effets communs des priviléges de monopole ou de quasi-monopole et des prix de monopole quand ceux-ci existent.

Les principaux types de *privilèges monopolistiques* (de monopole et de quasi-monopole) sont les suivants : (1) les *cartels* mis en place par le gouvernement et que chaque firme d'une industrie est obligée de rejoindre ; (2) les *quasi-cartels* imposés par le gouvernement, comme les quotas de production appliqués à la politique agricole américaine ; (3) les *licences*, qui exigent de respecter certaines règles gouvernementales avant qu'un homme ou une entreprise ne soient autorisés à entrer dans une certaine branche de la production, et qui nécessitent aussi le paiement d'une cotisation — paiement qui joue le rôle d'une taxe pénalisant les plus petites firmes disposant de moins de capitaux, et que l'on empêche ainsi de venir concurrencer les entreprises plus importantes ; (4) les *normes de « qualité »*, qui interdisent la concurrence par des produits que le gouvernement (et non les consommateurs) dit être de « qualité inférieure » ; (5) les *tarifs* et autres mesures prélevant une *taxe punitive* sur les concurrents situés hors d'une région géographique donnée ; (6) les *restrictions à l'immigration*, qui interdisent la concurrence de travailleurs et d'entrepreneurs qui seraient sinon venus d'une autre région du marché mondial ; (7) les *lois sur le travail des enfants*, qui interdisent la concurrence de travailleurs en-dessous d'une certaine limite d'âge ; (8) les *lois sur le salaire minimum*, qui, en poussant au chômage les travailleurs les moins producteurs de valeur, les écartent de la compétition sur le marché du travail ; (9) les *lois sur le temps de travail maximum*, qui imposent un chômage partiel aux travailleurs souhaitant travailler plus longtemps ; (10) le *syndicalisme obligatoire*, comme celui qu'impose le *Wagner-Taft-Hartley Act*, entraînant le chômage des travailleurs les moins anciens ou ayant le moins d'influence au sein de leur syndicat ; (11) la *conscription*, qui oblige de nombreux

jeunes gens à quitter la force de travail ; (12) tout type de punition étatique infligée à une forme d'organisation industrielle ou marchande, comme les *lois anti-trusts*, les *taxes spéciales sur les grands magasins*, les *taxes sur les bénéfices*, les lois sur la *fermeture des entreprises* à certaines heures ou interdisant les *colporteurs* ou les *démarcheurs à domicile* ; (13) les *lois sur la préservation des ressources*, qui restreignent la production par la force ; (14) les *brevets*, où les inventeurs indépendants ultérieurs d'un processus sont empêchés d'entrer dans une activité productrice [12, 13.](#)

A. Les cartels obligatoires

Les cartels obligatoires sont une obligation faite à tous les producteurs d'une industrie de se réunir au sein d'une organisation, ou d'une quasi-organisation. Au lieu d'être directement mis à l'écart d'une industrie, les firmes sont forcées d'obéir à des quotas de production maximums imposés par le gouvernement. De tels cartels vont toujours de paire avec un programme de contrôle de prix minimums imposé par le gouvernement. Quand ce dernier en vient à comprendre que le contrôle du prix minimum conduit en soi à des surplus d'invendus et à la ruine de l'industrie, il impose des restrictions aux producteurs par le biais de quotas de production. Non seulement cette action nuit aux consommateurs en restreignant la production et en réduisant le nombre des biens produits, mais ces derniers doivent aussi être fabriqués par certains producteurs désignés par l'État. Quelle que soit la façon dont on arrive aux quotas, ils sont arbitraires ; et à mesure que le temps passe, ils déforment de plus en plus la structure de production qui essaie de s'adapter aux demandes des consommateurs. On empêche les nouveaux venus performants de servir les consommateurs et des firmes inefficaces sont maintenues parce qu'elles sont exemptées par leurs anciens quotas de la nécessité de faire face à une concurrence plus efficace. Les cartels obligatoires fournissent un refuge aux entreprises inefficaces, qui peuvent y prospérer aux dépens des entreprises efficientes et des consommateurs.

B. Les licences

Peu d'attention a été accordé aux licences ; elles constituent pourtant une des dispositions monopolistiques les plus importantes (et en croissance continue) au sein de l'économie américaine actuelle. Les licences restreignent délibérément l'offre de travail et d'entreprises dans les métiers soumis à licence. Diverses conditions et exigences sont imposées pour occuper certains emplois ou pour entrer dans certaines branches de l'économie. Ceux qui ne répondent pas aux conditions s'en voit barrer l'entrée. Les lourds frais de licence mettent de grands obstacles sur la route des concurrents disposant de peu de capitaux. Certaines licences comme celles exigées dans certains États dans l'industrie de l'alcool ou du tabac imposent une limite absolue au nombre de firmes en activité. Ces licences sont négociables, de sorte qu'une firme nouvelle doit en acheter une à une ancienne firme désirant cesser cette activité. La rigidité, l'inefficacité et le manque d'adaptabilité aux désirs changeants des consommateurs sont tous manifestes

dans cet arrangement. Le marché des droits de licence démontre aussi la charge que représentent les licences pour les nouveaux entrants. Le professeur Machlup souligne que l'administration étatique distribuant les licences est presque toujours invariablement entre les mains des participants de l'industrie, et il compare avec raison ces arrangements aux guildes « autonomes » du Moyen Âge [14](#).

Des *certificats d'utilité publique* [*Certificates of convenience and necessity*] sont réclamés pour les entreprises des industries réglementées par des commissions étatiques — comme les chemins de fer, les lignes aériennes, etc. Ils fonctionnent comme des licences mais sont en général bien plus difficiles à obtenir. Ce système exclut les candidats potentiels d'une activité, en accordant un privilège monopolistique aux firmes restant en lice ; il les soumet de plus aux ordres détaillés de la commission. Comme ces ordres contredisent ceux du marché, il en résulte invariablement une inefficacité imposée et une nuisance pour les consommateurs [15](#).

Les licences accordées aux *travailleurs*, et non aux entreprises, diffèrent des autres priviléges monopolistiques, qui peuvent conduire à un *prix de monopole*. En effet la licence octroyée aux travailleurs entraîne *toujours* un *prix de restriction*. Les syndicats obtiennent des taux salariaux restrictionnistes en réduisant l'offre de travail dans un métier. Ici, encore une fois, ce sont les mêmes conditions qui prévalent : les autres facteurs sont exclus par la force et, comme le monopoleur ne possède pas les facteurs exclus, son revenu ne diminue pas. Comme une licence restreint toujours l'entrée dans un domaine d'activité, elle réduit ainsi toujours l'offre et fait monter les prix ou les taux de salaire. La raison pour laquelle un privilège monopolistique à une *entreprise* ne fait pas *toujours* monter les prix est que les entreprises peuvent toujours augmenter ou réduire leur production. Les licences accordées aux épiciers ne réduisent pas nécessairement l'offre totale parce qu'elle n'empêche pas le développement des d'épiceries *sous licences*, qui peuvent combler le vide engendré par l'exclusion des concurrents potentiels. Mais, hormis le nombre d'heures travaillées, la restriction à l'entrée du marché du travail doit toujours réduire l'offre total de travail. Ainsi, les licences et autres priviléges accordés aux entreprises peuvent ou non conduire à un prix de monopole — selon l'élasticité de la courbe de demande, alors que les licences accordées aux travailleurs entraînent *toujours* un prix de restriction plus élevé pour les titulaires des licences.

C. Normes de qualité et de sécurité

L'un des arguments préférés en faveur des lois sur les licences et autres types de *normes de qualité* est que le gouvernement devrait « protéger » les consommateurs en garantissant que les travailleurs et les entreprises vendent des biens et des services de la meilleure qualité possible. La réponse est bien sûr que le terme de « qualité » est très élastique et relatif, et que c'est aux consommateurs d'en juger par leurs actions libres sur le marché. Les consommateurs se décident en fonction de leurs propres goûts et intérêts, et plus particulièrement en fonction

du prix qu'ils souhaitent payer pour le service. Il se peut fort bien, par exemple, qu'un certain nombre d'années de fréquentation d'un certain type d'école produit la meilleure qualité de médecins (bien qu'il soit difficile de voir pourquoi le gouvernement devrait protéger le public des démonstrateurs de crème de beauté sans licence, ou des plombiers sans diplôme ou d'une expérience inférieure à dix ans de pratique). Mais en interdisant la pratique de la médecine aux gens qui ne répondent pas à ces exigences, le gouvernement fait du tort aux consommateurs qui voudraient acheter les services des concurrents hors-la-loi, protège de la concurrence extérieure des médecins « qualifiés » mais moins productifs en valeur, et octroie aussi des prix de restriction aux médecins titulaires [16](#). Les consommateurs sont empêchés de choisir un traitement de qualité inférieure pour des maladies mineures en échange d'un prix plus bas, et sont aussi empêchés de s'adresser à des médecins ayant une théorie médicale différente de celle reconnue par les écoles de médecine approuvées par l'État.

Pour estimer quelle part de ces exigences est destinée à « protéger » la santé du public, et quelle part a pour but de réduire la concurrence, on peut observer que donner un conseil médical gratuit sans licence est rarement considéré comme un délit. Seule la *vente* de conseils médicaux exige une licence. Comme quelqu'un peut tout aussi bien, si ce n'est plus, être affecté par un conseil médical gratuit que par un conseil rémunéré, l'objet principal de la réglementation est clairement de restreindre la compétition et non de protéger le public [17](#).

D'autres normes de qualité s'appliquant à la production ont des effets encore plus nocifs. Ils imposent des définitions étatiques des produits et exigent que les entreprises s'en tiennent aux spécifications correspondant à ces définitions. Le gouvernement définit ainsi le « pain » comme ayant une composition donnée. Ceci est supposé constituer une protection contre le « frelatage », mais interdit en fait toute *amélioration*. Si le gouvernement définit un produit d'une certaine façon, il interdit le changement. Un changement, pour être accepté par les consommateurs, *doit* constituer une amélioration, soit de manière absolue soit sous la forme d'un prix plus bas. Mais il peut falloir beaucoup de temps, si ce n'est l'éternité, avant de persuader la bureaucratie étatique de changer les exigences. Entre-temps la concurrence est entravée et les améliorations techniques sont bloquées [18](#). Les normes de « qualité », en transférant les décisions portant sur la qualité des consommateurs à des comités étatiques arbitraires, imposent des rigidités et la monopolisation au système économique.

Dans l'économie de marché, il y aurait des moyens conséquents pour redresser les nuisances directes ou le « frelatage » frauduleux. Aucun système de « normes » étatiques ou d'armée d'inspecteurs de l'Administration n'est nécessaire. Si quelqu'un vend de la nourriture frelatée, il est clair que le vendeur s'est livré à une fraude, violent ainsi son contrat de vente de nourriture. Ainsi, si *A* vend à *B* des aliments pour le petit-déjeuner et qu'il s'avère qu'il s'agit de paille, *A* a commis un acte frauduleux illégal en disant à *B* qu'il lui vendait de la nourriture alors qu'il lui vendait en réalité de la paille. Ceci peut être puni par les tribunaux dans le cadre

du « droit libertarien », c'est-à-dire du code légal de la société libre qui interdirait toute invasion vis-à-vis des personnes et de la propriété. La perte du produit et du prix, plus des dommages et intérêts adaptés (payés à la *victime* et non à l'État) feraient partie de la punition en cas de fraude. Il n'y a nul besoin d'un membre de l'Administration pour empêcher les ventes non frauduleuses ; si quelqu'un se contente de vendre ce qu'il appelle « pain », il faut que cela corresponde à la *définition* du pain *commune* aux consommateurs et non à une spécification arbitraire. Néanmoins, s'il *spécifie* la composition de la miche, il peut être poursuivi en cas de mensonge. Il faut insister sur le fait que le crime n'est pas de mentir *en soi*, ce qui constitue une question morale hors du domaine de compétence d'une agence de défense du marché, mais la *rupture d'un contrat* — s'emparer de la propriété d'autrui sur la base d'affirmations mensongères et se rendre donc coupable de fraude. Si, par ailleurs, le faux produit met en danger la santé de l'acheteur (par exemple parce qu'il contient un poison), le vendeur peut en outre être poursuivi pour coup et blessures à l'encontre de la personne de l'acheteur [19](#).

Un autre type de contrôle de la qualité est la prétendue « protection » des investisseurs. Les règlements de la SEC obligent par exemple les nouvelles compagnies entrant en Bourse à respecter certaines règles, à publier des brochures, etc. Au total l'effet est d'entraver les nouvelles entreprises, plus particulièrement celles de petite taille, et de réduire leur possibilité d'acquérir des capitaux, conférant ainsi un privilège monopolistique aux firmes en place. On interdit aux investisseurs d'investir dans des entreprises particulièrement risquées. Les règlements de la SEC, les « blue-sky-laws » [lois dépendant des différents États des États-Unis et qui régissent l'introduction et la vente des nouvelles valeurs], etc., restreignent l'entrée des nouvelles firmes et empêchent d'investir dans des aventures risquées mais pouvant réussir. Une fois encore, l'efficacité de l'économie et des services aux consommateurs est entravée [20](#).

Les normes de sécurité sont un autre type de normes de qualité. Elles précisent les détails de la production et interdisent de s'en écarter. Quand par exemple un bâtiment s'est effondré en tuant plusieurs personnes, l'économie de marché réagit en envoyant en prison le propriétaire du bâtiment pour homicide involontaire. Mais le marché libre ne peut pas approuver des normes de « sécurité » arbitraires édictées avant qu'un crime n'ait eu lieu. Le système actuel ne traite *pas* le propriétaire du bâtiment comme un quasi-meurtrier en cas d'effondrement ; au lieu de cela, il doit simplement payer une somme correspondant aux dommages et intérêts. De cette façon l'invasion de la personne reste impunie et n'est pas dissuadée. De l'autre côté les normes administratives prolifèrent et leur effet global est d'empêcher de grands progrès dans l'industrie du bâtiment, conférant ainsi des priviléges monopolistiques aux constructeurs en place, au détriment de concurrents potentiellement innovants [21](#). Le non-respect des normes de sécurité grâce à la corruption permet alors à l'agresseur réel (l'entrepreneur en bâtiment dont la construction blesse quelqu'un) de continuer à échapper à la punition et de s'en tirer indemne.

On pourrait objecter que les agences de défense privées doivent attendre *jusqu'à* ce que les gens soient blessés pour *punir*, plutôt que de *prévenir*, le crime. Il est vrai que le marché n'interdit que les actes pouvant être punis. Personne n'essaie de tyranniser autrui au motif qu'un crime futur pourrait être prévenu de la sorte. Suivant la théorie de la « prévention », tout type d'empêtement sur la liberté individuelle peut être, et en fait doit être, justifié. Il s'agit là manifestement d'une procédure risible visant à « prévenir » quelques agressions futures en commettant des invasions permanentes contre tout le monde [22](#).

Des réglementations liées à la sécurité sont également imposées pour les contrats de travail. On empêche les travailleurs et les employés de se mettre d'accord sur des termes du contrat qui ne respecteraient pas certaines règles étatiques. Le résultat est une perte infligée aux travailleurs comme aux employeurs, à qui l'on refuse la liberté de contrat et qui doivent se tourner vers d'autres emplois moins rémunérateurs. Les facteurs sont donc victimes d'une distorsion et sont mésalloués vis-à-vis de la satisfaction maximale des consommateurs et du rendement maximal des facteurs. L'industrie est rendue moins productive et moins flexible.

Une autre utilisation des « normes de sécurité » a pour objet de prévenir la concurrence géographique, c'est-à-dire d'empêcher les consommateurs d'acheter des biens auprès de producteurs efficaces situés dans d'autres régions. Sur le plan analytique il n'y a guère de différences entre la concurrence en général et la concurrence géographique, car le lieu de résidence est simplement un avantage ou un inconvénient parmi beaucoup d'autres pour les firmes en concurrence. Ainsi, les gouvernements des États américains ont organisé des cartels du lait obligatoire, qui fixent des prix minimums et limitent la production, et des embargos absolus sont mis en place pour interdire toute importation de lait ne provenant pas de l'État, pour des raisons de « sécurité ». Le résultat est bien entendu de limiter la concurrence et de permettre un prix de monopole. En outre, les produits étrangers à l'État se voit souvent imposer des exigences de sécurité qui vont plus loin que celles appliquées aux entreprises locales [23](#).

D. *Les tarifs douaniers*

Les *tarifs douaniers* et diverses autres formes de quotas à l'importation interdisent, totalement ou partiellement, la concurrence géographique pour plusieurs produits. Les entreprises locales jouissent d'un quasi-monopole et, en général, d'un prix de monopole. Les tarifs nuisent aux consommateurs habitant la zone « protégée », car il leur est interdit d'acheter leurs biens à moindre prix auprès de concurrents plus efficaces. Ils nuisent aussi aux firmes étrangères plus efficaces et aux consommateurs de toutes les régions, qui sont privés des avantages de la spécialisation géographique. Dans une économie de marché les meilleures ressources tendent à partir vers les emplacements où elles produisent le plus de valeur. Bloquer le commerce inter-régional oblige les facteurs à obtenir une

rémunération inférieure pour effectuer des tâches moins efficientes et moins productrices de valeur.

Les économistes ont accordé beaucoup d'attention à la « théorie du commerce international » — une attention allant bien au-delà de l'importance qu'elle peut avoir sur le plan analytique. Il n'y aurait en effet, sur un marché libre, aucune théorie distincte du « commerce international » — et c'est le marché libre qui est au cœur des problèmes analytiques fondamentaux. L'analyse des situations interventionnistes consiste simplement en une comparaison de leurs effets avec ce qui se serait passé sur un marché libre. Les « nations » peuvent jouer un rôle important dans le domaine politique et culturel, mais sur le plan économique elles n'apparaissent que comme une conséquence de l'intervention étatique, sous la forme de tarifs douaniers ou d'autres barrières commerciales, ou encore sous la forme d'une intervention en matière monétaire [24](#).

Les tarifs ont inspiré une profusion de réflexions et de débats économiques. Les arguments en faveur des tarifs ont une chose en commun : ils essaient tous de démontrer que les consommateurs de la zone protégée ne sont pas exploités par le tarif. Ces tentatives sont toutes vaines. Il y a beaucoup d'arguments. Les inquiétudes typiques sont celles de la persistance d'une « balance commerciale défavorable ». Mais chaque individu décide de ses achats et détermine par conséquent si sa balance doit être « favorable » ou « défavorable » ; « défavorable » est un terme trompeur parce que tout achat constitue sur le moment l'action la plus *favorable* pour l'individu. Il en va de même de la balance consolidée pour une région ou un pays. Il ne peut y avoir de balance commerciale « défavorable » pour une région que si les échangistes le veulent, soit en vendant leurs réserves d'or, soit en empruntant (les prêts étant accordés volontairement par les créanciers.)

L'absurdité des arguments en faveur des tarifs peut être comprise si nous poussons l'idée du tarif jusqu'à sa conclusion logique — par exemple pour deux individus, Jones et Smith. Il s'agit d'une application correcte du raisonnement par l'absurde parce que les mêmes effets qualitatifs ont lieu que le tarif soit prélevé sur toute une nation ou sur une ou deux personnes ; la différence n'est qu'une différence de degré [25](#). Supposons que Jones possède une ferme, « L'Exploitation Jones » et que Smith travail pour lui. Ayant été convaincu par les idées en faveur des tarifs, Jones exhorte Smith à n'acheter que des produits de « L'Exploitation Jones ». « Maintenons l'argent au sein de l'Exploitation Jones », « ne nous laissons pas exploiter par le flot des produits du travail bon marché des travailleurs étrangers à l'Exploitation Jones », et autres maximes deviennent les slogans de nos deux hommes. Pour être certains que leur but soit accompli, Jones prélève un tarif de 1000 % sur les importations de biens et de services en provenance de « l'étranger », c'est-à-dire de tout ce qui ne vient pas de la ferme. Résultat, Jones et Smith voient disparaître leurs loisirs, ou les « problèmes du chômage », car ils travaillent du lever au couche du soleil pour essayer d'assurer péniblement la production de tous les biens qu'ils désirent. Il y en a beaucoup qu'ils ne parviennent pas à obtenir ; pour d'autres ils le peuvent, après des siècles d'efforts. Il est vrai

qu'ils récoltent le résultat promis par les protectionnistes : « l'auto-suffisance », bien que la « suffisance » soit la simple subsistance au lieu d'un niveau de vie confortable. La monnaie « reste à la maison » et ils peuvent se payer l'un à l'autre des salaires et des prix *nominaux* très élevés, mais se rendent comptent que la valeur réelle de leurs salaires, exprimée en termes de biens, chute de manière drastique.

Nous sommes véritablement revenus à la situation de l'économie isolée ou de l'économie de troc de Robinson et Vendredi. Et c'est effectivement ce à quoi revient le *principe du tarif*. Ce principe constitue une attaque contre le marché, et son but logique est l'auto-suffisance des producteurs individuels ; c'est un objectif qui, s'il était réalisé, signifierait la pauvreté pour la totalité de la population mondiale et la mort pour la plupart. Ce serait un retour en arrière, de la civilisation à la barbarie.

Un tarif modéré sur une aire géographique étendue n'est peut-être qu'un pas dans cette direction, mais c'est un pas, et les arguments utilisés pour justifier le tarif s'appliquent tout aussi bien à un retour à « l'auto-suffisance » de la jungle [26](#), [27](#).

L'une des parties les plus brillantes de l'analyse que consacre Henry George au tarif protecteur se trouve dans sa discussion du terme de « production » :

Protéger implique prévenir [...]. Contre quoi la protection de tarifs nous prévient-elle ? Du commerce. [...] Mais le commerce, contre lequel la « protection » essaie de nous préserver et de nous défendre, n'est pas, comme les inondations, les tremblements de terre ou les tornades, quelque chose qui survient sans intervention humaine. Tout commerce implique une action humaine. Il ne peut pas y avoir de nécessité d'empêcher le commerce ou de se défendre contre lui, s'il n'y a pas d'individus voulant ou essayant de commerçer. Qui donc sont ces hommes contre lesquels les efforts de la « protection » commerciale nous préservent et contre lesquels elle nous défend ? [...] le désir d'une partie, aussi forte soit-elle, ne peut pas par lui-même aboutir à un échange. Dans tout échange il doit y avoir deux parties désirant réellement commerçer, et dont les actions sont réciproques. Personne ne peut acheter avant d'avoir trouvé quelqu'un d'autre désirant vendre. Si les Américains ne veulent pas acheter des biens étrangers, les biens étrangers ne pourraient pas être vendus ici, même en l'absence de tout tarif. La vraie cause du commerce contre laquelle notre tarif vise à nous prévenir est le désir des Américains d'acheter des biens étrangers, et non le désir des producteurs étrangers de leur vendre quelque chose [...] . Ce n'est pas contre les étrangers que la protection cherche à nous prévenir et à nous défendre ; c'est contre nous-mêmes [28](#).

De façon ironique, les possibilités d'exploitation à long terme du tarif protecteur sont bien plus faibles que celles offertes par les autres formes de privilège de monopole. En effet seules les firmes à l'*intérieur* d'une région sont protégées ; mais tout le monde a le droit d'y créer une firme — même les étrangers. Il en résulte que d'autres firmes, à l'intérieur et à l'extérieur de la zone, attaqueront l'industrie

protégée et la zone protégée, jusqu'à ce qu'au final le bénéfice de monopole disparaîsse, bien que la mauvaise allocation de la production et le tort infligé aux consommateurs persistent. A la longue, par conséquent, un tarif ne peut pas *en soi* procurer de bénéfice durable même pour les bénéficiaires immédiats.

De nombreux auteurs et économistes, par ailleurs favorable au libre-échange, ont concédé la validité de « l'argument de l'industrie naissante », de l'industrie en bas-âge, en faveur d'un tarif protecteur. Peu de libres-échangistes ont en fait contredit cet argument au-delà de la mise en garde sur les risques de le faire perdurer au-delà du « bas-âge » de l'industrie. Cette réponse concède en fait la validité de l'argument de « l'industrie en bas-âge ». En dehors de l'analogie biologique totalement erronée et trompeuse, qui compare une industrie nouvellement industrie à un nouveau-né sans défense ayant besoin de protection, la substance de l'argument a été énoncé par Taussig :

L'argument est qu'alors que le prix de l'article protégé est temporairement augmenté par la taxe, au bout du compte il est abaissé. La concurrence entre en jeu [...] et fait à la fin baisser le prix. [...] Cette réduction du prix intérieur ne vient qu'au bout d'un certain temps. Au début le producteur national a des difficultés, et ne peut pas faire face à la concurrence étrangère. A la fin il apprend comment produire au mieux, et peut alors mettre l'article sur le marché à un prix aussi bas, voir plus bas, que l'étranger [29](#).

Les anciens concurrents sont ainsi censés posséder une compétence et des capitaux acquis par le passé qui leur permettent de faire mieux que tous leurs jeunes rivaux. A long terme, une protection intelligente du gouvernement accordée aux nouvelles firmes aidera plus qu'elle n'empêchera la concurrence.

L'argument de l'industrie en bas-âge inverse la véritable conclusion que l'on peut tirer d'une hypothèse correcte. Le fait que des capitaux aient déjà été engloutis dans quelque emplacement ancien procure effectivement un avantage aux entreprises plus anciennes, même si aujourd'hui, à la lumière de la connaissance actuelle et des désirs des consommateurs, l'investissement aurait été effectué à d'autres endroits. Le point important est que nous devons toujours travailler à partir d'une situation donnée, avec le capital hérité de l'investissement de nos aïeux. Le fait que nos ancêtres aient fait des erreurs — du point de vue de notre connaissance supérieure — est bien malheureux, mais nous devons toujours faire de notre mieux avec ce que nous avons. Nous ne partons pas et ne pouvons pas partir en investissant à partir de rien ; en fait, si nous le faisions, nous serions dans la situation de Robinson Crusoe, faisant face à la terre avec ses mains nues et n'ayant hérité d'aucun équipement. Nous devons par conséquent faire usage des avantages que nous donne le capital englouti par le passé. Subventionner de nouvelles usines ferait du tort aux consommateurs en les privant des avantages d'un capital donné par l'histoire.

En fait, si les perspectives à long terme dans la nouvelle industrie sont si prometteuses, pourquoi l'entreprise privée, toujours à la recherche d'occasions d'investissement rentables, ne vient-elle pas sur le marché ? Uniquement parce que les entrepreneurs comprennent qu'un tel investissement serait anti-économique, c'est-à-dire qu'il gaspillerait du capital, du sol et du travail qui pourraient sinon être investis en vue de satisfaire des désirs plus pressants des consommateurs. Comme le dit Mises :

La vérité est que l'établissement d'une industrie nouvellement créée n'est avantageuse d'un point de vue économique que si la supériorité du nouvel emplacement est si forte qu'elle compense les inconvénients de renoncer aux éléments inconvertibles et non transférables qui ont été investis dans les usines anciennes. Si tel est le cas, les nouvelles usines seront en mesure de concurrencer efficacement les anciennes sans aucune aide de leur gouvernement. Si ce n'est pas le cas, la protection dont elles bénéficient est un gaspillage, même si elle n'est que temporaire et permet aux nouvelles usines de garder plus tard le terrain conquis. Le droit de douane est quasiment un subside que les consommateurs sont obligés de payer, pour compenser l'emploi de facteurs rares qui vont être absorbés dans le remplacement de matériels encore utilisables envoyés à la casse ; ces facteurs rares se trouvent détournés d'emplois autres, où ils auraient pu satisfaire des besoins considérés comme plus urgents par les consommateurs. [...]

En l'absence de tarifs protecteurs, la migration des industries [vers de meilleurs emplacements] est différée jusqu'à ce que les équipements investis dans les vieilles usines soient usés ou deviennent périmés par suite de progrès technologiques si importants qu'il devienne nécessaire de les remplacer. [30](#)

Logiquement, l'argument de l'industrie naissante devrait tout autant s'appliquer au commerce entre les villes et les régions qu'au commerce international. L'incapacité à le comprendre est l'une des raisons de la persistance de cet argument. En fait, si on l'étendait, de façon parfaitement logique, l'argument voudrait dire qu'il est impossible qu'une nouvelle firme *quelconque* puisse exister et croître face à la concurrence des firmes établies, où qu'elles se situent. Les nouvelles entreprises, après tout; ont leurs propres avantages particuliers, qui compensent celui du capital englouti existant des anciennes firmes. Les nouvelles entreprises peuvent débuter avec le dernier équipement, celui qui est le plus productif, ainsi qu'aux meilleurs emplacements. Les avantages et les inconvénients d'une nouvelle firme doivent être pesés et comparés par les entrepreneurs dans chaque cas, afin de découvrir la voie la plus rentable, et qui procure donc le plus de services [31](#).

E. Les restrictions à l'immigration

Les travailleurs peuvent aussi demander des priviléges d'oligopole géographiques sous la forme de *restrictions à l'immigration*. Dans une économie de marché la tendance inexorable est d'égaliser les taux de salaire entre des travaux

identiquement producteurs de valeur sur toute la surface de la terre. Cette tendance dépend de deux modes d'ajustement : le regroupement des entreprises issues des zones à hauts salaires vers les zones à bas salaires, et le mouvement des travailleurs des zones à bas salaires vers les zones à salaires élevés. Les restrictions à l'immigration représentent une tentative d'obtenir des taux de salaire *de restriction* pour les habitants d'une certaine région. Elles constituent une restriction plus qu'un monopole parce que : (a) au sein de la force de travail, chaque travailleur est propriétaire de lui-même et par conséquent les restrictionnistes n'ont aucun contrôle sur l'offre globale de travail ; et (b) l'offre de travail est importante par rapport à la variation possible des heures d'un travailleur individuel, c'est-à-dire qu'un travailleur ne peut pas, comme un monopoleur, tirer avantage de la restriction en augmentant sa production pour combler le vide, et ainsi l'obtention d'un prix plus élevé n'est pas déterminée par l'élasticité de la courbe de demande. Un prix plus élevé est en tout cas obtenu par la restriction de l'offre de travail. Il existe une connexion reliant la totalité du marché du travail ; les marchés du travail des différents métiers sont reliés entre eux et le taux de salaire *général* (par opposition au taux dans des industries spécifiques) est déterminé par l'offre totale de l'ensemble du travail, par comparaison avec diverses courbes de demande pour des types de travail différents dans les différentes industries. Un offre totale de travail réduite dans une zone tendra ainsi à translater les diverses courbes d'offre des facteurs individuels de travail vers la gauche, faisant ainsi monter partout les taux de salaire.

Les restrictions à l'immigration permettent par conséquent d'obtenir des taux de salaire de restriction pour *tout* le monde dans la zone de restriction, bien que les plus gros gagnants, relativement, soient *ceux qui se seraient retrouvés en concurrence directe sur le marché du travail avec les immigrants potentiels*. Ils sont avantagés aux dépens des personnes exclues, qui sont forcées d'accepter des emplois moins bien payés dans leur pays.

A l'évidence, toutes les zones géographiques ne peuvent pas être avantagées par les restrictions à l'immigration — seules peuvent l'être les régions à hauts salaires. Les zones à bas salaires ont rarement à se soucier de l'immigration : là-bas la pression est à l'émigration [32](#). Les régions à salaires élevés ont obtenu leur position grâce à un investissement plus grand que les autres en capital par tête ; et désormais les travailleurs de cette région essaient de résister à la baisse des taux de salaire qui résulterait d'un afflux de travailleurs en provenance de l'étranger.

Les barrières à l'immigration confèrent des avantages aux dépens des travailleurs étrangers. Peu de résidents de la région se soucient de cela [33](#). Elles posent toutefois d'autres problèmes. Le processus d'égalisation des taux de salaires, bien qu'entravé, continuera sous la forme d'une exportation d'investissements en capitaux vers les pays étrangers à bas salaires. L'insistance à vouloir des salaires élevés à l'intérieur du pays pousse de plus en plus les capitalistes nationaux à investir à l'étranger. A la fin le processus d'égalisation se fera de toute façon, sauf

que l'emplacement des ressources sera très loin de l'optimum. Bien trop de travailleurs et de capitaux se trouveront à l'étranger, bien trop peu au pays, par rapport à la satisfaction des consommateurs du monde entier. Deuxièmement, avec des barrières à l'immigration, les citoyens nationaux peuvent fort bien perdre plus comme consommateurs qu'ils ne gagnent comme producteurs. En effet les barrières à l'immigration (a) imposent des freins à la division internationale du travail, à la localisation optimale de la production et de la population, etc., et (b) la population du pays d'accueil peut fort bien être inférieure à « l'optimum » de population de la région. Un afflux de population pourrait fort bien stimuler une spécialisation et une production de masse plus fortes et augmenter ainsi le revenu réel par tête. A la longue, bien entendu, l'égalisation se produirait encore, mais peut-être à un niveau plus élevé, en particulier si les pays les plus pauvres étaient « surpeuplés » par rapport à leur optimum. Dit autrement, le pays à hauts salaires peut avoir un niveau de population *inférieur* à celui offrant le revenu réel maximum par tête, tandis que le pays à bas salaires peut avoir un *excédent* de population par rapport à son optimum. Dans ce cas les *deux* pays bénéficieraient de taux de salaire accrus suite à la migration, bien que le pays à bas salaire y gagnerait davantage.

Il est à la mode de parler de la « surpopulation » de certains pays, comme la Chine ou l'Inde, et d'affirmer que les terreurs malthusiennes de la population se disputant le stock de nourriture sont en train de devenir réalité dans ces pays. C'est une idée erronée, qui découle de l'accent mis sur les « pays » et non sur le marché mondial dans son ensemble. Il est faux de dire qu'il y a surpopulation dans *certaines* parties du marché et pas dans d'autres. La théorie de la « surpopulation » ou de la « sous-population » (par rapport à un maximum arbitraire du revenu réel par tête) s'applique au marché dans son ensemble. Si une partie du marché est « sous-peuplée » et une autre « surpeuplée », le problème n'a pas pour origine la fécondité humaine ou l'industrie des hommes, mais les barrières gouvernementales artificielles à la migration. L'Inde n'est « surpeuplée » que parce que ses citoyens ne partent pas à l'étranger ou parce que les autres gouvernements ne veulent pas les admettre. Dans le premier cas il s'agit d'un choix volontaire de la part des Indiens : ils acceptent des salaires nominaux plus faibles en compensation du gros avantage psychique qu'est la possibilité de vivre en Inde. Les salaires ne sont égalisés au plan international que si nous introduisons ces facteurs psychiques dans le taux de salaire. De plus, si les autres gouvernements interdisent leur venue, le problème n'est pas la « surpopulation » absolue mais les barrières coercitives empêchant la circulation des individus [34](#).

La perte que tout le monde subit en tant que consommateur du fait du frein mis à la division inter-régionale du travail et à une localisation efficace de la production, ne devrait pas être oubliée lorsque l'on considère les effets des barrières à l'immigration. Le raisonnement par l'absurde, bien qu'il ne soit pas aussi dévastateur que dans le cas du tarif, s'applique aussi ici. Comme l'ont signalé Cooley et Poirot :

S'il est sain d'ériger une barrière le long de nos frontières nationales, contre ceux qui aperçoivent ici de plus grandes occasions que dans leur pays natal, pourquoi ne devrions-nous pas ériger des barrières similaires entre les États et les villes au sein de notre nation ? Pourquoi un travailleur peu payé [...] aurait-il le droit de quitter un commerce de fiacres en perte de vitesse au Massachusetts pour rejoindre les usines automobiles en croissance de Détroit ? [...] Il ferait alors concurrence aux natifs de Détroit en matière de nourriture, d'habits et de logement. Il pourrait vouloir travailler à un salaire inférieur au taux en vigueur à Détroit, y « perturbant le marché du travail » [...] De toute façon, c'était un natif du Massachusetts, et cet État est donc entièrement « responsable de son bonheur ». Ce sont des questions sur lesquelles nous pourrions réfléchir, mais honnêtement notre réponse se lit dans nos actions [...] Nous préférions voyager en automobile qu'en fiacre. Il serait idiot de vouloir acheter une automobile ou quoi que ce soit d'autre sur le marché, tout en refusant à quelqu'un la possibilité d'aider à produire les choses que nous voulons [35](#).

Le partisan des lois sur l'immigration craignant une baisse de son niveau de vie se trompe de cible. Il croit implicitement que sa zone géographique a dépassé aujourd'hui son niveau optimal de population. Ce qu'il craint n'est donc pas tant l'immigration que *tout accroissement de la population*. Pour être cohérent, il devrait défendre un contrôle des naissances obligatoire, afin de ralentir le taux de croissance de la population désiré par les parents.

F. Les lois sur le travail des enfants

Les *lois sur le travail des enfants* sont un exemple très clair de restrictions infligées à l'emploi d'une certaine main-d'œuvre pour faire bénéficier les travailleurs restants de taux de salaire de restriction. A une époque où il y a tant de débat sur le « problème du chômage », bon nombre de ceux qui s'inquiètent du chômage défendent aussi les lois sur le travail des enfants, qui *empêchent* par la contrainte l'emploi de tout un ensemble de travailleurs. Les lois sur le travail des enfants sont ainsi équivalentes à un *chômage obligatoire*. Le chômage obligatoire réduit bien entendu l'offre générale de travail et fait monter les taux de salaire à cause de la restriction, car la connexité du marché en diffuse les effets sur l'ensemble du marché. Non seulement l'enfant est empêché de travailler, mais le revenu des familles ayant des enfants est arbitrairement réduit par le gouvernement, et les familles sans enfants gagnent aux dépens des familles avec enfants. Les lois sur le travail des enfants pénalisent les familles ayant des enfants parce que la période pendant laquelle les enfants restent une charge monétaire nette pour leurs parents en est prolongé. Les lois sur le travail des enfants, en restreignant l'offre de travail, diminuent la production de l'économie et tendent donc à réduire le niveau de vie de tous. En outre, ces lois n'ont même pas l'effet bénéfique que pourrait avoir un contrôle des naissances obligatoire en réduisant le chiffre de la population lorsque ce dernier est au-dessus de l'optimum. En effet ce n'est pas le chiffre de la population totale qui diminue (sauf par les effets indirects du handicap infligé aux enfants), mais celui de la population *active*. Et réduire le chiffre de la population

active alors que la population *consommatrice* ne baisse pas conduit à faire baisser le niveau de vue général.

Les lois sur le travail des enfants peuvent prendre la forme d'une interdiction directe ou celle de l'exigence d'une « autorisation de travail » et autres papiers administratifs avant qu'un jeune ne puisse être embauché, ce qui a en partie le même effet. Les lois sur le travail des enfants sont aussi aidées par des *lois sur l'école obligatoire*. Obliger un enfant à rester dans une école publique ou dans une école agréée par l'État jusqu'à un certain âge a le même effet : lui interdire de travailler et préserver les travailleurs adultes de la concurrence des jeunes. La fréquentation obligatoire de l'école va toutefois plus loin en obligeant un enfant à consommer un certain service — l'école — alors que lui ou ses parents préféreraient autre chose, imposant ainsi une perte d'utilité supplémentaire à ces enfants [36, 37](#).

G. la conscription

Il a rarement été compris que la *conscription* est un moyen efficace pour accorder un privilège de monopole et imposer des taux de salaire de restriction. La conscription, comme les lois sur le travail des enfants, écarte une partie de la force de travail de la concurrence sur le marché du travail — dans ce cas, la mise à l'écart d'adultes en bonne santé. La mise à l'écart forcée et le travail obligatoire dans les forces armées pour une solde purement formelle fait monter les taux de salaire pour ceux qui restent, et plus particulièrement dans les domaines en concurrence directe avec les emplois des conscrits. Bien entendu la productivité générale de l'économie baisse aussi, contrebalançant les augmentations pour au moins une partie des travailleurs. Mais, comme dans les autres cas de priviléges de monopole, certains privilégiés tireront probablement avantage de l'action gouvernementale. Sur le plan direct, la conscription est une méthode par laquelle le gouvernement peut se procurer du travail à un prix bien inférieur au taux de salaire du marché — taux qu'il devrait payer pour mettre sur pied une armée de volontaires [38](#).

H. Les lois sur le salaire minimum et le syndicalisme obligatoire

Le chômage obligatoire est une conséquence indirecte des *lois sur le salaire minimum*. Sur un marché libre, le salaire de tout le monde tend à s'établir à la valeur actualisée de sa productivité marginale. Une loi sur le salaire minimum signifie que ceux dont la VAPM est inférieure au minimum légal sont *interdits de travail*. Le travailleur souhaitait accepter l'emploi, et l'employeur l'embaucher. Mais le décret étatique empêche que cette embauche ait lieu. Le chômage obligatoire écarte ainsi la concurrence des travailleurs marginaux et fait monter les taux de salaire des travailleurs restants. Ainsi, alors que le but annoncé d'une loi sur le salaire minimum est d'améliorer les revenus des travailleurs marginaux, l'effet réel est précisément inverse — il est de les rendre inemployables aux taux de salaire légaux. Plus le taux de salaire minimum est élevé par rapport aux taux d'un marché libre, plus le chômage qui en résulte sera élevé [39](#).

Les syndicats recherchent des taux de salaire de restriction, qui causent à échelle réduite des distorsions de la production, ainsi que des taux salariaux inférieurs pour les non syndiqués et des poches de chômage, et qui entraînent à grande échelle de fortes distorsions et un chômage de masse permanent. En faisant respecter des règles de production restrictives, au lieu de laisser les travailleurs individuels libres d'accepter les règles du travail proposées par l'entrepreneur qui fait usage de sa propriété, les syndicats abaissent la productivité générale et donc le niveau de vie de l'économie. Tout encouragement gouvernemental en direction des syndicats, comme celui imposé par le *Wagner-Taft-Hartley Act*, conduit à un régime de taux salariaux de restriction, de nuisances infligées à la production et de chômage généralisé. L'effet indirect sur l'emploi est similaire à celui d'une loi sur le salaire minimum, sauf qu'il touche moins de travailleurs, et que c'est le salaire minimum que font respecter les syndicats qui est imposé.

I. Les indemnités de chômage

Les indemnités de chômage étatiques sont un moyen important pour subventionner le chômage causé par les syndicats ou les lois sur le salaire minimum. Lorsque les taux salariaux de restriction conduisent au chômage, le gouvernement intervient pour empêcher que les chômeurs ne fassent éclater la solidarité syndicale et les taux de salaire imposés par les syndicats. En touchant des indemnités de chômage, la masse des concurrents potentiels des syndicats est écartée du marché du travail, permettant ainsi une extension infinie des politiques syndicales. Et cette mise à l'écart des travailleurs du marché du travail est financée par les contribuables — par le grand public.

J. Les formes de punition du marché

Toute forme de *punition* gouvernementale d'un certain type de production ou d'organisation marchande nuit à l'efficacité du système économique et empêche la rémunération maximale des facteurs, ainsi que la satisfaction maximale des consommateurs. Les plus efficaces sont pénalisés et, indirectement, les producteurs les moins efficaces sont subventionnés. Ceci tend non seulement à étouffer les formes marchandes qui réussissent à adapter l'économie aux changements des évaluations des consommateurs et des ressources existantes, mais cela tend aussi à maintenir en vie des formes inefficaces. Les gouvernements ont essayé de bien des façons d'accorder des priviléges de quasi-monopole à des producteurs inefficaces en infligeant des punitions aux producteurs efficaces. Les *taxes spéciales sur les grands magasins* gênent ces derniers et nuisent aux consommateurs au profit de leurs concurrents inefficaces ; de nombreux décrets *interdisant les colporteurs* détruisent une forme de marché efficace et d'entrepreneurs performants au profit de concurrents moins efficaces mais politiquement plus influents ; les *lois ordonnant la fermeture des entreprises à certains heures spécifiques* font du tort au concurrents dynamiques désirant rester ouverts et empêchent les consommateurs de maximiser leurs utilités vis-à-vis de la liste de leurs achats ; les *taxes sur les revenus des sociétés commerciales* font

porter une charge encore plus lourdes à ces dernières, pénalisant ces formes de marché efficaces en privilégiant leurs concurrents ; les *obligation faites par l'État aux entreprises de publier des rapports d'activité* imposent des restrictions artificielles aux petites firmes disposant de relativement peu de capitaux et constituent un privilège indirect aux grandes entreprises [40](#).

Toutes les formes de réglementation étatique des affaires pénalisent en fait les concurrents performants et octroient des priviléges monopolistiques aux concurrents inefficaces. Un exemple important est celui de la *réglementation des compagnies d'assurance*, et en particulier de celles qui vendent des assurances décès. L'assurance est une entreprise spéculative, comme toutes les autres, mais fondée sur la certitude relativement grande de la mortalité biologique. La seule chose nécessaire pour les assurances décès est de prélever un montant suffisant de *primes* aujourd'hui pour payer les indemnités au nombre de bénéficiaires prévu par les tables actuarielles. Mais les compagnies d'assurance se sont étrangement lancées dans l'activité d'investissement, en prétendant qu'elles avaient besoin de se construire une réserve nette suffisamment grande pour quasiment suffire à payer toutes les indemnités au cas où la moitié de la population mourrait immédiatement. Elles sont capables d'accumuler de telles réserves en faisant payer des primes bien plus élevées que ce qui serait nécessaire pour assurer une simple protection d'assurance. En outre, en faisant payer des primes constantes au cours des ans, elles sont capables d'éviter tout risque propre et de les faire peser sur les épaules d'assurés qui ne s'en rendent pas compte (au travers de l'accumulation de la valeur monétaire de rachat de leurs polices). De plus ce sont les compagnies et non les assurés qui conservent les revenus des réserves investies. Les compagnies d'assurance n'ont pu faire payer et récolter les primes bien trop élevées qu'exige cette politique que parce que les gouvernements étatiques ont *interdit*, au nom de la protection des consommateurs, toute concurrence de taux faibles proposés par des compagnies d'assurance ne disposant pas de réserves. Résultat, des sociétés mi-compagnies d'assurance, mi-compagnies d'« investissement » non économiques, se sont vu accorder un privilège spécial par le gouvernement.

K. *Les lois anti-trusts*

Il peut sembler étrange au lecteur que les *lois anti-trusts* constituent l'un des plus importants moyens de contrôle du gouvernement sur la concurrence efficiente, source par conséquent de quasi-monopoles. Très peu de gens, économistes ou non, ont remis en cause le principe des lois anti-trusts, en particulier depuis qu'elles sont entrées dans le Code il y a quelques années. Comme pour de nombreuses autres mesures, l'évaluation des lois anti-trusts n'est pas parti d'une analyse de leur nature ou de leurs nécessaires conséquences, mais d'une réaction impressionniste par rapport à leurs buts annoncés. La principale critique de ces lois est qu' « elles ne vont pas assez loin ». Certains des plus ardents à proclamer leur confiance dans « l'économie de marché » ont été les plus bruyants dans leurs appels à des lois anti-trusts strictes et au « démantèlement des monopoles ». Même

les économistes les plus « à droite » n'ont que faiblement critiqué certaines procédures anti-trusts, sans se soucier d'attaquer le principe de ces lois *en soi*.

La seule définition viable du monopole est un privilège donné par le gouvernement [41](#). Il devient donc parfaitement clair qu'il est impossible au gouvernement de réduire le monopole en faisant passer des lois punitives. La seule façon qu'il ait de réduire le monopole, si tel est son désir, est de supprimer le privilège de monopole qu'il a lui-même accordé. Les lois anti-trusts ne « réduisent » donc en aucun cas le monopole. Leur effet est d'imposer un harasnement continual, capricieux, aux entreprises commerciales performantes. La loi est formulée aux États-Unis dans des termes vagues, indéfinissables, permettant au gouvernement et aux tribunaux d'omettre de définir à l'avance ce qu'est et n'est pas un crime « monopoliste ». Alors que le droit anglo-saxon s'appuie sur une structure de définitions claires du crime, connues à l'avance et qu'un jury peut juger après un procès légal en bonne et due forme, les lois anti-trusts se développent en s'appuyant sur un flou délibéré et sur des décisions *ex post facto*. Aucun homme d'affaire ne sait s'il a commis ou non un crime, et ne le saura jamais jusqu'à ce que le gouvernement, peut-être après avoir modifié sa propre définition du crime, lui tombe dessus et le poursuive. Les effets de ces règles arbitraires et de ces découvertes *ex post facto* d'un « crime » sont de plusieurs ordres : l'initiative économique est entravée ; les hommes d'affaire deviennent craintifs et sont serviles face aux décisions arbitraires des fonctionnaires de l'État ; et on ne permet pas à l'économie de servir de façon efficace le consommateur. Comme l'économie tend toujours à adopter les pratiques et l'échelle d'activité qui maximisent le profit et le revenu, et qui servent au mieux les consommateurs, un harasnement des pratiques commerciales de la part du gouvernement ne peut qu'entraver l'efficacité économique et récompenser l'inefficacité [42](#).

Il est toutefois vain de se contenter de réclamer des définitions statutaires plus claires de la pratique monopolistique. Car le caractère vague de la loi résulte de l'impossibilité d'établir une définition cohérente du monopole sur le marché. D'où le passage chaotique du gouvernement d'un critère injustifiable à un autre : taille de l'entreprise, « proximité » de substituts, accusation de prix « trop hauts » ou « trop bas » ou identiques à ceux du concurrents, fusion « réduisant de manière substantielle la concurrence », etc. Aucun de ces critères n'a de sens. Un exemple est le critère de « réduction substantielle de la concurrence ». Il suppose implicitement que la « concurrence » est une sorte de donnée *quantitative*. Mais elle ne l'est pas : c'est un processus, par lequel les individus et les firmes offrent des biens sur le marché sans faire usage de la force [43](#). Préserver la « concurrence » ne signifie pas édicter de manière arbitraire qu'un certain nombre de firmes d'une certaine taille doivent exister dans une industrie ou dans une zone ; cela signifie s'assurer que les hommes y sont libres de se faire concurrence (ou de ne pas se concurrencer) sans être contraints par l'usage de la force.

A l'origine le *Sherman Act* insistait sur la « collusion » dans la définition de la « restriction du commerce ». Ici encore il n'y a rien d'anti-concurrentiel *en soi* dans

un cartel, car il n'y a pas de différence conceptuelle entre un cartel, une fusion et la formation d'une société : tous consistent en une mise en commun volontaire d'actifs au sein d'une seule firme en vue de servir les consommateurs de manière efficace. Si la « collusion » doit être arrêtée et que les cartels doivent être brisés par le gouvernement, c'est-à-dire si pour préserver la concurrence il est nécessaire que la *coopération* soit détruite, alors les « anti-monopole » doivent exiger la prohibition totale des toutes les sociétés et de tous les partenariats. Seules des firmes possédées par des individus pourraient alors être tolérées. En dehors du fait que cette concurrence obligatoire et cette coopération interdite sont difficilement compatibles avec ce « marché libre » que de nombreux adversaires des trusts prétendent défendre, l'inefficacité et la baisse de productivité consécutives à l'interdiction de toute mise en commun des capitaux ferait grandement avancer l'économie sur le chemin menant de la civilisation à la barbarie.

Quand un individu choisit l'inactivité au lieu de travailler, on peut dire qu'il « restreint » le commerce, bien qu'il se contente de *ne pas y participer* plutôt que de le « restreindre ». Si les adversaires des trusts veulent éviter l'inactivité, qui est une extension logique du concept de la souveraineté de W.H. Hutt, alors ils devraient faire passer une loi obligeant à travailler et interdisant les loisirs — situation évidemment proche de l'esclavage [44](#). Mais si nous limitons la définition de la « restriction » à la restriction du commerce des *autres*, alors il ne peut manifestement pas y avoir de restriction sur un marché libre — et seul le *gouvernement* (ou une autre institution ayant recours à la violence) peut restreindre le commerce. *Et un bel exemple d'une telle restriction est la législation anti-trust elle-même !*

L'analyse d'Isabel Paterson est l'une des rares analyses cohérentes du principe anti-trust de ces dernières années. Comme le dit Mrs. Paterson :

La *Standard Oil* n'a pas restreint le commerce ; elle est allé jusqu'au bout de la terre pour trouver des marchés. Peut-on dire que les sociétés « restreignent le commerce » quand le commerce qu'elles pratiquent n'existe pas avant qu'elles ne produisent et ne vendent les biens ? Les fabricants de voitures automobiles restreignaient-ils le commerce dans la période où ils fabriquèrent et vendirent cinquante millions de voitures, là où auparavant il n'y avait jamais eu d'automobiles ? [...] A l'évidence [...] on n'aurait pas pu imaginer quelque chose de plus ridicule que d'arrêter son choix sur les sociétés américaines, qui ont créé et continuent à proposer, en quantités toujours croissantes, un volume et une variété de biens si vastes qu'elles font ressembler toute la production et tous les échanges précédents à une petite boutique rurale, et d'appeler cette performance « restriction du commerce », en la stigmatisant en outre comme un crime ! [45](#)

Et Mrs. Paterson de conclure :

Le gouvernement ne peut pas « rétablir la concurrence » ou « l'assurer ». Le gouvernement c'est le monopole ; et tout ce qu'il sait faire, c'est d'imposer des

restrictions qui peuvent faire naître un monopole, quand elles en arrivent au point d'exiger de l'individu une permission pour se lancer dans la production. Telle est l'essence de la Société-de-Statut. Le retour à la loi de statut par la législation anti-trust passa inaperçue [...] les politiciens [...] avaient fait passé une loi dans laquelle il était impossible au citoyen de savoir à l'avance ce qui constituait un crime, et qui rendait donc tout effort productif possible de poursuites, si ce n'est assuré d'une culpabilité certaine. [46](#)

Dans les premiers temps du « problème des trusts », Paul de Rousiers commentait :

Du moment [...] que les *trusts* ne sont pas le résultat des seules forces économiques naturelles, du moment que des éléments artificiels sont nécessaires à leur création, la méthode la plus efficace que l'on puisse employer pour les atteindre consiste simplement à diminuer autant que possible le nombre et la force de ces éléments artificiels. De plus, on est puissant contre des mesures artificielles, on est toujours impuissant contre des forces naturelles [...].

[...] Les Américains ont suivi jusqu'ici la méthode directement contraire. Ils s'en sont pris aux forces économiques qui poussent l'industrie à la concentration et les ont attaqués par des *anti trusts laws*, c'est-à-dire par une série de mesures essentiellement artificielles : défense à deux compagnies concurrentes de se lier ensemble par entente ; défense aux différentes lignes de chemin de fer de conclure un accord au sujet de leurs tarifs, etc., etc. On sait le résultat pitoyable qu'elle ont atteint. Elles ont brutalement entravé des initiatives fécondes [...]. [Les cours américaines] ne vont pas à la racine du mal, elles augmentent le nombre des conditions artificielles au lieu de les diminuer, elles réglementent et compliquent ce qui demandent à être débarrassé d'entraves et simplifié. [47](#)

L. La mise hors-la-loi des prix à la livraison

Un exemple important des effets monopolisateur d'un programme censé combattre le monopole est la décision des tribunaux d'interdire les *prix à la livraison*. Dans une économie de marché, uniformité des prix veut dire uniformité à chaque *centre de consommation*, et non uniformité à la sortie de chaque usine. Pour les biens dont les frais de transport représentent une grande part du prix final, cette distinction prend de l'importance et beaucoup de firmes adoptent une telle uniformité des prix, ce qui permet aux entreprises très éloignées d'un centre de consommation « d'absorber » certains frais de transport afin de concurrencer les firmes locales. L'une des formes d'absorption des frais de transport est ce qu'on appelle le « *prix à la livraison* ». Dire que cette pratique est « monopoliste », et quasiment décréter que toutes les firmes doivent faire payer des prix uniformes « à la sortie de l'usine », empêchent non seulement la concurrence inter-régionale de se développer dans de telles industries, mais octroie un privilège monopolistique artificiel aux firmes locales. Chaque entreprise locale se voit attribuée la zone autour de son lieu de résidence, les frais de transport des rivales éloignées constituant un havre de paix au sein duquel elle peut faire payer à ses

clients un prix de monopole. Les firmes les plus à même d'absorber les frais de transport et de prospérer sur un marché plus étendu sont pénalisées et empêchées de le faire. De plus, les avantages des coûts décroissants d'un marché et d'une production à grande échelle sont éliminés, car chaque entreprise se voit confiner à un petit domaine. La localisation des firmes en est altérée et elles sont forcées de s'agglutiner près des grandes zones de consommation, malgré les avantages plus importants que les autres endroits offraient à ces sociétés [48](#). En outre, une telle réglementation pénalise les petites entreprises, car seules les grandes firmes peuvent se permettre de développer de nombreuses filiales afin de se retrouver présentes dans chaque région [49](#).

M. Les lois de préservation

Les lois de préservation restreignent l'usage de ressources épuisables et forcent les propriétaires à investir dans le maintien de ressources « naturelles » remplaçables. L'effet de ces deux cas est similaire : réduire la production actuelle au bénéfice supposé de la production à venir. Cela est évident dans le cas des ressources épuisables ; les facteurs sont également obligés de maintenir des ressources remplaçables (comme les arbres) alors qu'ils pourraient être employés de manière plus profitable dans d'autres formes de production. Dans le second cas il y a double distorsion : les facteurs sont détournés par la force en faveur de la production future et ils sont également forcés d'aller vers un certain *type* de production future — le remplacement de ces ressources particulières [50](#).

A l'évidence, l'un des *objectifs* des lois de préservation est de contraindre le rapport de la consommation sur l'épargne (l'investissement) à être inférieur à celui que préférerait le marché. Les allocations volontaires que les gens font en fonction de leurs préférences temporelles sont modifiées par la force, et un investissement relativement plus grand est imposé à la production destinée à la consommation future. Bref, l'État décide que l'on doit obliger la génération présente à allouer davantage qu'elle ne le souhaite ses ressources en faveur du futur ; pour ce service l'État est considéré comme « voyant loin », contrairement aux individus, libres mais « à courte vue ». Or, on peut supposer que les ressources devront être utilisées à un certain moment, et un certain équilibre devra toujours s'établir entre la production présente et la production future. Pourquoi la revendication de la génération actuelle doit-il peser si peu dans la balance ? Pourquoi la génération future a-t-elle une valeur si grande qu'il faille obliger la génération actuelle à porter un fardeau plus lourd ? Qu'a donc bien pu faire l'avenir pour mériter un traitement privilégié ? [51](#) En fait, comme l'avenir sera probablement plus riche que le présent, le contraire pourrait fort bien se justifier ! Le même raisonnement s'applique à toutes les tentatives visant à changer le ratio de préférence temporelle du marché. Pourquoi le futur devrait-il pouvoir infliger au présent des sacrifices plus grands que le présent ne souhaitent en subir ? En outre, après quelques années, le futur deviendra le présent ; les générations futures devront-elles alors aussi réduire leur production et leur consommation à cause d'un autre « futur » qui se dessine ? Il ne faut pas oublier que le but de toute activité productrice est constitué de biens et de

services qui ne seront et ne pourront être consommés que dans *un certain présent*. Il n'existe pas de base rationnelle justifiant de pénaliser la consommation dans un présent donné pour privilégier celle d'*un présent futur* ; et il y a encore moins de raisons de restreindre tous les *présents* en faveur d'un quelconque « avenir » feu-follet qui ne surviendrait jamais et qui se situerait toujours au-delà de l'horizon. Or c'est bien là l'objectif des lois de préservation. Ces lois sont réellement une législation promettant des « châteaux en Espagne » [52](#).

Les individus du marché décident de la structure temporelle en allouant les facteurs conformément au revenu estimé que leurs ressources offriront sur le moment par rapport à un usage futur. En d'autres termes, ils tendront à maximiser la valeur actuelle, à tout instant, de leur sol et de leurs actifs en capital [53](#). La structure temporelle du revenu locatif tiré de leurs actifs est déterminé par le taux d'intérêt, qui est à son tour déterminé par les courbes de préférence temporelle de tous les individus du marché. La préférence temporelle, en plus des demandes spécifiques estimées pour chaque bien, déterminera l'allocation des facteurs à chaque usage. Comme une préférence temporelle plus faible indique un investissement plus grand dans les biens de consommation futurs, elle signifiera aussi davantage de « préservation » des ressources naturelles. Une préférence temporelle élevée conduira à moins d'investissement et plus de consommation dans le présent, et par conséquent moins de « préservation » [54](#).

La plupart des arguments écologistes en faveur de la préservation de l'environnement montrent un manque total de familiarité avec l'économie. Beaucoup s'imaginent que les entrepreneurs sont incapables de prévoir quoi que ce soit et qu'ils utiliseraient allègrement les ressources naturelles pour se retrouver un jour, soudainement, sans rien. Seul l'État providentiel, dans sa grande sagesse, pourrait prévoir l'épuisement des ressources. L'absurdité de cet argument est évident une fois que l'on comprend que la valeur actuelle du sol de l'entrepreneur dépend des rentes futures attendues de ses ressources. Même si l'entrepreneur était inexplicablement ignorant, le marché ne le serait pas, et son évaluation (c'est-à-dire l'évaluation d'experts intéressés, leur argent étant en jeu) tendra à refléter sa valeur avec précision. En fait, le rôle de l'entrepreneur est de prévoir, et il est récompensé de ses bonnes prévisions par des profits. Les entrepreneurs du marché seraient-ils moins prévoyants que des bureaucrates confortablement à l'abri car pouvant s'emparer de l'argent des contribuables ? [55](#)

Une autre erreur commise par les écologistes est de supposer que la technologie est figée pour toujours. Les êtres humains utilisent les ressources dont ils disposent ; et à mesure que la connaissance technique progresse, les types de ressources utilisables se multiplient. Si nous avons moins de bois à utiliser que les générations passées, nous en avons aussi moins besoin, car *nous* avons trouvé d'autres matériaux pouvant servir à la construction et être utilisés comme combustible. Les générations passées possédaient du pétrole en abondance dans le sol mais pour *eux* le pétrole était sans valeur et n'était donc pas une ressource. Nos progrès modernes nous ont appris à utiliser le pétrole et nous ont permis de

produire l'équipement adapté à cet objectif. Nos ressources pétrolières ne sont par conséquent *pas* figées : elles sont infiniment plus grandes que celles des générations passées. Une préservation artificielle prolongerait pour rien l'existence des ressources au-delà du moment où elles seront devenues obsolètes. Combien d'auteurs ont pleuré sur la destruction brutale des forêts américaines par le capitalisme ! Or il est clair que le sol américain a connu des usages plus productifs que la production d'arbres, et que par conséquent le sol a été détourné vers des fins qui satisfaisaient mieux les désirs du consommateur [56](#). Quelles normes les critiques peuvent-ils nous proposer à la place ? S'ils pensent que trop d'arbres ont été coupés, comment peuvent-il en arriver à un critère quantitatif permettant de déterminer combien commence à devenir « trop » ? Il est en fait impossible de parvenir à un tel critère, tout comme il est impossible de parvenir à un quelconque critère quantitatif de l'action marchande en dehors du marché. Toute tentative de le faire est nécessairement arbitraire et ne peut être soutenue par aucun principe rationnel.

L'Amérique a été la première à édicter des lois de préservation, en particulier au nom de son « domaine public ». Dans un système de libre-échange pur, il n'y aurait pas de domaine public possédé par l'État. Le sol resterait tout simplement sans propriétaire jusqu'à ce que quelqu'un l'utilise pour la première fois, après quoi le premier utilisateur, ses héritiers ou ses cessionnaires en deviendraient les propriétaires [57](#). Les conséquences de la propriété étatique du domaine publique seront étudiées en détail plus loin. Nous pouvons en dire quelques mots dès à présent. Lorsque le gouvernement possède le sol et permet à des individus privés de l'utiliser librement, le résultat est effectivement une surexploitation de la ressource, avec gaspillages à la clé. Plus de facteurs sont employés à épuiser la ressource que ce ne serait le cas sur un marché libre, car les bénéfices des utilisateurs sont uniquement immédiats ; et s'ils attendaient d'autres utilisateurs épuiseraient la ressource limitée. L'accès libre à une ressource possédée par l'État déclenche une véritable « guerre de tous contre tous », car de plus en plus d'utilisateurs, attirés par la gratuité, essaient d'exploiter la ressource rare. Posséder une ressource rare et faire croire à tout le monde (parce que son usage est gratuit) qu'elle existe en quantité illimitée, entraîne une surexploitation de cette ressource, du favoritisme, un phénomène de queue, etc. Un exemple frappant nous en a été donné par les pâturages de l'Ouest au cours de la deuxième moitié du dix-neuvième siècle. Le gouvernement empêcha les éleveurs de posséder la terre et de la clôturer, et insista pour qu'elle reste une « prairie ouverte à tous », propriété d'État. Le résultat fut un usage excessif du domaine et un épuisement précoce [58](#). Un autre exemple est l'épuisement rapide des eaux poissonneuses. Comme personne n'a le droit de posséder la moindre surface de mer, personne ne voit l'intérêt qu'il y aurait à préserver la valeur de la ressource, car on ne peut faire de bénéfices qu'en l'utilisant rapidement, avant ses concurrents [59](#).

La concession est une forme à peine supérieure d'usage des terres. Si le gouvernement possède le sol et en laisse la concession aux utilisateurs de pâture ou d'arbres, une fois encore le concessionnaire n'est pas incité à préserver la valeur

de la ressource car il ne la possède pas. Son intérêt en tant que concessionnaire est d'utiliser la ressource de manière aussi intensive que possible *à l'instant présent*. Ainsi, la concession épuise également les ressources naturelles de façon excessive.

A l'inverse, si des individus privés possédaient toutes les terres et les ressources, il serait alors dans l'intérêt des propriétaires de *maximiser la valeur actuelle* de chaque ressource. Un épuisement excessif de la ressource ferait baisser sa valeur capitalisée sur le marché. Face à la préservation de la valeur capitalisée de la ressource dans sa totalité, le propriétaire de cette ressource doit mettre en balance le revenu pouvant être obtenu immédiatement par son usage. L'équilibre se fait, *ceteris paribus*, sur la base de la préférence temporelle et des autres préférences du marché [60](#). Si des individus privés peuvent uniquement utiliser mais non posséder les terres, l'équilibre est détruit et le gouvernement favorise un usage actuel excessif.

Non seulement l'*objectif* annoncé des lois de préservation — aider l'avenir aux dépens du présent — est illégitime, et les arguments en sa faveur n'ont pas de valeur, mais la préservation obligatoire ne parviendrait même pas à ce but. En effet l'avenir est déjà pourvu par l'épargne et l'investissement actuels. Les lois de préservation obligeront de fait un investissement plus fort dans des ressources naturelles : en utilisant d'autres ressources pour préserver des ressources renouvelables et en obligeant à disposer d'un plus grand stock de ressources épuisables. Mais l'investissement *total* est déterminé par les préférences temporelles des individus, et ces dernières n'auront pas changé. Les lois sur la préservation n'augmenteront donc *pas* les provisions totales pour le futur : elles transfèrent uniquement l'investissement en biens du capital, en bâtiments, etc., en direction des ressources naturelles. Elles imposent donc un mode d'investissement inefficace et distordu à l'économie [61](#).

Étant donnés la nature et les conséquences des lois de préservation, pourquoi se trouve-t-il des gens pour défendre cette législation ? Il nous faut dire que les lois de préservation ont un aspect très « pratique ». Elles réduisent la production, c'est-à-dire l'usage d'une ressource, par la force et donnent donc naissance à un privilège monopolistique, qui conduit à un prix de restriction pour les propriétaires de la ressource ou de ses substituts. Les lois de préservation peuvent permettre un monopole de manière plus efficace que les tarifs parce que, comme nous l'avons vu, les tarifs autorisent l'entrée sur le marché et une production illimitée de la part des concurrents nationaux [62](#). Les lois sur la préservation, au contraire, servent à carteliser un facteur du sol et restreignent la production de manière absolue, parvenant ainsi à garantir des bénéfices de monopole permanents (et continuels) à leurs propriétaires. Ces bénéfices de monopole tendront bien entendu à être capitalisés dans une valeur accrue du sol. L'individu qui achète ultérieurement le facteur monopolisé touche ainsi uniquement le taux d'intérêt en vigueur sur son investissement, bien que le bénéfice de monopole sera compris dans ses revenus.

Les lois de préservation doivent donc elles aussi être considérées comme un octroi de priviléges monopolistiques. Un exemple remarquable en est, depuis la fin du dix-neuvième siècle, la politique du gouvernement américain visant à « mettre en réserve » de vastes étendues du « domaine public » — c'est-à-dire des propriétés foncières du gouvernement⁶³. La mise en réserve signifie que le gouvernement garde la propriété du sol et abandonne son ancienne politique de libre occupation par des propriétaires privés. Les forêts, en particulier, ont été mises en réserve, dans un but ostensible de préservation. Quel est l'effet de la mise à l'écart de la production de vastes étendues d'arbres ? Il est de conférer un privilège de monopole, et donc un *prix de restriction*, aux terres privées et aux arbres restant en lice.

Nous avons vu que la limitation de l'offre de travail procure un salaire de restriction aux travailleurs privilégiés (alors que les travailleurs mis à la porte par les taux de salaire syndicaux, les licences ou les lois sur l'immigration doivent trouver des postes moins bien rémunérés et moins producteurs de valeur ailleurs). D'un autre côté, un privilège de monopole ou de quasi-monopole dans la production de biens de consommation ou de biens du capital peut ou non permettre un prix de monopole, selon la configuration des courbes de demande des firmes individuelles et de leurs coûts. Comme une entreprise peut réduire ou accroître son offre à volonté, elle décide de la quantité offerte en sachant qu'une réduction de la production visant à obtenir un prix de monopole conduit nécessairement aussi à réduire la quantité totale de biens vendus⁶⁴. Le travailleur n'a pas à se soucier de telles considérations (hormis une variation négligeable des demandes du nombre d'heures totales de service de chaque travailleur). Qu'en est-il du propriétaire foncier privilégié ? Parviendra-t-il à obtenir un prix de restriction, ou peut-être un prix de monopole ? L'une des caractéristiques importantes du sol est de ne pas pouvoir être augmenté par le travail : si on peut en augmenter la quantité, c'est alors un bien du capital et il ne fait pas partie du sol. La même chose s'applique en fait au travail, dont la quantité totale, pour des périodes qui ne sont pas trop longues, peut être considérée comme fixe. Comme le travail dans son ensemble ne peut pas être accru (sauf, comme nous l'avons noté, vis-à-vis du nombre d'heures travaillées par jour), la restriction étatique de l'offre de travail — lois sur le travail des enfants, barrières à l'immigration, etc. — permet par conséquent une augmentation restrictionniste des salaires pour les travailleurs restants. Le nombre de biens de consommation ou de biens du capital peut lui être augmenté ou diminué, de sorte que les entreprises privilégiées doivent tenir compte de leur courbe de demande. Le sol, au contraire, ne peut pas être augmenté ; la restriction de l'offre de terres permet donc lui aussi un prix de restriction du sol supérieur au prix qui s'établirait sur un marché libre⁶⁵. Il en va de même pour l'épuisement des ressources naturelles, dont la quantité offerte ne peut pas augmenter et qui font donc partie du sol. Si le gouvernement met de force des terres ou des ressources naturelles à l'écart du marché, cela réduit par conséquent inévitablement l'offre disponible sur le marché et procure de manière tout aussi inévitable un bénéfice de monopole et un prix de restriction aux propriétaires des terres ou des ressources naturelles restant en lice. En plus de

tous leurs autres effets, les lois sur la préservation obligent le travail à abandonner les bonnes terres et à cultiver à la place le sol submarginal restant. Ce transfert forcé fait baisser la productivité marginale du travail et réduit donc le niveau de vie général.

Revenons à la politique du gouvernement consistant à « mettre en réserve » les terres forestières. Cela confère un prix de restriction et un bénéfice de monopole aux terres pouvant être utilisées. Les marchés des terres sont spécifiques et ne sont pas aussi étroitement liés que les marchés du travail. La hausse du prix de restriction se limite par conséquent bien davantage aux terres en concurrence directe, ou qui pourraient l'être, avec les terres écartées ou « réservées ». Dans le cas de la politique de préservation des États-Unis, les bénéficiaires particuliers furent (a) la concession des chemins de fer de l'Ouest et (b) les propriétaires de forêts existants. La concession des chemins de fer reçut de grosses subventions sous forme de terres de la part du gouvernement, non seulement au passage des voies, mais sur une bande s'étendant sur quinze miles de part et d'autre de la voie. La mise en réserve par le gouvernement des terrains publics augmenta fortement le prix auquel les chemins de fer purent vendre par la suite ces terres aux nouveaux habitants de la région. Les chemins de fer obtinrent ainsi un autre cadeau de la part du gouvernement — cette fois sous la forme d'un bénéfice de monopole, et ce aux dépens des consommateurs.

Les chemins de fer n'ignoraient pas les avantages monopolistiques qu'ils obtiendraient par le biais des lois de préservation : en fait c'étaient eux qui finançaient la totalité du mouvement de préservation. Peffer écrit ainsi :

Il y avait de bonnes raisons de dire que les chemins de fer avaient intérêt à abroger [les diverses lois permettant de transférer facilement le domaine public entre les mains d'occupants privés.] La *National Irrigation Association*, qui était l'association non gouvernementale la plus active dans la défense de la réforme de la loi sur le sol, était financée pour partie par les chemins de fer transcontinentaux et les chemins de fer de Burlington et de Rock Island, à hauteur de 39 000 \$ par an, pour un budget total de 50 000 \$. Le programme de cette association et des chemins de fer, comme le dit James J. Hill [un important magnat des chemins de fer], était presque plus avancé que celui des [dirigeants du mouvement en faveur de la préservation].⁶⁶

Les propriétaires d'arbres comprenaient eux aussi les avantages qu'ils pouvaient tirer de la « préservation » des forêts. Le président Theodore Roosevelt annonça lui-même que « les grands utilisateurs de bois sont eux-mêmes favorables au mouvement en faveur de la préservation des forêts. » Comme le dit un analyste de ce sujet les :

fabricants de bois de construction et les propriétaires d'arbres [...] en étaient arrivés à bien s'entendre avec Gifford Pinchot [le chef du mouvement en faveur de la préservation des forêts] dès 1903. [...] En d'autres termes, en interdisant l'entrée

sur le marché des terres forestières et en les maintenant à l'écart du marché, le gouvernement aidait à faire monter la valeur des arbres privés. [67](#)

N. Les brevets [68](#)

Un brevet est un privilège de monopole accordé par le gouvernement au premier qui découvre certains types d'inventions [69](#). Certains défenseurs des brevets affirment qu'ils ne constituent pas des priviléges de monopole mais simplement des droits de propriété sur les inventions, voire sur les « idées ». Mais dans le droit en vigueur dans une économie de marché, dans le droit libéral, les droits de propriété sont tous défendus sans brevets. Si quelqu'un a une idée ou un projet et produit une invention, qui est ensuite volée dans sa maison, cela constitue un acte de vol illégal rentrant dans le cadre général du droit. Au contraire les brevets empiètent réellement sur les droits de propriété de ceux qui découvrent *indépendamment* une idée ou une invention après le dépôt du brevet. Ces inventeurs ou innovateurs tardifs sont empêchés par la force d'utiliser leurs propres idées et leur propre bien. En outre, dans une société libre l'innovateur pourrait commercialiser son invention et imprimer dessus le sigle « copyright », interdisant ainsi aux acheteurs de revendre le même produit ou une copie.

Par conséquent, les brevets empiètent sur les droits de propriété plus qu'ils ne les protègent. Le caractère spécieux de l'argument selon lequel les brevets protègent les droits de propriété sur les inventions est démontré par le fait que toutes les idées ne sont pas considérées comme légalement brevetables, mais uniquement certains types d'idées originales ou d'invention. De nombreuses idées nouvelles ne feront jamais l'objet d'une demande d'un brevet.

Un autre argument courant en faveur des brevets est que la « société » signe simplement un contrat avec l'inventeur pour acheter son secret, de sorte que la « société » puisse l'utiliser. Mais, premièrement, la « société » pourrait alors verser une subvention directe à l'inventeur, ou lui payer un prix : elle n'a pas besoin d'empêcher les inventeurs suivants de vendre *leurs* inventions dans ce domaine. Deuxièmement, il n'y a rien dans une économie libre qui empêche un individu ou un groupe d'individus d'acheter des inventions secrètes à leurs créateurs. Aucun brevet monopolistique n'est donc nécessaire.

L'argument le plus populaire chez les économistes en faveur des brevets est l'argument utilitariste selon lequel un brevet valable pour un certain nombre d'années est nécessaire afin d'encourager suffisamment les dépenses de recherches en inventions et en innovations dans le domaine des nouveaux produits et processus.

Il s'agit d'un argument étrange, car se pose alors immédiatement la question : Selon quelle norme jugez-vous que les dépenses de recherches sont « trop importantes », « pas assez importantes », ou juste suffisantes ? Les ressources de la société sont limitées et peuvent être utilisées pour d'innombrables objectifs différents. Selon

quels critères déterminera-t-on que certains usages sont « excessifs » et que d'autres sont « insuffisants », etc.? Quelqu'un observe qu'il y a peu d'investissement en Arizona mais beaucoup en Pennsylvanie : il affirme avec indignation que l'Arizona mérite « davantage d'investissement ». Mais quels critères peut-il utiliser pour justifier une telle affirmation ? Le *marché* dispose d'une norme rationnelle : les plus hauts revenus monétaires et les gros profits, car ceux-ci ne peuvent être obtenus qu'en rendant le maximum de services aux consommateurs. Le principe du maximum de services aux consommateurs comme aux producteurs (c'est-à-dire à tout le monde) gouverne l'allocation apparemment mystérieuse des ressources par le marché : combien consacrer à une firme ou à une autre, à une région ou à une autre, au présent ou au futur, à un bien ou à un autre, à la recherche ou à d'autres formes d'investissement. L'observateur qui critique cette allocation ne dispose pas de normes rationnelles pour justifier sa décision : il n'a que son caprice arbitraire à offrir. Cela vaut en particulier pour la critique des relations de production par opposition aux critiques dirigées contre la consommation. Celui qui réprimande les consommateurs parce qu'ils achètent trop de produits cosmétiques peut baser, à tort ou raison, sa critique sur une certaine base rationnelle. Mais celui qui pense qu'une quantité plus ou moins grande de ressources devrait être utilisée d'une certaine manière, que les entreprises commerciales sont « trop grandes » ou « trop petites », qu'on dépense trop ou trop peu en activités de recherche ou en investissement dans une nouvelle machine, celui-là n'a aucune base rationnelle permettant d'asseoir sa critique. Les entreprises, en résumé, produisent pour un marché, guidées par les évaluations des consommateurs de ce marché. Des observateurs extérieurs peuvent critiquer les évaluations ultimes des consommateurs s'ils le veulent — bien que s'ils interviennent dans la consommation basée sur ces évaluations ils imposent une perte d'utilité aux consommateurs — mais ils ne peuvent légitimement pas critiquer les *moyens*, l'allocation des facteurs, grâce auxquels on parvient à ces fins.

Les fonds en capitaux sont limités, comme le sont toutes les autres ressources, et ils doivent être alloués entre les différents usages, parmi lesquels figurent les dépenses de recherche. Sur le marché des décisions rationnelles sont prises en ce qui concerne les dépenses de recherche, en fonction des meilleures anticipations entrepreneuriales possibles des rendements futurs. Subventionner les dépenses de recherche par la contrainte diminuerait la satisfaction des consommateurs et des producteurs sur le marché.

Beaucoup de partisans des brevets croient que les processus concurrentiels ordinaires du marché n'encouragent pas suffisamment l'adoption des nouveaux procédés et que les innovations doivent par conséquent être aidées de façon coercitive par le gouvernement. Mais le marché décide du taux d'introduction des nouveaux procédés tout comme il décide du taux d'industrialisation dans une nouvelle zone géographique. Cet argument en faveur des brevets est en fait très proche de l'argument des « industries en bas-âge » en faveur des tarifs — à savoir que les procédures du marché ne suffisent pas pour permettre l'introduction de nouveaux procédés qui le méritent. Et la réponse est ici encore la même : les gens

comparent la productivité supérieure des nouveaux procédés au coût à payer pour les mettre en œuvre, c'est-à-dire à l'avantage que possède l'ancien procédé du fait qu'il existe déjà. Accorder des priviléges coercitifs spéciaux aux innovations reviendrait à jeter à la poubelle sans nécessité des usines de valeur déjà existantes et imposerait une charge excessive aux consommateurs.

Il n'est même pas évident du tout que les brevets encouragent l'accroissement quantitatif absolu des dépenses de recherche. Mais nous pouvons assurément dire que les brevets faussent l'allocation des facteurs en ce qui concerne le *type* de recherche effectuée. Car s'il est vrai que le *premier* découvreur tire avantage du privilège, il est également vrai que ses concurrents sont exclus pour de nombreuses années de la production dans le domaine couvert par le brevet. Et comme un brevet ultérieur peut s'appuyer sur un brevet antérieur dans le même domaine, les concurrents peuvent souvent être découragés pour longtemps d'entreprendre de nouvelles dépenses de recherche dans le domaine couvert par le brevet. En outre, le détenteur de la licence lui-même n'est pas encouragé à se lancer dans des recherches supplémentaires dans ce domaine, car le privilège lui permet de se reposer sur ses lauriers pendant toute la période de validité du brevet, avec l'assurance qu'aucun concurrent ne viendra empiéter sur son domaine. Les dépenses de recherche sont par conséquent *stimulées de manière excessive* dans les premiers stades, avant que quelqu'un n'obtienne de brevet, et *réduites de manière injustifiée* dans la période postérieure à la délivrance du brevet. De plus, certaines inventions sont considérées comme brevetables alors que d'autres ne le sont pas. Le système des brevets a ainsi pour effet supplémentaire de stimuler artificiellement les dépenses dans les domaines *brevetables*, et de réduire artificiellement la recherche dans les domaines *non brevetables*.

Comme l'a résumé Arnold Plant au sujet du problème de la concurrence entre les dépenses de recherche et l'innovation :

On ne peut pas non plus faire l'hypothèse que les inventeurs cesseraient d'être employés si les entrepreneurs perdaient le monopole de l'usage de leurs inventions. Les entreprises les emploient aujourd'hui dans la production d'inventions non brevetables, et elles ne le font pas simplement pour le profit que confère l'antériorité. Avec une concurrence active [...] aucune entreprise ne peut se permettre de rester à la traîne de ses concurrentes. La réputation d'une firme dépend de sa capacité à rester en tête, à être la première sur le marché à proposer de nouvelles améliorations de ses produits et à baisser leurs prix. [70](#)

Enfin, bien sûr, le marché lui-même offre un moyen aisé et efficace à ceux qui pensent que l'on n'effectue pas assez de dépenses dans certaines directions sur le marché. *Ils sont libres d'effectuer eux-mêmes ces dépenses*. Ceux qui aimeraient que davantage d'inventions apparaissent et soient exploitées sont libres de s'unir et de subventionner ces efforts de la façon qu'ils estiment être la meilleure. Ce faisant ils fourniraient, en tant que consommateurs, des ressources supplémentaires à l'activité de recherche et d'invention. Et ils n'obligerait pas les autres

consommateurs à perdre en utilité par l'octroi de priviléges de monopole et par une distorsion de l'allocation du marché. Leurs dépenses volontaires feraient partie du marché et permettraient d'exprimer les évaluations ultimes des consommateurs. Les amis de l'invention pourraient accomplir leurs buts sans en appeler à l'État et sans infliger de pertes à la masse des consommateurs.

Les brevets, comme tout octroi de monopole, confère un privilège à l'un et réduit l'entrée des autres, faussant ainsi la libre concurrence au sein de l'industrie. Si le produit est suffisamment demandé par le public, le titulaire du brevet sera capable d'obtenir un prix de monopole. Les titulaires des brevets, au lieu de commercialiser eux-mêmes leur invention peuvent choisir de (1) vendre leur privilège à un autre ou (2) conserver le privilège du brevet mais vendre des licences à d'autres firmes, leur permettant ainsi de commercialiser l'invention. Le privilège du brevet se transforme ainsi en bénéfice de monopole capitalisé. Il tendra à se vendre au prix capitalisant la valeur future attendue du bénéfice de monopole qui en découle. L'octroi de licences équivaut à une location du capital et une licence tendra à se vendre à un prix égal à la somme actualisée des rentes que le brevet rapportera pendant la durée de la licence. Un système de licence généralisé équivaut à une taxe sur l'usage du nouveau procédé, sauf que c'est le *titulaire du brevet* qui touche la taxe et non le gouvernement. Cette taxe restreint la production par rapport au marché libre, en faisant monter le prix du produit et en réduisant le niveau de vie du consommateur. Elle fausse aussi l'allocation des ressources, interdisant l'accès de certains facteurs à ces processus et les obligeant à se livrer à des activités moins productrices de valeur. La plupart des critiques actuels des brevets dirigent leur accusation non vers les brevets eux-mêmes mais sur de prétextes « abus monopolistiques » dans leur usage. Ils ne parviennent pas à comprendre que c'est le brevet lui-même qui constitue le monopole et que, quand quelqu'un se voit accordé un privilège de monopole, il ne faut pas être surpris ni indigné qu'il en fasse plein usage.

O. Franchises et « utilités publiques »

Les *franchises* sont en général des permissions, octroyées par le gouvernement, d'emprunter ses rues. Là où les franchises sont *exclusives* ou restrictives, elles donnent un privilège de monopole ou de quasi-monopole. Là où elles sont *générales* et non exclusives, elles ne peuvent cependant pas être qualifiées de monopolistiques. En effet la question de la franchise est compliquée parce que le gouvernement *possède* les rues et doit donc donner sa permission avant que quelqu'un ne les emprunte. Sur un marché authentiquement libre, bien entendu, les rues seraient propriété privée et non étatique, et le problème des franchises n'existerait pas.

Le fait que le gouvernement doive donner sa permission pour l'usage des rues a été cité pour justifier des réglementations étatiques strictes concernant les « services publics », dont beaucoup (comme les compagnies des eaux ou les compagnies d'électricité) doivent utiliser les rues. Les réglementations sont alors

considérées comme une contrepartie volontaire. Mais ce faisant on oublie que la propriété étatique des rues constitue en elle-même un acte permanent d'intervention. La réglementation des utilités publiques ou de toute autre industrie décourage l'investissement dans ces industries, privant ainsi les consommateurs de la meilleure réponse à leurs désirs. Elle fausse en effet l'allocation des ressources de l'économie de marché. Des prix fixés en dessous de ce qu'ils seraient sur un marché libre créent une pénurie artificielle du service ; des prix fixés au-dessus de ceux qui s'établiraient sur un marché libre imposent des restrictions et un prix de monopole aux consommateurs. Des taux de rendement garantis permettent au service de ne pas être soumis au libre jeu des forces du marché et imposent des charges aux consommateurs en faussant les allocations du marché.

Le terme même d' « utilité publique » est en outre absurde. *Tout* bien est utile au « public » et presque tous les biens, si nous prenons comme unité une quantité assez grande, peuvent être considérés comme « nécessaires ». Qualifier quelques industries d' « utilités publiques » est totalement arbitraire et injustifié [71](#).

P. Le droit au domaine éminent

Contrairement à la franchise, qui peut être rendue générale et non exclusive (tant que l'organisation centrale de la force continue à posséder les rues), le *droit au domaine éminent* ne pourrait pas facilement être généralisé. S'il l'était le chaos s'ensuivrait réellement. En effet, quand le gouvernement accorde un privilège de domaine éminent (comme il l'a fait pour les chemins de fer et dans biens d'autres industries), il a quasiment accordé un droit de voler. Si tout le monde possédait un droit au domaine éminent, chacun aurait légalement le droit d'obliger la vente de la propriété qu'il voudrait acheter. Si A était obligé de vendre sa propriété à B si ce dernier le souhaitait et *vice versa*, alors aucun ne pourrait être qualifié de propriétaire de son bien. La totalité du système de la propriété privée serait dès lors mis au panier en faveur d'une société de pillage mutuel. L'épargne et l'accumulation de la propriété pour soi et ses héritiers seraient sévèrement découragées et le pillage rampant détruirait chaque jour un peu plus de la propriété qui subsisterait. La civilisation reviendrait rapidement à la barbarie et le niveau de vie des barbares prévaudrait.

Le gouvernement lui-même est le détenteur originel du « droit au domaine éminent », et le fait qu'il puisse dépouiller à volonté tout détenteur d'un titre de propriété démontre que, dans la société actuelle, le droit de propriété privé n'est établi que de manière peu convaincante. Assurément, personne ne peut dire que l'inviolabilité de la propriété privée est protégée par l'État. Et quand le gouvernement met ce pouvoir entre les mains d'une industrie spécifique, il lui confère le privilège spécial de pouvoir s'emparer de la propriété par la force.

Évidemment, l'usage de ce privilège fausse grandement la structure de production. Au lieu d'être déterminée par l'échange volontaire, la propriété de soi et la

satisfaction efficace des désirs du consommateurs, les prix et l'allocation des ressources productives sont dès lors déterminées par la force brute et les faveurs du gouvernement. Le résultat en est un sur-investissement des ressources (un malinvestissement) dans la firme ou l'industrie privilégiée et un sous-investissement dans les autres firmes et industries. A un instant donné, comme nous l'avons souligné, il n'y a qu'une quantité limitée de capitaux — une quantité limitée de toutes les ressources — pouvant être consacrée à l'investissement. L'augmentation forcée de l'investissement dans un domaine ne peut se faire que par une réduction arbitraire de l'investissement dans les autres domaines [72](#).

De nombreux défenseurs du domaine éminent affirment que la « société », en dernière analyse, a le droit d'utiliser toute terre pour « ses » besoins. Sans le savoir, ils concèdent ainsi la validité d'un article majeur du programme d'Henry George : que toute personne, en vertu de sa naissance, aurait un droit à une part proportionnelle du sol donné par Dieu [73](#).

En réalité toutefois, comme la « société » n'existe pas en tant qu'entité, il est impossible à chaque individu de traduire son droit proportionnel théorique en propriété réelle [74](#). La possession de la propriété revient par conséquent non à « tout le monde » mais au gouvernement ou aux individus auxquels il accorde des priviléges particuliers.

Q. La corruption des fonctionnaires du gouvernement

Parce qu'elle est illégale, la corruption des fonctionnaires du gouvernement n'est pratiquement pas mentionnée dans les ouvrages économiques. La science économique, cependant, devrait analyser tous les aspects de l'échange mutuel, que ces échanges soit légaux ou non. Nous avons vu ci-dessus que la « corruption » d'une entreprise *privéen'* est en fait pas une corruption du tout, mais simplement le paiement du prix du marché pour le produit. La corruption des fonctionnaires du gouvernement est aussi un *prix* pour le paiement d'un service. Quel est ce service ? C'est celui de ne pas faire respecter le décret du gouvernement qui devrait s'appliquer à la personne qui paie le pot-de-vin. En bref, l'acceptation du pot-de-vin équivaut à la vente d'une permission de s'engager dans un certain type d'activités. L'acceptation du pot-de-vin est par conséquent identique, du point de vue praxéologique, à la vente d'une *licence* gouvernementale pour débuter un commerce ou un métier. Et les effets économiques sont similaires à ceux d'une licence. Il n'y a pas de différence économique entre l'achat d'une permission gouvernementale obtenue en payant une licence et celle obtenue en payant directement les fonctionnaires du gouvernement. Ce que le corrupteur reçoit, par conséquent, est une licence informelle, orale, d'opérer. Le fait que différents fonctionnaires reçoivent l'argent dans les deux cas n'entre pas en ligne de compte dans notre discussion.

Une licence informelle agit à un certain degré comme l'octroi d'un privilège de monopole. Ce degré dépend des conditions dans lesquelles la licence est octroyée.

Dans certains cas le fonctionnaire accepte le pot-de-vin d'une seule personne et lui donne donc en effet un monopole sur un certain domaine ou métier ; dans d'autres cas, le fonctionnaire peut donner la licence informelle à tous ceux qui sont prêts à payer le prix nécessaire. La première situation est un exemple clair de l'octroi d'un monopole suivi par un prix de monopole ; dans la deuxième situation, le pot-de-vin agit comme une taxe forfaitaire pénalisant les concurrents les plus pauvres, qui ne peuvent pas payer. Ils sont éliminés de la compétition par le système de pots-de-vin. Cependant, nous devons nous rappeler que la corruption est la conséquence de l'illégalité d'un certain type de production et, par conséquent, elle sert à limiter certaines pertes d'utilité imposées aux consommateurs et aux producteurs par la prohibition gouvernementale. Étant donné l'état de la loi, la corruption est le moyen principal du marché pour s'imposer à nouveau ; la corruption fait évoluer l'économie vers le marché libre [75](#).

En fait, nous devons distinguer entre le *pot-de-vin agressif* et le *pot-de-vin défensif*. Le pot-de-vin défensif est ce dont nous avons parlé ; c'est-à-dire l'achat d'une permission d'opérer après qu'une activité a été déclarée illégale. D'un autre côté, un pot-de-vin payé pour obtenir l'*exclusivité* ou la quasi-exclusivité d'une permission, empêchant les autres d'entrer dans le domaine, est un exemple de pot-de-vin agressif, d'un paiement pour obtenir l'octroi d'un privilège de monopole. Le premier cas est un mouvement significatif *dans la direction* du marché libre, le second est un mouvement qui s'en éloigne.

R. La politique vis-à-vis du monopole

Les historiens économistes se posent souvent des questions sur l'étendue et l'importance du monopole dans l'économie. Presque toutes ces recherches se sont égarées parce que le concept de monopole n'a jamais été défini de manière cohérente. Dans ce chapitre nous avons indiqué les types de monopole et de quasi-monopole ainsi que leurs conséquences économiques. Il est clair que le terme de « monopole » ne s'applique en réalité qu'aux priviléges, directs et indirects, octroyés par le gouvernement. Juger de la réelle ampleur du monopole dans une économie implique d'étudier le degré et l'ampleur du privilège de monopole et de quasi-monopole que le gouvernement a accordé.

L'opinion américaine s'est traditionnellement opposée au monopole. Il est manifestement non seulement inutile mais profondément paradoxal de faire appel au gouvernement pour « mener une politique anti-monopole active ». A l'évidence, la seule chose à faire pour abolir un monopole est que le gouvernement abolisse ses propres créations.

Il est certainement vrai que dans beaucoup de cas (si ce n'est tous) les entreprises ou les travailleurs privilégiés se sont eux-mêmes démenés en faveur du privilège de monopole. Mais il est néanmoins toujours vrai qu'ils n'auraient pas pu devenir des quasi-monopoleurs *sans l'intervention de l'État* : c'est par conséquent l'action de l'État qui est la plus grande responsable [76](#).

On peut pour finir poser la question : Les sociétés ne constituent-elles pas elles-mêmes de simples priviléges de monopole ? Certains partisans de l'économie de marché ont été amenés à accepter cette idée par l'ouvrage de Walter Lippmann *The Good Society* [77](#). Il devrait toutefois être clair, après notre analyse, que les sociétés ne sont en rien des priviléges monopolistiques : ce sont des associations libres d'individus mettant en commun leur capital. Sur un marché totalement libre de tels hommes diraient simplement à leurs créanciers que leur responsabilité se limite au capital spécifiquement investi dans la société et qu'au-delà de cela leurs fonds personnels ne sont pas caution des dettes, au contraire de ce qui se produirait dans le cadre d'un partenariat. Il resterait alors aux vendeurs et aux prêteurs à décider ou non de faire des affaires avec la société. S'ils l'acceptent, ils le font à leurs propres risques. Le gouvernement n'accordent ainsi pas le privilège de la responsabilité limitée aux sociétés : toute clause préalablement prévue et signée librement est un *droit* de l'individu libre et non un privilège particulier. Il n'est nullement nécessaire que les gouvernements octroient des statuts aux sociétés [78](#).

Annexe A : De la frappe privée

La manière habituelle et erronée d'énoncer la loi de Gresham (« la mauvaise monnaie chasse la bonne ») a souvent été utilisée pour expliquer que l'idée d'une frappe privée serait impraticable et pour défendre ainsi la très vieille monopolisation par l'État de l'industrie de l'émission. Mais, comme nous l'avons vu, la loi de Gresham s'applique aux conséquences d'une politique étatique, pas à un marché libre.

L'argument le plus souvent avancé contre l'idée d'une frappe privée est que le public serait menacé par les pièces frauduleuses et qu'il serait forcé de tester fréquemment le poids et la pureté (l'aloï) des pièces. Le sceau du gouvernement sur la pièce est supposé certifier sa finesse et son poids. La longue liste des abus du gouvernement en matière de certification des pièces est bien connue. De plus l'argument n'est assurément pas propre à l'industrie de l'émission : il va bien plus loin. Premièrement, les émetteurs qui certifient de manière frauduleuse le poids ou la pureté des pièces seront poursuivis pour fraude, comme les faussaires le sont actuellement. Ceux qui pratiquent la *contrefaçon* des certifications d'émetteurs privés ayant pignon sur rue auront un sort similaire aux faux-monnayeurs actuels. De nombreux produits de l'économie dépendent de leur poids et de leur pureté. Soit les gens s'assureront de leur richesse en vérifiant le poids et la pureté de leurs pièces, comme ils le font pour les lingots, soit ils se procureront leurs pièces auprès d'émetteurs privés jouissant d'une réputation de probité et d'efficacité. Ces émetteurs frapperont les pièces de leur sceau et les meilleurs émetteurs se feront rapidement connaître comme monnayeurs et experts chargés de garantir les pièces déjà frappées. Ainsi, la prudence ordinaire, l'augmentation de la clientèle

des firmes commerciales honnêtes et efficaces, ainsi que les poursuites légales contre la fraude et la contrefaçon, suffiraient à mettre sur pied un système monétaire ordonné. Il existe beaucoup d'industries où l'usage d'instruments de haute précision pour mesurer le poids et la pureté est essentiel et où une erreur serait bien plus grave qu'une erreur mettant en jeu des pièces. Pourtant la prudence et le processus de sélection des meilleures firmes par le marché, couplé avec les poursuites légales contre la fraude, ont facilité l'achat et l'utilisation des plus délicates machines-outils, par exemple, sans que quiconque ne suggère que le gouvernement nationalise l'industrie des machines-outils afin de garantir la qualité des produits.

Un autre argument contre la frappe privée est que la normalisation des dénominations des pièces est plus pratique que la diversité des pièces qui aurait cours dans un système libre. La réponse est que si le marché trouve la normalisation plus pratique les émetteurs privés seront amenés par la demande des consommateurs à limiter leur frappe à certaines dénominations standard. A l'inverse, si une plus grande variété est préférée, les consommateurs demanderont et obtiendront une gamme plus large de pièces. Avec le monopole étatique de la frappe, les désirs de dénominations variées que pourraient avoir les consommateurs sont ignorés, la normalisation étant obligatoire et non conforme à la demande du public [79](#).

Annexe B : Coercition et *Lebensraum*

On peut penser que la question des tarifs et des barrières à l'immigration envisagés comme cause possible d'une guerre est un problème très éloigné du sujet de notre étude, mais en fait cette relation peut être analysée de manière praxéologique. Un tarif imposé par le gouvernement *A* empêche un exportateur sujet du gouvernement *B* d'effectuer une vente. En outre, une barrière à l'immigration imposée par le gouvernement *A* empêche un habitant de *B* d'émigrer. Ces deux impositions se font par le biais de la coercition. On a souvent débattu des tarifs en tant que prélude à la guerre ; on a moins bien compris l'argument du *Lebensraum*. La « surpopulation » dans un pays particulier (dans la mesure où elle ne résulte pas d'un choix volontaire de rester dans sa patrie nationale au prix d'un niveau de vie plus bas) est toujours le résultat d'une barrière à l'immigration imposée par un autre pays. On peut penser que cette barrière est purement « intérieure ». Mais est-ce vrai ? De quel droit le gouvernement d'un territoire se réclame-t-il pour écarter la venue d'autres personnes ? Dans un système de pure économie de marché, seuls les propriétaires individuels ont le droit d'interdire l'accès des autres à leur propriété. Le pouvoir du gouvernement réside dans l'hypothèse implicite qu'il possède tout le territoire sur lequel il règne. Ce n'est qu'alors que le gouvernement peut interdire l'accès à ce territoire.

Les partisans de l'économie de marché et de la propriété privée qui soutiennent les barrières à l'immigration sont pris dans une contradiction impossible à résoudre. Ils ne peuvent raisonner ainsi qu'en reconnaissant à l'État le titre de propriétaire de tout le territoire, mais dans ce cas il ne peut en aucun cas y avoir de véritable propriété privée dans leur système. Dans un système de marché authentiquement libre, comme celui que nous avons esquissé plus haut, seuls les premiers cultivateurs auraient un droit sur les terres sans propriétaires ; les terres qui n'ont jamais été utilisées resteraient sans propriétaires jusqu'à ce que quelqu'un les utilise. A présent l'État possède tout le territoire non utilisé mais il est clair que cela constitue une appropriation incompatible avec un marché libre. Dans un marché vraiment libre il serait par exemple inconcevable qu'une agence australienne puisse surgir, revendiquer la « propriété » du vaste territoire constitué par les terres inutilisées de ce continent et utiliser la force pour empêcher les habitants des autres régions de venir cultiver ce sol. Il serait également inconcevable qu'un État puisse nier à des citoyens étrangers l'accès à un territoire quand un propriétaire « national » voudrait qu'ils l'utilisent. Personne d'autre que le propriétaire individuel lui-même n'aurait de droit de souveraineté sur une partie du territoire.

Notes

1. La corruption est rendue nécessaire par la mise hors-la-loi de l'échange par le gouvernement ; un pot-de-vin représente la vente, par un fonctionnaire du gouvernement, d'une autorisation de se livrer à l'échange.

2. De façon ironique, la destruction par le gouvernement d'une partie de la monnaie des individus se produit presque toujours *après* que le gouvernement a injecté de la nouvelle monnaie et qu'il l'a utilisé pour ses propres besoins. Le mal que le gouvernement impose au public est double : (1) il retire des ressources au peuple par une inflation de la devise (voir plus loin) et (2) après que la monnaie est parvenue jusqu'au peuple, il détruit une partie de l'utilité que possède la monnaie.

3. Mises, *Human Action*, note 16 de la page 432, pp. 447, 469, 776 [L'Action humaine, note 16 de la page 456, pp. 473, 495, 823–824].

4. Peut-être l'une des raisons était que les monopoles d'émission de l'État, au lieu d'offrir aux clients les pièces que ces derniers désiraient, retenaient de manière arbitraire un petit nombre de dénominations qu'ils frappaient et mettaient en circulation. Une pièce de poids légèrement plus léger était alors considérée comme une intruse.

5. Un exemple moderne de l'impossibilité de conserver des pièces sous-évaluées en circulation est la disparition des dollars, demi-dollars et autres pièces d'argent qui circulaient aux États-Unis durant les années 1960. William F. Rickenbacker, *Wooden Nickels* (New Rochelle, N.Y. : Arlington House, 1966).

6. Sur les lois fixant le cours légal, voir Lord Farrer, *Studies in Currency 1898* (Londres : Macmillan & Co., 1898), p. 43 et Mises, *Human Action*, note 16 de la page 432, pp. 444 et 447 [*L'Action humaine*, note 16 de la page 456, pp. 470 et 473].

7. Ces dernières années il s'est développé un mythe selon lequel les lois sur l'usure du Moyen Âge étaient justifiées parce qu'elles concernaient le consommateur qui devait emprunter et non l'économie productive. Au contraire, c'est précisément le consommateur-emprunteur à risques (celui qui a le plus « besoin » du prêt) qui est le plus durement touché par les lois contre l'usure, parce qu'il est l'un de ceux que l'on prive de crédit. Sur les lois contre l'usure, voir Rudolph C. Blitz et Millard F. Long, « The Economics of Usury Regulation, » *Journal of Political Economy*, décembre 1965, pp. 608–619.

8. Il est intéressant de noter que la majorité du « crime organisé » ne concerne pas des agressions contre la personne ou contre la propriété (le *mala per se*, en droit naturel), mais des tentatives visant à contourner des interdictions édictées par le gouvernement afin de satisfaire de manière plus efficace les désirs des consommateurs comme des propriétaires (le *mala prohibita*). Les entrepreneurs de ce dernier type constituent les « marchands au noir » et les « escrocs » tant méprisés.

9. Le fonctionnement du rationnement (ainsi que celui du système socialiste en général) n'a jamais été dépeint de manière plus brillante que dans le roman d'Henry Hazlitt *The Great Idea*, (New York: Appleton-Century-Crofts, 1951), réédité sous le titre *Time Will Run Back* (New Rochelle, N.Y. : Arlington House, 1967) [mais avec une fin légèrement différente. NdT].

10. Concernant les lois sur les horaires maximums, voir W.H. Hutt, « The Factory System of the Early Nineteenth Century » dans *Capitalism and the Historians*, édité par F.A. Hayek (Chicago : University of Chicago Press, 1954), pp. 160–188.

11. Voir *L'Économie, l'Homme et l'État*, chapitre 10, pour une réfutation des théories du monopole sur un marché libre.

12. Pour une discussion intéressante, quoiqu'incomplète voir Fritz Machlup, *The Political Economy of Monopoly* (Baltimore : Johns Hopkins Press, 1952), pp. 249–329.

13. Les subventions pénalisent bien entendu les concurrents qui ne la touchent pas, et ont donc un impact monopolistique certain. Mais il vaut mieux les traiter comme relevant de l'intervention binaire, budgétaire, du gouvernement.

14. *Ibid.* Sur les licences, voir aussi Thomas H. Barber, *Where We Are At* (New York : Charles Scribners' Sons, 1950), pp. 89–93 ; George J. Stigler, *The Theory of Price* (New York : Macmillan & Co., 1946), p. 212 et Walter Gellhorn, *Individual Freedom and Governmental Restraints* (Bâton Rouge : Louisiana State University Press, 1956), pp. 105–51, 194–210.

15. Un parfait exemple du rôle d'une commission dans la mise à l'écart d'une industrie de concurrents performants est celui de la décision du Comité de l'aviation civile [*Civil Aeronautics Board*, « CAB »] de mettre fin aux activités de Trans-American Airlines, malgré d'excellents résultats en matière de sécurité. Trans-American avait entamé des réductions de tarifs dans le domaine de services aériens. À propos du CAB, voir Sam Peltzman, « CAB: Freedom from Competition », *New Individualist Review*, printemps 1963, pp. 16–23.

16. Il n'est guère surprenant que nous entendions sans arrêt des plaintes à propos de la « pénurie » de médecins et d'enseignants, mais rarement à propos de pénuries dans les métiers non soumis à une licence. Au sujet des licences dans le domaine médical, voir Milton Friedman, *Capitalism and Freedom* (Chicago : University of Chicago Press, 1963), pp. 149–60 ; Reuben A. Kessel, « Price Discrimination in Medicine », *Journal of Law and Economics*, octobre 1958, pp. 20–53.

17. Pour une excellente analyse des effets des normes de qualité obligatoires dans un cas concret, voir P.T. Bauer, *West African Trade* (Cambridge : Cambridge University Press, 1954), pp. 365–375.

18. Pour des études de cas portant sur les effets de normes de « qualité » de ce genre, voir George J. Alexander, *Honesty and Competition* (Syracuse : Syracuse University Press, 1967).

19. Sur la contrefaçon et la fraude voir l'analyse définitive de Wordsworth Donisthorpe, *Law in a Free State* (Londres : Macmillan & Co., 1895), pp. 132–158.

20. Certaines personnes, généralement favorables à l'économie de marché, soutiennent la SEC et les règlements similaires au motif qu'ils « introduisent davantage de moralité en matière de concurrence ». Ils réduisent certes la concurrence, mais on ne peut pas dire qu'ils « introduisent davantage de moralité » à moins d'avoir réussi à définir ce dernier concept. Comment la moralité en matière de production peut-elle être définie autrement que comme un service efficace au consommateur ? Et comment quelqu'un peut-il être « moral » s'il est empêché d'agir autrement par la force ?

21. L'industrie du bâtiment est constituée de telle sorte que de nombreux travailleurs sont des entrepreneurs quasi-indépendants. Les normes de sécurité accentuent par conséquent le caractère restrictionniste des syndicats du bâtiment.

22. Nous pourrions ajouter ici que dans une économie de marché pure, même le critère de « danger manifeste et présent » serait une définition bien trop vague et subjective pour constituer un acte punissable.

23. Voir Stigler, *Theory of Price*, p. 211.

24. Voir Henry George, *Protection or Free Trade* (New York : Robert Schalkenbach Foundation, 1946), pp. 37–44. Sur le libre-échange et le protectionnisme, voir Leland B. Yeager et David Tuerck, *Trade Policy and The Price System* (Scranton, Pa. : International Textbook Co., 1966).

25. L'impact d'un tarif est clairement d'autant plus grand que la zone commerciale géographique qu'il couvre est petite. Un tarif « protecteur » pour le monde entier n'aurait pas de sens, au moins jusqu'à ce que d'autres planètes viennent dans notre orbite commerciale.

26. Les défenseurs du tarif ne veulent pas pousser l'argument jusque-là, car les parties sont alors manifestement et largement toutes perdantes. A l'inverse, avec un tarif plus modéré les « oligopoleurs » protégés par le tarif peuvent gagner davantage (à court terme) en exploitant les consommateurs locaux qu'ils ne perdent en tant que consommateurs eux-mêmes.

27. Notre exemple des deux hommes est analogue à celui de la brillante critique du protectionnisme qu'a faite Frédéric Bastiat. Voir Bastiat, *Les Sophismes économiques*, Les Belles Lettres, 2005, pp. 240–250, 212–217

Chapitre IV : L'intervention binaire — La taxation

1. Introduction : les revenus et les dépenses du gouvernement

Une agence d'intervention, comme l'est le gouvernement, doit dépenser des fonds. Cet argent ne peut provenir que de *revenus*. La plus grande partie des revenus (et la raison pour laquelle l'agence est dite d'intervention) doit provenir de deux sources : la *taxation* et l'*inflation* dans le cas du gouvernement. La taxation est un prélèvement obligatoire que le gouvernement prend à la population ; l'inflation est une émission fondamentalement frauduleuse de pseudo-récépissés d'entreposage

de monnaie, ou de nouvelle monnaie. L'inflation, qui pose des problèmes particuliers, a été traitée ailleurs [1](#). Le présent chapitre se focalise sur la taxation.

Nous parlons avant tout du gouvernement parce qu'il s'agit empiriquement de la principale organisation faisant usage de l'intervention coercitive. Notre analyse s'applique cependant à toutes les organisations coercitives. Si les gouvernements établissent le budget de leurs revenus et de leurs dépenses, les criminels doivent en faire de même ; là où le gouvernement prélève des taxes, les criminels disposent de leur propre forme de prélèvements coercitifs ; quand un gouvernement émet de la monnaie frauduleuse ou factice, les criminels peuvent se livrer à la contrefaçon. Il faut comprendre que, du point de vue praxéologique, il n'y a pas de différence concernant la nature ou les effets de la taxation et de l'inflation d'une part, et ceux du vol et de la contrefaçon de l'autre. Les deux interviennent sur le marché de manière coercitive, au profit d'un groupe d'individus et au détriment d'un autre. Mais le gouvernement impose sa juridiction sur un territoire plus vaste et opère en général sans être inquiété. Les criminels, au contraire, règnent en général sur un territoire plus petit et mènent une existence précaire. Mais même cette distinction n'est pas toujours valable. Dans beaucoup d'endroits d'un grand nombre de pays des groupes de bandits parviennent à gagner le consentement passif de la majorité de la population d'une région particulière et y instaurent quelque chose qui équivaut à un véritable gouvernement ou à un véritable État. La différence entre un gouvernement et une bande criminelle est donc plus une affaire de degré que de nature et les deux se confondent. Ainsi, un gouvernement renversé après une guerre civile se transformera souvent en groupe de bandits, se concentrant sur une petite partie de pays. Et il n'y a aucune différence praxéologique entre les deux [2](#).

Certains auteurs affirment que seules les *dépenses* gouvernementales et non les *revenus* constituent une charge pour le reste de la société. Mais le gouvernement ne peut pas dépenser de l'argent avant de l'obtenir comme revenu — que ce revenu provienne de la taxation, de l'inflation ou de l'emprunt auprès du public. De l'autre côté, l'intégralité du revenu est dépensé. Le revenu ne peut différer des dépenses que dans les rares cas d'une *déflation* du côté des fonds gouvernementaux (ou de la thésaurisation gouvernementale, si l'étalement est purement constitué d'espèces métalliques). Dans ce cas, comme nous le verrons plus loin, les revenus ne sont pas intégralement une charge, mais les dépenses du gouvernement représentent une charge plus lourde que ne l'indiquerait leur montant monétaire, parce que la part *réelle* des dépenses du gouvernement par rapport au revenu national aura augmenté.

Dans le reste du chapitre nous supposerons qu'il n'y a pas de déflation fiscale de ce type et que par conséquent toute augmentation des impôts correspond à une augmentation des dépenses du gouvernement.

2. Le poids et les bénéfices liés à la taxation et aux dépenses

Comme l'a brillamment noté Calhoun (voir le chapitre 2), il existe deux groupes d'individus dans la société : ceux qui *paient des impôts* (les contribuables) et ceux qui *consomment les impôts* — ceux pour qui les impôts sont une charge et ceux qui en bénéficient. Pour qui sont-ils une charge ? La réponse directe et immédiate est : pour ceux qui paient des impôts. Nous laissons à plus tard les questions du *transfert* de la charge fiscale. Qui tire avantage de la taxation ? Il est clair que les premiers bénéficiaires sont ceux qui vivent intégralement des impôts, à savoir les politiciens et la bureaucratie. Ce sont des dirigeants à plein temps. Il devrait être évident que, quelle que soit la forme légale retenue, les bureaucrates ne paient pas d'impôts : ils les consomment [3](#). Parmi les autres bénéficiaires du revenu de l'État on trouve au sein de la société ceux que le gouvernement subventionne. En général un État ne peut pas s'attirer le soutien d'une majorité passive sans ajouter à ses employés à plein temps, c'est-à-dire à ses membres, des partisans subventionnés. Le recrutement de bureaucrates et la subvention d'autres personnes sont essentiels en vue de gagner le soutien actif d'une grande partie de la population. Une fois qu'un État peut faire soutenir sa cause par un groupe important de partisans actifs, il peut compter sur l'ignorance et l'apathie du reste du peuple pour obtenir l'adhésion passive d'une majorité et pour réduire toute opposition active au strict minimum.

Le problème de la diffusion des dépenses et des bénéfices est cependant plus compliqué quand le gouvernement dépense de l'argent pour ses diverses activités et entreprises. Dans ce cas il agit toujours comme *consommateur* de ressources (par exemple avec les dépenses militaires, les travaux publics, etc.) et met en circulation l'argent des impôts en le dépensant en facteurs de production. Supposons, pour rendre les choses plus claires, que le gouvernement taxe l'industrie de la morue et utilise les rentrées fiscales correspondantes en dépenses d'armement. Le premier qui touche l'argent est le fabricant d'armes, qui paie avec cela ses fournisseurs et les propriétaires des facteurs originels, etc. Entre-temps, l'industrie de la morue, privée de capital, réduit sa demande de facteurs. Dans les deux cas les charges et les avantages se diffusent dans l'économie. La demande de « consommation », en raison de la contrainte étatique, est passée de la morue aux armes. Ce résultat entraîne des pertes à court terme pour l'industrie de la morue et ses fournisseurs, et des bénéfices à court terme pour l'industrie de l'armement et ses fournisseurs. A mesure que les ondes des dépenses se propagent, l'impact s'évanouit, ayant été le plus fort aux points de contact initiaux, c'est-à-dire dans les industries de la morue et des armes. Sur le long terme, toutefois, toutes les entreprises et toutes les industries offrent un rendement uniforme, tout bénéfice ou toute perte étant imputés aux facteurs originels. Les facteurs non spécifiques ou convertibles tendront à partir de l'industrie de la morue pour l'industrie de l'armement [4](#). Les facteurs purement spécifiques et non convertibles devront eux supporter la totalité du poids de la perte ou récolteront les bénéfices, suivant le cas. Même les facteurs non spécifiques connaîtront des pertes ou obtiendront des avantages, quoiqu'à un degré moindre. L'effet majeur du changement sera

toutefois ressentie par les propriétaires des facteurs spécifiques originels, majoritairement par les propriétaires fonciers des deux industries. Les taxes sont compatibles avec un équilibre et nous pouvons donc trouver les effets à long terme d'une taxe et des dépenses de cette manière [5](#). A court terme, bien entendu, les entrepreneurs subissent des pertes et ne réalisent des profits qu'à cause du transfert de la demande.

Toute dépense du gouvernement en ressources est une forme de dépenses de *consommation*, au sens où la monnaie est dépensée pour acheter divers articles parce que les fonctionnaires du gouvernement le veulent. Les achats peuvent donc être qualifiés de dépenses de consommation des fonctionnaires étatiques. Il est vrai que les fonctionnaires ne consomment pas directement le produit, mais *leur volonté* a modifié le tableau de la production pour obtenir ces biens, et on peut donc dire qu'ils en sont les « consommateurs » [6](#). Comme nous le verrons plus loin, la rhétorique sur « l'investissement » du gouvernement est intégralement fallacieuse.

La taxation a toujours deux effets : (1) elle modifie l'allocation des ressources dans la société, de sorte que les consommateurs ne peuvent plus satisfaire au mieux leurs désirs et (2) pour la première fois elle sépare la « distribution » de la production. Elle donne naissance au « problème de la distribution ».

Le premier point est évident : le gouvernement force les consommateurs à donner une partie de leurs revenus à l'État, qui détourne ensuite des ressources de ces mêmes consommateurs. Par conséquent les consommateurs sont handicapés, leur niveau de vie est diminué et l'allocation des ressources est modifiée au détriment de la satisfaction des consommateurs et au profit de la satisfaction des objectifs du gouvernement. Une analyse plus détaillée des effets de distorsion des différents types d'impôts sera présentée par la suite. Le point essentiel est que l'objet de la quête de beaucoup d'économistes, l'*impôt neutre*, c'est-à-dire l'impôt qui laisserait le marché exactement dans l'état où il était en l'absence de taxation, est nécessairement une chimère. Aucun impôt ne peut être véritablement neutre : tous créent des distorsions. La neutralité ne peut être obtenue que sur un marché parfaitement libre, où les revenus du gouvernement ne sont obtenus que par des achats volontaires [7](#).

On affirme souvent que « le capitalisme a résolu le problème de la production » et que l'État doit maintenant intervenir pour « résoudre le problème de la distribution ». Il est difficile d'imaginer une formulation plus manifestement fausse. Le « problème de la production » ne sera en effet jamais résolu tant que nous ne serons pas dans le Jardin d'Eden. De plus, il n'y a pas de « problème de la distribution » sur un marché libre. En fait, il n'y a pas de « distribution » du tout [8](#). Dans une économie de marché les actifs monétaires d'un individu ont été acquis précisément parce que ses services ou ceux de ses ancêtres ont été achetés par d'autres. Il n'existe pas de processus de distribution distinct de la production et de l'échange sur le marché ; pour cette raison, le concept même d'une « distribution » séparée ne veut rien dire. Comme le processus du marché est à l'avantage de tous

les participants et qu'il augmente l'utilité sociale, il s'ensuit directement que les résultats de la « distribution » du marché — le tableau des revenus et de la richesse — accroissent aussi l'utilité sociale et, en fait, la *maximise* à tout instant. Lorsque le gouvernement prend à Pierre et donne à Paul, il *crée* alors un processus de distribution distinct et donne naissance au « problème » de la distribution. Le revenu et la richesse ne découlent plus seulement des services rendus sur le marché : ils découlent désormais d'un privilège spécial créé par la coercition de l'État. La richesse est désormais *distribuée* aux « exploiteurs » aux dépens des « exploités » [9](#).

Le point crucial est que l'ampleur de la distorsion des ressources et du pillage des producteurs opéré par l'État est directement proportionnelle au niveau de taxation et de dépenses étatiques dans l'économie par rapport au niveau des revenus et de la richesse privés. Une conclusion majeure de notre analyse — par opposition à beaucoup d'autres discussions sur ce sujet — est que l'impact de loin le plus important de la taxation ne vient pas tant du type d'impôt que du montant prélevé. C'est le *niveau total* de la taxation, du revenu étatique par rapport au revenu du secteur privé, qui constitue le point le plus important. On a attaché bien trop d'importance dans la littérature au *type* d'impôt — impôt sur le revenu, progressif ou proportionnel, impôt sur les ventes, impôts sur les dépenses, etc. Quoique important, toute cela est accessoire par rapport à l'importance du niveau total prélevé par l'impôt.

3. L'incidence et les effets de la taxation

Première partie : Impôts et revenus

A. L'impôt généralisé sur les ventes et la loi de l'incidence

L'un des plus vieux problèmes liés à la taxation est : *Qui paie l'impôt ?* Il semblerait que la réponse soit évidente, car le gouvernement sait à qui il prélève l'impôt. Le problème n'est toutefois pas de savoir qui paie l'impôt *immédiatement*, mais qui le paie sur le long terme, c'est-à-dire si l'impôt peut être ou non « transféré », répercuté, du contribuable immédiat à quelqu'un d'autre. Un transfert a lieu lorsque le contribuable immédiat est capable de faire monter son prix de vente pour couvrir l'impôt, faisant ainsi payer l'impôt par l'acheteur, ou lorsqu'il est capable de faire baisser le prix d'achat de quelque chose qu'il achète, faisant ainsi payer l'impôt par un autre vendeur.

Outre ce problème de *l'incidence* de la taxation, il y a le problème de l'analyse d'autres effets économiques des différents types et niveaux d'impôts.

La première loi de l'incidence peut être énoncée immédiatement et elle est plutôt radicale : *Aucun impôt ne peut être transféré en aval.* Dit autrement aucun impôt ne peut être transféré du vendeur à l'acheteur et au consommateur final. Nous

verrons ci-dessous comment cela s'applique en particulier à l'impôt indirect et à l'impôt sur les ventes, dont on pense habituellement qu'ils opèrent un transfert vers l'aval. On imagine en général qu'une taxe sur la production ou sur les ventes augmente les coûts de production et qu'elle est par conséquent passée sous la forme d'une hausse des prix au consommateur. Les prix ne sont toutefois pas déterminés par les coûts de production : c'est le contraire qui est vrai. Le prix d'un bien est déterminé par le stock total existant et par la courbe de demande du bien sur le marché. Or la courbe de demande n'est pas le moins du monde affectée par la taxe. Le prix de vente est fixé par chaque firme au niveau du revenu net maximum et tout prix supérieur, étant donnée la courbe de demande, fera tout simplement baisser le revenu net. Une taxe *ne peut donc pas* être transférée au consommateur.

Il est vrai qu'en un certain sens une taxe *peut* être transférée en aval, si la taxe conduit à une baisse de l'offre du bien, et par conséquent à une hausse du prix sur le marché. Mais il est cependant difficile de qualifier cela de transfert *en soi*, car la notion de transfert sous-entend que la taxe est passée sans problème, ou avec peu de problèmes, pour le producteur. Si certains producteurs doivent quitter les affaires pour que la taxe soit « transférée », il ne s'agit pas d'un transfert au vrai sens du terme et il vaut mieux en parler dans la catégorie des autres *effets* de la taxation.

Un impôt général sur les ventes est l'exemple classique d'une taxe sur les producteurs que l'on croit avoir transféré en aval. Le gouvernement, par exemple, impose une taxe de 20 % sur toutes les ventes au détail. Nous supposerons que la taxe peut être aussi facile à récolter dans toutes les branches [10](#). Il semble évident à la plupart des gens que l'industrie se contentera d'ajouter 20 % aux prix de vente et servira uniquement d'agence de perception non rémunérée pour le compte du gouvernement. Le problème n'est cependant pas aussi simple. En fait, comme nous l'avons vu, il n'y a aucune raison pour croire que les prix puissent être augmentés. Les prix sont déjà à leur point de revenu net maximum, le stock n'a pas augmenté et les courbes de demande n'ont pas changé. Les prix ne peuvent par conséquent pas monter. En outre, si nous regardons du côté du vecteur général des prix, ceux-ci sont déterminés par l'offre et la demande de monnaie. Pour que le vecteur des prix augmente, il faut une augmentation de la quantité de monnaie, une baisse de la courbe de demande de monnaie, ou les deux. Or aucune de ces possibilités n'a eu lieu. La demande de détention de monnaie n'a pas baissé, l'offre de biens disponibles contre de la monnaie n'a pas diminué et l'offre de monnaie est restée constante. Il n'est pas possible d'obtenir une augmentation générale des prix [11](#).

Il devrait être tout à fait évident que si les entreprises pouvaient faire passer les hausses d'impôts aux consommateurs sous la forme de prix plus élevés, ils auraient déjà augmenté les prix sans attendre l'incitation de la hausse des taxes. Les entreprises ne s'alignent pas délibérément sur le prix de vente le plus bas qu'elles peuvent trouver. Si l'état de la demande avait permis des prix plus élevés, les firmes auraient tiré avantage de ce fait depuis longtemps. On pourrait objecter que la taxe

sur les ventes est *générale* et que les firmes peuvent donc la transférer toutes ensemble. Cependant chaque firme suit l'état de la courbe de demande de son *propre* produit, et aucune de ces courbes de demande n'a changé. Une hausse des taxes ne fait rien qui rende plus profitables des prix plus élevés.

Le mythe suivant lequel un impôt sur les ventes peut être transféré en aval est comparable au mythe voulant qu'une hausse de salaire généralisée imposée par les syndicats pourrait être transférée en aval par le biais de prix plus élevés, « entraînant une inflation ». Il n'est pas possible que le vecteur général des prix augmente et le seul résultat d'une telle hausse de salaire sera un chômage de masse [12](#).

Beaucoup de gens sont induits en erreur par le fait que le prix payé par le consommateur *comprend* nécessairement l'impôt. Si quelqu'un va voir un film au cinéma et paie sa place 1 \$, et qu'il voit affiché en gros que ceci correspond à un « prix » de 85 cents et à une taxe de 15 cents, il tend à en conclure que la taxe a simplement été ajoutée au « prix » [a](#). Or le prix est de 1 \$, et non pas de 85 cents, cette dernière somme étant simplement le revenu touché par l'entreprise après impôts. Le revenu de la firme pourrait fort bien *diminuer* pour permettre le paiement des taxes.

C'est là précisément la conséquence d'un impôt général sur les ventes. Son impact immédiat est de faire baisser du montant de l'impôt le revenu brut des entreprises. Sur le long terme, bien sûr, les entreprises ne peuvent pas payer l'impôt, la perte de revenu brut des firmes étant imputée en amont au revenu d'intérêt des capitalistes ainsi qu'aux salaires et aux rentes touchés par les propriétaires des facteurs originels — le travail et le sol brut. Une baisse du revenu brut des entreprises de vente au détail se reflète dans une demande plus faible de produits pour les entreprises d'ordre plus élevé. Toutes les firmes touchent cependant, sur le long terme, un rendement d'intérêt pur uniforme.

Il apparaît ici une différence entre un impôt général sur les ventes et, par exemple, un impôt sur le revenu des sociétés. Il n'y a pas eu de changement des courbes de préférences temporelles ni des autres composantes du taux d'intérêt. Alors qu'un impôt sur le revenu nécessite une baisse du rendement d'intérêt, une taxe sur les ventes peut être entièrement passée de l'investissement aux facteurs originels. Le principal résultat d'un impôt général sur les ventes est une réduction générale du revenu net perçu par les facteurs originels [b](#). L'impôt sur les ventes a été *transféré* *en amont* aux revenus des facteurs originels : à l'ensemble des salaires et des rentes foncières. Les facteurs de production originels ne touchent plus leur produit marginal actualisé. Ils gagnent dès lors *moins* que leur VAPM, la baisse correspondant à l'impôt sur les ventes versé au gouvernement.

Il est maintenant temps d'intégrer cette analyse de l'incidence d'un impôt général sur les ventes dans notre analyse générale précédente des bénéfices et des charges de la taxation. Ceci se fait en se rappelant que les rentrées fiscales sont à leur tour

dépensées par le gouvernement [13](#). Que ce dernier dépense l'argent en ressources pour ses propres activités, ou qu'il se contente de transférer les sommes aux gens qu'il subventionne, l'effet est de *transférer* la demande de consommation et d'investissement des mains privées vers le gouvernement et les individus qu'il soutient, et ce à la hauteur du montant de l'impôt. L'impôt aura dans ce cas été prélevé sur les *revenus* des facteurs originels et la monnaie aura été transférée de leurs mains vers celles du gouvernement. Le revenu du gouvernement et/ou de ceux qu'il subventionne aura été accru aux dépens des contribuables, et par conséquent les demandes de consommation et d'investissement du marché auront été transférées des premiers aux seconds, et ce du montant de l'impôt. Suite à cela, la valeur de l'unité monétaire restera inchangée (en ne tenant pas compte d'une éventuelle différence des demandes de monnaie entre les contribuables et les consommateurs d'impôt), mais le *vecteur* des prix se sera modifié conformément aux changements des demandes. Ainsi, si le marché dépensait beaucoup en vêtements et que le gouvernement utilise principalement le revenu fiscal pour acheter des armes, il y aura une baisse du prix des vêtements et une hausse du prix des armes, ainsi qu'une tendance des facteurs non spécifiques à passer de la production d'habits à celle d'armements.

Le résultat ne sera pas, comme on aurait pu le penser, une baisse proportionnelle de 20 % de tous les revenus des facteurs originels suite à un impôt général sur les ventes de 20 %. Les facteurs spécifiques des industries qui ont perdu une partie de leur marché, suite au transfert de la demande privée vers la demande gouvernementale, perdront proportionnellement davantage en revenus. Les facteurs spécifiques des industries voyant leur demande augmenter perdront proportionnellement moins, et certains peuvent y gagner tellement qu'ils tireront finalement un bénéfice absolu suite au changement. Les facteurs non spécifiques ne seront pas autant touchés mais eux aussi perdront ou gagneront en fonction de la différence des changements concrets de la demande vis-à-vis de leur productivité marginale en valeur.

L'adhésion à l'analyse « autrichienne » de la valeur, c'est-à-dire au fait que les prix sont déterminés par les demandes finales du stock et en aucun cas par les « coûts de production », permet de savoir que les taxes ne peuvent jamais être transférées en aval. Malheureusement, toutes les analyses de l'incidence de la taxation ont été polluées par la persistance de la théorie classique des « coûts de production » et par l'incapacité à adopter une approche « autrichienne » cohérente. Les économistes autrichiens eux-mêmes n'ont jamais vraiment appliqué leurs doctrines à la théorie de l'incidence de l'impôt, de sorte que l'analyse présentée ici est novatrice.

La doctrine du transfert en aval a été poussée jusqu'à la conclusion logique, mais absurde, que les producteurs transfèrent les taxes aux consommateurs et que ces derniers, à leur tour, peuvent la transférer à leurs employeurs, etc. jusqu'à l'infini, personne ne payant au bout du compte la moindre taxe [14](#).

Il convient de soigneusement noter que l'impôt général sur les ventes est un flagrant et bel exemple de l'*impossibilité de taxer la consommation*. L'impôt sur les ventes est habituellement supposé pénaliser davantage la consommation que les revenus ou le capital. Or nous voyons que l'impôt sur les ventes réduit non seulement la consommation mais aussi les *revenus* des facteurs originels. *L'impôt général sur les ventes est donc un impôt sur le revenu*, bien que d'un type plutôt désordonné, car il n'est pas possible de rendre uniforme son impact sur les classes de revenu. De nombreux économistes « de droite » ont défendu la taxation générale sur les ventes, par rapport à la taxation sur le revenu, au motif que la première taxerait la consommation mais pas l'épargne et l'investissement ; de nombreux économistes « de gauche » se sont opposés à la taxation sur les ventes pour la même raison. Les deux se trompent : l'impôt sur les ventes est un impôt sur le revenu, bien qu'ayant une incidence plus désordonnée et incertaine. Le principal effet de l'impôt général sur les ventes sera celui de l'impôt sur le revenu : une réduction de la consommation *ainsi que* de l'épargne et de l'investissement des contribuables ¹⁵. Comme en fait, ainsi que nous l'avons vu, l'impôt sur le revenu pénalise de par sa nature plus lourdement l'épargne et l'investissement que la consommation, nous en arrivons à la conclusion paradoxale et importante qu'un impôt sur la *consommation* impactera au bout compte davantage *l'épargne et l'investissement* que la consommation.

B. L'accise partielle et les autres taxes sur la production

L'accise partielle (l'impôt indirect partiel) est un impôt sur les ventes de *certaines* marchandises mais pas sur toutes. La distinction principale entre celle-ci et l'impôt général sur les ventes est que la dernière ne fausse pas, *en elle-même*, les allocations productives sur le marché, car un impôt proportionnel est prélevé sur la vente de tous les produits finals. Une accise partielle, au contraire, pénalise certaines branches de la production. L'impôt général sur les ventes fausse bien entendu les allocations du marché dans la mesure où les dépenses du gouvernement faites à partir des rentrées fiscales diffère de la structure des demandes privées en dehors de la taxe. L'accise a aussi cet effet, mais elle pénalise *de plus* l'industrie spécifiquement taxée. La taxe ne peut pas être répercutée en aval mais elle tend à être répercutée en amont vers les facteurs travaillant dans l'industrie. Ici, toutefois, la taxe exerce une pression sur des facteurs non spécifiques et sur les entrepreneurs, les poussant à quitter l'industrie taxée et à entrer dans d'autres industries non taxées. *Durant la période de transition* la taxe peut fort bien être ajoutée aux coûts. Cependant, comme le prix ne peut pas être augmenté de manière directe, les firmes *marginales* de cette industrie doivent quitter les affaires et chercher de meilleures occasions ailleurs. L'exode des facteurs non spécifiques, et peut-être des entreprises, fuyant l'industrie taxée, *diminue la quantité du bien produite*. Cette réduction du stock, de l'offre, fera monter le prix du marché du bien, étant donnée la courbe de demande des consommateurs. Il y a ainsi une sorte de « transfert indirect » au sens où le prix du bien augmentera au bout du compte pour les consommateurs. Néanmoins, comme nous l'avons dit, il n'est pas vraiment approprié de parler de « transfert »,

terme qu'il vaut mieux réserver à une répercussion directe et sans effort d'une taxe sur le prix.

Tout le monde est touché sur le marché suite à l'instauration d'une accise. Les facteurs non spécifiques doivent partir pour d'autres activités rapportant moins ; comme la valeur actualisée du produit marginal y est plus faible, les facteurs spécifiques sont particulièrement durement touchés et les consommateurs sont handicapés car les allocations des facteurs et la structure des prix connaissent une distorsion par rapport à ce qui aurait satisfait leurs désirs. L'offre des facteurs dans les industries taxées devient excessivement faible et le prix de vente dans ces industries devient trop élevé, alors que l'offre des facteurs dans les autres industries devient-elle excessivement forte et les prix de leurs produits trop bas.

En plus de ces effets spécifiques, l'accise a aussi le même effet général que *toutes les autres taxes*, à savoir que le tableau des demandes du marché est déformé à hauteur du montant de l'impôt prélevé, au détriment des désirs privés et au profit des désirs du gouvernement ou de ceux qu'il subventionne.

On a beaucoup trop écrit au sujet de l'*élasticité* de la demande vis-à-vis de l'effet de la taxation. Nous savons que la courbe de demande d'une firme est *toujours* élastique au-dessus du prix du marché. Et les coûts de production ne sont pas quelque chose de figé mais sont eux-mêmes *déterminés* par le prix de vente. Plus important, puisque la courbe de demande d'un bien est toujours décroissante, toute baisse du stock fera monter le prix du marché et toute augmentation du stock fera baisser le prix, quelle que soit l'élasticité de la demande du produit. L'élasticité de la demande est un sujet qui ne joue qu'un rôle relativement mineur dans la théorie économique [16](#).

En résumé, une accise (a) nuit aux consommateurs de la même façon que toutes les autres taxes, en transférant des ressources et des demandes des consommateurs privés vers l'État ; (b) nuit aux consommateurs et aux producteurs d'une façon particulière, en faussant les allocations, les prix et les revenus des acteurs sur le marché ; mais (c) ne peut pas être considérée comme une *taxe* sur la consommation au sens où la taxe serait répercutée au niveau des consommateurs. L'accise est elle aussi un impôt sur le *revenu*, sauf que dans ce cas l'effet n'est pas généralisé parce que l'impact frappe plus lourdement les facteurs spécifiques de l'industrie taxée.

Toute taxe partielle sur la production aura des effets similaires à l'accise. Une licence imposée à une industrie, par exemple, en offrant un privilège de monopole aux firmes disposant d'un gros capital, réduira l'offre du produit et fera monter son prix. Les facteurs et les prix seront alloués de travers, comme avec une accise. Au contraire de cette dernière, cependant, l'octroi indirect d'un privilège de monopole *avantagera* les facteurs spécifiques, quasi-monopolisés et capables de demeurer dans l'industrie.

C. Les effets généraux de l'impôt sur le revenu

Dans l'économie réelle et dynamique, les *revenus monétaires* se composent des salaires, des rentes foncières, de l'intérêt, et des profits, contrebancés par les pertes. (Les rentes foncières sont également capitalisées sur le marché, de sorte que le revenu issu des rentes se réduit à l'intérêt et au profit, moins les pertes.) L'*impôt sur le revenu* est construit pour taxer tout revenu net de ce type. Nous avons vu que l'impôt sur les ventes ou l'accise sont en réalité des impôts sur le revenu de certains facteurs originels. Cela a été en général ignoré et l'une des raisons en est peut-être que les gens ont l'habitude de penser à la taxation sur le revenu comme à un impôt prélevé de manière uniforme sur tous les revenus du même montant. Nous verrons plus tard que l'uniformité d'un tel prélèvement a été en grande partie présentée comme un important « canon de la justice » fiscale. En réalité cette uniformité n'existe pas et n'a pas besoin d'exister. Comme nous l'avons vu, l'accise et l'impôt sur les ventes ne sont pas prélevés de manière uniforme : ils sont imposés sur certains revenus et pas sur d'autres revenus du même niveau. Il faut comprendre que l'*impôt officiel sur le revenu*, l'impôt habituellement connu sous le simple nom d' « impôt sur le revenu », n'est en aucun cas la seule forme par laquelle le revenu est ou peut être taxé par le gouvernement [17](#).

Un impôt sur le revenu ne peut pas être répercuté sur autrui. C'est le contribuable lui-même qui supporte la charge. Il touche des profits du fait de son activité entrepreneuriale, l'intérêt du fait de la préférence temporelle et d'autres revenus de la productivité marginale, et aucun ne peut être accru pour récupérer l'impôt. La taxation sur le revenu réduit le revenu monétaire, le revenu réel et par conséquent le niveau de vie de chaque contribuable. Le revenu du travail est plus cher et le loisir meilleur marché, de sorte qu'il tendra à travailler moins. Le niveau de vie de chacun exprimé sous la forme de biens échangeables baissera. En réponse, on a fait grand cas du fait que l'utilité marginale de la monnaie augmente pour tout individu à mesure que ses actifs monétaires se réduisent, et qu'il pourrait par conséquent y avoir une hausse de l'utilité marginale du revenu diminué issu de son travail actuel. Dit autrement, il est vrai que le même travail rapporte désormais moins à chacun, mais cette même baisse du revenu monétaire peut également augmenter l'utilité marginale d'une unité monétaire dans la mesure où l'utilité marginale de son revenu total *augmentera*, et il sera incité à travailler *plus dur* suite à l'impôt sur le revenu. Cela peut fort bien se produire dans certains cas et il n'y a rien de mystérieux ou de contraire à l'analyse économique dans un tel événement. Il est toutefois difficile de dire qu'il s'agit là d'une bénédiction pour l'individu ou la société. En effet, si davantage de travail est effectué, des loisirs sont perdus, et le niveau de vie des gens baisse suite à cette perte forcée.

En résumé, dans une économie de marché, les individus mettent toujours en balance leur revenu monétaire (ou leur revenu réel en biens échangeables) et leur revenu réel sous forme d'activités de loisir. Les deux constituent les composantes fondamentales du niveau de vie. En fait, plus leur revenu en biens échangeables est grand, plus l'utilité marginale d'une unité de loisir (de biens non échangeables) est

élevée, et plus ils « prendront » de revenus sous la forme de loisirs. Il n'est pas surprenant, par conséquent, qu'un revenu inférieur forcé puisse pousser les individus à travailler plus intensément. Quel qu'en soit l'effet, l'impôt réduit le niveau de vie des contribuables, en les privant soit de loisirs, soit de biens échangeables.

En plus de pénaliser le travail par rapport au loisir, un impôt sur le revenu handicape aussi le travail rémunéré en *argent* par rapport au travail payé en nature. A l'évidence, un avantage relatif est donné au travail effectué contre une récompense non monétaire. Les femmes qui travaillent sont pénalisées par rapport aux femmes au foyer ; les gens tendront à travailler pour leur famille plutôt que d'entrer sur le marché du travail, etc. Les activités « faites-le vous même » [*do-it-yourself*] sont stimulées. Bref, l'impôt sur le revenu tend à engendrer une baisse de la spécialisation et un effondrement du marché, et donc une régression du niveau de vie [18](#). Augmentez suffisamment l'impôt sur le revenu et le marché disparaîtra totalement : ce seront les conditions économiques d'une existence primitive qui régneront alors.

L'impôt sur le revenu confisque une certaine part du revenu de l'individu et le laisse libre d'allouer le reste entre consommation et investissement. On pourrait penser que, puisque nous supposons que les courbes de préférence temporelle restent constantes, le rapport de la consommation sur l'épargne et l'investissement — et le taux d'intérêt pur — restera inchangé avec l'impôt sur le revenu. Mais cela n'est pas le cas. En effet le revenu réel du contribuable ainsi que la valeur réelle de ses actifs monétaires ont diminué. Plus le niveau des actifs monétaires réels d'un individu est bas, plus son taux de préférence temporelle sera élevé (pour une courbe de préférence temporelle donnée), et plus la part de ses dépenses de consommation par rapport aux dépenses d'investissement sera élevée. La situation du contribuable peut être vue sur la figure 4.

Figure 4 : Une courbe de préférence temporelle d'un individu

La figure 4 dépeint la courbe de préférence temporelle d'un *contribuable* individuel, en fonction de ses actifs monétaires. Imaginons que la position initiale du contribuable corresponde à un stock de *OM* ; *tt* représente sa courbe de préférence temporelle. Son *taux de préférence temporel effectif*, déterminant son rapport consommation/investissement, est *t₁*. Supposons maintenant que le gouvernement prélève un impôt sur le revenu, réduisant ses actifs monétaires initiaux à *OM'* au début de sa période de dépenses. Son taux de préférence temporel effectif se situe désormais à un niveau plus élevé *t₂*. Nous avons vu que les actifs *réels*, ainsi que les actifs nominaux, d'un individu doivent baisser afin que ce résultat puisse se produire ; s'il y a déflation, la valeur de l'unité monétaire augmentera en gros proportionnellement et, sur le long terme, les ratios de

préférence temporelle, *ceteris paribus*, resteront inchangés. Dans le cas d'une taxation sur le revenu, il n'y aura cependant pas de changement de la valeur de l'unité monétaire, car le gouvernement dépensera les recettes fiscales. Il en résultera que les actifs *réels*, ainsi que nominaux, du contribuable diminueront et ce de manière identique.

On pourrait objecter que les fonctionnaires du gouvernement et les gens qu'ils subventionnent recevront les revenus fiscaux additionnels et que la baisse de leur préférence temporelle peut fort bien compenser, ou équilibrer, la hausse du côté des contribuables. On ne pourrait alors plus conclure que le taux de préférence temporel de la société augmentera, et qu'en particulier l'épargne et l'investissement diminueront. Les dépenses du gouvernement constituent toutefois un détournement des ressources d'objectifs privés vers des buts étatiques. Comme le gouvernement, par définition, souhaite ce détournement, il s'agit d'une dépense de *consommation* gouvernementale [19](#). La baisse du revenu (et par conséquent de la consommation *ainsi que* de l'épargne et de l'investissement) imposée aux contribuables sera par conséquent contrebalancée par des dépenses de consommation du gouvernement. En ce qui concerne le transfert de dépenses effectué par le gouvernement (comprenant les salaires des bureaucrates et les subventions aux groupes privilégiés), il est vrai qu'une partie sera épargnée et investie. Ces investissements ne représenteront cependant pas les désirs volontaires des consommateurs, mais plutôt des investissements dans des domaines de production *non désirés* par les consommateurs *productifs*. Ils représentent les désirs, *non pas* des consommateurs-producteurs sur le marché libre, mais des consommateurs-exploiteurs nourris par la coercition unilatérale de l'État. Imaginons que l'on abolisse l'impôt et que les producteurs soient à nouveau libres de consommer. Les nouveaux investissements suscités par les demandes des privilégiés se révéleront être des *investissements injustifiés*. En tout cas, le montant consommé par le gouvernement assure que l'effet de la taxation sur le revenu sera de faire monter les taux de préférence temporelle et de réduire l'épargne et l'investissement.

Certains économistes prétendent que l'impôt sur le revenu fait encore baisser l'épargne et l'investissement dans la société d'une troisième façon. Ils affirment que l'impôt sur le revenu, de par sa nature, impose une « double » taxe sur l'épargne et l'investissement par rapport à la consommation [20](#). Le raisonnement est le suivant : L'épargne et la consommation ne sont pas véritablement symétriques. Toute l'épargne est orientée vers davantage de consommation dans le futur. Il n'y aurait sinon absolument aucune raison d'investir. L'épargne renonce à une possible consommation présente en faveur d'une consommation espérée plus grande à un certain moment du futur. Personne ne veut des biens du capital pour eux-mêmes [21](#). Ils ne sont que l'incarnation d'une consommation accrue dans le futur. L'épargne et l'investissement, c'est Crusoë construisant son bâton pour obtenir davantage de pommes plus tard ; ils portent leurs fruits via une consommation ultérieure accrue. Faire payer un impôt sur le revenu pénalise ainsi excessivement l'épargne et l'investissement par rapport à la consommation [22](#).

Ce raisonnement explique de façon correcte le processus de consommation et d'investissement. Il souffre néanmoins d'un grave défaut : il n'a aucun rapport avec les problèmes de la taxation. Il est vrai que l'épargne est un agent fructifiant. Mais tout le monde le sait ; c'est précisément pour cela que les gens épargnent. Or, même si les gens savent que l'épargne est un agent fructifiant, ils n'épargnent pas *tout* leur revenu. Pourquoi ? En raison de leurs préférences temporelles pour la consommation présente. Chaque individu, étant donné son niveau de revenu et ses échelles de valeur du moment, alloue son revenu dans les proportions les plus souhaitables entre consommation, investissement et augmentation des encaisses monétaires. Toute autre allocation satisferait moins ses désirs et ferait baisser sa position sur son échelle de valeur. Il n'y a donc pas de raison de dire qu'un impôt sur le revenu pénalise de manière particulière l'épargne et l'investissement ; il pénalise la totalité du niveau de vie de l'individu, qui comprend sa consommation actuelle, sa consommation future et ses encaisses monétaires. *Per se*, il ne pénalise pas davantage l'épargne que les autres possibilités d'allocation du revenu.

Il existe toutefois une autre raison pour laquelle un impôt sur le revenu constitue bien une charge particulière pour l'épargne. En effet le rendement d'intérêt sur l'épargne et l'investissement, comme tous les autres revenus, est soumis à l'impôt sur le revenu. Le taux d'intérêt net est par conséquent plus faible que le taux d'un marché libre. Le rendement n'est donc pas conforme avec les préférences temporelles du marché ; au lieu de cela le rendement imposé plus faible pousse les gens à aligner leur épargne et leur investissement avec le rendement réduit ; bref, l'épargne marginale et l'investissement marginal, qui ne sont désormais plus rentables au taux inférieur, disparaîtront.

L'argument de Fisher et de Mill cité plus haut reflète une curieuse tendance, chez les économistes généralement partisans de l'économie de marché, à refuser d'admettre que le ratio du marché de la consommation sur l'investissement est optimal. La justification économique de l'économie de marché est que les allocations du marché tendent partout à être optimales vis-à-vis des désirs du consommateur. Les économistes qui préfèrent l'économie de marché le reconnaissent dans la plupart des domaines de l'économie mais font preuve pour une certaine raison d'une prédilection et d'une tendresse particulière pour l'épargne et l'investissement par rapport à la consommation. Ils tendent à penser qu'un impôt sur l'épargne empiète bien davantage sur le marché libre qu'un impôt sur la consommation. Il est vrai que l'épargne incarne une consommation future. Mais les gens choisissent de manière volontaire entre consommation présente et consommation future, en fonction de leurs préférences temporelles, et ce choix volontaire est leur choix optimal. *Tout impôt prélevé spécifiquement sur leur consommation constitue par conséquent tout autant une distorsion de l'économie de marché et un empiètement sur cette dernière qu'un impôt sur leur épargne.* Il n'y a rien, après tout, de particulièrement sacré dans l'épargne : elle constitue simplement la voie vers la consommation future. Mais elle n'est alors *pas plus* importante que la consommation actuelle, la répartition entre les deux étant déterminée par les préférences temporelles de tous les individus. L'économiste qui

se soucie davantage d'une interférence avec l'épargne du marché libre que d'un empiètement sur la consommation de ce même marché libre, défend donc implicitement l'interférence étatique dans la direction opposée et une distorsion forcée de l'allocation des ressources en faveur d'un investissement plus grand et d'une consommation plus faible. Le partisan de l'économie de marché devrait s'opposer avec une ferveur égale à toute distorsion forcée du rapport de la consommation sur l'investissement, *quelle qu'en soit* la direction [23](#).

En fait, nous avons vu que la taxation sur le revenu tend, par d'autres voies, à fausser l'allocation des ressources en faveur de la consommation et au détriment de l'épargne et de l'investissement, et nous avons vu plus haut que toutes les *tentatives* de taxe sur la consommation, sous la forme d'une taxation sur les ventes ou sur la production, sont vouées à l'échec et se révèlent en définitive n'être qu'un prélèvement sur le revenu.

D. Diverses formes d'impôt sur le revenu

(1) Les taxes sur les salaires

Une taxe sur les salaires est un impôt sur le revenu qui ne peut pas être répercuté sur quelqu'un d'autre que le salarié. Il n'y a personne sur qui la répercuter, et certainement pas l'employeur, qui tendra toujours à toucher un taux d'intérêt uniforme. En fait, il existe des taxes *indirectes* sur les salaires qui sont répercutées sur le *salarié*, sous la forme de revenus salariaux plus faibles. Un exemple en est la part *prélevée auprès de l'employeur* et qui va à la sécurité sociale ou à l'assurance chômage. La plupart des employés croient échapper complètement à cette part de l'impôt que paie l'employeur. Ils se trompent lourdement. L'employeur, comme nous l'avons vu, ne peut pas répercuter la taxe sur le consommateur. En fait, comme la taxe est prélevée en proportion des salaires versés, la taxe est *entièrement* transférée en amont aux salariés eux-mêmes. La part employeur est tout simplement une taxe prélevée au prix d'une réduction des salaires nets versés aux employés.

(2) L'impôt sur les bénéfices des sociétés

La taxation du revenu net des sociétés impose une « double » taxe aux propriétaires des entreprises : une première fois sur les « bénéfices » officiels de la « société » et ne deuxième fois sur le revenu net restant distribué aux propriétaires eux-mêmes. La taxe supplémentaire ne peut pas être transférée en aval au consommateur. Comme elle est prélevée sur le bénéfice net lui-même, elle peut difficilement être transférée en amont. Elle a pour effet de pénaliser les revenus des sociétés par rapport aux revenus des autres formes d'entreprise du marché (propriété individuelle, partenariats, etc.), pénalisant ainsi des formes d'entreprise performantes et stimulant les formes inefficaces. Des ressources partent des premières vers les secondes jusqu'à ce que le taux de rendement attendu soit égalisé dans l'ensemble de l'économie — à un niveau inférieur au

niveau initial. Comme le rendement d'intérêt est forcément plus bas qu'avant, la taxe pénalise l'épargne et l'investissement comme elle pénalise une forme de marché efficiente [24](#).

Le handicap, la « double taxation », des taxes sur les bénéfices des sociétés ne pourrait être éliminé qu'en abolissant cet impôt et en traitant tous les revenus nets d'une société par action comme un revenu proportionnel des propriétaires-actionnaires. En d'autres termes, une société serait traitée comme un partenariat et non à la manière de cette fiction absurde qui la considère comme une entité réelle autonome sans lien avec les actes de ses véritables propriétaires. Les revenus de la société se répartissent évidemment entre les propriétaires de manière proportionnelle à leur part dans l'entreprise. Certains auteurs ont objecté que les actionnaires ne touchent pas vraiment le revenu sur lequel ils seraient taxés. Supposons ainsi que la société Star fasse un bénéfice net de 100 000 \$ pendant une certaine période et qu'elle compte trois actionnaires — Jones, avec 40 % des actions, Smith, qui en détient 35 % et Robinson, qui en possèdent 25 %. La majorité des actionnaires, ou leurs représentants à la direction, décident de conserver 60 000 \$ de « bénéfices non distribués » au sein de la firme et de ne verser que 40 000 \$ de dividendes. Avec le droit actuellement en vigueur, le revenu net de Jones tiré de la société Star est considéré comme se montant à 16 000 \$, celui de Smith à 14 000 \$ et celui de Robinson à 10 000 \$; les revenus « de l'entreprise » sont comptés à hauteur de 100 000 \$. Chacune de ces entités est alors taxée sur ces montants. Or, comme il n'existe pas d'entité commerciale autonome séparée des propriétaires, il vaudrait mieux compter les revenus comme suit : 40 000 \$ pour Jones, 35 000 \$ pour Smith et 25 000 \$ pour Robinson. Le fait que ces actionnaires ne *touchent* pas la monnaie de manière effective ne constitue pas une objection : ce qui se passe équivaut en effet à quelqu'un qui gagnerait de l'argent et le laisserait sur son compte sans se soucier de le retirer ou de l'utiliser. L'intérêt qui s'accumule sur un compte bancaire est considéré comme un revenu et est taxé en conséquence, et il n'y a pas de raison justifiant que les bénéfices « non distribués » soient considérés comme n'étant pas un revenu individuel.

Le fait que le revenu total d'une société commerciale soit d'abord taxé puis « distribué » sous forme de dividendes taxés une deuxième fois engendre une distorsion supplémentaire de l'investissement marchand et de l'organisation du marché. Cette pratique encourage en effet les actionnaires à conserver sous une forme « non distribuée » une plus grande proportion de revenus qu'ils ne l'auraient fait sur un marché libre. Les revenus sont « gelés » et détenus ou investis sous une forme non économique par rapport à la satisfaction des désirs du consommateur. A ceux qui répondent que cela encourage l'investissement, on peut répliquer de deux façons : (1) une distorsion en faveur de l'investissement est tout autant une distorsion des allocations marchandes optimales qu'autre chose ; et (2) ce n'est pas « l'investissement » qui est encouragé, mais un *investissement gelé* par les propriétaires au sein de leurs firmes d'origine, et ce au détriment de l'investissement mobile. Cela conduit à une distorsion et à l'inefficacité dans la manière de répartir et d'affecter les fonds d'investissement, et tend à les geler dans

les premières firmes, en décourageant la diffusion des fonds vers d'autres entreprises. Les dividendes, après tout, ne sont pas nécessairement consommés : ils peuvent être réinvestis dans d'autres firmes et d'autres occasions d'investissement. L'impôt sur les bénéfices des sociétés empêchent fortement l'économie de s'adapter aux changements dynamiques des conditions.

(3) *La taxation des bénéfices « exceptionnels »* [c](#)

Cet impôt est généralement prélevé sur la partie, jugée « excessive », des bénéfices nets de l'entreprise et qui dépasse les revenus de base d'une période précédente. Une taxe punissant les revenus commerciaux « excessifs » entrave directement l'ajustement efficace de l'économie. La motivation du profit qui guide les entrepreneurs est la force motrice qui adapte, juge et coordonne le système économique, de telle sorte qu'il maximise le revenu du producteur et ce au service de la maximisation des satisfactions du consommateur. C'est le processus par lequel les mauvais investissements sont réduits au minimum et par lequel les bonnes prévisions sont encouragées, de façon à ce que le calendrier de la production soit en harmonie avec les désirs du consommateur au moment où le produit final arrive sur le marché. S'en prendre « doublement » aux profits interrompt et entrave la totalité du processus d'ajustement du marché. Un tel impôt handicape les entrepreneurs performants. Il contribue en outre à figer le marché et les positions entrepreneuriales dans l'état où ils se trouvaient lors d'une période passée, entraînant une distorsion du marché de plus en plus grande à mesure que le temps passe. Aucune justification économique ne peut être trouvée à cette tentative de figer le marché dans l'état où il était autrefois. Plus les données économiques ont changé, plus il est important de ne *pas* taxer les bénéfices « exceptionnels », ou toute autre forme de revenu « exceptionnel » d'ailleurs ; sinon l'adaptation aux conditions nouvelles sera bloquée juste au moment où un ajustement rapide est particulièrement nécessaire. De tous les points de vue, il est difficile de trouver un impôt plus indéfendable que celui-ci.

(4) *Le problème des bénéfices capitalisés*

Le débat a fait rage autour de la question : Les bénéfices capitalisés [une augmentation de la valeur du capital] constituent-ils un revenu ? Il semble évident que oui : de fait, le bénéfice capitalisé est l'une des principales formes de revenu. En réalité, *un bénéfice capitalisé représente la même chose qu'un profit*. Ceux qui souhaitent l'uniformité de la taxation pour tous les types de revenus devraient donc y inclure les bénéfices capitalisés si tous les formes de profit monétaire doivent rentrer dans la catégorie du revenu imposable [25](#). Prenons l'exemple de la société Star décrite plus haut et soit T_1 la période entre le moment où la société réalise un bénéfice net de 100 000 \$ et celui où elle décide d'allouer ce revenu. Bref, elle se trouve à un moment où il s'agit de décider. La société a réalisé un bénéfice de 100 000 \$ [26](#). À T_1 sa valeur capitalisée a donc augmenté de 100 000 \$. Les actionnaires ont, au total, réalisé un bénéfice capitalisé de 100 000 \$, et celui-ci est identique à leur profit total. Puis la société Star conserve 60 000 \$ et verse 40 000 \$

de dividendes, et nous supposerons pour simplifier que les actionnaires consomment ce deuxième montant. Quelle est la situation à T_2 , après que cette allocation a eu lieu ? Par rapport à la situation initiale, disons à T_0 , nous voyons que la valeur capitalisée a augmentée de 60 000 \$. Il s'agit incontestablement d'une partie du *revenu* des actionnaires ; mais, si l'on souhaitait une taxation uniforme du revenu, il n'est nullement nécessaire de l'imposer, car elle a déjà été soumise à l'impôt sur les 100 000 \$ de bénéfices des actionnaires.

Le marché des actions tend toujours à refléter de façon précise la valeur capitalisée d'une entreprise ; on pourrait par conséquent penser que la valeur cotée des actions de la firme augmenterait, au total, de 60 000 \$. Cependant, dans un monde dynamique, le marché des actions reflète les anticipations de profits futurs et les valeurs divergeront donc des résultats comptables *ex post* du bilan de l'entreprise. En outre l'entrepreneuriat se reflétera, en plus des profits et des pertes, directement dans les évaluations de la Bourse et dans les activités commerciales. Même si une firme fait de maigres profits aujourd'hui, un entrepreneur clairvoyant peut en acheter des actions à des entrepreneurs plus myopes que lui. Une hausse du prix lui rapportera un bénéfice capitalisé, reflétant ainsi sa fine gestion entrepreneuriale du capital. Comme il serait impossible d'identifier de manière administrative les profits de la firme, il vaudrait mieux, du point de vue d'une taxation uniforme du revenu, ne *pas* taxer du tout les bénéfices commerciaux des actionnaires de la société, mais taxer à la place les bénéfices capitalisés. Un bénéfice touché par les propriétaires se reflétera de toute façon dans des bénéfices capitalisés, de sorte que la taxation du revenu commercial devient elle-même inutile. A l'inverse, la taxation des bénéfices commerciaux, en exemptant les bénéfices capitalisés, exclurait du « revenu » les bénéfices entrepreneuriaux obtenus sur le marché des actions. Dans le cas des partenariats et des entreprises individuelles, qui ne sont pas possédées sous forme d'actions, les bénéfices commerciaux des propriétaires seraient bien entendu taxés directement. Taxer à la fois les bénéfices commerciaux (c'est-à-dire les profits revenant aux actionnaires) *et* les bénéfices capitalisés des actions imposerait un impôt double aux entrepreneurs efficents. Un impôt sur le revenu authentiquement uniforme ne taxerait par conséquent pas du tout les bénéfices commerciaux d'un actionnaire, mais plutôt les hausses du cours de ses actions.

Si les bénéfices commerciaux (ou les bénéfices capitalisés) sont soumis à l'impôt, alors les pertes commerciales ou les pertes capitalisées constituent bien entendu un revenu négatif, déductible des autres revenus touchés par un individu donné.

Qu'en est-il du problème du sol et du logement ? La même situation se produit dans ce cas. Les propriétaires fonciers touchent un revenu annuel et ce dernier peut être inclus dans leur revenu net en tant que bénéfice commercial. Le foncier bâti, tout en n'ayant pas accès à l'actionnariat, dispose toutefois aussi d'un marché du capital florissant. Le sol est capitalisé et les valeurs de ce capital montent ou baissent sur le marché du capital. Il est clair qu'une nouvelle fois le gouvernement a le choix s'il veut imposer des impôts sur le revenu personnel uniformes : soit il peut mettre en

place un impôt sur les bénéfices nets de l'immobilier, soit il peut y renoncer et instaurer un impôt sur les hausses de la valeur capitalisée de l'immobilier. Dans le premier cas il omettra les bénéfices et les pertes entrepreneuriales réalisés sur le marché du capital, qui régule et anticipe l'investissement et la demande ; s'il met en œuvre les deux il imposera une double taxe à cette forme d'industrie. La meilleure solution (toujours dans le contexte d'un impôt sur le revenu uniforme) est d'imposer une taxe sur les bénéfices moins les pertes de la valeur capitalisée du sol.

Il faut souligner qu'un impôt sur les bénéfices capitalisés n'est vraiment un impôt sur le revenu que s'il est prélevé sur les bénéfices et les pertes capitalisés qui se sont accumulés, et non sur ceux qui sont *réalisés*. En d'autres termes, si les actifs en capital d'un individu ont augmenté pendant une certaine période, passant de 300 à 400 onces d'or, son revenu est de 100 onces, qu'il ait ou non vendu ses actifs pour « prendre » son bénéfice. A un instant donné ses revenus ne se composent pas uniquement de ce qu'il peut dépenser. La situation est analogue à celle des profits non distribués d'une société, qui doivent comme nous l'avons vu être incorporés dans la somme des revenus de chaque actionnaire. Taxer les bénéfices et les pertes *réalisés* introduit de grandes distorsions dans l'économie : il devient alors très avantageux pour les investisseurs de ne jamais vendre leurs actions et de les faire passer aux générations suivantes. La moindre vente exigerait que l'ancien propriétaire paie l'impôt sur les bénéfices capitalisés accumulés durant toute la période. L'effet est alors de « geler » un investissement entre les mains d'une seule personne, et plus particulièrement d'une seule famille, et ce pour des générations. Il en résulte une rigidité dans l'économie et une incapacité du marché entravé à répondre de manière flexible aux changements continuels des données, changements qui se produisent inévitablement. A mesure que le temps passe, les effets de distorsion de la rigidité économique empirent de plus en plus.

Une autre entrave sérieuse imposée au marché du capital vient du fait que, une fois le bénéfice capitalisé « pris » ou réalisé, l'impôt sur le revenu pour ce bénéfice spécifique est en fait bien plus élevé et n'est pas uniforme. Les bénéfices en capital ont été en effet accumulés au cours d'une longue période et pas uniquement au moment de la vente. Or l'impôt sur le revenu n'est basé que sur le revenu touché chaque année. Dit autrement, quelqu'un qui réalise son bénéfice au cours d'une année donnée doit payer un impôt bien plus élevé cette année-là que ne le « justifierait » un impôt basé sur le revenu effectivement acquis durant l'année. Supposons par exemple que quelqu'un achète un actif à 50 et que sa valeur marchande augmente de 10 chaque année, jusqu'à ce qu'il le vende à 90 au bout de quatre ans. Pendant trois ans son revenu de 10 n'est pas taxé et la quatrième année il est taxé sur la base d'un revenu de 40 quand celui-ci est uniquement de 10. L'impôt final devient donc en grande partie un impôt sur le *capital accumulé* et non un impôt sur le revenu [27](#). L'incitation à rigidifier l'investissement devient donc encore plus grande [28](#).

Il y a bien sûr de grosses difficultés avec tout impôt sur les bénéfices capitalisés cumulés, mais, comme nous le verrons, il y a de nombreux obstacles insurmontables avec *toute* tentative d'imposer un impôt sur le revenu uniforme. Estimer la valeur marchande poserait le plus grand problème. Les estimations sont toujours de simples conjectures et il n'y a aucun moyen permettant de savoir si la valeur attribuée était la bonne.

Une autre difficulté insurmontable vient des changements du pouvoir d'achat de l'unité monétaire. Si le pouvoir d'achat a été divisé par deux, alors un changement de la valeur capitalisée d'un actif de 50 à 100 ne constituent pas un véritable bénéfice capitalisé : il reflète tout simplement la *préservation du capital réel* quand les valeurs nominales doublent. A l'évidence, une valeur nominale constante du capital quand tous les autres prix et valeurs doublent refléterait une lourde *perte* en capital — une division par deux du capital réel. Pour refléter les bénéfices ou les pertes de revenu, les bénéfices ou les pertes en capital d'un individu devraient donc être corrigés des changements du pouvoir d'achat de la monnaie. Ainsi, une baisse du pouvoir d'achat tend à surestimer le revenu commercial et conduit donc à une consommation du capital. Mais si les bénéfices ou les pertes en capital d'un individu doivent être corrigés des changements du pouvoir d'achat de la monnaie afin de déterminer son véritable revenu pendant une période donnée, quels critères faut-il utiliser pour effectuer cette correction ? En effet les changements du pouvoir d'achat *ne peuvent pas* être mesurés. Tout « indice » retenu serait purement arbitraire. Quelle que soit la méthode adoptée, l'uniformité de la taxation sur le revenu est donc impossible à obtenir, parce qu'une mesure précise du revenu ne peut pas être faite [29](#).

Ainsi, à la question controversée : « Les bénéfices capitalisés font-ils partie du revenu ? » la réponse est un oui catégorique, pourvu que (1) une correction soit faite pour tenir compte des changements du pouvoir d'achat de l'unité monétaire et (2) les bénéfices *accumulés* et non réalisés soient pris en compte. En fait, à chaque fois que les entreprises sont possédées par des actionnaires (et par des détenteurs d'obligations), les bénéfices sur ces actions et obligations fourniront une meilleure indication du revenu gagné que le revenu net effectif de la firme. Si l'on désire taxer les revenus de manière uniforme, les impôts devraient être prélevés *uniquement* sur les premiers, et taxer les deux reviendrait à taxer « deux fois » le même revenu.

Le professeur Groves, tout en étant d'accord sur le fait que les bénéfices capitalisés constituent un revenu, donne plusieurs raisons pour leur accorder un traitement préférentiel [30](#). Presque tous concernent cependant la taxation sur les bénéfices en capital *réalisés* et non *accumulés*. Le seul exemple pertinent est l'argument familier selon lequel « les bénéfices et les pertes capitalisés ne sont pas réguliers, à l'inverse des autres revenus. » Mais *aucun* revenu n'est « régulier ». Les profits et les pertes sont bien sûr volatils, car ils sont basés sur la spéculation entrepreneuriale et l'adaptation aux conditions changeantes. Personne ne prétend cependant que les profits ne font pas partie du revenu. Tout autre revenu est

également flexible. Personne ne dispose d'un revenu garanti sur un marché libre. Les ressources de chaque individu sont susceptibles de changer quand les conditions et les données du marché évoluent. Le fait que la division entre le revenu et les bénéfices capitalisés est illusoire est illustré par la confusion qui règne dans la classification du revenu des auteurs. Le revenu d'une année résulte-t-il du « revenu » des cinq années passées à écrire un livre, ou d'une augmentation de la « valeur capitalisée » de l'auteur ? Il devrait être évident que cette distinction n'a absolument aucune valeur [31](#).

Les bénéfices capitalisés *sont* des profits. Et la valeur *réelle* de la somme des bénéfices capitalisés dans la société sera égale à la somme globale des profits. Un profit augmente la valeur du capital du propriétaire, tandis qu'une perte la diminue. Il n'y a en outre pas d'autres sources d'où pourraient venir les bénéfices réels capitalisés. Qu'en est-il de l'épargne des individus ? L'épargne individuelle, dans la mesure où elle ne s'ajoute pas aux encaisses monétaires, part en investissements. Ces achats de capital conduisent à des bénéfices capitalisés pour les actionnaires. L'épargne globale conduit à des bénéfices capitalisés globaux. Mais il est également vrai qu'il ne peut y avoir de profits globaux que s'il existe une épargne globale nette dans l'économie. Ainsi, les *profits purs globaux*, les *bénéfices capitalisés globaux* et l'*épargne nette globale* vont main dans la main au sein de l'économie. Une désépargne nette entraîne des pertes pures globales et des pertes capitalisées globales. Pour résumer, si l'on désire taxer de manière uniforme (cet objectif sera analysé de manière critique plus loin), la bonne procédure serait de considérer les bénéfices capitalisés comme équivalents à un revenu *après correction* due aux changements du pouvoir d'achat de l'unité monétaire, et de considérer les pertes capitalisées comme un revenu négatif. Certains critiques estiment qu'il serait discriminatoire de corriger la valeur du capital pour tenir compte des changements de prix sans en faire de même pour le revenu, mais cette accusation n'a pas lieu d'être. Si l'on désire taxer le *revenu* plutôt que le capital accumulé, il est nécessaire de tenir compte des changements du pouvoir d'achat de la monnaie. Par exemple, pendant une inflation c'est le capital qui est taxé et non le revenu pur.

(5) *Une taxe sur la consommation est-elle possible ?*

Nous avons vu que les tentatives de taxer la consommation via les ventes et l'accise étaient vaines et qu'elles aboutissaient inexorablement à taxer le revenu. Irving Fisher a suggéré un plan ingénieux pour mettre en œuvre une *taxe sur la consommation* — une taxe directe sur l'individu comparable à l'impôt sur le revenu, nécessitant des relevés annuels, etc. La base de la taxe individuelle serait cependant son revenu, moins les ajouts nets à son capital ou à ses encaisses monétaires, plus les retraits nets de ce capital pendant la période — c'est-à-dire ses dépenses de consommation. Les dépenses de consommation de l'individu seraient alors taxées de la même façon que son revenu l'est aujourd'hui [32](#). Nous avons vu l'erreur de l'argument de Fisher selon lequel seule une taxe sur la consommation serait un véritable impôt sur le revenu et d'après lequel l'impôt sur

le revenu ordinaire constituerait une double taxation de l'épargne. Cet argument donne plus d'importance à l'épargne que ne le fait le marché, car ce dernier connaît tout du pouvoir fructifiant de l'épargne et alloue ses dépenses en conséquence. Le problème auquel nous sommes confrontés est le suivant : Une taxe comme celle que propose Fisher aurait-elle véritablement l'effet recherché — ne taxerait-elle que la consommation ?

Prenons le cas d'un M. Jones, avec un revenu annuel de 100 onces d'or. Durant l'année il dépense 90 %, soit 90 onces, en consommation et épargne 10 %, soit 10 onces. Si le gouvernement lui impose une taxe sur le revenu de 20 %, il doit payer 20 onces à la fin de l'année. En supposant que sa courbe de préférence temporelle reste la même (et en mettant de côté le fait qu'il y aura une proportion accrue dépensée en consommation parce qu'un individu disposant de moins d'actifs monétaires fait montre d'un *taux de préférence temporelle plus élevé*), le ratio de sa consommation sur son investissement sera toujours de 90:10. Jones dépensera alors 72 onces en consommation et en épargnera 8.

Supposons maintenant qu'*au lieu* d'un impôt sur le revenu le gouvernement prélève une taxe annuelle de 20 % sur la consommation. Fisher a affirmé qu'un tel impôt ne serait prélevé que sur la consommation. Or cela est faux, car l'épargne-investissement se base uniquement sur la possibilité d'une consommation future. Comme cette consommation future sera elle aussi taxée, à l'équilibre, au même taux que la consommation actuelle, il est évident que l'épargne ne sera pas spécialement encouragée [33](#). Même s'il était souhaitable pour le gouvernement d'encourager l'épargne au détriment de la consommation, taxer cette dernière ne ferait pas l'affaire. Comme la consommation future et la consommation actuelle seront taxées de manière identique, il n'y aura pas de transfert en faveur de l'épargne. En fait, il y aura un transfert *en faveur de la consommation* dans la mesure où une quantité réduite de monnaie entraîne une augmentation du taux de préférence pour les biens présents. En mettant de côté ce transfert, les pertes de fonds d'un individu le pousseront à réallouer et à réduire son épargne ainsi que sa consommation. Tout versement de fonds au gouvernement réduit nécessairement le revenu net qui lui reste, et comme sa préférence temporelle demeure la même, il réduit son épargne *et* sa consommation de manière proportionnelle. Il est peut-être utile de voir comment cela se produit sur le plan arithmétique. Nous pouvons utiliser l'équation suivante pour résumer la situation de Jones :

$$(1) \text{Revenu Net} = \text{Revenu Brut} - \text{Impôt}$$

$$(2) \text{Consommation} = 0,90 \text{ Revenu Net}$$

$$(3) \text{Impôt} = 0,20 \text{ Consommation}$$

En prenant Revenu Brut égal à 100, et en résolvant ce système d'équations, nous obtenons le résultats suivant : Revenu Net = 85 ; Impôt = 15 ; Consommation = 76.

Nous pouvons maintenant résumer dans le tableau suivant ce qui s'est passé pour Jones dans les cas d'un impôt sur le revenu et d'un impôt sur la consommation :

Événement	Revenu Brut	Impôt	Revenu Net	Consommation	Épargne – investissement
Impôt sur le revenu de 20%	100	20	80	72	8
Impôt sur la consommation de 20%	100	15	85	76	9

Nous constatons ainsi cette vérité importante : Une taxe sur la consommation est toujours transférée de sorte à devenir un impôt sur le revenu, bien que d'un taux plus faible. En fait l'impôt sur la consommation à 20 % équivaut à un impôt sur le revenu de 15 %. Il s'agit d'un argument très fort contre le plan. La tentative de Fisher de taxer uniquement la consommation est vouée à l'échec : la taxe est transférée par l'individu jusqu'à ce qu'elle devienne un impôt sur le revenu, bien que d'un taux inférieur à celui de l'impôt équivalent sur le revenu.

Par conséquent la conclusion plutôt étonnante déduite de notre analyse est qu'*il ne peut pas exister d'impôt portant sur la seule consommation* : toute taxe sur la consommation se transforme d'une façon ou d'une autre en impôt sur le revenu. Bien entendu, comme dans le cas de la taxe directe sur la consommation, l'effet de cette taxe est *escompté*. Et c'est peut-être ici que réside une clé de la préférence relative que les économistes libéraux ont montré vis-à-vis des taxes sur la consommation. Leur charme consiste en dernière analyse dans l'escompte — dans le fait qu'une taxe sur la consommation à un taux donné a le même effet qu'un impôt sur le revenu d'un taux *inférieur*. La charge fiscale sur la société et le marché est plus faible [34](#). Cette réduction du poids de la fiscalité peut constituer un objectif fort recommandable, mais il faudrait le dire comme ça et comprendre que le problème ne vient pas tant du *type* d'impôt prélevé que de la somme totale du poids de la fiscalité sur les individus de la société.

Nous devons maintenant modifier nos conclusions en réintroduisant le cas de la *déthésaurisation* ou de la *désépargne*, que nous avions écartées de l'analyse. Dans la mesure où une déthésaurisation a lieu, *c'est la consommation qui est frappée* plus que le revenu, car celui qui désépargne consomme une richesse accumulée au préalable et non un revenu courant. La taxe de Fisher frapperait ainsi les dépenses d'une richesse accumulée, qui resterait hors de portée de la taxation dans le cas d'une taxation ordinaire sur le revenu.

4. L'incidence et les effets de la taxation

Deuxième partie : Les impôts sur le capital accumulé

En un sens tous les impôts sont des taxes sur le capital. Afin de payer une taxe, un individu doit épargner de l'argent. C'est une règle universelle. S'il y avait une épargne auparavant, alors l'impôt réduit le capital investi dans la société. Si l'on n'y avait pas d'épargne auparavant, alors nous pouvons dire que la taxe a réduit l'épargne *potentielle*. L'épargne potentielle n'est cependant pas vraiment la même chose qu'un capital accumulé, et nous pouvons donc considérer qu'un impôt sur le revenu courant est différent d'un impôt sur le capital. Même si l'individu a été forcé d'épargner pour payer l'impôt, l'épargne est actuelle tout comme le revenu est actuel, et nous pouvons par conséquent distinguer les taxes sur l'épargne *courante* et le revenu courant, des taxes sur le capital *accumulé* au cours des périodes précédentes. En fait, comme il ne peut pas y avoir d'impôt sur la consommation, sauf en cas de désépargne, presque toutes les taxes se ramènent à un impôt sur le revenu ou à un impôt sur le capital accumulé. Nous avons déjà analysé l'effet d'un impôt sur le revenu. Nous allons maintenant passer à l'impôt sur le capital accumulé.

Nous avons ici affaire à un authentique cas de « double taxation ». Lorsque l'épargne *courante* est taxée, le poids de la double taxation est douteux, car les gens allouent leur revenu actuel nouvellement produit. Le capital accumulé, au contraire, est notre héritage du passé : c'est l'accumulation des outils, des équipements et des ressources dont découle notre niveau de vie actuel et futur. Taxer ce capital revient à réduire le stock de capitaux, en décourageant en particulier les remplacements ainsi les nouvelles accumulations, et en appauvrissant la société à venir. Il peut fort bien arriver que les préférences temporelles du marché dictent une consommation volontaire du capital. Dans ce cas les gens choisissent délibérément de s'appauvrir dans l'avenir afin de mieux vivre dans le présent. Mais lorsque le gouvernement impose un tel résultat, la distorsion des choix du marché est particulièrement sévère. En effet le niveau de vie de chaque membre de la société sera réduit de manière absolue, et ceci inclut peut-être certains consommateurs d'impôts — les fonctionnaires du gouvernement et les autres bénéficiaires du privilège fiscal. Au lieu de vivre du revenu productif actuel, le gouvernement et ses favoris consomment désormais le capital accumulé de la société, tuant au passage la poule aux œufs d'or.

La taxation du capital diffère par conséquent considérablement de la taxation sur le revenu : ici le *type* compte autant que le niveau. Un impôt de 20 % sur le capital accumulé aura un effet bien plus dévastateur, entraînera une distorsion bien plus grande et un effet d'appauvrissement bien plus fort qu'un impôt de 20 % sur le capital.

A. La taxation des transferts gratuits : legs et cadeaux

Recevoir des cadeaux a souvent été considéré comme un simple revenu. Il devrait cependant être évident que le bénéficiaire n'a rien produit en échange de l'argent reçu : il ne s'agit en fait pas du tout d'un revenu tiré de la production actuelle, mais d'un transfert de la propriété d'un capital accumulé. Tout impôt sur les cadeaux reçus est donc un impôt sur le capital. Ceci est particulièrement vrai des *héritages*, où la totalité du capital est transférée à un héritier et où le don ne provient manifestement pas du revenu courant. Un impôt sur les *successions* est par conséquent un pur impôt sur le capital. Son impact est particulièrement dévastateur parce que (a) de fortes sommes sont en jeu, car en quelques générations *la moindre parcelle* de propriété doit passer à certain moment aux héritiers, et que (b) la perspective d'un impôt sur les successions détruit la raison et la capacité d'épargner et de bâtir une compétence familiale. L'impôt sur les successions est peut-être l'exemple le plus dévastateur d'une taxe pure sur le capital.

Un impôt sur les dons et les présents a pour effet supplémentaire de pénaliser la charité et la préservation de liens familiaux. Il est paradoxal que certains des plus ardents défenseurs de la taxation des dons et des présents soient les premiers à affirmer qu'il n'y aurait jamais « suffisamment » de charité si l'économie de marché était laissée à elle-même.

B. La taxation de la propriété

Un impôt sur la propriété est une taxe prélevée sur la valeur de la propriété et donc sur un capital accumulé. Il y a plusieurs problèmes spécifiques avec la taxation de la propriété. En premier lieu, l'impôt dépend d'une *estimation* de la valeur de la propriété, et le taux de l'impôt est appliqué à cette valeur estimée. Mais comme une vente *effective* de la propriété n'a habituellement pas eu lieu, il n'existe aucun moyen de rendre ces estimations précises. Comme toute estimation est arbitraire, la voie est libre pour le favoritisme, la collusion et la corruption quand il s'agit de s'y adonner.

Une autre faiblesse de la taxation actuelle de la propriété est qu'elle taxe doublement la propriété « réelle » et la propriété « intangible ». L'impôt sur la propriété *additionne* les estimations de la propriété « réelle » et de la propriété « intangible » : ainsi, les titres de propriété des détenteurs d'obligations sont *ajoutés* au montant des actifs des débiteurs. Une propriété constitutive d'une dette est donc doublement taxée par rapport à une autre propriété. Si *A* et *B* possèdent chacun un titre de propriété valant 10 000 \$ mais que *C* détient également une obligation d'une valeur de 6 000 \$ sur la propriété de *B*, cette propriété est estimée à 16 000 \$ et est taxée en conséquence [35](#). Ainsi, la pratique du système du crédit est pénalisée et le taux d'intérêt payé aux créanciers doit être augmenté pour permettre le paiement de la charge supplémentaire.

Une spécificité de l'impôt sur la propriété est qu'il se rattache à la propriété elle-même et non à la *personne* qui la possède. Le résultat est que la taxe est répercutée sur le marché d'une façon particulière connue sous le nom de *capitalisation de l'impôt*. Supposons par exemple que le taux de préférence temporelle de la société, le taux d'intérêt pur, soit de 5 %. A l'équilibre tous les investissements rapportent 5 %, et le taux tend vers 5 % quand on se rapproche de l'équilibre. Supposons que l'on prélève un impôt sur la propriété sur une *seule* propriété spécifique (ou sur un groupe de propriétés), par exemple sur une maison valant 10 000 \$. Avant cet impôt le propriétaire gagnait 500 \$ par an grâce à ce bien. Un impôt de 1 % par an est alors prélevé, forçant le propriétaire à payer 100 \$ par an au gouvernement. Que se passe-t-il alors ? Dans l'état, le propriétaire touchera 400 \$ par an sur son investissement. Le rendement net de son investissement sera désormais de 4 %. Il est clair que personne ne continuera à investir à 4 % dans cette propriété s'il peut gagner 5 % ailleurs. Que se passera-t-il ? Le propriétaire ne sera *pas* capable de répercuter son impôt en aval en faisant monter la valeur locative de la propriété. Les revenus de cette dernière sont déterminés par sa productivité marginale actualisée et l'impôt sur la propriété n'augmente pas ses mérites ni son rendement. En fait, c'est le contraire qui se produit : l'impôt réduit la valeur capitalisée de la propriété afin de permettre au propriétaire d'obtenir un rendement de 5 %. La tendance du marché à l'uniformité du taux d'intérêt pousse la valeur capitalisée de la propriété à la baisse afin de permettre un retour sur investissement. La valeur capitalisée de la propriété baissera à 8 333 \$, de sorte que les rendements futurs seront de 5 % [36](#).

A la longue ce processus de réduction de la valeur du capital est imputé en amont, et retombe principalement sur les propriétaires du sol brut. Supposons qu'un impôt sur la propriété soit prélevé sur un bien du capital ou sur un ensemble de biens du capital. Le revenu d'un bien du capital se décompose en salaires, en intérêt, en profits et en rente foncière. Une valeur du capital plus faible des biens du capital ferait partir les ressources ailleurs ; les travailleurs, confrontés à des salaires inférieurs dans la production de ce bien particulier, partiraient chercher un emploi mieux payé ; les capitalistes investiraient dans une activité plus rémunératrice ; et ainsi de suite. Suite à cela les travailleurs et les entrepreneurs seraient en grande partie capables d'échapper au poids de l'impôt sur la propriété, les premiers y perdant dans la mesure où leur VAPM initiale était plus élevée dans leur ancien emploi que dans les métiers les plus rémunérateurs suivants. Les consommateurs y perdraient bien sûr en raison de la mauvaise allocation forcée des ressources. Celui qui devra supporter la plus grande partie de la charge est le propriétaire du sol foncier ; par conséquent, le processus de capitalisation de l'impôt équivaut principalement à un impôt sur la propriété foncière. L'incidence tombe sur le propriétaire du sol « initial », c'est-à-dire sur celui qui le possédait au moment où l'impôt a été instauré pour la première fois. En effet, non seulement le propriétaire foncier paie l'impôt annuel (qu'il ne peut pas répercuter) tant qu'il reste le propriétaire, mais il subit aussi une perte de la valeur du capital. Si M. Smith est le propriétaire de l'exemple donné plus haut, non seulement il paie 83 \$ d'impôts par an, mais la valeur capitalisée de sa propriété chute en outre de

10 000 \$ à 8 333 \$. Smith absorbe manifestement la perte quand il vend la propriété.

Qu'en est-il cependant des propriétaires suivants ? Ils achètent la propriété à 8 333 \$ et touche un intérêt constant de 5 %, bien qu'ils continuent de payer 83 \$ par an au gouvernement. L'anticipation du versement de l'impôt associé à la propriété a par conséquent été *capitalisée* par le marché et prise en compte pour déterminer la valeur de son capital. Il en résulte que les futurs propriétaires sont capables de répercuter la totalité de l'incidence de l'impôt sur la propriété au propriétaire initial : ils ne « paient » pas vraiment l'impôt au sens où ils n'en supportent pas le poids.

La capitalisation de l'impôt est un exemple de processus par lequel le marché s'adapte aux charges qu'on lui impose. Ceux que le gouvernement voulaient voir payer le poids peuvent y échapper en raison des ressorts du marché quand il s'agit de s'adapter aux nouvelles impositions. Les propriétaires initiaux du sol sont toutefois frappés particulièrement durement par un impôt sur la propriété.

Certains auteurs prétendent que quand la capitalisation de l'impôt a eu lieu il serait injuste que le gouvernement réduise ou supprime l'impôt parce qu'une telle action reviendrait à faire un « cadeau » aux propriétaires actuels, qui bénéficieraient d'une hausse correspondante de sa valeur capitalisée. C'est un curieux argument. Il repose entièrement sur l'identification erronée de la *suppression d'une charge* avec une *subvention*. Or la première est un pas en direction du marché libre, alors que la seconde est un pas dans la direction *opposée*. De plus, l'impôt sur la propriété, s'il n'accable pas les propriétaires futurs, fait passer la valeur capitalisée en dessous de ce qu'elle serait sur un marché libre et décourage par conséquent l'emploi de ressources sur cette propriété. L'abolition de l'impôt sur la propriété réallouerait les ressources au bénéfice des consommateurs.

La capitalisation de l'impôt et son incidence sur les propriétaires du sol n'ont lieu que lorsque l'impôt sur la propriété est *partiel* et non universel — lorsqu'il ne porte que sur certaines propriétés et non sur toutes. Un impôt sur la propriété véritablement généralisé ferait baisser le taux du revenu touché sur tous les investissements et ferait ainsi baisser le taux d'intérêt au lieu de réduire la valeur capitalisée. Dans ce cas le rendement de l'intérêt du propriétaire initial et des propriétaires suivants est pareillement réduit, et le propriétaire originel n'a pas à payer de charge supplémentaire.

Un impôt sur la propriété uniforme et généralisé sur toutes les valeurs ferait ainsi baisser, comme un impôt sur le revenu, le rendement de l'intérêt pour l'ensemble de l'économie. Ceci pénaliserait l'épargne, réduisant en cela l'investissement en capital par rapport à ce qu'il aurait été sinon, et comprimant les taux de salaire réels en les faisant passer sous le niveau qu'ils auraient atteint sur un marché libre [37](#).

Au final un impôt sur la propriété fausse l'allocation des ressources au sein de la production. Il pénalise les branches de la production dans lesquelles l'équipement en capital par dollar de vente est important et pousse les ressources à les quitter en faveur d'activités moins « capitalistiques ». L'investissement dans des processus productifs d'ordre élevé est ainsi découragé, et le niveau de vie abaissé. Les individus investiront moins dans le logement, sur lequel pèse une part relativement importante de la charge fiscale, et iront davantage vers des biens de consommation moins durables, distordant ainsi la production et nuisant à la satisfaction du consommateur. En pratique l'impôt sur la propriété tend à être inégalement réparti entre les différentes branches et les différents lieux. Bien entendu, les différences géographiques dans la taxation sur la propriété, en incitant les ressources à échapper à des taux d'imposition élevés [38](#), distordront la localisation de la production en la poussant hors des zones où elle maximisera la satisfaction des consommateurs.

C. Un impôt sur la richesse individuelle

Bien qu'un impôt sur la richesse individuel n'ait pas été essayé en pratique, il offre un sujet d'analyse intéressant. Un tel impôt serait appliqué aux individus et non à leur propriété, et il prélèverait un certain pourcentage de leur richesse nette totale, engagements exclus. Par son caractère direct il serait similaire à l'impôt sur le revenu et à la proposition de taxe sur la consommation de Fisher. Un impôt de ce type constituerait une taxe pure sur le capital et aurait dans son orbite les encaisses monétaires, qui échappent à la taxation sur la propriété. Il éviterait de nombreuses difficultés d'un impôt sur la propriété, comme la double taxation de la propriété réelle et intangible [d](#) et l'inclusion des dettes dans la propriété. Il serait cependant confronté à l'impossibilité d'estimer correctement la valeur de la propriété.

Un impôt sur la richesse individuelle ne pourrait pas être capitalisé, parce que l'impôt ne serait pas lié à la propriété, où il pourrait être escompté par le marché. Comme avec un impôt sur le revenu individuel, il ne pourrait pas être *transféré*, bien qu'il aurait des *effets* importants. Comme l'impôt serait payé à partir du revenu régulier, il aurait l'effet d'un impôt sur le revenu, réduisant les fonds privés et pénalisant l'épargne-investissement ; mais il aurait aussi pour effet *supplémentaire* de taxer le capital accumulé.

La part du capital accumulé qui serait confisquée par l'impôt dépend des données concrètes et des évaluations des individus spécifiques. Imaginons par exemple deux individus : Smith et Robinson. Chacun possède une richesse accumulée de 100 000 \$. Smith, toutefois, gagne aussi 50 000 \$ par an et Robinson (parce qu'il est à la retraite ou pour une autre raison) ne touche que 1 000 \$ par an. Supposons que le gouvernement prélève un impôt de 10 % par an sur la richesse individuelle. Smith serait capable de payer les 10 000 \$ par an à partir de son revenu régulier, sans réduire sa richesse accumulée, bien qu'il semble évident qu'il voudra réduire sa richesse autant que possible, car l'impôt à payer serait alors plus bas. Robinson,

de son côté, doit payer l'impôt en vendant ses actifs, réduisant par là sa richesse accumulée.

Il est clair que l'impôt sur la richesse pénalise lourdement la richesse accumulée et que par conséquent son effet sera d'entamer le capital accumulé. Il n'est pas possible de trouver une voie plus rapide pour promouvoir la consommation du capital et l'appauvrissement généralisé que de pénaliser l'accumulation du capital. Seul notre héritage d'un capital accumulé différentie notre civilisation et nos niveaux de vie de ceux de l'homme primitif, et un impôt sur la richesse conduirait rapidement à supprimer cette différence. Le fait qu'un impôt sur la richesse ne puisse pas être capitalisé signifie que le marché ne pourrait pas, comme il le fait dans le cas d'un impôt sur la propriété, réduire et amortir son effet après l'impact du coup initial.

5. L'incidence et les effets de la taxation

Troisième partie : L'impôt progressif

De tous les schémas de répartition de l'impôt, *l'impôt progressif* a généré le plus de controverses. Dans le cas d'un impôt progressif les économistes conservateurs qui s'y sont opposés ont choisi l'offensive, car même ses partisans doivent admettre à contrecœur qu'il réduit les incitations et la productivité. Ainsi, même les plus ardents champions de l'impôt progressif pour des motifs « d'équité » admettent que le niveau et l'intensité de la progression doivent être limités par des considérations de productivité. Les principales critiques portées à l'encontre de la taxation progressive sont : (a) elle diminue l'épargne de la communauté ; (b) elle diminue l'incitation à travailler et à gagner de l'argent ; et (c) elle constitue un « vol du riche par le pauvre ».

Pour évaluer ces critiques, passons à une analyse des effets du principe de la progression. L'impôt progressif impose un taux d'imposition plus élevé à quelqu'un qui gagne davantage. En d'autres termes il agit comme une *pénalité* infligée au service au consommateur, au mérite existant sur le marché. Les revenus marchands sont déterminés par les services rendus au consommateur au travers de la production et de l'allocation des facteurs de production, et ils varient selon l'importance de ces services. Imposer des pénalités précisément à ceux qui ont le mieux servi les consommateurs ne nuit pas qu'à eux mais aussi à ces derniers. Un impôt progressif est par conséquent destiné à détruire les incitations, à handicaper la mobilité professionnelle et à grandement entraver la flexibilité du marché quand il s'agit de satisfaire les consommateurs. Il fera par conséquent baisser le niveau de vie *général*. La progression ultime — des revenus égalisés par la force — entraînerait, comme nous l'avons vu, un retour à la barbarie. Il est également indubitable que la taxation progressive du revenu réduira l'incitation à épargner parce que les gens n'obtiendraient pas un retour sur investissement conforme à leurs préférences temporelles : leurs revenus seraient confisqués par la taxation. Comme les gens gagneront bien moins que ne le

voudraient leurs préférences temporelles, leur épargne sera bien plus faible que ce qu'elle aurait été dans un marché libre.

Ainsi, les accusations des conservateurs selon lesquelles l'impôt progressif diminue les incitations à travailler et à épargner sont correctes et sont en fait habituellement sous-évaluées, parce qu'on ne se rend pas suffisamment compte que ces effets proviennent *a priori* de la nature même de la progression. Il ne faudrait toutefois pas oublier que la taxation *proportionnelle* entraînera bon nombre de ces mêmes effets, comme en fait tout impôt allant au-delà de l'égalité du principe des coûts. En effet une taxation proportionnelle pénalise elle aussi le compétent et l'épargnant. Il est vrai que la taxation proportionnelle ne connaît pas de nombreux effets destructeurs de la progression, comme l'entrave progressive de l'effort entre deux tranches de revenus. Mais elle impose elle aussi des charges plus lourdes quand le revenu augmente et celles-ci entravent également le revenu et l'épargne.

Un deuxième argument contre l'impôt progressif sur le revenu, et peut-être le plus utilisé, est qu'en taxant les revenus du riche elle réduit plus particulièrement l'*épargne*, nuisant ainsi à la société dans son ensemble. Cet argument se base sur l'hypothèse habituellement plausible que les riches épargnent proportionnellement plus que les pauvres. Mais, comme nous l'avons dit plus haut, c'est un argument extrêmement faible, en particulier pour des défenseurs de l'économie de marché. Il est légitime de critiquer une mesure qui oblige à s'écartier des allocations du marché libre en faveur d'allocations arbitraires ; mais il est difficilement légitime de critiquer une mesure simplement parce qu'elle réduit l'épargne *en soi*. Car pourquoi la consommation posséderait-elle moins de mérite que l'épargne ? La répartition entre consommation et épargne sur le marché est simplement une question de préférence temporelle. Cela veut dire que *tout écart* forcé par rapport au ratio du marché impose une perte d'utilité, et ceci *quelle que soit* la direction de l'écart. Une mesure gouvernementale qui pourrait pousser les gens à épargner davantage et à moins consommer n'est pas moins critiquable que celle qui conduirait à davantage de consommation et à moins d'épargne. Dire autre chose revient à critiquer les choix du marché et à préconiser implicitement des mesures gouvernementales visant à obliger le public à épargner davantage. S'ils étaient cohérents, ces économistes conservateurs devraient donc proposer une taxation du pauvre afin de subventionner le riche, car dans ce cas il est vraisemblable que l'épargne augmenterait et que la consommation diminuerait.

La troisième objection est de nature politico-éthique — « le pauvre vole le riche ». Cela sous-entend que le pauvre qui paie 1 % de son revenu en impôts « vole » le riche qui en paie 80 %. Sans juger des mérites ou des démerites du vol, nous pouvons dire que cela est faux. Les *deux* citoyens sont volés — par l'État. Le fait que l'un est davantage volé que l'autre n'empêche pas que les deux soient victimes. On peut objecter que le pauvre touche une aide nette des rentrées fiscales parce que le gouvernement dépense davantage au service du pauvre. Mais cet argument n'est pas recevable. Car l'*acte* effectif de vol est commis par l'État et non par le pauvre.

Deuxièmement, l'État peut dépenser son argent, comme nous le montrerons plus loin, dans de nombreux projets différents. Il peut consommer des produits ; il peut subventionner certains riches, voire tous ; il peut subventionner certains pauvres, voire tous. Le fait de la taxation progressive du revenu n'implique pas *en lui-même* que « les pauvres » seront subventionnés en masse. Si *certaines* pauvres sont subventionnées, d'autres peuvent ne pas l'être, et ces derniers resteront des contribuables nets et non des consommateurs d'impôts : ils seront « volés » avec les riches. L'ampleur de cette privation sera moindre pour un contribuable pauvre que pour un contribuable riche ; et pourtant, comme il y a d'habitude bien plus de pauvres que de riches, les pauvres pris ensemble peuvent fort bien supporter la plus grande partie du fardeau du « vol » fiscal. A l'inverse, la bureaucratie d'État, comme nous l'avons vu, ne paie en réalité pas d'impôts du tout [39](#).

Ce malentendu sur l'incidence du « vol » et l'argument défectueux concernant l'épargne, entre autres raisons, ont conduit la plupart des économistes et auteurs conservateurs à insister lourdement sur l'importance de la *progressivité* de la taxation. En fait, le *niveau* de la taxation est bien plus important que sa progressivité quand il s'agit de déterminer la distance qui sépare une société du marché libre. Un exemple clarifiera l'importance relative des deux. Comparons deux personnes et examinons leur sort pour deux systèmes fiscaux différents. Smith gagne 1 000 \$ et Jones 20 000 \$ par an. Dans la société *A* la taxation est proportionnelle à un taux de 50 % pour tous. Dans la société *B* la taxation est très fortement progressive : les taux sont de 0,5 % pour un revenu de 1 000 \$ et de 20 % pour un revenu de 20 000 \$. Le tableau suivant montre quelle montant d'impôt chacun paiera dans les différentes sociétés :

		Société	
		A	B
Smith	500 \$	5 \$	
Jones	10 000 \$		4 000 \$

Nous pouvons maintenant demander aux contribuables riche et pauvre : *Quel régime fiscal préférez-vous ? A la fois le riche et le pauvre répondront sans hésiter la société *B*, où la structure des taux est bien plus progressive mais où le niveau de taxation est inférieur pour tous.* Certains peuvent objecter que le montant total de l'impôt prélevé est bien plus grand dans la société *A*. Mais c'est précisément le problème ! Le problème est que le riche s'oppose non à la *progressivité* des taux mais au *niveau élevé* des taux qui lui sont imposés, et il préférera la *progressivité* lorsque les taux sont inférieurs. Ceci démontre que ce n'est pas le pauvre qui « vole » le riche au travers du *principe de la taxation progressive* ; c'est l'État qui « vole » les deux via toute taxation. Et cela montre que ce à quoi s'oppose en fait les économistes conservateurs, qu'ils s'en rendent totalement compte ou non, ce n'est pas la progression mais les niveaux élevés de la taxation, et que leur véritable

objection à la progression est qu'elle ouvre grand la porte à l'introduction de *niveaux de taxation élevés* pour le riche. Mais cette perspective ne sera pas toujours vérifiée. Il est en effet fort possible, et cela s'est souvent produit, qu'une structure de taux soit très progressive et pourtant partout plus faible, pour les tranches supérieures comme pour les tranches inférieures, à une structure moins progressive. En pratique, cependant, la progressivité est nécessaire pour des taux d'imposition élevés, en raison de la multitude de citoyens à bas revenus qui pourraient se révolter contre des taux très hauts s'ils étaient imposés également à tous. A l'inverse, beaucoup de gens peuvent accepter une charge fiscale élevée si on leur fait savoir ou croire que les riches paient des taux encore plus élevés [40](#).

Nous avons vu que l'égalitarisme forcé aboutirait à un retour à la barbarie et que le moindre pas dans cette direction conduirait à disloquer le marché et à abaisser les niveaux de vie. De nombreux économistes — en particulier les membres de « l'École de Chicago » — croient soutenir « l'économie de marché » et ne considèrent toutefois pas la taxation comme reliée au marché ou comme une intervention dans le processus marchand. Ces auteurs croient fermement que, sur le marché, tout individu devrait récolter les profits et la productivité marginale en valeur que les consommateurs souhaitent payer, afin de parvenir à une allocation satisfaisante des facteurs productifs. Néanmoins, ils ne voient aucune incohérence à défendre ensuite une taxation et des subventions drastiques. Ils croient que celles-ci peuvent modifier la « distribution » des revenus sans diminuer l'efficacité des allocations productives. Ils comptent sur quelque chose d'analogique à « l'illusion monétaire » keynésienne — une *illusion fiscale*, croyance selon laquelle les individus arrangeront leurs activités en fonction de leur revenu *brut* et non de leur revenu *net* (après impôts). C'est une erreur manifeste. Il n'y a pas de raison pour laquelle les gens devraient ne pas prendre conscience de la fiscalité et allouer leurs ressources et leurs énergies en conséquence. Modifier les récompenses relatives par la taxation perturbera toutes les allocations du marché — le mouvement de la main-d'œuvre, la vigilance des entrepreneurs, etc. Le marché est un vaste réseau, dont tous les fils sont reliés, et qu'il faut analyser en tant que tel. La mode économique dominante consistant à découper le marché en compartiments isolés — « la firme », quelques agrégats holistiques « macroscopiques », les échanges marchands, la taxation, etc. — fausse le débat dans chacun de ces domaines et n'arrive pas à présenter un tableau correct des interconnexions du marché.

6. L'incidence et les effets de la taxation

Quatrième partie : La « Taxe unique » sur le sol

Nous avons réfuté ailleurs les divers arguments qui forment une partie de l'édifice des partisans d'Henry George : l'idée qu'une « société » possède à l'origine le sol et que tout nouveau bébé a « droit » à en avoir une part ; l'argument moral selon lequel une hausse de la valeur du sol brut serait un « accroissement non mérité » et dû à des causes externes ; et la doctrine voulant que la « spéculation » sur les sites empêche de façon perverse d'utiliser des terres productives. Nous allons

analyser ici la fameuse proposition Georgiste elle-même : la « taxe unique », c'est-à-dire l'expropriation à 100 % de la rente foncière [41](#).

L'une des premières choses à dire sur la théorie Georgiste est qu'elle attire l'attention sur un problème important — la question du sol. L'économie actuelle tend à considérer le sol comme faisant partie du capital et à tout simplement nier l'existence d'une catégorie spécifique du sol. Dans un tel environnement la thèse Georgiste sert à attirer l'attention sur un problème négligé, même si toutes ses doctrines sont erronées.

Une bonne partie du débat sur la taxation de la rente foncière a été embrouillée par l'indubitable stimulation de la production qui résulterait non de cet impôt mais de la *suppression de toutes les autres formes de taxation*.

George parlait avec éloquence des effets néfastes de la taxation sur la production et l'échange. Ces effets pouvaient toutefois selon lui être facilement éliminés en supprimant totalement la taxation et en transférant toutes les taxes sur le sol brut [42](#). En fait, nous allons démontrer ici que la taxation de la rente foncière entrave et distord aussi la production. Quels que soient les effets bénéfiques que la taxe unique pourrait avoir sur la production, ils ne viendraient que de l'élimination des autres impôts et non de l'imposition de celui-ci. Les deux actes doivent être distingués sur le plan conceptuel.

Une taxe sur la rente foncière aurait l'effet d'un impôt sur la propriété décrit plus haut, à savoir qu'elle ne pourrait pas être transférée et qu'elle serait « capitalisée », le poids initial tombant sur le propriétaire initial, et les propriétaires suivants échappant à toute charge en raison de la baisse de la valeur capitalisée du sol. Les Georgistes proposent d'instituer une taxe annuelle de 100 % sur les seules rentes foncières.

Un problème crucial auquel la taxe unique ne peut pas faire face est la difficulté d'estimer ces rentes foncières. L'essence du projet de la taxe unique est de taxer la seule rente foncière et de laisser tous les biens du capital hors du champ de l'impôt. Or il est impossible d'effectuer cette division. Les Georgistes ont écarté cette difficulté comme pure question pratique ; mais c'est aussi un défaut théorique. Comme c'est le cas pour toute taxe sur la propriété, il est impossible d'estimer avec précision la valeur, parce que la propriété n'a pas été effectivement vendue sur le marché durant cette période.

La taxation du sol est confrontée à un autre problème impossible à résoudre : comment distinguer de manière quantitative la partie de la rente brute d'une terre qui relève du sol de la partie qui part en intérêt et en salaires. Comme les terres utilisées sont souvent associées à des investissements en capital et que les deux sont achetés et vendus ensemble, la distinction ne peut pas être faite.

Mais la théorie Georgiste doit faire face à des difficultés plus graves encore. En effet ses partisans affirment que la vertu de cette taxe viendrait de ce qu'elle donne un coup de fouet à la production. Ils signalent aux critiques hostiles que la taxe unique (si elle pouvait être prélevée avec précision) ne découragerait pas les progrès du capital et le maintien de la propriété terrière ; mais ensuite ils se mettent à prétendre que la taxe unique *obligerait* à mettre au travail le sol actuellement inutilisé. Cela est censé être l'un des grands mérites de la taxe. Mais si le sol est inutilisé, il ne rapporte *aucune* rente brute ; s'il ne rapporte aucune rente brute, alors il ne rapporte évidemment aucune rente nette sur le sol brut. Le sol inutilisé ne rapporte aucune rente et donc aucune rente foncière qui pourrait être taxée. Il n'aurait à supporter aucune taxe dans une mise en œuvre *cohérente* du projet Georgiste ! Comme il ne serait pas taxé, on ne pourrait pas le mettre de force au travail.

La seule explication logique de cette erreur commise par les Georgistes est qu'ils se concentrent sur le fait qu'une bonne partie du sol inutilisé possède une *valeur capitalisée*, qu'il se vend à un certain prix sur le marché, et ce bien qu'il ne rapporte aucune rente d'un usage actuel. A partir du fait que le sol inutilisé possède une valeur capitalisée, les Georgistes en déduisent apparemment qu'il doit avoir une certaine sorte de « véritable » rente foncière annuelle. Cette hypothèse est cependant incorrecte et repose sur l'une des parties les plus faibles du système Georgiste : le manque d'attention qu'il porte sur le rôle du temps [43](#). Le fait que le sol actuellement inutilisé possède une valeur capitalisée signifie simplement que le marché *s'attend* à ce qu'il rapporte une rente dans le futur. La valeur capitalisée du sol foncier est, comme toute autre chose, égale à et déterminé par la somme des futures rentes anticipées, escomptées par le taux d'intérêt. Mais il ne s'agit pas de rentes touchées aujourd'hui ! Toute taxation du sol inutilisé viole par conséquent le propre principe Georgiste d'une taxe unique sur la rente foncière : elle dépasse cette limite en pénalisant davantage la propriété foncière et en taxant le capital accumulé, sur lequel il faut tirer pour pouvoir payer l'impôt.

Une *augmentation* de la valeur capitalisée du sol inutilisé ne reflète donc pas une rente actuelle : elle reflète simplement une révision à la hausse des anticipations des gens quant aux futures rentes. Supposons par exemple que les rentes futures d'un site inutilisé soient telles que, si tout le monde les connaissait, la valeur capitalisée actuelle du site serait de 10 000 \$. Supposons de plus que ces faits sont en général ignorés et que le prix en vigueur est en conséquence de 8 000 \$. Jones, étant un entrepreneur clairvoyant, juge correctement la situation et achète le site à 8 000 \$. Si tout le monde se rend rapidement compte de ce que Jones avait entrevu, le prix du marché montera dès lors à 10 000 \$. Le bénéfice de 2 000 \$ en capital de Jones est un *profit* qu'il a obtenu grâce à son meilleur jugement, et non un revenu au taux courant.

La terre stérile est l'épouvantail Georgiste. Le fait que le sol soit inutilisé, affirment-ils, vient de la « spéculation sur la terre », et ils attribuent à cette dernière presque tous les maux de la civilisation, y compris les dépressions du cycle économique. Les

Georgistes ne comprennent pas que, comme le travail est rare par rapport à la terre, le sol submarginal *doit* rester inutilisé. La vue d'une terre en friche fait enrager le Georgiste, qui y voit un gaspillage de capacité productive et une baisse du niveau de vie. Le sol inutilisé devrait cependant être considéré comme bénéfique, car si la terre était entièrement utilisée, cela voudrait dire que le travail serait devenu surabondant par rapport au sol et que le monde serait entré dans une terrible phase de surpopulation dans laquelle une partie du travail devrait rester inutilisée en raison du manque d'emplois disponibles. L'auteur de ces lignes s'est souvent étonné de la curieuse fixation Georgiste vis-à-vis du sol inutilisé, « retenu », considéré comme cause de tous les maux économiques, jusqu'à ce qu'il en trouve une clé dans un passage révélateur d'un ouvrage Georgiste :

Les Pays « pauvres » ne manquent pas de capital.

La plupart d'entre nous ont pris l'habitude de croire que les habitants de l'Inde, de la Chine, du Mexique et d'autres nations dites arriérées, sont pauvres parce qu'ils manquent de capital. Comme, ainsi que nous l'avons vu, le capital n'est rien d'autre que la richesse, et que la richesse n'est elle-même rien d'autre que de l'énergie humaine combinée à la terre sous une forme ou sous ou une autre, l'absence de capital suggère trop souvent qu'il y aurait pénurie de terres ou de travail dans les pays arriérés comme l'Inde ou la Chine. Mais cela n'est pas vrai. Car ces pays « pauvres » dispose de bien plus de terres et de travail qu'ils n'en utilisent. [...] Indéniablement, ils ont tout ce qu'il faut — à la fois des terres et du travail — pour produire autant de capital que les gens ailleurs. [44](#)

Et ainsi, comme ces pays pauvres ont plein de terres et de travail, il s'ensuit que les propriétaires terriens doivent empêcher le sol d'être utilisé. Seul cela pourrait expliquer le faible niveau de vie.

Ici apparaît clairement une erreur Georgiste cruciale : l'ignorance du véritable rôle du *temps* dans la production. Épargner, investir et accumuler des biens du capital prend du temps, et ces biens du capital représentent une réduction de la période temporelle finale nécessaire à l'acquisition de biens de consommation. L'Inde et la Chine manquent de capital parce qu'elles manquent de temps. Ces pays partent d'un faible niveau de capital, et il leur faudrait par conséquent beaucoup de temps pour parvenir à un haut niveau de capital au moyen de leur propre épargne. Une fois encore, le problème Georgiste vient de ce que leur théorie a été formulée avant l'avènement de l'économie « autrichienne » et de ce que les Georgistes n'ont jamais réévalué leur doctrine à la lumière de ce développement [45](#).

Comme nous l'avons indiqué plus tôt, la spéculation sur le sol joue un rôle social utile. Elle met le sol entre les mains du mieux informé et développe le sol à la vitesse désirée par les consommateurs. Et les bons sites ne resteront inutilisés — constituant ainsi une perte de rente foncière pour le propriétaire du lieu — que si le propriétaire s'attend à ce qu'un meilleur usage survienne très rapidement.

L'allocation des sites en direction de leurs usages les plus productifs en valeur réclame par conséquent toutes les vertus de l'entrepreneuriat sur le marché [46](#).

L'un des manques les plus surprenants dans la littérature économique est l'absence de critique efficace de la théorie Georgiste. Les économistes ont soit transigé et mal compris le problème, soit, dans de nombreux cas, concédé le mérite économique de la théorie mais ergoté quant à ses conséquences politiques ou à ses difficultés pratiques. Ce traitement aimable a grandement contribué à la longévité persistante du mouvement Georgiste. L'une des raisons de cette faiblesse de la critique de cette doctrine est que la plupart des économistes ont concédé un point crucial aux Georgistes, à savoir qu'une taxe sur la rente foncière ne découragerait pas la production et n'aurait pas d'effets économiques néfastes ou de distorsion. Une fois reconnus les mérites économiques de la taxe, la critique qu'on en fait doit forcément porter sur d'autres considérations politiques ou pratiques. De nombreux auteurs, reculant devant les difficultés du programme de la taxe unique, ont proposé une taxation à 100 % des *accroissements* futurs de la rente foncière. Les Georgistes ont traité à juste titre avec mépris ces demi-mesures. Une fois que l'opposition concède l'innocuité économique d'une taxe sur la rente foncière, ses autres doutes doivent forcément apparaître relativement mineurs.

Le problème économique majeur de la taxe unique est donc celle-ci : Une taxe sur la rente foncière aura-t-elle des effets de distorsion gênants ? Est-il vrai que le propriétaire du sol foncier ne fournit aucun service productif et que le taxer ne gêne et ne fausse par conséquent pas la production ? La rente foncière a été qualifiée de « surplus économique », pouvant être taxée autant qu'on le veut sans effet secondaire. De nombreux économistes ont tacitement accepté cette conclusion et sont d'accord pour dire qu'un propriétaire ne peut rendre un service productif que par les améliorations qu'il apporte, c'est-à-dire qu'en tant que producteur de biens du capital sur le sol.

Or cette affirmation centrale des Georgistes passe à côté des réalités. Le propriétaire du sol brut accomplit un service productif très important. Il met en usage des sites et les alloue aux enchérisseurs les plus producteurs de valeur. Nous ne devons pas nous laisser tromper par le fait que la quantité physique des terres est fixée à tout instant donné. Dans le cas du sol, comme pour celui des autres biens, ce n'est pas seulement le bien physique qui est vendu, mais tout un ensemble de services avec lui — et parmi eux le service du *transfert de propriété* du vendeur à l'acheteur. Le sol brut n'existe tout simplement pas : il doit être *servi* à l'utilisateur par le propriétaire. (Le même homme peut remplir les deux rôles lorsque le sol est « intégré verticalement ».) [47](#)

Le propriétaire touche les rentes les plus élevées en allouant ses sites fonciers à leurs usages les plus producteurs de valeur, c'est-à-dire aux usages les plus désirés par les consommateurs. En particulier, nous ne devons pas oublier l'importance de la localisation et du service productif rendu par le propriétaire du site quand il s'agit d'offrir les emplacements les plus productifs pour chaque usage spécifique.

L'idée que mettre des sites en usage et décider de leur emplacement ne serait pas réellement « productif » est un vestige de la vieille idée classique selon laquelle un service qui ne « crée » pas de manière tangible quelque chose de physique ne serait pas « réellement » productif [48](#). En fait cette fonction est tout aussi productive que les autres et c'est une fonction particulièrement vitale. L'entraver ou la détruire aurait de graves effets sur l'économie.

Supposons que le gouvernement prélève effectivement un impôt de 100 % sur la rente foncière. Quelles en seraient les conséquences sur l'économie ? Les propriétaires actuels du sol brut seraient expropriés et la valeur capitalisée du sol brut chuterait à zéro. Comme les propriétaires de sites ne pourraient pas obtenir de rentes, les sites seraient désormais sans valeur sur le marché. A partir de là, les sites seraient *libres et gratuits* et le propriétaire du site devraient verser sa rente brute annuelle au Trésor.

Mais comme toute la rente sur le sol brut serait siphonnée par le gouvernement, *les propriétaires n'auraient plus aucune raison de faire payer la moindre rente*. La rente sur le sol brut chuterait elle aussi à zéro et les locations seraient dès lors gratuites. Ainsi, l'un des effets économiques de la taxe unique serait que, loin de fournir la totalité du revenu au gouvernement, elle ne rapporterait aucun revenu du tout ! La taxe unique rend ainsi les sites *gratuits* alors qu'ils ne sont en fait pas des biens libres et illimités, mais des biens rares. Tout *bien* est toujours rare et doit donc toujours conduire à un prix conforme à sa demande et à l'offre disponible. Les seuls « biens libres » sur le marché ne sont pas des *biens*, mais des conditions surabondantes de la condition humaine, ne faisant pas l'objet d'une action humaine.

L'effet de cette taxe est dès lors d'induire le marché en erreur en lui faisant croire que des sites sont gratuits quand ils ne le sont incontestablement pas. Le résultat sera le même que dans le cas d'un contrôle des prix fixant un maximum. Au lieu de faire l'objet d'un prix élevé et donc d'être alloués aux enchérisseurs offrant le plus, les sites ayant le plus de valeur seront accaparés par les premiers venus et seront gaspillés, car il n'y aura pas de pression assurant que les meilleurs sites vont vers les usages les plus efficents. Les gens se bousculeront pour demander et utiliser les meilleurs sites alors que personne ne souhaitera utiliser les sites moins productifs. Sur un marché libre, les sites moins productifs coûteront moins au propriétaire : s'ils ne coûtent pas moins que les meilleurs sites (c'est-à-dire s'ils sont gratuits), alors personne ne voudra les utiliser. Ainsi, dans une ville, les meilleurs sites, ou les sites potentiellement les plus producteurs de valeur, sont ceux des zones de « centre-ville », et par conséquent ceux-ci rapportent et font payer des loyers plus élevés que les sites moins productifs quoique utiles des zones de la banlieue éloignée. Si le projet d'Henry George était mis en œuvre, il n'y aurait pas seulement une mauvaise allocation des sites vers des usages moins productifs, mais il y aurait aussi une grande surpopulation dans les zones de centre-ville, ainsi qu'une sous-population et une sous-utilisation des zones de banlieue. Si les

Georgistes croient que la taxe unique mettrait fin à la surpopulation des zones de centre-ville, ils se trompent lourdement, car c'est le contraire qui se produirait.

De plus, supposons que le gouvernement impose une taxe *supérieure* à 100 % sur les rentes foncières, comme l'envisagent réellement les Georgistes, de façon à forcer le sol « en friche » à être utilisé. Le résultat serait un mauvais emploi du travail et du capital, aggravant le gaspillage. Comme le travail est rare par rapport au sol, l'utilisation forcée de la terre en friche aboutirait à une mauvaise allocation du travail et du capital, avec gaspillage à la clé, et forcerait à exercer davantage de travail sur un sol plus pauvre, et donc moins de travail sur un sol de meilleure qualité.

En tout cas, le résultat de la taxe unique serait le chaos dans le logement, avec gaspillage et mauvaise allocation partout ; la surpopulation prévaudrait ; les sites les plus pauvres seraient soi sur-utilisés soit sous-utilisés et totalement abandonnés. La tendance générale serait à sous-utiliser les sites les plus pauvres en raison de la ruée vers les meilleurs sites qui serait suscitée par la taxe. Dans le cas d'un contrôle des prix, l'utilisation des meilleurs sites se ferait grâce au favoritisme, aux queues, etc., et non plus grâce aux compétences économiques. Comme l'emplacement entre en jeu dans la production de *tout* bien, le chaos dans ce domaine introduirait un élément de chaos dans toutes les activités de la production et détruirait peut-être également le calcul économique, car un élément important à calculer — le lieu de l'emplacement — serait sorti de la sphère du marché.

Face à cette affirmation, les Georgistes répliqueraient que les propriétaires n'auraient pas le droit de ne faire payer aucun loyer, parce que l'armée des assesseurs du gouvernement décideraient des justes loyers. Mais cela ne supprime pas le problème : en fait cela agraverait les choses de plusieurs façons. Cela pourrait rapporter un revenu et contrôler une partie de la demande excessive des utilisateurs du sol, mais les propriétaires n'auraient toujours aucune raison et ne seraient toujours pas incités à remplir leur fonction d'allocation des sites fonciers de manière efficace. En outre, si le jugement est toujours délicat et arbitraire, tout serait bien plus chaotique si le gouvernement devait estimer de manière aveugle, et en l'absence de *tout* loyer marchand, le loyer de chaque bout de terrain brut ! Ce serait une tâche désespérée et impossible et les écarts par rapport aux loyers du marché qui en résulteraient accentuerait le chaos, avec sur-utilisation et sous-utilisation, et de mauvais choix d'emplacement. Sans aucun vestige du marché, non seulement les propriétaires seraient privés de toute incitation pour louer les sites efficacement, mais ils ne disposeraient d'aucun moyen pour *savoir* si leurs allocations ont été efficaces ou non.

Enfin, cette fixation universelle des loyers de la part du gouvernement équivaudrait à une quasi nationalisation du sol, avec tous les énormes gaspillages et le chaos qui accompagnent toute propriété étatique des affaires — encore plus grands dans une entreprise qui envahirait tous les coins et recoins de l'économie.

Les Georgistes prétendent ne pas préconiser la nationalisation du sol, car la propriété resterait *de jure* entre les mains d'individus privés. Les rendements de cette propriété reviendraient toutefois entièrement à l'État. George lui-même admettait que la taxe unique « accomplirait la même chose [que la nationalisation des terres] d'une façon plus simple, plus aisée et plus calme. » [49](#) La méthode de George ne serait cependant, comme nous l'avons vu, ni simple, ni facile, ni calme. La taxe unique laisserait *de jure* la propriété entre des mains privées tout en démolissant son objet, de sorte que cette taxe unique représente difficilement une amélioration sur la nationalisation directe, dont elle ne diffère pas grandement [50](#). Bien entendu, comme nous le verrons plus loin, l'État n'est pas incité et n'a pas non plus les moyens d'une allocation efficiente. En tout état de cause, les sites fonciers, comme toutes les autres ressources, doivent être possédés et contrôlés par quelqu'un, que ce soit par un propriétaire privé ou par le gouvernement. Les sites peuvent être alloués par un contrat volontaire ou par la coercition étatique, et cette dernière est ce qu'essaient de faire la taxe unique et la nationalisation du sol [51](#), [52](#).

Les Georgistes croient que la propriété ou le contrôle par l'État signifie que la « société » possédera ou contrôlera le sol ou sa rente. Or ceci est faux. La société ou le public ne peuvent rien posséder du tout : seul un individu ou un groupement d'individus peuvent le faire. (Ce point sera discuté plus loin.) En tout cas, dans le projet Georgiste, ce ne serait pas la société mais l'État qui posséderait le sol. Il existe un groupe de Georgistes anti-étatistes pris au piège d'un dilemme sans issue, qui souhaitent étatiser la rente foncière tout en abolissant l'impôt en même temps. Frank Chodorov, à la tête de ce groupe, ne put que proposer la pauvre suggestion de municipaliser le sol brut au lieu de l'étatiser — afin d'éviter la perspective que tout le sol national puisse être possédé par un monopole centralisé du gouvernement. Or cette différence n'est que de degré, pas de nature : les effets de la propriété gouvernementale et du monopole régional du sol apparaissent encore, mais dans plusieurs petites régions au lieu d'une seule grande région [53](#).

On s'aperçoit ainsi que chaque élément du système Georgiste est erroné. Or les doctrines Georgistes exercent un considérable attrait y compris aujourd'hui et, de manière surprenante, auprès de nombreux économistes et de philosophes sociaux par ailleurs partisans de l'économie de marché. Il y a une bonne raison à cet attrait, car les Georgistes, quoiqu'à l'envers, attirent l'attention sur un problème négligé : la question du sol. Il existe bel et bien une question du sol et aucune tentative visant à l'ignorer ne peut répondre à ce problème. Contrairement à ce qu'en dit la doctrine Georgiste, cependant, le problème du sol ne vient *pas* de la propriété marchande du sol brut. Il vient de l'incapacité à donner vie à une condition primordiale des droits de propriété dans une économie de marché, à savoir que le sol nouveau, non possédé, devient la propriété de son premier utilisateur, et qu'à partir de là il devient la pleine propriété privée de ce premier utilisateur, de ceux qui le reçoivent de lui ou qui le lui achètent. Voilà la méthode libérale : toute autre méthode d'allocation des nouvelles terres inutilisées emploie la coercition étatique.

Dans un régime « *premier utilisateur, premier propriétaire* », les Georgistes auraient tort d'affirmer qu'aucun travail n'a été mélangé au sol donné par la nature pour justifier la propriété privée des sites. Car dans ce cas le sol ne pourrait pas être possédé avant d'être utilisé une première fois et ne pourrait être initialement approprié que dans la mesure où il serait utilisé. Le « mélange » du travail et de la nature peut prendre la forme d'une irrigation, d'un assèchement, d'un remblayage, d'un défrichement, d'une préparation du terrain, ou alors d'une préparation du site pour un usage ultérieur. Labourer le sol n'est qu'un des types possibles d'utilisation [54](#). Le droit au sol sur la base de son utilisation pourrait être certifié par les tribunaux au cas où un conflit surgirait concernant sa propriété.

Le titre du pionnier en tant que premier découvreur et premier utilisateur n'est certainement pas plus discutable qu'un autre titre sur les produits du travail. Knight n'exagère pas le tableau quand il affirme que

l'allégation selon laquelle nos pionniers reçurent les terres pour rien, dérobant aux générations futures leur légitime héritage, n'a pas besoin d'être contrée par un argument. Toute cette doctrine a été inventée par des citadins vivant dans le confort, et non par des hommes en contact avec la réalité en tant que propriétaires ou locataires. [...] Si la société devait confisquer ultérieurement la valeur du sol, ne permettant de conserver que les augmentations de valeur, elle ignoreraît les coûts associés à d'amers sacrifices et instaurerait une discrimination arbitraire entre un groupe de propriétaires terriens et un autre [55](#).

Des problèmes et des difficultés surviennent à chaque fois que le principe « premier utilisateur, premier propriétaire » n'est *pas* appliqué. Dans presque tous les pays les *gouvernements* ont revendiqué le droit de propriété des nouvelles terres inusitées. Les gouvernements n'auraient jamais pu posséder le sol initial sur un *marché libre*. Cet acte d'appropriation par le gouvernement sème déjà la graine de la distorsion au sein des allocations du marché lorsque le sol se met à être utilisé. Supposons ainsi que le gouvernement se défasse de terres publiques inutilisées en les vendant aux enchères au plus offrant. Comme le gouvernement n'a aucun titre de propriété valide, l'acheteur n'en a pas non plus. Si l'acheteur, comme cela se produit souvent, « possède » mais n'utilise pas les terres ou ne s'y établit pas, il devient alors un *spéculateur foncier* au sens péjoratif du terme. Car le véritable utilisateur, quand il arrive, est obligé de louer ou d'acheter le sol à ce spéculateur, qui n'a pas de titre légitime sur ce domaine. Il ne peut pas posséder de titre légitime parce que ce titre est issu de l'État, qui n'avait pas plus de titre légitime au sens de l'économie de marché. Par conséquent, certaines accusations que les Georgistes ont adressé à l'encontre la spéculation foncière sont justifiées, non *pas* parce que la spéculation foncière serait mauvaise en soi, mais parce que le spéculateur est parvenu à s'approprier la terre non pas de manière légitime mais par le biais du gouvernement, qui s'était arrogé initialement ce droit à lui-même. Ainsi le prix d'achat (ou le loyer) payé aujourd'hui par le candidat à l'usage de ces terres constitue bel et bien le paiement d'une *taxe* pour obtenir la permission d'utiliser le sol. La vente par le gouvernement des terres inusitées est analogue à la vieille

pratique de la *ferme*, où un individu achetait à l'État le privilège de collecter l'impôt à son bénéfice. Le prix de l'achat, s'il est laissé libre de fluctuer, tend à s'établir à la valeur que confère le privilège.

La vente par le gouvernement de « ses » terres inutilisées aux spéculateurs restreint donc l'usage des nouvelles terres, fausse l'allocation des ressources et maintien hors d'usage des terres qui seraient employées en l'absence de la « taxe » constituée par le versement d'un prix d'achat ou d'un loyer au spéulateur. Maintenir hors d'usage des terres fait monter la valeur du produit marginal et les rentes des terres restantes, et fait baisser la valeur marginale du produit du travail, réduisant ainsi les taux de salaire.

L'affinité de la rente et de la taxation est encore plus proche dans le cas des priviléges fonciers « féodaux ». Prenons le cas typique de la naissance du féodalisme : une tribu conquérante envahit un territoire de paysans et met en place un État pour les gouverner. Ce dernier *pourrait* lever des impôts et subvenir à sa suite avec les rentrées fiscales. Mais il peut aussi faire autre chose et il est important de s'apercevoir qu'il n'y a pas de différence essentielle entre les deux attitudes. Il peut diviser la totalité du sol et accorder des concessions individuelles de « propriété » à chaque membre du groupe des conquérants. Ainsi, au lieu d'une agence de taxation centralisée, ou en plus d'elle, il y aurait une série d'agences régionales de *collecte de rentes*. Mais les conséquences seraient exactement les mêmes. Cela est manifeste dans les pays du Moyen Orient, où l'on considérait que les dirigeants *possédaient* personnellement leurs territoires et où ils collectaient des impôts sous la forme de « loyers » à payer pour cette propriété.

Les liens subtils unissant la taxation et la rente féodale ont été dépeint avec lucidité par Franz Oppenheimer :

Le paysan cède une partie du produit de son travail, sans obtenir le moindre service équivalent en retour. « Au début était la rente foncière. »

Les formes sous lesquelles la rente foncière est collectée ou consommée varient. Dans certains cas les seigneurs, à l'image d'une communauté ou d'un syndicat fermé, se réunissent dans un camp fortifié et consomment comme des communistes le tribut offert par leur paysannerie. [...] Dans certains autres cas, chaque noble guerrier possède un domaine terrien qui lui est attribué : mais en général le produit de ce dernier est encore, comme à Sparte, consommé dans la « syssitie » [e](#), avec les autres membres de sa classe, ses compagnons d'armes. Dans certains cas la noblesse terrienne est dispersée sur tout le territoire, chaque représentant étant logé avec sa suite dans un château-fort, chacun consommant le produit de ses terres ou de son fief. Ces nobles ne sont toutefois pas encore devenus des propriétaires terriens, au sens où ces derniers gèrent leur propriété. Chacun reçoit un tribut du travail de ceux qui dépendent de lui, sans avoir à les guider ou les superviser. Tel est le modèle du fief médiéval des terres de la noblesse

allemande. Au bout du compte le chevalier devient le propriétaire et l'administrateur de son fief⁵⁶.

Bien entendu, il existe des différences considérables entre la spéculation foncière d'un acheteur initial qui a payé ses terres au gouvernement et un privilège terrien féodal. Dans le premier cas l'utilisateur finit par acheter la terre à l'acheteur initial et, une fois qu'il l'a fait, la taxe a été entièrement payée et disparaît. A partir de cet instant les allocations libres du marché prévalent. Une fois que le sol se retrouve entre les mains de l'utilisateur, ce dernier a pour ainsi dire « racheté » la taxe d'autorisation, et à partir de ce moment tout le reste se déroule sur une base libérale⁵⁷. A l'inverse, le seigneur féodal transmet ses terres à ses héritiers. Les véritables propriétaires sont désormais obligés de payer un loyer là où ils ne l'étaient pas auparavant. Cette rente fiscale continue indéfiniment. En raison de la vaste étendue du privilège, ainsi que de diverses lois de prohibition, il est très rare que le seigneur féodal soit racheté par ses sujets-locataires. Quand ils parviennent à acheter leurs propres lopins, toutefois, leur terre est alors libérée du cauchemar qu'est la taxe d'autorisation.

Une accusation souvent portée à l'encontre du marché est que l'on peut faire remonter « toute » propriété à des déprédatations coercitives ou à un privilège d'État, et qu'il n'est donc pas nécessaire de respecter les droits de propriété actuels. À propos de la question de la véracité de cette affirmation historique, nous pouvons dire que les périples historiques ont en général peu d'importance. Supposons par exemple que Jones vole de l'argent à Smith ou qu'il acquiert cet argent par l'expropriation étatique et des subventions. Et supposons que cet acte reste impuni : Smith et ses héritiers meurent et la monnaie reste dans la famille de Jones. Dans ce cas la disparition de Smith et de ses héritiers signifie à cet instant la disparition des revendications de détenteurs initiaux des droits, et alors s'applique le principe des droits de propriété du « premier occupant », permettant la possession d'une bien sans propriétaire. La monnaie revient par conséquent à la famille Jones et elle devient leur propriété légitime et absolue⁵⁸. Ce processus de conversion de la force en service ne fonctionne cependant pas là où un loyer payé sur le sol brut équivaut à une taxation régionale. Les effets de la spéculation sur le sol originel disparaissent quand les utilisateurs achètent les sites, mais cette dissolution ne se produit pas quand les priviléges féodaux sont transmis, intacts, sur plusieurs générations. Comme le dit Mises :

La grande propriété foncière et les latifundia ne sont nulle part et jamais nés du commerce libre. Ils sont le produit d'actions militaires et politiques. La force les avaient créés, seule la force pouvait les maintenir. Dès que les latifundia affrontent le marché, ils s'émettent et finissent par disparaître. Aucune force économique n'a présidé à leur naissance ni à leur maintien. Les grandes fortunes des possesseurs de latifundia n'ont pas eu leur origine dans la supériorité économique de la grande propriété : elles furent le résultat de l'appropriation par la violence, en dehors du marché. [...] Le fait que dans la plupart des cas la dépossession des propriétaires primitifs n'a entraîné aucun changement dans l'exploitation et que ceux-ci, à un

titre juridique nouveau, sont demeurés sur leur terre et ont continué de l'exploiter montre bien le caractère non économique des latifundia. [59](#)

7. Les canons de la « justice » en matière de taxation

A. *La juste taxe et le juste prix*

Pendant des siècles, avant que la science économique ne se soit développée, les hommes ont cherché le critère du « juste prix ». De toutes les possibilités innombrables et presque infinies des myriades de prix déterminés quotidiennement, quel ensemble doit-il être considéré comme « juste » ? On finit petit à petit par se rendre compte qu'il n'existe *aucune* norme quantitative de justice pouvant être déterminée de manière objective. Supposons que le prix des œufs soit de 50 cents la douzaine, quel est le « juste prix » ? Il est clair, même pour ceux qui croient (comme l'auteur de ces lignes) à la possibilité d'une éthique rationnelle, qu'aucune philosophie ou science éthique ne peut offrir une mesure quantitative ou une norme de justice. Si le professeur *X* dit que le « juste » prix des œufs est de 45 cents et que le professeur *Y* dit qu'il est de 85 cents, aucun principe philosophique ne peut trancher entre les deux. Même l'anti-utilitariste le plus fervent devra concéder ce point. Les diverses affirmations sont toutes des caprices purement arbitraires.

L'économie, en expliquant le tableau ordonné issu du processus d'échange volontaire, a clairement montré que la seule norme objective possible du juste prix est *le prix du marché*. Le prix du marché est en effet déterminé à tout instant par les actions volontaires et concertées de tous les participants du marché. Il est la résultante objective de toutes les évaluations subjectives et des actions volontaires des individus, et constitue par conséquent la seule norme objective existante d'une « justice quantitative » en matière de justice.

Presque personne ne cherche aujourd'hui explicitement le « juste prix », et il est généralement admis que toute critique éthique doit s'adresser qualitativement aux valeurs des consommateurs et non à la structure quantitative des prix que le marché met en place sur la base de ces valeurs. Le prix du marché est le juste prix, étant donné l'ensemble des préférences des consommateurs. En outre ce juste prix est le prix du marché concret, *réel*, et pas le prix d'équilibre, qui ne peut jamais être atteint dans le monde réel, ni le « prix concurrentiel », qui n'est qu'une construction imaginaire.

Si la quête du juste prix a quasiment pris fin dans les pages des ouvrages économiques, pourquoi la quête de la « juste taxe » continue-t-elle avec une vigueur intacte ? Pourquoi les économistes, très scientifiques dans leurs livres, se transforment-ils soudain en éthicistes *ad hoc* quand la question de l'impôt vient sur le tapis ? Il n'existe aucun autre domaine de sa spécialité où l'économiste devient plus grandement éthique.

Il n'y a rien du tout à redire à un débat sur les concepts éthiques quand ces derniers sont nécessaires, pourvu que l'économiste soit toujours conscient (a) que l'économie ne peut établir *aucun* principe éthique par elle-même — qu'elle ne peut fournir que des lois existentielles à l'éthiciste ou au citoyen, lois qui leur serviront de données ; et (b) que toute importation de l'éthique doit se fonder sur un ensemble cohérent de principes éthiques, et qu'elle ne doit pas être introduite subrepticement et de manière *had hoc* sur le mode « bon, tout le monde doit être d'accord sur ce point. [...] » Les suppositions mielleuses d'accord universel constituent l'une des mauvaises habitudes les plus énervantes des économistes se transformant en spécialistes de l'éthique.

Le présent ouvrage n'essaie pas d'établir des principes éthiques. Il réfute cependant des principes éthiques dans la mesure où ces derniers sont introduits, de façon *ad hoc* et sans analyse, dans des traités économiques. Un exemple en est la quête habituelle des « canons de justice » en matière de taxation. La première objection à ces « canons » est que les auteurs doivent d'abord justifier la juste nature de la taxation elle-même. Si elle ne peut pas être démontrée, et jusqu'présent elle ne l'a pas été, alors il est manifestement stérile de chercher la « juste taxe ». Si la taxation elle-même est injuste, il est clair qu'aucune répartition de son poids, aussi ingénieuse soit-elle, ne peut être qualifiée de juste. Le présent ouvrage ne propose aucune doctrine concernant la justice ou l'injustice de la taxation. Mais nous exhortons les économistes à oublier le problème de la « juste taxe » ou, au moins, à développer un système éthique complet avant d'aborder à nouveau ce problème.

Pourquoi les économistes n'abandonnent-ils pas la quête de la « juste taxe » comme ils ont abandonnée celle du « juste prix » ? L'une des raisons est que s'ils le faisaient cela pourrait avoir de fâcheuses conséquences pour eux. Le « juste prix » avait été abandonné en faveur du prix du marché. La « juste taxe » peut-elle l'être en faveur de la taxe du marché ? Évidemment non, car sur le marché il n'y a pas de taxation et il est par conséquent impossible d'instaurer une taxe qui dupliquerait le comportement du marché. Comme nous le verrons plus loin, il n'existe pas de « taxe neutre » — de taxe qui laisserait le marché libre et non perturbé — tout comme il n'existe pas de monnaie neutre. Les économistes et les autres peuvent essayer d'approcher la neutralité, dans l'espoir de perturber le moins possible le marché, mais ils ne pourront jamais y parvenir pleinement.

B. Coûts de collecte, caractère pratique et certitude

Même les maximes les plus simples ne doivent pas être prises pour argent comptant. Il y a deux siècles, Adam Smith énonçait quatre canons de justice en matière de taxation, canons que les économistes ont toujours répété depuis [60](#). L'un d'eux traite de la répartition du poids de l'impôt, et ce sujet sera abordé en détail plus loin. Peut-être que le plus « évident » était la demande de Smith que les coûts de collecte soient « minimisés » et que les taxes soient prélevées en ayant ce principe à l'esprit.

Une maxime évidente et inoffensive ? Certainement pas : ce « canon » de justice » n'est pas évident du tout. En effet le bureaucrate affecté à la collecte de l'impôt tendra à favoriser une taxe présentant des frais de gestion élevés, nécessitant ainsi des emplois bureaucratiques en plus grand nombre. Pourquoi devrions-nous dire que le bureaucrate a évidemment tort ? La réponse est que ce n'est pas le cas et que pour dire qu'il a « tort » il faut se lancer dans une analyse éthique qu'aucun économiste ne s'est soucié d'entreprendre.

Un autre point : si l'impôt est injuste pour d'autres raisons, il peut être *plus juste d'avoir* des coûts de gestion élevés, car alors il y aura moins de chance que l'impôt soit intégralement collecté. S'il est facile de collecter l'impôt, alors l'impôt peut créer plus de dégâts au système économique et entraîner une distorsion plus grande de l'économie de marché.

Le même raisonnement peut être tenu à propos d'un autre canon de Smith, à savoir que l'impôt devrait être prélevé de telle sorte que le paiement soit pratique. Ici encore cette maxime semble évidente et contient certainement une grande part de vérité. Mais on peut recommander qu'une taxe soit rendue *peu pratique* à payer de façon à pousser les gens à se rebeller et à forcer une baisse du niveau de la taxation. De fait, cela fut pendant longtemps l'un des principaux arguments des « conservateurs » en faveur d'un impôt sur le revenu par rapport à un impôt indirect. La validité de ce argument n'est pas notre sujet : le point à noter est qu'il n'est *pas* évident qu'il soit erroné et ce canon n'est par conséquent pas plus simple et plus évident que les autres.

Le dernier canon de Smith quant à la juste taxation est que l'impôt soit prévisible et non arbitraire, de sorte que le contribuable sache ce qu'il aura à payer. A nouveau une analyse supplémentaire montre que cela n'est pas évident du tout. Certains peuvent prétendre que l'*incertitude* bénéficie au contribuable, car elle rend l'exigence plus flexible et permet de soudoyer le perceleur. Ceci est à l'avantage du contribuable dans la mesure où le prix du pot-de-vin est inférieur à celui de l'impôt qu'il devrait sinon payer. Il n'y a en outre aucune façon d'établir une certitude à long terme. Sur le long terme la certitude liée à l'impôt est un objectif impossible à atteindre.

Un argument analogue peut être opposé à l'idée qu'il devrait être difficile d'échapper à l'impôt. Si une taxe est coûteuse et injuste, l'*évasion* fiscale peut être hautement bénéfique pour l'économie, et morale qui plus est.

Ainsi, aucun de ces canons prétendent évidents de la taxation n'est un véritable canon. Ils sont corrects selon certains points de vue éthiques, mais incorrects selon d'autres. L'économie ne peut pas trancher sur ce point.

C. La répartition du poids de l'impôt

Jusqu'ici nous avons analysé la taxation telle qu'elle est prélevée auprès d'un individu *donné* ou d'une firme *donnée*. Nous devons maintenant nous tourner vers un autre aspect : la *répartition* du poids des taxes au sein de la population dans l'économie. La plus grande part de la quête de la « justice » en matière fiscale a porté sur le problème de la « juste répartition » de ce poids.

Diverses propositions de canons de justice seront étudiées dans cette section, suivies d'une analyse des *effets économiques* de la répartition de l'impôt.

(1) *Le traitement uniforme*

a. *L'égalité devant la loi : l'exemption fiscale*

Presque tous les auteurs ont considéré l'uniformité de traitement comme un idéal. Cet idéal est supposé être implicite dans le concept de « l'égalité devant la loi », qui est le mieux résumé par la formule « traiter de façon similaire les cas similaires » [« *like to be treated alike* »]. Pour la plupart des économistes cet idéal a semblé évident et les seuls problèmes envisagés ont été les difficultés pratiques consistant à définir précisément quand une personne est « similaire » à quelqu'un d'autre (problèmes qui sont insurmontables, comme nous le verrons plus loin).

Tous ces économistes adoptent l'objectif d'uniformité, quel que soit le principe de « similitude » qu'ils défendent. Ainsi, celui qui croit que tout le monde devrait être taxé en fonction de sa « capacité à payer » croit aussi que tous ceux qui possèdent la même capacité devraient être taxés de manière identique ; celui qui croit que chacun devrait être taxé en proportion de son revenu soutient aussi que tous ceux qui gagnent le même revenu devraient payer le même impôt ; etc. De cette sorte l'idéal d'uniformité imprègne toute la littérature sur la taxation.

Or ce canon n'est en aucun cas évident, car il semble clair que la justice liée à *l'égalité de traitement* dépend en premier lieu de la *justice du traitement lui-même*. Supposons par exemple que Jones, avec les siens, propose de mettre en esclavage un groupe de gens. Devons-nous soutenir que la « justice » réclame de mettre tout le monde en esclavage de manière *égale* ? Et supposons que quelqu'un ait la chance de s'échapper. Devons-nous le condamner pour avoir échappé à l'égalité de justice imposée à ses semblables ? Il est évident que l'égalité de traitement n'est nullement un critère de justice. Si une mesure est injuste, alors ce qui est juste c'est d'avoir le plus *petit* effet général possible. L'égalité vis-à-vis d'un traitement *injuste* ne peut jamais être défendue comme idéal de justice. Par conséquent, celui qui soutient qu'une taxe doit être imposée de manière égale à tous doit d'abord établir la juste nature de la taxe elle-même.

De nombreux auteurs dénoncent les exemptions fiscales et adressent leurs critiques aux exemptés, et plus particulièrement à ceux qui parviennent à obtenir une exemption pour eux-mêmes. Ces auteurs comprennent dans leurs rangs des défenseurs de l'économie de marché qui considèrent l'exemption fiscale comme un

privilège spécial et qui l'attaquent en tant que dispositif équivalant à une subvention et par conséquent incompatible avec l'économie de marché. Or une exemption d'impôt ou de tout autre charge n'est *pas* équivalente à une subvention. Il existe une différence-clé. Dans le deuxième cas quelqu'un reçoit un privilège spécial arraché à ses semblables ; dans le premier il *échappe* à un poids imposé aux autres. L'un est effectué aux dépens de ses semblables, l'autre non. Car dans un cas le bénéficiaire participe à l'acquisition du butin et dans l'autre il échappe au paiement du tribut aux pillards. Le critiquer pour avoir réussi à y échapper équivaut à critiquer l'esclave qui quitte son maître. Il est clair que si une certaine charge est injuste, l'accusation doit être lancée *non pas* à l'homme qui échappe au fardeau mais à celui ou ceux qui l'ont imposé initialement. Si un impôt est en fait injuste, et que certains en sont exemptés, le tollé ne devrait pas réclamer *d'étendre l'impôt à tous* mais au contraire *d'étendre l'exemption à tous*. L'exemption elle-même ne peut pas être considérée comme injuste tant que l'on n'a pas établi que l'impôt ou toute autre charge est *juste*.

Ainsi l'uniformité de traitement *en soi* ne peut pas être établie comme critère de justice. Il faut d'abord démontrer qu'une taxe est juste ; si elle est injuste, l'uniformité revient simplement à imposer une injustice généralisée et l'exemption doit être la bienvenue. Comme le fait même de la taxation constitue une interférence avec l'économie de marché, il est particulièrement incongru et incorrect de la part de défenseurs de l'économie de marché de préconiser une taxation uniforme.

L'une des principales sources de confusion chez les économistes et les autres personnes favorables à l'économie de marché est que la société libre a souvent été définie comme une situation « d'égalité devant la loi », ou comme « l'absence de priviléges particuliers ». Résultat, beaucoup ont transféré ces concepts dans une attaque contre les exemptions fiscales, présentées comme « privilège particulier » et comme violation du principe « d'égalité devant la loi ». A propos de ce dernier concept, il peut difficilement constituer, répétons-le, une norme de justice, car il dépend de la juste nature de la loi ou du « traitement » lui-même. C'est cette prétendue justice, et non l'égalité, qui est le trait caractéristique principal de l'économie de marché. En fait la société libre est bien mieux décrite par des formules comme « l'égalité des droits de défendre la personne et la propriété » ou « l'égalité de la liberté », que par l'expression vague et trompeuse de « l'égalité devant la loi. » [61](#)

Dans la littérature sur la taxation, on trouve beaucoup d'analyses s'en prenant aux « échappatoires », le sous-entendu étant que tout revenu ou zone exemptés de l'impôt devraient être rapidement ramenés sous sa coupe. Toute incapacité à « éliminer les échappatoires » est considérée comme immorale. Mais, comme l'a demandé Mises de manière incisive :

Qu'est-ce qu'une échappatoire ? Si la loi ne punit pas une action donnée ou ne taxe pas une chose donnée, ce n'est pas une échappatoire. C'est simplement la loi. [...]

Les exemptions d'impôt sur le revenu dans notre législation ne sont pas des échappatoires. [...] C'est grâce à ces échappatoires que les États-Unis sont encore un pays libre [62](#).

b. L'impossibilité de l'uniformité

En dehors de ces considérations, l'idéal d'uniformité est *impossible* à atteindre. Restreignons l'analyse suivante de l'uniformité à la *taxation du revenu*, et ce pour deux raisons : (1) parce que la grande majorité de notre taxation est une taxation sur le revenu et (2) parce que, comme nous l'avons vu, la plupart des autres taxes se ramènent de toute façon à un impôt sur le revenu. Un impôt sur la consommation se comporte en grande partie comme un impôt sur le revenu d'un taux inférieur.

Il y a deux raisons fondamentales pour lesquelles l'uniformité de la taxation sur le revenu est un objectif impossible à atteindre. La première vient de la nature même de l'État. Nous avons vu en étudiant l'analyse de Calhoun que l'État divise nécessairement la société en deux classes ou castes : la *caste de ceux qui paient l'impôt* et la *caste de ceux qui le consomment*. Les consommateurs d'impôt se composent des politiciens au pouvoir et de la bureaucratie à plein temps, ainsi que des groupes touchant des subventions nettes, c'est-à-dire recevant plus du gouvernement qu'ils ne lui versent. Ces derniers comprennent ceux qui bénéficient de contrats gouvernementaux ou des dépenses du gouvernement en biens et en service produits dans le secteur privé. Il n'est pas toujours facile de détecter la subvention nette en pratique mais cette caste peut toujours être identifiée sur le plan conceptuel.

Ainsi, quand le gouvernement prélève un impôt sur les revenus privés, l'argent est transféré de personnes privées au gouvernement et l'argent de ce dernier, qu'il soit dépensé en consommation étatique de biens et de services, en salaires de bureaucrates ou en subventions à des groupes privilégiés, revient dans le système économique pour y être dépensé. Il est clair que le niveau de dépenses et d'impôts *fausse obligatoirement* le tableau des dépenses du marché et détourne des ressources productives des activités désirées par les producteurs vers celles souhaitées par les privilégiés. Cette distorsion a lieu proportionnellement au montant prélevé par la taxation.

Si, par exemple, le gouvernement taxe des fonds qui auraient été dépensés en automobiles et les dépense lui-même en armes, l'industrie de l'armement et, à long terme, les facteurs spécifiques à cette industrie deviennent des consommateurs nets, tandis qu'une perte spécifique est infligée à l'industrie automobile et finalement aux facteurs spécifiques à cette industrie. C'est en raison de la complexité de ces relations que, comme nous l'avons mentionné, l'identification des subventions nettes peut se révéler difficile en pratique.

Il est cependant une chose que nous savons sans difficulté. Les bureaucrates sont des consommateurs nets. Comme nous l'avons souligné plus haut, les bureaucrates *ne peuvent pas payer d'impôts*. Il est donc par nature impossible que les bureaucrates paient un impôt sur le revenu uniforme. Et l'idéal d'une taxation uniforme du revenu pour tous est par conséquent un idéal irréalisable. Rappelons que le bureaucrate qui touche 8 000 \$ de revenus par an et qui reverse 1 500 \$ dollars au gouvernement participe à une simple opération comptable sans la moindre importance économique (hormis le gaspillage de paperasse et de dossiers associés). En effet il ne *paie pas* et ne peut pas payer d'impôts : il touche simplement 6 500 \$ par an, issus des recettes fiscales.

S'il est impossible de taxer le revenu de manière uniforme en raison de la nature du processus fiscal lui-même, la tentative cherchant à y parvenir est également confrontée à une autre difficulté insurmontable, à savoir celle d'arriver à une définition cohérente du « revenu ». Le revenu imposable doit-il comprendre le calcul de la valeur monétaire des services reçus en nature, comme les produits agricoles cultivés dans sa propre ferme ? Et qu'en est-il du calcul de la rente liée au fait d'habiter sa propre maison ? Ou du calcul des services rendus par une femme au foyer ? Quelle que soit la solution adoptée dans chacun de ces cas, il y a de bonnes raisons de dire que les revenus considérés comme imposables ne sont pas les bons. Et si l'on décide de tenir compte de la valeur des biens reçus en nature, les estimations seront forcément arbitraires, car aucune vente contre de l'argent n'a été effectuée en réalité.

Une difficulté similaire est soulevée par la question de savoir si le revenu devrait être moyenné sur plusieurs années. Les affaires qui subissent parfois des pertes et font parfois des profits sont pénalisées par rapport à celles qui connaissent des revenus réguliers — à moins, bien entendu, que le gouvernement ne subventionne une partie de la perte. Ceci peut être corrigé en permettant de moyenner le revenu sur plusieurs années, mais là encore le problème est insoluble parce qu'il existe plusieurs façons arbitraires de choisir la période temporelle sur laquelle moyenner. Si l'impôt sur le revenu est « progressif », c'est-à-dire si le taux monte quand les revenus augmentent, alors ne pas permettre de moyenner pénalise celui qui présente un revenu erratique. Mais, à nouveau, autoriser un calcul de moyenne détruira l'idéal de taux d'imposition actuels uniformes ; de plus, en faisant varier la période sur laquelle la moyenne est effectuée, on fera varier les résultats.

Nous avons vu qu'afin de ne taxer que le revenu, il est nécessaire d'introduire une correction liée aux changements de pouvoir d'achat de la monnaie dans la taxation de bénéfices du capital. Mais encore une fois tout indice ou facteur correctif est purement arbitraire et l'uniformité ne peut pas être atteinte en raison de l'impossibilité de parvenir à un accord général sur la définition du revenu.

Pour toutes ces raisons l'objectif d'une taxation uniforme est un idéal impossible. Il n'est pas simplement difficile à atteindre en pratique : il est conceptuellement impossible et contradictoire. Il est clair qu'un objectif éthique *conceptuellement*

impossible à atteindre est un objectif absurde et que par conséquent tout mouvement en direction de cet objectif est tout aussi absurde [63](#). Il est donc légitime, et même nécessaire, de se livrer à une critique logique (c'est-à-dire praxéologique) des objectifs et des systèmes éthiques quand ils ont un impact sur l'économie.

Ayant analysé l'objectif d'uniformité du traitement du contribuable, nous allons maintenant nous tourner vers les divers principes qui ont été proposés pour donner un contenu à l'idée d'uniformité, afin de répondre à la question : Uniforme par rapport à quoi ? Les taxes devraient-elles être uniformes vis-à-vis de la « capacité de payer », du « sacrifice » ou des « bénéfices obtenus » ? En d'autres mots, alors que la plupart des autres auteurs ont accepté presque sans réfléchir l'idée que les gens se situant dans la même tranche de revenus devraient payer le même impôt, quel principe devrait-il gouverner la répartition de l'impôt sur le revenu *entre* les tranches d'imposition ? Celui qui gagne 10 000 \$ par an devrait-il payer autant, *proportionnellement* autant, plus que, proportionnellement plus que, ou moins que celui qui gagne 5 000 \$ ou 1 000 \$ par an ? En résumé, les gens devraient-ils payer de manière uniforme en fonction de leur « capacité à payer », du sacrifice fait ou d'un autre principe ?

(2) *Le principe de la « capacité à payer »*

a. *L'ambiguïté du concept*

Ce principe énonce que les gens devraient payer des impôts en fonction de leur « capacité à payer ». On concède en général que le concept de capacité à payer est très ambigu et qu'il n'offre pas de guide sûr quant à son application pratique [64](#). La plupart des économistes ont employé ce principe pour soutenir un programme de taxation proportionnelle ou progressive du revenu, mais cela n'est vraiment pas suffisant. Il semble clair, par exemple, que la richesse accumulée par un individu affecte sa capacité à payer. Quelqu'un qui gagne 5 000 \$ au cours d'une année donnée a probablement une capacité à payer plus grande que son voisin qui gagne le même montant s'il possède en outre de 50 000 \$ à la banque quand son voisin n'a rien. Cependant, une taxe sur le capital accumulé entraînerait un appauvrissement général. Aucun critère évident ne peut être trouvé pour juger de la « capacité à payer ». La richesse et le revenu devraient tous deux être pris en compte, les dépenses médicales devraient être déduites, etc. Mais il n'existe pas de critère précis pouvant être invoqué et la décision est nécessairement arbitraire. Ainsi, faudrait-il déduire la totalité ou seulement une partie des frais médicaux ? Et qu'en est-il des dépenses liées à l'éducation des enfants ? Ou de la nourriture, de l'habillement et du logement, nécessaires à la « survie » du consommateur ? Le professeur Due essaie de trouver un critère de cette capacité dans le « bien-être économique », mais il devrait être évident que ce concept, étant encore plus subjectif, est encore plus difficile à définir [65](#).

Adam Smith lui-même a utilisé le concept de capacité à payer pour défendre la taxation *proportionnelle* du revenu (taxation du revenu à un pourcentage constant), mais cet argument est plutôt ambigu et s'applique tout autant au principe du « bénéfice » qu'à celui de la « capacité à payer »⁶⁶. En fait, il difficile de voir précisément dans quel sens la capacité à payer augmente *proportionnellement* au revenu. Un homme qui gagne 10 000 \$ par an est-il « pareillement capable » de payer 2 000 \$ que celui qui gagne 1 000 \$ de payer 200 \$? En mettant de côté les réserves de base quant aux différences de richesse, de frais médicaux, etc., en quel sens peut-on démontrer une « capacité égale » ? Essayer de définir l'égale capacité d'une telle manière est une procédure qui n'a pas de sens.

McCulloch, dans un passage célèbre, a attaqué la progressivité et a défendu la proportionnalité de l'impôt :

A partir du moment où vous abandonnez [...] le principe cardinal de prélever auprès des individus la même proportion de leur revenu ou de leurs biens, vous vous retrouvez en mer sans gouvernail ni boussole, et il n'y a plus de limites à l'injustice ou aux folies que vous pouvez commettre⁶⁷.

Apparemment plausible, cette thèse n'est en aucun cas évidente. Dans quel sens la taxation *proportionnelle* est-elle moins arbitraire qu'un programme donné de taxation *progressive*, c'est-à-dire où le taux d'imposition augmente avec le revenu ? Il doit y avoir un *principe* qui puisse justifier la proportionnalité : si ce principe n'existe pas, alors la proportionnalité n'est pas moins arbitraire que tout autre modèle de taxation. Divers principes ont été proposés et seront étudiés plus loin, mais le point important est que la proportionnalité n'est en soi ni plus ni moins saine que toute autre taxation.

Il existe une école de pensée qui essaie de trouver une justification à l'impôt progressif au travers du principe de la capacité à payer. C'est l'approche de la « faculté » d'E.R.A. Seligman. Cette doctrine soutient que plus un individu dispose d'argent, plus il lui est relativement facile d'en acquérir davantage. Son pouvoir d'obtention de monnaie est supposé augmenter à mesure qu'il en possède davantage : « On peut dire qu'un homme riche est soumis [...] à une loi des rendements croissants. »⁶⁸ Par conséquent, somme sa capacité augmente plus vite que son revenu, un impôt progressif sur le revenu est justifié. Cette théorie est tout simplement fausse⁶⁹. L'argent « n'attire pas l'argent » ; si tel était le cas, alors un petit nombre d'individus posséderait aujourd'hui toute la richesse du monde. Pour gagner de l'argent, il faut continuellement le justifier par des services rendus aujourd'hui aux consommateurs. Le revenu personnel, l'intérêt, les profits et les rentes ne sont obtenus qu'en fonction des services *actuels* et non passés qu'ils rendent. L'ampleur de la fortune accumulée ne compte pas, les fortunes peuvent être et sont dissipées quand leurs propriétaires n'arrivent pas à les réinvestir de manière avisée au service des consommateurs.

Comme l'ont souligné Blum et Kalven, la thèse de Seligman est un non-sens total quand on l'applique à des services personnels comme la force de son travail. Elle ne pourrait avoir de sens qu'appliquée à des revenus issus de la propriété, c'est-à-dire de l'investissement dans le sol et dans des biens du capital (ou dans des esclaves, pour une économie esclavagiste). Mais le rendement du capital tend toujours à l'uniformité et tous les écarts vis-à-vis de l'uniformité sont dus à des investissements particulièrement avisés et prévoyants (dans le cas de profits) ou particulièrement gaspilleurs (dans le cas de pertes). La thèse de Seligman impliquerait de manière fallacieuse que les taux de rendement augmenteraient proportionnellement au montant investi.

Une autre théorie soutient que la capacité à payer est proportionnelle au « surplus du producteur » d'un individu, c'est-à-dire à sa « rente économique », ou au montant de son revenu qui excède le paiement nécessaire qu'il doit s'assurer pour continuer à produire. Les conséquences de la taxation de la rente foncière ont été signalées plus haut. Les « paiements nécessaires » de la main-d'œuvre sont manifestement impossibles à établir : si les autorités fiscales demandent à quelqu'un quel est son « salaire minimum », qu'est-ce qui l'empêchera de dire que *tout* montant inférieur à son salaire actuel le conduirait à se retirer et à partir vers un autre emploi ? Qui pourrait prouver le contraire ? En outre, même si cela pouvait être déterminé, ce « surplus » est un piètre indicateur de la capacité à payer. Une star de cinéma peut avoir un surplus pratiquement nul, car un autre studio pourrait être prêt à offrir pour ses services autant que ce qu'elle gagne aujourd'hui, tandis qu'un terrassier handicapé peut connaître un « surplus » bien plus grand parce que personne d'autre ne voudrait l'embaucher. En général, dans une économie avancée, il y peu de « surplus » de ce type, car la concurrence du marché favorisera des emplois et des usages alternatifs, se situant près de la valeur actualisée du produit marginal du facteur dans son usage actuel. Ainsi, il serait impossible de taxer un « surplus » par rapport au paiement nécessaire du sol ou du capital car il n'en existe aucun, et il serait pratiquement impossible de taxer le « surplus » du travail car l'existence d'un surplus non négligeable est rare, impossible à déterminer et qu'il n'existe de toute façon aucun critère permettant de déterminer la capacité à payer [70](#).

b. La juste nature de la norme

L'idée extrêmement populaire de la capacité à payer a été sanctifiée par Adam Smith dans le plus important de ses canons de la taxation, et elle a été acceptée aveuglément depuis cette époque. Alors que beaucoup de critiques se sont adressées à sa nature intrinsèquement vague, presque personne n'a critiqué le principe fondamental, bien que personne ne l'ait vraiment fondé sur un argument sain. Smith lui-même n'a proposé aucun raisonnement pour défendre ce prétendu principe, et bien peu l'ont fait depuis. Due, dans son ouvrage de finances publiques, l'accepte tout simplement parce que la majorité des gens y croient, ignorant ainsi la possibilité d'une quelconque analyse logique des principes éthiques [71](#).

La seule tentative substantielle d'apporter un soutien rationnel au « principe de la capacité à payer » repose sur une comparaison forcée des paiements fiscaux avec les dons volontaires aux organisations de charité. Grove écrit ainsi : « Pour des centaines d'entreprises communes (fonds de secours, Croix Rouge, etc.) on attend des gens qu'ils contribuent en fonction de leurs moyens. Les gouvernements constituent l'une de ces entreprises communes entretenues pour servir les citoyens en tant que groupe [...]. » [72](#) On a rarement regroupé autant de sophismes en deux phrases. Premièrement, le gouvernement n'est pas une entreprise commune comparable à un fonds de secours. *Personne ne peut s'en retirer.* Personne, sous peine d'emprisonnement, ne peut en arriver à la conclusion que cette « entreprise charitable » ne remplit pas convenablement son rôle et arrêter par conséquent sa « contribution » ; personne ne peut tout bonnement ne plus y voir d'intérêt et en sortir. Si, comme nous le verrons plus loin, l'État ne peut pas être décrit comme une entreprise occupée à vendre des services sur le marché, il est assurément ridicule de la comparer à une organisation de charité. Le gouvernement est la négation même de la charité, car cette dernière est uniquement un don gratuit, un acte volontaire librement consenti de la part du donateur. Le mot « attend » dans la phrase de Groves est trompeur. Personne n'est forcée de donner à une œuvre de charité à laquelle il ne s'intéresse pas ou dont il pense qu'elle ne fait pas son travail comme il faut.

Le contraste est encore plus grand sous la plume de Hunter et Allen :

On s'attend à ce que les contributions à une église ou à un fonds de secours soient faites non sur la base des bénéfices que les membres individuels tirent de l'organisation mais sur la base de leur capacité à y contribuer. [73](#)

Or ceci est praxéologiquement incorrect. La raison pour laquelle chacun contribue volontairement à une œuvre de charité est précisément le *bénéfice* qu'il en tire. Mais le *bénéfice* ne peut être considéré que dans un sens subjectif. Il ne peut jamais être mesuré. L'existence d'un gain, ou d'un bénéfice, subjectif tiré d'un acte peut se déduire du fait qu'il est accompli. On peut déduire que quiconque effectue un échange en tire un bénéfice (au moins *ex ante*). *De même*, on peut déduire que quelqu'un qui fait un *don* unilatéral tire un bénéfice (*ex ante*) en faisant ce cadeau. S'il n'en tirait pas de bénéfice il n'aurait pas fait le don. Ceci est une indication supplémentaire du fait que la praxéologie ne suppose pas l'existence d'un « homme économique », car le bénéfice tiré d'une action peut venir d'un bien ou d'un service directement reçu en échange, ou simplement du fait de savoir que quelqu'un d'autre profitera d'un cadeau. Les dons aux institutions charitables sont par conséquent précisément faites sur la base d'un bénéfice pour le donateur et non sur celle de sa « capacité à payer ».

De plus, si nous comparons la taxation avec le marché nous ne trouvons aucune base justifiant l'adoption du principe de la « capacité à payer ». Au contraire, le prix du marché (généralement considéré comme le juste prix) est presque toujours uniforme ou tend à l'uniformité. Les prix du marché tendent à obéir à la loi du prix

unique sur l'ensemble du marché. Chaque individu paie le même prix pour un bien, quel que soit le montant d'argent qu'il possède, quelle que soit sa « capacité à payer ». En fait, si le principe de la « capacité à payer » s'emparait du marché, il n'y aurait plus aucune raison d'acquérir des richesses, car tout le monde devrait payer davantage pour un produit en fonction de la quantité d'argent possédée. Les revenus monétaires seraient à peu près égalisés et, en réalité, il n'y aurait plus la moindre raison d'acquérir de la monnaie, car le pouvoir d'achat de l'unité monétaire ne serait jamais fixé mais baisserait, pour tout un chacun, en fonction de la quantité de monnaie gagnée. Une personne disposant de moins d'argent constaterait tout simplement que le pouvoir d'achat d'une unité de sa monnaie augmenterait en proportion. Par conséquent, à moins que la tricherie et le marché noir ne puisse échapper aux réglementations, la mise en place du principe de la « capacité à payer » pour les prix détruirait totalement le marché. La destruction du marché et de l'économie monétaire replongerait la société vers des niveaux de vie primitifs et ferait bien entendu disparaître une bonne partie de la population mondiale actuelle, qui ne peut obtenir un niveau de subsistance ou un niveau supérieur qu'en vertu de l'existence d'un marché moderne et développé.

Il devrait en outre être clair qu'instaurer une égalité de revenu et de richesse pour tous (en taxant par exemple tous ceux qui dépassent un certain niveau de revenu et de richesse et en subventionnant tous ceux qui se situent en dessous de ce seuil) aurait le même effet, car plus personne n'aurait intérêt à travailler pour de l'argent. Tous ceux qui aiment accomplir un travail le feront simplement « par jeu », c'est-à-dire sans obtenir le moindre retour monétaire. Une égalité forcée des revenus et de la richesse ferait donc revenir l'économie à la barbarie.

Si les taxes étaient établies sur le modèle des prix du marché, les impôts seraient prélevés de manière *égale* (et *non* proportionnelle) auprès de chacun. Comme nous le verrons plus loin la taxation égale diffère sous plusieurs aspects critiques des prix du marché, mais elle en constitue une approximation plus proche que la taxation suivant la « capacité à payer ».

Enfin, le principe de la « capacité à payer » signifie précisément que ceux qui sont *compétents*, c'est-à-dire les individus les plus capables de satisfaire les désirs de leurs semblables, sont pénalisés. Pénaliser la compétence dans la production et les services réduit l'offre du service — et ce dans la mesure de cette compétence. Le résultat en sera un appauvrissement, non seulement pour les individus compétents, mais aussi pour le reste de la société, qui bénéficie de leurs services.

En résumé, le principe de la « capacité à payer » ne peut pas être retenu comme une hypothèse qui va de soi ; s'il est employé il faut le justifier par un argument logique, et les économistes ne l'ont toujours pas fourni. Loin d'être un principe de justice évident, la « capacité à payer » ressemble plus au principe du bandit de grand chemin qui prend là où la prise rapporte le plus [74](#).

(3) La théorie du sacrifice

Il est un autre critère proposé pour une juste taxation qui a fait l'objet d'une abondante littérature pendant plusieurs décennies, bien qu'il soit aujourd'hui franchement démodé. Les nombreuses variantes de l'approche du « sacrifice » sont similaires à une version subjective du principe de la « capacité à payer ». Elles reposent toutes sur trois hypothèses générales : (a) que l'utilité d'une unité monétaire pour un individu diminue à mesure que son stock de monnaie s'accroît ; (b) que ces utilités peuvent être comparées de manière interpersonnelle et ainsi additionnées, soustraites, etc. ; et (c) que tout le monde présente la même courbe d'utilité monétaire. La première hypothèse est correcte (mais uniquement dans un sens *ordinal*), mais les deuxième et troisième non pas de sens. L'utilité marginale de la monnaie diminue effectivement, mais il est impossible de comparer les utilités d'un individu avec celles d'un autre, et encore plus de croire que les évaluations des différents individus sont identiques. Les utilités ne sont pas des quantités mais des ordonnancements subjectifs de préférences. Tout principe de répartition du poids de la fiscalité qui s'appuie sur de telles hypothèses doit par conséquent être considéré comme erroné. Cette vérité est heureusement aujourd'hui généralement admise dans la littérature économique [75](#).

La théorie de l'utilité et du « sacrifice » a en général été utilisée pour justifier la taxation progressive, bien que la taxation proportionnelle ait été parfois soutenue sur cette base. Brièvement, un dollar est prétendu « signifier moins » ou valoir moins en utilité pour un « homme riche » que pour un « homme pauvre » (« riche » et « pauvre » en revenu ou en richesse ?), et par conséquent le paiement d'un dollar de la part d'un homme riche lui imposerait moins de sacrifices subjectifs qu'à un homme pauvre. Ainsi, le riche devrait être taxé à un taux supérieur. Beaucoup de théories fondées sur la « capacité à payer » sont en réalité des théories du sacrifice inversées, car elles sont présentées sous la forme d'une *capacité à faire des sacrifices*.

Comme le cœur de la théorie du sacrifice — les comparaisons d'utilité interpersonnelles — est désormais généralement écarté, il ne nous est pas nécessaire de consacrer beaucoup de temps à discuter en détail de la doctrine du sacrifice [76](#). Toutefois, plusieurs aspects de cette théorie sont intéressants. La théorie du sacrifice se divise en deux branches principales : (1) le principe d'un *sacrifice égal* et (2) le principe d'un *sacrifice minimum*. Le premier dit que chacun devrait sacrifier un même montant en payant des impôts ; le second que la société dans son ensemble devrait sacrifier le montant le plus faible. Les deux versions abandonnent complètement l'idée d'un gouvernement apportant des bénéfices et traitent le gouvernement et la taxation simplement comme un fardeau, un sacrifice, qui doit être supporté de la meilleure manière que nous connaissons. Nous avons en fait affaire ici à un curieux principe de justice — basé sur l'adaptation au mal. Nous sommes à nouveau face à ce *pons asinorum* [pont aux ânes] qui démolit toutes les tentatives d'établir des canons de justice en matière fiscale — le problème de la justice de la taxation *elle-même*. Le partisan de la

théorie du sacrifice, en abandonnant de manière réaliste les hypothèses non prouvées du bénéfice tiré de la taxation, doit faire face à la question : Si la taxation est un mal pur, pourquoi l'endurer un tant soit peu ? et se retrouve alors empêtré.

La théorie du *sacrifice égal* réclame qu'un mal égal soit imposé à tous. Comme norme de justice c'est aussi intenable que de demander un esclavage égal. Un aspect intéressant de la théorie du sacrifice égal est cependant qu'elle n'implique pas nécessairement une taxation progressive du revenu ! Car bien qu'elle implique que le riche devrait être taxé *davantage* que le pauvre, elle ne dit pas nécessairement que le premier devrait être taxé *plus que proportionnellement*. En fait elle ne dit même pas que tout le monde devrait être taxé *proportionnellement* ! En résumé le principe du sacrifice égal exige qu'un homme gagnant 10 000 \$ soit taxé davantage qu'un homme gagnant 1 000 \$, mais pas nécessairement qu'il soit taxé à un taux plus fort ou même proportionnel. En fonction de la forme des diverses « courbes d'utilité » le principe du sacrifice égal peut fort bien exiger une *taxation régressive* dans laquelle un homme plus riche paierait un montant plus élevé mais moins que proportionnellement (par exemple, quelqu'un gagnant 10 000 \$ paierait 500 \$ et celui gagnant 1 000 \$ paierait 200 \$). Plus l'utilité de la monnaie baisse rapidement, plus il est probable que la courbe d'égal sacrifice entraîne la progressivité. Une courbe d'utilité de la monnaie diminuant lentement exigerait une taxation régressive. Les arguments sur la rapidité de la baisse des diverses courbes d'utilité de la monnaie sont sans issue parce que, comme nous l'avons vu, la totalité de la théorie est intenable. Mais le point important est que, même selon ses propres bases, la théorie du sacrifice égal ne peut justifier ni la taxation progressive ni la taxation proportionnelle [77](#).

La théorie du sacrifice minimum a souvent été confondue avec la théorie du sacrifice égal. Les deux reposent sur le même ensemble de fausses hypothèses, mais la théorie du sacrifice minimum conseille une taxation drastiquement progressive. Supposons par exemple qu'il y ait deux hommes au sein d'une communauté, Jones qui gagne 50 000 \$ et Smith qui gagne 30 000 \$. Le principe du sacrifice social minimum, qui repose sur les trois hypothèses décrites plus haut, déclare ceci : 1 \$ pris à Jones impose un sacrifice moins grand que 1 \$ pris à Smith ; par conséquent, si le gouvernement a besoin d'un dollar, il le prend à Jones. Mais supposons que le gouvernement ait besoin de 2 \$; le deuxième dollar imposera moins de sacrifice à Jones que le premier dollar pris à Smith, car Jones a encore davantage d'argent disponible que Smith et sacrifie donc moins. Et cela continue tant qu'il reste à Jones plus d'argent qu'à Smith. Le gouvernement aurait-il besoin de 20 000 \$ d'impôts, le principe du sacrifice minimum préconiserait de prendre la totalité des 20 000 \$ à Jones et rien à Smith. Dit autrement il recommande de prendre tour à tour la totalité aux revenus les plus élevés jusqu'à ce que les besoins du gouvernement soient satisfaits [78](#).

Le principe du sacrifice minimum dépend fortement, comme la théorie de l'égal sacrifice, de l'idée intenable que la courbe de l'utilité de la monnaie est en gros identique pour tout le monde. Les deux s'appuient aussi sur un autre sophisme, qui

doit être réfuté à présent : que le « sacrifice » est simplement l'envers de *l'utilité de la monnaie*. Or le sacrifice subjectif en matière fiscale peut ne pas correspondre au simple coût d'opportunité associé à la perte de l'argent versé : il peut aussi augmenter en raison de *l'outrage moral* que constitue la procédure fiscale. Ainsi, Jones peut ressentir un tel outrage moral du fait des actions susmentionnées que son sacrifice subjectif marginal devient vite très élevé, bien « supérieur » à celui de Smith si nous concédonsons pour un moment l'idée que les deux puissent être comparés. Une fois que nous rendons compte que le sacrifice subjectif n'est pas nécessairement lié à l'utilité de la monnaie, nous pouvons encore étendre ce principe. Envisageons par exemple un anarchiste (sur le plan philosophique) qui s'oppose avec ferveur à toute taxation. Supposons que *son* sacrifice subjectif au cours du paiement d'une taxe quelconque soit tellement grand qu'il en est presque infini. Dans ce cas le principe du sacrifice minimum devrait exempter l'anarchiste de la taxation, alors que le principe de l'égal sacrifice ne pourrait le taxer que d'un montant infinitésimal. En pratique, dès lors, le principe du sacrifice devrait exempter l'anarchiste de l'impôt. En outre, comment le gouvernement peut-il déterminer le sacrifice subjectif d'un individu ? En le lui demandant ? Dans ce cas, combien de gens s'abstiendraient de proclamer l'immensité de leur sacrifice et échapperaient ainsi totalement au paiement de l'impôt ?

Pareillement, si deux individus jouissent différemment de manière subjective d'un revenu monétaire identique, le principe du sacrifice minimum exigerait que le plus heureux des deux soit moins taxé parce qu'un impôt égal constituerait un plus grand sacrifice de jouissance pour lui. Qui suggérerait une taxation plus lourde pour les malheureux et les ascètes ? Et qui s'abstiendrait d'affirmer haut et fort l'énorme jouissance qu'il tire de son revenu ?

Il est curieux que le principe du sacrifice minimum préconise l'opposé de la théorie de la capacité à payer, qui, en particulier dans sa variante de « l'état de bien-être », défend un *impôt spécial sur le bonheur* et une taxe inférieure sur le *malheur*. Si ce dernier principe prévalait, les gens se dépêcheraient de proclamer leur *malheur* et leur profond ascétisme.

Il est clair que les partisans des théories de la capacité à payer et du sacrifice ont totalement échoué dans leur tentative de les justifier comme critère d'une juste taxation. Ces théories commettent aussi une autre grave erreur. En effet la théorie du sacrifice présente de manière explicite, et la théorie de la capacité à payer de manière implicite, les critères supposés d'action en termes de sacrifice et de fardeau [79](#). L'État est supposé être une charge pour la société et la question devient celle de la juste répartition de cette charge. Mais l'homme cherche constamment à sacrifier aussi peu que possible pour les bénéfices qu'il tire de ses actions. Or voilà une théorie qui ne parle qu'en termes de sacrifice et de fardeau, et qui en appelle à une certaine répartition *sans démontrer aux contribuables qu'ils tirent un bénéfice supérieur à ce à quoi ils renoncent*. Comme les théoriciens ne démontrent pas qu'il en est ainsi, ils ne peuvent que prononcer leur injonction en termes de sacrifice — procédure praxéologiquement incorrecte. Comme les hommes cherchent toujours

à obtenir des bénéfices nets au travers de l'action, il s'ensuit qu'une analyse en termes de sacrifice ou de fardeau ne peut pas établir de norme rationnelle pour l'action humaine. Pour être praxéologiquement acceptable, un critère doit démontrer un bénéfice net. Il est bien sûr vrai que les partisans de la théorie du sacrifice sont bien plus réalistes que les partisans de la théorie du bénéfice (que nous analyserons ci-dessous) en considérant que l'État est un fardeau net pour la société et non un bénéfice net ; mais ceci ne démontre certainement pas le caractère *juste* du principe fiscal du sacrifice. Bien au contraire.

(4) Le principe du bénéfice

Le principe du bénéfice diffère radicalement des deux précédents critères fiscaux. En effet les principes du sacrifice et de la capacité à payer se séparent totalement des principes de l'action et de la norme de justice acceptée sur le marché. Sur le marché les gens agissent librement d'une manière dont ils croient qu'elle leur apportera des bénéfices nets. Le résultat de ces actions est le système d'échange monétaire, avec sa tendance inexorable à l'uniformité des prix et à l'allocation des facteurs productifs en vue de satisfaire les demandes les plus urgentes de tous les consommateurs. Pourtant les critères utilisés pour juger de la taxation diffèrent complètement de ceux qui s'appliquent à toutes les autres actions du marché. Le libre choix et l'uniformité des prix sont soudainement oubliés et le débat porte entièrement sur le sacrifice, le fardeau, etc. Si la taxation n'est qu'un fardeau, il n'est pas étonnant qu'il faille exercer la coercition pour la maintenir. Le principe du bénéfice, au contraire, représente une tentative de justifier la taxation sur une base similaire à la détermination des prix sur le marché ; c'est-à-dire qu'elle soutient que *l'impôt doit être prélevé conformément au bénéfice reçu par l'individu*. Il s'agit d'une tentative visant à atteindre l'objectif d'un *impôt neutre*, qui laisserait le système économique approximativement dans la situation qu'il connaît dans une économie de marché. C'est une tentative de parvenir à un argument praxéologiquement sain en établissant un critère de paiement sur la base du bénéfice et non du sacrifice.

Le gouffre béant qui sépare le principe du bénéfice des autres principes est initialement passé inaperçu en raison de la confusion due à Adam Smith entre bénéfice et capacité à payer. Dans la citation donnée plus haut, Smith inférait que tout le monde tirait un bénéfice de l'État en proportion de son revenu et que ce revenu établissait sa capacité à payer. Par conséquent, une taxe sur la capacité à payer serait simplement la contrepartie offerte en échange des bénéfices conférés par l'État. Certains auteurs ont affirmé que les gens bénéficient du gouvernement en proportion de leur revenu ; d'autres qu'ils bénéficient *plus que* proportionnellement à leur revenu, justifiant ainsi un impôt progressif sur le revenu. Or cette application de la théorie du bénéfice est totalement absurde. Comment le riche tirerait-il un bénéfice proportionnellement (voire plus que proportionnellement) plus grand que le pauvre du gouvernement ? Cela ne se pourrait que si le gouvernement était *responsable* de ces richesses en accordant un privilège spécial, à l'instar d'une subvention, d'un privilège de monopole, etc.

Autrement, de quoi le riche tire-t-il un bénéfice ? Des dépenses « sociales » et autres dépenses redistributives, qui prennent au riche et donne aux bureaucrates et aux pauvres ? Certainement pas. De la protection policière ? Mais c'est précisément le riche qui pourrait le plus facilement se permettre de payer sa propre protection et qui en tire donc *moins* d'avantages que le pauvre. La théorie du bénéfice soutient que le riche bénéficie plus de la protection parce que sa propriété a plus de valeur ; mais les *coûts* de la protection peuvent avoir peu de rapport avec la valeur de la propriété. De même qu'il coûte moins cher de protéger le coffre d'une banque qui contient 100 millions de dollars que de garder 100 arpents de terres valant 10 \$ l'arpent, le propriétaire peu fortuné tire un bénéfice bien plus grand de la protection étatique que le riche propriétaire de biens personnels. Il ne serait pas non plus pertinent de dire que *A* gagne plus d'argent que *B* parce que *A* tire davantage de bénéfices de la « société » et qu'il devrait donc payer plus d'impôts. En premier lieu, tout le monde participe à la société. Le fait que *A* gagne plus que *B* signifie précisément que les services de *A* ont *individuellement* plus de valeur pour ses semblables. Par conséquent, comme *A* et *B* bénéficient pareillement de l'existence de la société, l'argument contraire est bien plus correct : la *différence* entre eux deux est due à la supériorité individuelle de la productivité de *A*, et pas du tout à la « société ». Deuxièmement, la *société* n'est *pas du tout* identique à l'État et la justification possible de l'État doit être validée de manière indépendante.

Ainsi, ni la taxation proportionnelle ni la taxation progressive du revenu ne peuvent être justifiées à partir des principes du bénéfice. En fait, c'est le contraire qui est vrai. Si tout le monde devait payer en fonction du bénéfice reçu, il est clair que (a) les bénéficiaires des avantages « sociaux » devraient payer la totalité des coûts de ces avantages : le pauvre devrait payer ses propres aides sociales (y compris, bien entendu, les coûts supplémentaires liés au paiement de la bureaucratie qui effectue les transferts) ; (b) les acheteurs de tout service étatique seraient les seuls à payer, de sorte que les services étatiques ne pourraient pas être financés par le biais d'un fond fiscal généralisé ; et (c) en ce qui concerne la protection policière, un homme riche paierait *moins* qu'un pauvre, et moins en termes de montants absolus. En outre les propriétaires fonciers devraient payer davantage que les propriétaires d'un bien intangible, et le faible et l'infirme, qui bénéficient à l'évidence davantage de la protection policière que l'homme fort, devraient payer des impôts plus élevés que ce dernier.

On comprend immédiatement pourquoi le principe bénéfice a été pratiquement abandonné au cours des dernières années. Car il est évident que si (a) les bénéficiaires des aides sociales et (b) ceux qui obtiennent un autre privilège particulier, comme un privilège de monopole, devaient payer en fonction de l'avantage obtenu, il n'y aurait pas beaucoup d'intérêt à une quelconque forme de dépense étatique. Et si chacun devait payer un montant *égal* au bénéfice reçu, et non un montant simplement proportionnel (et tel devrait être le cas parce que l'État ne pourrait se tourner vers personne d'autre), alors le bénéficiaire de la subvention n'y gagnerait rien, mais devrait payer la bureaucratie pour les coûts de

gestion et de transfert. L'instauration du principe du bénéfice conduirait par conséquent à un système de *laissez-faire*, le gouvernement se limitant strictement à la fourniture de services de défense. Et la taxation pour ces services de défense serait prélevée davantage auprès du pauvre et de l'infirme que du fort et du riche.

À première vue, celui qui croit à l'économie de marché, qui cherche un impôt neutre, à des raisons de se réjouir. Il semblerait que le principe du bénéfice soit la réponse à sa quête. Et ce principe est effectivement plus proche des principes du marché que les prétendus canons précédents. Mais, si nous poursuivons l'analyse plus à fond, il devient évident que ce principe du bénéfice est encore loin de la neutralité du marché. Sur le marché, les gens ne paient pas en fonction du bénéfice individuel reçu : ils paient un prix uniforme, prix qui pousse tout juste l'acheteur marginal à participer à l'échange. Le plus empressé ne paie pas un prix plus élevé que le moins pressé ; l'accroc du jeu d'échecs et le joueur indifférent paient le même prix pour un échiquier, l'amateur d'opéra enthousiaste et le novice paient leur ticket au même prix. Le pauvre et le faible désireraient le plus une protection mais, contrairement au principe du bénéfice, ils ne paieraient pas davantage sur le *marché*.

Il y a même de graves défauts dans le principe du bénéfice. En effet les échanges marchands (a) démontrent un bénéfice et (b) établissent uniquement le *fait* d'un bénéfice, sans le mesurer. La seule raison pour laquelle nous savons que *A* et *B* tirent avantage d'un échange est qu'ils le pratiquent volontairement. De cette façon le marché *démontre* l'existence d'un bénéfice. Mais quand des impôts sont prélevés, le paiement est obligatoire et le bénéfice *ne peut donc jamais être démontré*. De fait, l'existence de la coercition conduit à la présomption contraire et implique que l'impôt n'apporte pas de bénéfice mais constitue une charge. S'il représentait réellement un bénéfice, la coercition ne serait pas nécessaire.

Deuxièmement le bénéfice tiré de l'échange ne peut jamais être mesuré ou comparé de manière interpersonnelle. Le « surplus du consommateur » issu de l'échange est purement subjectif, non mesurable et non comparable de manière scientifique. Nous ne savons par conséquent jamais ce que sont ces bénéfices et à partir de ce moment il est impossible de répartir l'impôt sur cette base.

Troisièmement, tout le monde jouit sur le marché d'un avantage net de par l'échange. Le bénéfice d'un individu n'est pas égal au coût, mais lui est supérieur. Taxer son prétendu bénéfice violerait par conséquent les principes du marché.

Finalement, si chacun était taxé en fonction du bénéfice qu'il tire du gouvernement, il est évident que, comme la bureaucratie reçoit l'intégralité de ses rémunérations de cette source, ses membres seraient, comme les autres bénéficiaires des subventions et des priviléges, *obligés de rendre l'intégralité de leur traitement au gouvernement*. La bureaucratie devrait fournir ses services sans être payée.

Nous avons vu que le principe du bénéfice éliminerait toute dépense de subvention de quelque nature qu'elle soit. Les services étatiques devraient être vendus directement aux acheteurs ; mais dans ce cas il n'y aurait plus de place pour la propriété étatique, car la caractéristique d'une entreprise d'État est d'être lancée sur la base de fonds procurés par l'impôt. Les services de police et de la justice sont souvent présentés par les partisans du principe du bénéfice comme par nature généraux et non spécialisés, de sorte qu'il faudrait que ce soit un fonds fiscal commun qui les achète plutôt que des utilisateurs individuels. Toutefois, comme nous l'avons vu, cette hypothèse est fausse : ces services peuvent être vendus sur le marché comme tous les autres. Ainsi, même en l'absence de tous les autres défauts du principe du bénéfice, il n'offrirait toujours pas de justification à la taxation universelle, car tous les services *pourraient* être vendus directement aux bénéficiaires.

Il est évident qu'alors que le principe du bénéfice essaie de répondre au critère du marché en limitant le paiement aux seuls bénéficiaires, il faut le considérer comme un échec : il ne peut pas servir de norme à un impôt neutre ou à tout autre type de taxation.

(5) L'impôt égal pour tous et le principe du coût

L'égalité de la taxation a bien davantage à faire valoir que les autres principes précités, dont aucun ne peut être utilisé comme canon de la fiscalité. « L'égalité de la taxation » veut simplement dire ce qu'elle annonce — une taxe uniforme sur tous les membres de la société. On peut aussi l'appeler impôt par tête, impôt par capitation, ou « *poll tax* ». (Il vaut toutefois mieux utiliser ce dernier terme pour décrire une taxe uniforme sur le vote, ce que la « *poll tax* » est devenue dans divers États américains.) Chacun paierait annuellement le même impôt au gouvernement. Un impôt égal conviendrait tout particulièrement à une démocratie, avec l'importance que cette dernière donne à l'égalité devant la loi, l'égalité des droits et l'absence de toute discrimination et de tout privilège particulier. Elle incarnerait le principe « une voix, un impôt. » Elle ne s'appliquerait de manière correcte qu'aux services de protection du gouvernement, car ce dernier s'engage à défendre à défendre tout le monde de manière égale. Il peut par conséquent sembler juste que chacun soit taxé en retour de manière égale. Le principe d'égalité éliminerait, comme le principe du bénéfice, toutes les actions étatiques hormis la défense, car toutes les autres dépenses instaureraient un privilège particulier ou une subvention d'un certain type. Enfin, l'impôt égal serait bien plus proche de la neutralité que toutes les autres taxes envisagées, car il essaierait de mettre en place un « prix » égal pour des services rendus égaux.

Une école de pensée s'oppose à cette affirmation et prétend qu'une taxe *proportionnelle* serait bien davantage neutre qu'une taxe égale. Les partisans de cette théorie soulignent qu'une taxe égale modifie le modèle de distribution du revenu du marché. Ainsi, si *A* gagne 1 000 onces d'or par an, que *B* gagne en 200 et que *C* en gagne 50, et que chacun paie 10 onces d'impôts par an, alors la *proportion*

relative du revenu net restant après impôts est modifiée, et ce en direction d'une plus grande inégalité. Un impôt proportionnel d'un pourcentage fixé pour tous les trois laisserait intacte la répartition du revenu et serait par conséquent neutre vis-à-vis du marché.

Cette thèse fait totalement fausse route sur le problème de la neutralité de la taxation. L'objet de cette quête n'est *pas* de préserver la distribution du revenu comme elle l'aurait été si la taxe n'avait pas été imposée. Son but est *d'avoir le même effet sur la « répartition » du revenu et sur tous les autres aspects de l'économie que si la taxe était réellement un prix marchand*. Et il s'agit là d'un critère très différent. Aucun prix du marché ne laisse la « répartition » relative du revenu identique à ce qu'elle était auparavant. Si le marché se comportait véritablement de cette façon, il n'y aurait aucun avantage à gagner davantage d'argent, car les gens seraient obligés de payer des prix proportionnellement plus élevés pour les biens, en fonction du niveau de leurs revenus. Le marché tend à une uniformité des prix et donc à un prix égal pour un service égal. Une égale taxation serait par conséquent bien plus neutre et constituerait une approche plus exacte d'un système marchand.

Le critère de l'égale imposition a toutefois de nombreux et graves défauts, même en tant qu'approximation d'une taxe neutre. En premier lieu le critère marchand d'un prix égal pour un service égal fait face au problème suivant : Qu'est-ce qu'un « service égal » ? Les services de protection policière ont bien plus d'importance dans une zone criminelle urbaine que dans un coin tranquille. Ce service vaut bien plus dans un centre criminogène et le prix payé tendra donc à être bien plus élevé dans une zone connaissant le crime que dans une zone paisible. Il est très probable que, dans un marché parfaitement libre, les services de police et de justice seraient vendus comme les assurances, chaque membre payant une prime régulière pour pouvoir bénéficier d'une protection si nécessaire. Il est évident qu'un individu présentant un profil plus risqué (comme celui qui habite dans une zone criminogène) tendra à payer une prime plus élevée que les habitants d'un autre endroit. Pour être neutre, un impôt devrait alors varier avec les coûts et ne pas être uniforme [80](#). Une taxation égale fausserait l'allocation des ressources de la société en matière de défense. L'impôt se situerait à un niveau inférieur au prix du marché dans les zones criminogènes et supérieur au prix du marché dans les régions pacifiques, et il y aurait par conséquent un manque de protection policière dans les zones dangereuses et un surplus de protection dans les autres.

Un autre grave défaut du principe de l'égale imposition est celui que nous avons noté dans le cas plus général du principe d'uniformité : aucun bureaucrate ne paie d'impôt. Payer un « impôt égal » est une impossibilité pour un bureaucrate ou un homme politique, parce qu'ils font partie des consommateurs d'impôts et non des contribuables. Même si toutes les autres aides sont éliminées, l'employé du gouvernement reste un obstacle permanent sur la voie de l'impôt égal. Comme nous l'avons vu le « paiement de l'impôt » par les fonctionnaires est uniquement un procédé comptable sans aucune signification.

Ces défauts de l'impôt égal nous poussent à nous tourner vers le dernier canon fiscal qui reste : le *principe du coût*. Ce principe s'appliquerait comme nous venons de le décrire, le gouvernement fixant un impôt en fonction des coûts, à l'image des primes que fait payer une compagnie d'assurance⁸¹. Le principe du coût constituerait l'approche la plus proche possible de la neutralité fiscale. Mais même le principe du coût a des défauts rédhibitoires qui empêchent au bout du compte de l'envisager. En premier lieu, bien que les coûts des facteurs non spécifiques pourraient être estimés à partir de la connaissance du marché, le coût des facteurs spécifiques ne pourrait pas être déterminé par l'État. L'impossibilité du calcul des coûts spécifiques vient du fait que les produits des firmes soutenues par l'impôt n'ont pas de véritable prix marchand, et que les coûts spécifiques sont inconnus. Résultat, le principe du coût ne peut pas être mis en œuvre de façon précise. Le principe du coût est de plus pollué par le fait qu'un monopole obligatoire — comme la protection étatique — fera invariablement montrer de coûts plus élevés et qu'il vendra toujours des services de moins bonne qualité que des entreprises de défense en concurrence sur le marché. Il en résulte que les coûts seront supérieurs à ceux du marché et, encore une fois, le principe du coût ne donne aucune indication pour un impôt neutre.

Un défaut fatal frappe à la fois les théories fiscales de l'égalité et du coût. Dans aucun des deux cas il n'est *démontré* que le contribuable en tire un *bénéfice*. Bien que le contribuable soit aveuglément *supposé* bénéficié du service tout comme il le fait sur le marché, nous avons vu qu'une telle hypothèse ne peut pas être faite — que l'usage de la coercition présume le contraire pour beaucoup de contribuables. Le marché ne requiert un prix uniforme, ou la récupération exacte des coûts, que parce que l'acquéreur achète volontairement le produit dans l'espoir d'en tirer bénéfice. L'État, au contraire, obligerait les gens à payer l'impôt même s'ils ne voulaient pas payer volontairement les coûts de tel ou tel système de défense. Le principe du coût ne pourra par conséquent jamais nous montrer la voie vers un impôt neutre.

(6) *La taxation « avec le revenu comme seul objectif »*

Un slogan populaire chez de nombreux économistes « de droite » est que la fiscalité devrait avoir pour seul but de rapporter un « revenu » et ne devrait pas avoir d'objectifs sociaux élargis. A première vue ce slogan est tout simplement et manifestement absurde, car toutes les taxes sont prélevées pour rapporter un revenu. Comment pourrait-on appeler la taxation autrement que comme une appropriation par l'État de fonds d'individus privés, et ce pour ses propres objectifs ? Certains auteurs ont par conséquent modifié le slogan et disent : La fiscalité devrait se limiter au revenu essentiel aux services sociaux. Mais qu'est-ce que des services sociaux ? Pour certains, tous type imaginable de dépense étatique apparaît comme un « service social ». Si l'État prend à *A* et donne à *B*, *C* peut saluer cet acte comme un « service social » parce qu'il n'aime pas quelque chose chez le premier et apprécie quelque chose chez le second. Si, au contraire, le « service social » est limité par la « règle de l'unanimité » de telle sorte qu'il ne s'applique

qu'aux activités servant certains sans faire payer les autres, alors la formule de « la taxation avec le revenu comme seul objectif » est simplement une expression ambiguë pour désigner le principe du bénéfice ou le principe du coût.

(7) *L'impôt neutre : résumé*

Nous avons ainsi analysé les prétendus canons de la justice fiscale. Nos conclusions sont doubles : (1) l'économie ne peut pas accepter un principe de juste taxation comme allant de soi, et personne n'a réussi à en justifier un seul de ces principes ; et (2) *l'impôt neutre*, qui semble être un idéal valable, se révèle être conceptuellement impossible à atteindre. Les économistes doivent donc abandonner leur quête futile de l'impôt juste ou de l'impôt neutre.

Certains pourront demander : Pourquoi se trouve-t-il des gens pour rechercher un impôt neutre ? Pourquoi faire de la neutralité un idéal ? La réponse est que tous les services, toutes les activités, ne peuvent être offerts que de deux manières : par la liberté ou par la coercition. La première est la voie du marché, la seconde celle de l'État. Si tous les services étaient organisés suivant le modèle du marché, le résultat serait un système de libre marché pur ; si tous étaient organisés par l'État, le résultat serait le socialisme (voir plus bas). Par conséquent, tous ceux qui ne sont pas pleinement socialistes doivent concéder un certain domaine aux activités du marché, et une fois qu'ils le font, ils doivent justifier leurs écarts vis-à-vis de la liberté sur la base d'un principe ou d'un autre. Dans une société où la plupart des activités sont organisées par le marché, les partisans de l'activité *étatique* doivent justifier les écarts par rapport à ce qu'ils concèdent eux-mêmes relever de la sphère du marché. Ainsi, l'usage de la neutralité constitue un test pour répondre à la question : Pourquoi voulez-vous que l'État intervienne et modifie les conditions du marché dans ce cas ? Si les prix du marché sont uniformes, *pourquoi* en irait-il autrement pour le paiement de l'impôt ? Mais la taxation neutre est, au fond, impossible et il ne reste que deux voies possibles pour les partisans de l'impôt neutre : soit abandonner l'objectif de la neutralité, soit abandonner la fiscalité elle-même.

D. Les contributions volontaires au gouvernement

Quelques auteurs, perturbés par le caractère contraignant lié à l'existence de la fiscalité, ont proposé que les gouvernements soient financés non par la taxation mais par une certaine forme de contribution volontaire. De tels systèmes de contribution volontaire pourraient prendre diverses formes. L'une est la méthode utilisée par l'ancienne cité-État de Hambourg et par d'autres communautés — celle des *dons* volontaires au gouvernement. Le président William F. Warren de l'Université de Boston, dans son essai « *L'exemption fiscale, voie vers l'abolition fiscale* » [« *Tax Exemption the Road to Tax Abolition* »], a décrit son expérience dans l'une de ces communautés :

Pendant cinq années l'auteur de ces lignes eut la chance d'être domicilié dans l'une de ces communautés. Aussi incroyable que cela puisse paraître à ceux qui croient à la nécessité d'une obligation légale de faire payer des impôts par des peines et des amendes, il fut pendant cette période [...] son propre assesseur et son propre perceiteur. Il était invité, avec les autres citoyens, à contribuer aux charges publiques, sans engagement ou déclaration sous serment, dans la mesure qui lui semblait juste et équitable. Cette somme, qui n'était pas vérifiée par le moindre fonctionnaire et qui restait inconnue à tout autre que lui, il lui était demandé de la verser de sa propre main dans un coffre-fort public ; ce faisant son nom était coché sur la liste des contributeurs. [...] Chaque citoyen ressentait une noble fierté à cette immunité vis-à-vis des assesseurs et des agents de police malpolis. Chaque rappel annuel des autorités de la communauté était pleinement respecté [82](#).

La méthode du don présente toutefois de sérieuses difficultés. Elle continue en particulier à pratiquer la *déconnexion du paiement et du service reçu*, qui constitue l'un des plus grands défauts du système fiscal. Avec la taxation le paiement est séparé du service reçu, en opposition frappante avec le marché, où paiement et service sont corrélés. La méthode du don volontaire perpétue cette déconnexion. Il en résulte que *A, B et C* continuent de bénéficier des services de défense du gouvernement même s'ils n'ont rien versé pour ce faire et que seuls *D* et *E* y ont contribué. Les contributions de *D* et de *E* peuvent en outre être disproportionnées. Il est vrai que c'est comme cela que fonctionne le système de la charité volontaire sur le marché. Mais la charité va du plus riche et du plus capable au moins riche et au moins capable ; elle ne constitue pas une *méthode* efficace d'organisation de la vente générale d'un service. Les automobiles, les vêtements, etc. sont vendus sur le marché sur la base d'un prix uniforme régulier et ne sont pas donnés de manière aveugle à certains comme cadeaux reçus d'autrui. Dans le système du don les gens tendent à demander bien plus de services de défense au gouvernement qu'ils ne sont prêts à payer ; et les contributeurs volontaires, n'obtenant aucun avantage direct pour l'argent qu'il verse, tendront à réduire leurs paiements. Bref, là où les services (comme la défense) parviennent aux individus sans considération de paiement, des demandes excessives de services tendront à se manifester, avec une quantité de fonds insuffisante pour y subvenir.

Ainsi, quand les partisans de la taxation affirment qu'une société volontaire ne pourrait jamais financer de manière efficace les services de défense parce que les gens échapperait au paiement, ils ont raison dans la mesure où leurs critiques s'appliquent à la méthode de financement par le *don*. La méthode du *don* n'est toutefois pas, loin s'en faut, la seule méthode de financement dans une économie de marché pure.

Un pas dans la direction d'une plus grande efficacité serait que l'agence de défense fasse payer un prix fixe au lieu d'accepter des montants quelconques, allant de très petites sommes à de très grosses, tout en continuant d'offrir des services de défense sans discrimination. L'agence ne refuserait bien entendu pas des dons pour des objectifs généraux ou pour fournir des services de défense aux pauvres.

Mais elle ferait payer un prix minimum en liaison avec le coût du service. Une méthode de ce type est l'*impôt sur le vote*, aujourd’hui connu sous le nom de « *poll tax* »⁸³. Une « poll tax », ou impôt sur le vote, n'est pas un « impôt » du tout ; ce n'est qu'un prix que l'on fait payer pour la participation à l'organisation de l'État⁸⁴. Seuls ceux qui votent volontairement pour les fonctionnaires de l'État, c'est-à-dire ceux qui participent à la machine étatique, sont obligés de s'acquitter de l'impôt. Si tous les revenus de l'État étaient issus de « poll taxes », il ne s'agirait alors pas le moins du monde d'un système fiscal, mais plutôt de contributions volontaires donnant le droit de participer à la machine étatique. L'impôt sur le vote serait une amélioration par rapport à la méthode du don parce qu'elle ferait payer un montant uniforme ou minimal.

A la proposition de financer tous les revenus du gouvernement à partir de « poll taxes », on a objecté que pratiquement personne ne voterait dans ces conditions. Il s'agit là peut-être d'une prédiction exacte, mais les critiques de la « poll tax » ne poursuivent curieusement jamais leur analyse au-delà de ce point. Il est clair que cela révèle quelque chose de très important quant à la nature du processus électoral. Voter est une activité hautement marginale parce que (a) l'électeur ne tire aucun bénéfice direct du fait d'avoir voté, et (b) sa part de pouvoir sur la décision finale est tellement faible que son abstention n'entraînerait aucune différence appréciable sur le résultat final. En résumé, contrairement à tous les autres choix qu'un individu peut faire, en matière de vote politique il n'a pratiquement aucun pouvoir d'influer sur le résultat, et ce dernier aurait de toute façon peu d'influence *directe* pour lui. Il n'est pas surprenant que plus de la moitié des électeurs potentiels américains persistent à refuser de participer au vote annuel de novembre. Cette analyse éclaire aussi un phénomène intrigant de la vie politique américaine — l'exhortation constante des politiciens de tous les partis pour que les gens votent : « Peu importe *dans quel sens* vous votez, mais *votez* ! » est un slogan politique courant⁸⁵. A première vue il n'a pas beaucoup de sens, car on pourrait penser qu'au moins un des partis aurait intérêt à un vote réduit. Mais cela prend tout son sens lorsque l'on se rend compte de l'énorme désir des politiciens de *tous* les partis de faire comme si les gens leur avaient donné un « mandat » via l'élection — comme si les chimères démocratiques sur la « représentation du peuple », etc. étaient vraies.

La raison du peu d'importance relative du vote est encore une fois la déconnexion entre le vote et le paiement d'une part, et le bénéfice d'autre part. La « poll tax » entraîne le même problème. L'électeur, qu'il paie ou non la « poll tax », ne tire pas plus de bénéfice de la protection que celui qui ne vote pas. Les gens refuseront par conséquent de voter en masse sous un régime de « poll tax », et tout le monde demandera à profiter des ressources artificiellement gratuites de défense.

Les méthodes du *don* ou de l'*impôt sur le vote* pour financer volontairement le gouvernement doivent donc être écartées car elles sont inefficaces. Une troisième méthode a été proposée, que nous pouvons qualifier du nom paradoxal de *taxation volontaire*. Le plan envisagé est le suivant : Toutes les régions seraient, comme

aujourd’hui, gouvernées par un État monopolistique. Les personnages officiels de l’État seraient choisis par un vote démocratique, comme à présent. L’État fixerait un prix uniforme, ou peut-être un ensemble de prix de revient, pour les services protecteurs, et chaque individu serait laissé libre de choisir volontairement de payer ou de ne pas payer le prix. S’il paie le prix il bénéficie des services de défense du gouvernement ; s’il ne paie pas il n’est pas protégé [86](#). Le principal partisan de la « taxation volontaire » fut Auberon Herbert^f, son associé J. Greevz Fisher et (parfois) Gustave de Molinari. La même position peut être trouvée plus tôt, sous une forme bien moins développée, dans les premières éditions de l’ouvrage *Social Statics* d’Herbert Spencer, en particulier dans son chapitre sur « Le droit d’ignorer l’État », et dans l’*Essai sur la désobéissance civile* de Thoreau [87](#).

La méthode de la taxation volontaire préserve un système volontaire, est (ou semble être) neutre *vis-à-vis* du marché et élimine la déconnexion entre paiement et bénéfice. Et pourtant cette proposition a plusieurs défauts importants. Son plus grave défaut est son incohérence. En effet les partisans de la taxation volontaire cherchent à mettre en œuvre un système dans lequel un individu ne serait pas contraint s’il n’est pas lui-même l’agresseur de la personne ou de la propriété d’autrui. D'où leur élimination complète de la taxation. Mais, bien qu’ils éliminent l’obligation de souscrire au monopole étatique de défense, ils conservent sa nature monopolistique. Ils se trouvent donc face au problème suivant : Utiliseraient-ils la force pour contraindre les gens à ne *pas* utiliser une agence de défense concurrentielle *au sein* de la même zone géographique ? Les partisans de la taxation volontaire n’ont jamais essayé de répondre à ce problème : ils ont préféré supposer avec entêtement que personne ne formerait d’agence de défense concurrentielle dans les limites du territoire de l’État. Et pourtant, si les gens sont libres de payer ou non des « impôts », il est évident que certains ne se contenteront pas de simplement refuser de payer toute protection. Mécontents de la qualité de la défense qu’ils obtiennent du gouvernement, ou des prix qu’ils doivent payer, ils choisiront de former une agence de défense concurrentielle, un « gouvernement », au sein de la zone et y adhéreront. Le système de taxation volontaire est ainsi *impossible* à atteindre parce qu’il serait en situation d’équilibre instable. Si le gouvernement choisissait de mettre hors-la-loi toutes les agences de défense concurrentielles, il ne fonctionnerait plus comme la société volontaire que recherchent ses partisans. Il ne forcerait pas les gens à payer des impôts mais dirait aux citoyens : « Vous êtes libres d’accepter et de payer pour votre protection ou de vous abstenir ; mais vous n’êtes *pas* libres d’acheter des services de défense auprès d’une autre agence. » Ce n’est pas là un marché libre : c’est un *monopole obligatoire*, un nouvel exemple de privilège de monopole que l’État s’accorde à lui-même. Un tel monopole serait bien moins efficace qu’un système de concurrence libre : ses coûts seraient ainsi plus élevés et ses services de moins bonne qualité. Il ne serait manifestement *pas* neutre par rapport au marché.

Par ailleurs, si le gouvernement permettait *effectivement* la libre concurrence en matière de services de défense, il n’y aurait rapidement plus de gouvernement central sur le territoire. Les agences de défense, la police et la justice, se

concurrenceraient librement de la même façon que les producteurs de tout autre service sur le marché. Les prix seraient plus bas, le service plus efficient. Et pour la première et unique fois, le système de défense serait *neutre* vis-à-vis du marché. *Il serait neutre parce qu'il ferait partie du marché lui-même !* Les services de défense seraient enfin entièrement commercialisables. Plus personne ne serait capable de parler d'un ou de plusieurs bâtiments, d'un ou de plusieurs uniformes, comme représentant « notre gouvernement ».

Alors que « le gouvernement » cesserait d'exister, on ne peut pas en dire autant de la constitution ou de l'état de droit, qui, en fait, joueraient dans la société libre un rôle bien plus important qu'aujourd'hui. En effet les agences judiciaires concurrentielles devraient être guidées par un ensemble de lois absolues afin de leur permettre de *distinguer* objectivement entre défense et invasion. Ces lois, représentant des développements issus du principe fondamental de la défense de la personne et de la propriété face aux actes d'invasion, codifieraient le code légal fondamental. Toute incapacité à établir une telle codification du droit tendrait à détruire l'économie de marché, car la défense face à l'invasion ne pourrait alors pas être obtenue de manière adéquate. Par ailleurs, les *non-résistants* néo-tolstoiens qui refusent de faire usage de la violence même en cas de défense ne seraient pas obligés d'entretenir le moindre lien avec les agences de défense.

Ainsi, si un gouvernement basé sur la taxation volontaire permet la libre concurrence, le résultat sera le système purement libéral décrit au chapitre 1. Le dernier gouvernement serait dès lors simplement une agence de défense concurrentielle parmi d'autres sur le marché. Elle serait en fait lourdement désavantagée dans cette concurrence, ayant été établie suivant le principe du « vote démocratique ». Envisagé en tant que phénomène du marché, le « vote démocratique » (un homme une voix) est tout simplement la méthode de la « coopérative » de consommateurs. Du point de vue empirique, il a toujours été vérifié que les coopératives ne peuvent pas faire face avec succès à la concurrence des compagnies par actions, en particulier quand les deux sont traitées de la même façon par la loi. Il n'y a pas de raison de croire que des coopératives de défense seraient plus efficaces. Nous pouvons donc nous attendre à ce que la vieille coopérative gouvernementale « disparaîsse » à la suite d'une perte de clients, alors que les agences de défense par actions (c'est-à-dire commerciales) deviendraient la forme dominante du marché [88](#).

Notes

a. Rappelons qu'aux États-Unis les prix sont affichés sans les taxes. NdT.

b. Cette remarque sur l'intérêt transféré aux facteurs originels a été ajoutée par rapport au texte similaire figurant dans *L'Économie, l'Homme et l'État*. NdT.

c. En anglais on parle d'impôt sur les « profits excessifs » et non sur les « bénéfices exceptionnels ». NdT.

d. Le texte original écrit « double taxation de la propriété réelle et tangible » (au lieu d'*intangible*). Il s'agit vraisemblablement d'une coquille (cf. les pages précédentes de Rothbard). NdT.

e. La syssitie, à Sparte est un repas pris en commun par les citoyens. NdT.

f. Signalons au passage que Rothbard a publié quelques textes sous le pseudonyme d'Auberon Herbert, en hommage à ce dernier. NdT.

1. Voir *Man, Economy, and State*, pp. 989–1023 [*L'Économie, l'Homme et l'État*].

2. Le titre frappant du pamphlet de M. Chodorov est donc, praxéologiquement parlant, parfaitement exact : voir Frank Chodorov, *Taxation is Robbery [La Taxation, c'est le vol]* (Chicago : Human Events Associates, 1947), reproduit dans Chodorov, *Out of Step* (New York : Devin-Adair, 1962), pp. 216–239. Comme le dit Chodorov :

Une étude historique de la taxation conduit inévitablement au pillage, au tribut, à la rançon — l'objectif économique de la conquête. Les barons qui instaurèrent des péages sur les ponts du Rhin étaient des collecteurs d'impôt. Il en allait de même des bandes qui « protégeaient », par le biais d'une redevance obligatoire, les caravanes se dirigeant vers le marché. Les Danois qui s'invitaient régulièrement en Angleterre et y restaient sans y être conviés jusqu'à ce qu'on les congédie, appelait cela le *Dannegeld* ; cela demeura pendant longtemps le fondement des impôts sur la propriété en Angleterre. Les conquérants romains introduisirent l'idée que ce qu'ils collectaient auprès des peuples assujettis n'était qu'un simple paiement destiné à maintenir la loi et l'ordre. Les conquérants normands collectèrent pendant longtemps autant de tributs que possible auprès des Anglais, mais quand par un processus naturel les deux peuples s'amalgèrent en une seule nation, ces collectes furent régularisées par la coutume et par la loi et furent appelées taxes. (*Ibid.*, p. 218)

3. Si un bureaucrate perçoit un salaire de 5 000 \$ par an et paie 1 000 \$ d'« impôts » au gouvernement, il est parfaitement évident qu'il touche tout simplement un salaire de 4 000 \$ et qu'il ne paie pas d'impôts. Les chefs du gouvernement ont simplement choisi un procédé comptable complexe et trompeur pour faire croire qu'il paie des impôts comme les autres gens qui touchent le même revenu. Les dispositions retenues par l'ONU, où les employés sont exemptés de tout impôt sur le revenu, sont bien plus candides.

4. Le transfert ne se fera pas nécessairement, et même probablement pas, directement de l'industrie de la morue vers celle de l'armement. Au lieu de cela des

facteurs partiront de l'industrie de la morue vers d'autres industries proches et d'industrie proches de l'armement vers l'industrie des armes.

5. L'effet de diffusion de l'inflation diffère de celui de la taxation de deux façons : (a) il n'est *pas* compatible avec un équilibre à long terme et (b) la nouvelle monnaie avantage toujours la première moitié de ceux qui la reçoivent et handicape la seconde. La diffusion de la taxation a le même effet au début mais le transfert modifie l'impact dans le calcul final.

6. D'un autre côté, comme les fonctionnaires ne consomment habituellement pas les produits directement, ils *croient* souvent agir pour le compte des consommateurs. Ainsi, leurs choix sont marqués par un niveau d'erreurs très élevé. Alec Nove a souligné que si ces choix étaient simplement les préférences en tant que consommateurs des planificateurs étatiques eux-mêmes, ils ne constateraient pas, comme ils le font aujourd'hui, qu'ils peuvent commettre et qu'ils commettent de grosses *erreurs*. Ainsi, les choix effectués par les fonctionnaires étatiques ne possèdent même pas la vertu de satisfaire leurs *propres* préférences de consommation. Alec Nove, « Planners' Preferences, Priorities, and Reforms, » *Economic Journal*, juin 1966, pp. 267-277.

7. Deux autres types de revenus sont compatibles avec la neutralité et un marché parfaitement libre : les *amendes* infligées aux criminels et la *vente des produits issus du travail* des prisonniers. Il s'agit de deux méthodes pour faire payer aux criminels les coûts de leur propre capture.

8. Voir plus haut ainsi que Rothbard, « Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics, » pp. 250-251.

9. On pourrait objecter que, si les bureaucrates sont uniquement des exploiteurs et pas des producteurs, les autres groupes peuvent eux être également des producteurs. Leur exploitation correspond toutefois au fait qu'ils consomment plus d'impôts qu'ils n'en paient. Leurs autres activités productrices sont hors sujet.

10. Cela est bien entendu habituellement impossible et le résultat équivaudra à une accise spécifique sur certaines branches mais pas sur d'autres.

11. Alors qu'une accise partielle aboutira au bout du compte à une baisse de l'offre et donc à une hausse du prix des produits, il n'existe aucune façon par laquelle les ressources pourraient échapper à une taxe *générale* sauf à retourner à l'oisiveté. Comme, ainsi que nous l'avons vu, une taxe sur les ventes est un impôt sur le revenu, l'augmentation des coûts d'opportunité du loisir peuvent pousser certains travailleurs à l'oisiveté, et diminuer ainsi la quantité de biens produits. Dans cette mesure ténue les prix *augmenteront*. Voir l'article novateur de Harry Gunnison Brown, « The Incidence of a General Output or a General Sales Tax, » reproduit dans *Readings in the Economics of Taxation* édité par R.A. Musgrave et C.S. Shoup, (Homewood, Ill. : Richard D. Irwin, 1959), pp. 330-339. Il s'agissait là de la

première critique moderne du sophisme d'un transfert vers l'aval de l'impôt sur les ventes, mais Brown a malheureusement affaibli les conséquences de sa thèse vers la fin de son article.

12. Bien sûr, si l'offre de monnaie est augmentée et le crédit accru, les prix peuvent augmenter de telle sorte que les salaires nominaux ne dépassent plus la valeur actualisée de leur produit marginal.

13. Si le gouvernement ne dépense pas la totalité de son revenu, la déflation s'ajoute à l'impact de la taxation. Voir plus loin.

14. Voir par exemple E.R.A. Seligman, *The Shifting and Incidence of Taxation* (deuxième édition, New York : Macmillan & Co., 1899), pp. 122–133.

15. Frank Chodorov, dans son ouvrage *The Income Tax—Root of All Evil* (New York : Devin-Adair, 1954), ne parvient pas à indiquer quel autre type d'impôt serait « meilleur », du point de vue du marché, que l'impôt sur le revenu. Il ressort clairement de notre analyse qu'en réalité peu d'impôts vaudraient mieux que l'impôt sur le revenu du point de vue du marché. L'impôt sur les ventes ou l'accise ne constituent en tout cas certainement pas la réponse.

Chodorov, de plus, a assurément tort lorsqu'il qualifie les impôts sur le revenu et sur l'héritage de *seuls* dénis du droit de propriété individuel. Tout impôt, de quelque nature qu'il soit, empiète sur le droit de propriété, et il n'existe pas « d'impôt indirect » qui rende l'empiètement un tant soit peu moins évident. Il est vrai que l'impôt sur le revenu force le sujet à garder des traces et à révéler ses transactions personnelles, et qu'il impose donc une perte d'utilité supplémentaire. L'impôt sur les ventes, néanmoins, force aussi à garder des traces ; la différence est à nouveau plus de degré que de nature, car l'aspect direct ne concerne dans le deuxième cas que les détaillants et pas la majorité de la population.

16. La raison de la popularité imméritée du concept d'élasticité est peut-être que les économistes ont besoin de l'utiliser dans leur vaine quête de lois quantitatives et de mesures dans le domaine de l'économie.

17. Même l'impôt officiel est bien peu uniforme, étant bourré de charges supplémentaires et d'exemptions. Voir plus loin pour une discussion plus approfondie sur l'uniformité de la taxation.

18. Voir C. Lowell Harriss, « Public Finance » dans *A Survey of Contemporary Economics* édité par Bernard F. Haley (Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1952), p. 264. Pour une application pratique, voir P.T. Bauer, « The Economic Development of Nigeria, » *Journal of Political Economy*, octobre 1955, pp. 400 et suivantes.

19. Ces dépenses sont décidées par le gouvernement et non par l'action libre des individus. Elles ne peuvent donc satisfaire l'utilité (ou être censées satisfaire l'utilité) que des fonctionnaires du gouvernement, et nous ne pouvons pas dire que quiconque d'autre soit satisfait.

Les keynésiens, au contraire, classent toutes les dépenses du gouvernement faisant usage de ressources sous la rubrique « investissement », au motif que celles-ci, comme les dépenses d'investissement, seraient « indépendantes », et non passivement liées au revenu via une « fonction » psychologique.

20. Voir ainsi Irving et Herbert W. Fisher, *Constructive Income Taxation* (New York : Harper & Bros., 1942). « Double » est utilisé ici au sens de deux formes de taxation et non dans celui d'une taxation d'un montant arithmétiquement double.

21. Bien qu'il y ait beaucoup de mérite dans la critique que le professeur Due adresse à cette position générale, il a tort de croire que les gens peuvent posséder du capital pour lui-même. Si les gens, en raison de l'incertitude de l'avenir, souhaitent détenir des richesses parce qu'elles leur permettent de faire face aux risques, ils en détiendront sous la forme la plus commercialisable — sous forme d'encaisses monétaires. Le capital est bien moins commercialisable, et il n'est désiré que parce qu'il donne des fruits sous la forme de biens de consommations et des revenus grâce à la vente de ces biens. John F. Due, *Government Finance* (Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1954), pp. 123–125, 368 et suivantes.

22. Ces économistes poursuivent généralement en préconisant une taxation sur la seule consommation considérée comme seul revenu « réel ». Pour une analyse plus poussée de cet impôt sur la consommation, voir plus loin.

23. Ainsi, l'un des arguments habituels que les conservateurs opposent à la taxation progressive sur le revenu (voir plus loin) est que l'épargne serait davantage taxée que la consommation ; beaucoup de ces auteurs laissent penser au lecteur que si la consommation (actuelle) était taxée plus lourdement tout irait bien. Or qu'il y a-t-il de si digne dans la consommation future, par rapport à la consommation présente, et quel est le principe que ces économistes adoptent et qui leur permet de modifier par la contrainte les taux de préférences temporels volontaires entre présent et avenir ?

24. Certains auteurs ont souligné que cette pénalisation réduit la consommation future par rapport à ce qu'elle aurait été, en réduisant l'offre de biens et en faisant monter les prix à la consommation. Il est toutefois difficile de qualifier cela de « transfert » : il s'agit plutôt d'une manifestation de l'effet ultime de l'impôt, qui est de réduire le niveau de vie des consommateurs par rapport au niveau dans un marché libre.

25. Il ne faut pas en conclure que l'auteur de ces lignes préconise une taxation uniforme. L'uniformité sera en fait durement critiquée plus loin en tant

qu'idéal *impossible* à atteindre. (Un objectif éthique absolument impossible à atteindre est un but absurde ; nous pouvons nous livrer dans cette mesure à une critique praxéologique portant sur l'impossibilité de parvenir à certains buts éthiques, et ce sans nous lancer dans une exhortation éthique). Il est toutefois analytiquement plus simple d'étudier les divers types d'impôts sur le revenu par rapport à un traitement uniforme de tous les revenus.

26. Pour simplifier, nous supposons que ce revenu est un profit pur et que le sort du revenu de l'intérêt a déjà été réglé. Seul un profit pur accroît la valeur du capital, car dans une économie en rotation constante il n'y a pas d'épargne *nette*, et que le revenu de l'intérêt sert tout juste à préserver intacte la structure des revenus capitalisés.

27. Pour une analyse de la taxation sur le capital accumulé, voir plus loin.

28. Voir Due, *Government Finance*, p. 146.

29. Un autre problème dans la collecte de l'impôt sur des bénéfices accumulés est que le revenu n'est pas perçu directement en argent. La taxation uniforme du revenu en nature, ainsi que celle du revenu psychique, rencontre des problèmes insurmontables, comme nous le verrons plus loin. Tout comme il peut y avoir des impôts sur des équivalents monétaires calculés du revenu en nature, il peut cependant y avoir également des impôts sur les bénéfices capitalisés accumulés.

30. Harold M. Groves, *Financing Government* (New York: Henry Holt, 1939), p. 181.

31. Un revenu irrégulier pose le même problème qu'un bénéfice capitalisé réalisé de manière irrégulière. La difficulté peut être contournée dans les deux cas par la solution consistant à moyennner le revenu sur plusieurs années et à payer chaque année des impôts sur la moyenne.

32. Fisher et Fisher, *Constructive Income Taxation, passim*.

33. La *thésaurisation* ne sera pas non plus spécialement encouragée car elle doit au bout du compte aboutir à une consommation. Il est vrai que conserver des encaisses monétaires procure en soi un bénéfice, mais la *base* de telles encaisses est toujours la perspective d'une consommation future.

34. De la même façon, le charme de la taxe sur les ventes vient du fait qu'elle ne peut pas être progressive, réduisant ainsi le poids de la taxation sur le revenu des tranches supérieures.

35. Voir Groves, *Financing Government*, p. 64.

36. La valeur capitalisée finale n'est pas de 8 000 \$, car l'impôt sur la propriété est prélevé sur la valeur *finale*. Le montant de l'impôt ne reste pas égal à 1 % de la

valeur capitalisée initiale de 10 000 \$. La valeur capitalisée baissera à 8 333 \$. Le versement de l'impôt sur la propriété se montera à 83 \$ et le rendement net annuel sera de 417 \$, soit un *taux* de rendement annuel de 5 % sur un capital de 8 333 \$.

La formule algébrique pour parvenir à ce résultat est la suivante : Si C est la valeur capitalisée à déterminer, i le taux d'intérêt et R le loyer annuel (la rente) que rapporte la propriété, alors quand il n'y a pas d'impôt :

$$iC = R$$

Quand un impôt sur la propriété est prélevé, le rendement net est alors égal au loyer moins la taxe annuelle T , soit :

$$iC = R - T$$

Pour cet impôt sur la propriété, nous avons supposé un taux fixe vis-à-vis de la valeur de la propriété, de sorte que :

$$iC = R - tC,$$

où t est égal au taux d'imposition de la valeur de la propriété.

Après résolution,

$C = R / (i + t)$; la nouvelle valeur capitalisée est égale à la rente annuelle divisée par le taux d'intérêt plus le taux d'imposition. Par conséquent, la valeur capitalisée est poussée à la baisse par rapport à la valeur initiale lorsque (a) le taux d'intérêt ou (b) le taux d'imposition augmentent.

37. Sur la capitalisation de l'impôt, voir Seligman, *Shifting and Incidence of Taxation*, pp. 181–185, 261–264. Voir aussi Due, *Government Financing*, pp. 382–386.

38. Toutes les autres formes d'impôt aboutiraient également à cette distortion de la localisation. Ainsi, un taux d'imposition sur le revenu plus élevé dans la région A que dans la région B pousserait les travailleurs à quitter A pour B , afin d'égaliser les taux de salaire nets après impôts. La localisation de la production est faussée par rapport à celle du marché libre.

39. Pour savoir dans quelle mesure les classes à bas revenus paient effectivement des impôts dans l'Amerique d'aujourd'hui, voir Gabriel Kolko, *Wealth and Power in America* (New York : Frederick A. Praeger, 1962), chapitre 2.

40. Cf. Bertrand de Jouvenel, *The Ethics of Redistribution* (Cambridge : Cambridge University Press, 1952).

41. Voir Murray N. Rothbard, *The Single Tax: Economic and Moral Implications* (Irvington-on-Hudson, N.Y.: Foundation for Economic Education, 1957) ; voir aussi *A Reply to Georgist Criticisms* (manuscrit ronéotypé, Foundation for Economic Education, 1957).

42. George admettait quasiment tout cela :

Abolir la taxation qui, agissant et réagissant comme aujourd’hui, entrave toutes les roues de l’échange et pèse sur toutes les formes d’industrie, équivaudrait à éliminer un immense poids pesant sur un puissant ressort. Remplie d’une énergie toute fraîche, la production commencerait une nouvelle vie et le commerce recevrait un stimulus qui se ferait sentir dans les artères les plus éloignées. La méthode de taxation actuelle [...] agit sur l’énergie, l’industrie, les compétences, les économies, comme une amende infligée à ces qualités. Si j’ai travaillé plus dur et construit une bonne maison moi-même pendant que vous vous êtes contenté de vivre dans un taudis, le perceuteur vient alors tous les ans pour me faire payer une amende sur mon énergie et mon travail, en me taxant plus que vous. Si j’ai épargné pendant que vous avez gaspillé, on m’extorque alors que vous êtes exempté. [...] Nous disons vouloir du capital, mais si quelqu’un en accumule, où nous l’apporte, nous le lui faisons payer comme si nous lui donnions un privilège. [...] Supprimer ces taxes soulagerait l’industrie productive de l’énorme poids de la fiscalité. [...] Au lieu de dire au producteur, comme il le fait aujourd’hui : « Plus vous augmentez la richesse générale, plus vous devez être taxé ! », l’État dirait au producteur : « Soyez aussi travailleur, aussi économe, aussi entreprenant que vous le voulez, vous serez pleinement récompensé [...] et vous ne serez pas taxé pour avoir augmentée la richesse totale. » (Henry George, *Progress and Poverty* [New York: Modern Library, 1929], pp. 434–435)

43. George lui-même peut difficilement être critiqué pour son piètre traitement du temps, car il ne pouvait se baser que sur les théories économiques classiques, qui font montre du même défaut. En fait, comparé à l’école classique, George fit faire des progrès dans de nombreux domaines de la théorie économique. L’École autrichienne, avec son analyse définitive du temps commençait à peine à poindre lorsque George élaborait sa théorie. Les disciples modernes de George ont moins d’excuses, eux qui ont largement ignoré tous les progrès de l’économie depuis 1880. Sur les contributions de George, voir Leland B. Yeager, « The Methodology of George and Menger, » *American Journal of Economics and Sociology*, avril 1954, pp. 233–239.

44. Phil Grant, *The Wonderful Wealth Machine* (New York : Devin-Adair, 1953), pp 105–107.

45. Pour une critique de la bizarre théorie de l’intérêt de George, voir Eugen von Böhm-Bawerk, *Capital and Interest* (New York : Brentano’s, 1922), pp. 413–420, et plus particulièrement p. 418 sur la capitalisation du sol en friche.

46. Cf. Frank Knight :

Les hommes retiennent les terres de manière « spéculative » lorsqu'ils s'attendent à une augmentation de sa valeur. Cela constitue un service social, qui tend à mettre la propriété entre les mains de ceux qui savent le mieux comment s'occuper du sol de sorte que sa valeur augmente [...] Ils ne sont bien sûr pas obligés de le laisser au repos pour toucher l'augmentation, et ne le laissent pas en cet état, s'il existe une occasion manifeste d'usage rémunératrice. [...] Si une terre rapportant une valeur en cas d'utilisation n'est pas utilisée par un propriétaire, c'est en raison de l'incertitude concernant la manière dont il faudrait l'utiliser, dans l'attente que la situation s'éclaircisse ou évolue. Un propriétaire ne veut naturellement pas effectuer d'investissement important en préparant l'utilisation d'un terrain qui ne promettrait pas d'amortissement avant qu'un changement de situation ne puisse réclamer un plan différent. (Frank H. Knight, « The Fallacies in the 'Single Tax,' » *The Freeman*, 10 août 1953, pp. 810–811)

47. « Le sol en lui-même ne rend pas plus de service à l'homme civilisé que la nourriture en elle-même. Les deux leur sont servis. » Spencer Heath, *How Come That We Finance World Communism ?* (manuscrit ronéotypé, New York : Science of Society Foundation, 1953), p. 3. Voir aussi Heath, *Rejoinder to "Vituperation Well Answered" by Mason Gaffney* (New York : Science of Society Foundation, 1953).

48. Voir Spencer Heath, *Progress and Poverty Reviewed* (New York : The Freeman, 1952), pp. 7–10. En commentant George, Heath déclare :

Mais à chaque fois que les services des propriétaires fonciers sont abordés, il s'en tient fermement à sa devise que *toutes* les valeurs sont physiques. [...] Dans les services d'échange rendus par [les propriétaires fonciers], dans la distribution sociale des sites et des ressources, aucune production physique n'intervient ; il est donc incapable de comprendre qu'ils aient droit à une part dans la distribution des biens physiques [...] Il écarte toute création de valeur provenant de services rendus au cours de la distribution [des terres] par le contrat libre et l'échange, qui la seule possibilité autre qu'une distribution violente et désorganisée ou arbitraire et tyrannique des terres. (Heath, *Ibid.*, pp. 9–10)

49. George, *Progress and Poverty*, p. 404.

50. Cf. Knight :

Pour collecter une telle rente, le gouvernement devrait en pratique obliger le propriétaire à utiliser réellement le sol de la meilleure façon, en lui prescrivant son usage de manière détaillée. Ainsi, nous voyons déjà que l'avantage de la taxation sur la socialisation des activités de direction a pratiquement disparu. (Knight, « The Fallacies in the 'Single Tax,' » p. 809)

51. Cf. Heath :

Devons-nous supposer que le sol [...] se distribue lui-même ? [...] Il peut être et est souvent distribué par le gouvernement d'un camp de prisonnier ou par les citoyens élus par la population d'une ville. [...] Par ailleurs, dans toute société libre les sites et les ressources doivent être et sont principalement distribués par le processus du contrat libre, dans lequel [...] le détenteur du titre est obligatoirement la première partie possible du contrat. C'est de lui que découle le service social représenté par la distribution. La rente est sa récompense automatique, dont le montant est établi et limité par le marché libre. (*Heath, How Come That We Finance World Communism?* p. 5)

Voir aussi Heath, *The Trojan Horse of "Land Reform"* (New York : n.d.), pp. 10–12, et Heath, *Citadel, Market and Altar* (Baltimore : Science of Society Foundation, 1957).

52. Frank Knight dit du rêve Georgiste d'un droit inconditionnel de chacun à l'accès au sol, que (1) « tout le monde jouit bel et bien de ce droit, dans les limites d'un cadre concurrentiel, c'est-à-dire, s'il le paye à sa juste valeur, » et que (2) la seule autre possibilité serait « d'obtenir une permission d'un quelconque agent du gouvernement. » Car

toute tentative de donner à chacun un droit inconditionnel à l'accès au sol instaurerait un régime d'anarchie, de guerre universelle, et la confiscation et la distribution de la « rente » ou son son emploi à des « fins sociales » ne constituent nullement une approximation de ce droit inconditionnel. (Knight, « Fallacies in the 'Single Tax,' » p. 810)

53. Frank Chodorov, *The Economics of Society, Government, and the State* (manuscrit ronéotypé, New York : Analysis Associates, 1946).

54. La législation américaine sur le droit du premier occupant, tout en essayant d'établir un principe « premier utilisateur, premier propriétaire », s'est fourvoyée en croyant qu'un certain type d'agriculture constituait le seul usage légitime de la terre. En fait, toute activité productive, y compris le pâturage ou la pose de rails de chemins de fer, peut être retenue comme *usage*.

55. Knight, « Fallacies in the 'Single Tax,' » pp. 809–810.

56. Oppenheimer, *The State*, pp. 83–84. Concernant l'éclatement des domaines féodaux en sous-États séparés, voir *ibid.*, pp. 191–202.

57. Il faut répéter ici que les utilisateurs directs ne seraient pas les seuls à avoir le droit de posséder des terres dans une économie de marché. La seule obligation est que l'utilisation constitue le principe donnant naissance *initialement* à la propriété des terres inusitées. Une fois qu'un utilisateur accède à la propriété, il peut *ensuite* vendre la terre à un spéculateur, la laisser en friche, etc., sans fausser les allocations du marché. Le problème est l'instauration *initiale* de titres de

propriété légitimes. Une fois les titres légitimes établis, le propriétaire peut bien sûr faire ce qu'il veut de sa propriété.

58. Notons l'hypothèse que Smith et ses héritiers meurent ou ne peuvent pas être retrouvés. S'ils peuvent l'être, alors la propriété leur revient de droit dans un système libéral.

59. Ludwig von Mises, *Socialism* (New Haven : Yale University Press, 1951), p. 375 [*Le Socialisme*. Troisième partie, section II, chapitre 4, § 4].

60. Adam Smith, *The Wealth of Nations* (New York : Modern Library, 1937), pp. 777–779 [*La Richesse des nations*]. Voir aussi Hunter et Allen, *Principles of Public Finance*, pp. 137–140.

61. Cette analyse s'applique à l'adoption par le professeur de « l'État de droit » comme norme politique fondamentale. F.A. Hayek, *The Constitution of Liberty* (Chicago: University of Chicago Press, 1960).

62. Mises, dans *Defense, Controls and Inflation*, édité par Aaron Director (Chicago : University of Chicago Press, 1952), pp. 115–116.

63. Dire qu'un objectif éthique est *conceptuellement impossible* ne veut absolument pas dire qu'il est « irréaliste » d'y parvenir parce que peu de gens le soutiennent. Ce dernier point ne constitue nullement un argument contre un principe éthique.

L'impossibilité conceptuelle signifie que le but ne pourrait pas être atteint *même si* tout le monde le poursuivait. Concernant le problème du « réalisme » des objectifs éthiques, voir le brillant article de Clarence E. Philbrook, « 'Realism' in Policy Espousal, » *American Economic Review*, décembre 1953, pp. 846–859.

64. Voir Walter J. Blum et Harry Kalven, Jr., *The Uneasy Case for Progressive Taxation* (Chicago : University of Chicago Press, 1963), pp. 64–68.

65. Due, *Government Finance*, pp. 121 et suivantes.

66. Smith dit :

Les sujets d'un État doivent contribuer au soutien du gouvernement, chacun le plus possible en proportion de ses facultés, c'est-à-dire en proportion du revenu dont il jouit sous la protection de l'État.

La dépense du gouvernement est, à l'égard des individus d'une grande nation, comme les frais de régie sont à l'égard copropriétaires d'un grand domaine, qui sont obligés de contribuer tous à ces frais à proportion de l'intérêt qu'ils ont respectivement dans ce domaine. (*La Richesse des nations*, Livre V, section 2. Traduction de Germain Garnier, revue par Adolphe Blanqui, GF-Flammarion)

67. J.R. McCulloch, *A Treatise on the Principle and Practical Influence of Taxation and the Funding System* (London, 1845), p. 142.

68. E.R.A. Seligman, *Progressive Taxation in Theory and Practice* (deuxième édition ; New York: Macmillan & Co., 1908), pp. 291–292.

69. Pour une excellente critique de la théorie de Seligman, voir Blum et Kalven, *Uneasy Case for Progressive Taxation*, pp. 64–66.

70. Voir *ibid.*, pp. 67–68.

71. Due, *Government Finance*, p. 122.

72. Groves, *Financing Government*, p. 36.

73. Hunter et Allen, *Principles of Public Finance*, pp. 190–191.

74. Voir Chodorov, *Out of Step*, p. 237. Voir aussi Chodorov, *From Solomon's Yoke to the Income Tax* (Hinsdale, Ill. : Henry Regnery, 1947), p. 11.

75. L'acceptation de cette critique date des écrits de Robbins du milieu des années 1930. Voir Lionel Robbins, « Interpersonal Comparisons of Utility, » *Economic Journal*, décembre 1938, pp. 635–641 ; et Robbins, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science* (deuxième édition ; Londres : Macmillan & Co., 1935), pp. 138–141. Robbins était à cette époque un économiste franchement « misésien ».

76. Pour une critique de la théorie du sacrifice, voir Blum et Kalven, *Uneasy Case for Progressive Taxation*, pp. 39–63.

77. Pour une tentative de justifier la taxation proportionnelle sur la base de la théorie de l'égal sacrifice, voir Bradford B. Smith, *Liberty and Taxes* (Irvington-on-Hudson, N.Y. : Foundation for Economic Education, n.d.), pp. 10–12.

78. Poussé à sa conclusion logique, où l'on demande à l'État de mettre en œuvre « la satisfaction sociale maximale » — le revers du sacrifice social minimum — le principe recommande un égalitarisme obligatoire absolu, où tous ceux qui se situent au-dessus d'un certain seuil seraient taxés afin de subventionner tous ceux se situant sous ce seuil. La conséquence, comme nous l'avons vu, serait un retour aux conditions de la barbarie.

79. Le principe de la capacité à payer n'est pas clair sur ce point. Certains partisans basent implicitement leur argument sur l'idée de sacrifice ; d'autres sur la nécessité d'un paiement de bénéfices « introuvables ».

80. Cela ne veut pas dire que nous concédonsons que les « coûts » déterminent les « prix ». Le vecteur général des prix finals détermine le vecteur général des coûts,

mais *ensuite* la viabilité des entreprises est déterminée par le fait que le prix, quel qu'il soit, que les gens paieront pour acheter leurs produits suffit ou non à couvrir les coûts, qui sont déterminés par le marché. A l'équilibre les coûts et les prix seront tous égaux. Comme tout impôt est prélevé sur des fonds généraux et ne peut donc pas être équivalent à un prix fixé par le marché, la seule façon d'approcher le processus de fixation des prix du marché est de déterminer l'impôt en fonction des coûts, car ces derniers reflètent au moins les prix du marché des facteurs non spécifiques.

81. Blum et Kalven mentionnent le principe du coût mais l'écartent en passant comme équivalent en pratique au principe du bénéfice :

La théorie est parfois formulée en termes de coût des services du gouvernement pour chaque citoyen plutôt qu'en termes des *bénéfices* reçus de ces services. Ce raffinement peut éviter d'avoir à mesurer les bénéfices subjectifs mais n'apporte pas grand-chose d'autre à la théorie. (*Uneasy Case for Progressive Taxation*, note de la page 36)

Or leur principale critique du principe du bénéfice est précisément qu'elle exige une mesure impossible du bénéfice subjectif. Le principe du coût, comme le principe du bénéfice, élimine toutes les dépenses du gouvernement qui ne seraient pas des dépenses *libérales*, car chaque bénéficiaire devrait payer le coût total du service. En ce qui concerne le service de protection *liberal*, le principe du coût est toutefois clairement bien supérieur au principe du bénéfice.

82. L'article du Dr. Warren parut dans le *Boston University Year Book* de 1876. Le comité directeur du Conseil de l'Université de Boston soutint l'essai avec ces mots :

Au lieu de l'extension supplémentaire de la fiscalité que beaucoup préconisent, l'essai propose une réforme bien plus imposante, l'abolition générale de tout impôt obligatoire. Il est à espérer que la nouveauté relative de cette proposition n'empêchera pas les hommes d'action d'étudier sérieusement ce papier. (Voir le *Boston University Year Book III* (1876), pp. 17-38)

Les deux citations peuvent être trouvées dans Sidney H. Morse, « Chips from My Studio, » *The Radical Review*, mai 1877, pp. 190-192. Voir aussi Adam Smith, *Wealth of Nations*, pp. 801-803 [*La Richesse des nations*] ; Francis A. Walker, *Political Economy* (New York: Henry Holt, 1911), pp. 475-476. Smith, dans l'un de ses canons les plus raisonnables, déclare :

Dans une petite république, où les gens font entièrement confiance à leurs magistrats et sont convaincus de la nécessité de l'impôt en vue de soutenir l'État, et où ils croient qu'il sera effectivement utilisé dans ce but, on peut parfois s'attendre à un tel paiement conscientieux et volontaire. (Smith, *Wealth of Nations*, p. 802)

83. La « poll tax » actuelle a commencé comme simple impôt par capitation, mais en pratique on n'a fait respecter l'obligation de paiement que comme préalable au vote. Elle est donc devenue un impôt sur le vote.

84. Voir plus bas pour les tarifs que l'on fait payer pour les services étatiques.

85. Le vote, comme la taxation, est une autre activité généralement décrite en termes de « devoir » et non de bénéfices. L'appel au « devoir » est aussi incorrecte sur le plan praxéologique que l'appel au sacrifice et revient en général à la même chose. Ces deux exhortations admettent en fait tacitement que l'agent tire peu ou aucun bénéfice de son action. De plus, invoquer le devoir ou le sacrifice sous-entend que *quelqu'un d'autre* va recevoir le sacrifice ou le paiement de « l'obligation » — et cet autre est souvent tout bonnement celui qui l'exorte lui-même.

86. Nous supposons que le gouvernement limitera son usage de la force à la défense, c'est-à-dire qu'il poursuivra une politique de *laissez-faire* stricte. Sur le plan théorique, il est possible qu'un gouvernement puisse tirer l'intégralité de ses ressources de contributions volontaires, tout en poursuivant une politique hautement coercitive et interventionniste dans d'autres secteurs du marché. Cette possibilité est cependant si faible en pratique que nous pouvons ne pas en tenir compte ici. Il est hautement improbable qu'un gouvernement ayant une attitude coercitive sur d'autres plans ne prennent pas de mesures immédiates pour s'assurer que ses *revenus* soient obtenus par la contrainte. La question de son propre revenu est toujours la première préoccupation de l'État. (Notons les très lourdes amendes en cas d'évasion fiscale et de contrefaçon du papier-monnaie étatique.)

87. Spencer, *Social Statics*; Herbert et Levy, *Taxation and Anarchism*; et Molinari, *Esquisse de l'organisation politique et économique de la société future*. Molinari avait cependant adopté en d'autres temps une position de marché libre pure. Voir par exemple ce qui est peut-être la première esquisse d'un système purement libertarien dans Gustave de Molinari, « De la production de la sécurité », *Journal des Économistes*, février 1849, pp. 277–290, et Molinari, « Onzième soirée » dans *Les soirées de la rue Saint-Lazare* (Paris, 1849).

88. Ces sociétés n'auraient bien sûr besoin d'aucune charte accordée par un gouvernement, mais se réuniraient conformément à la façon dont leurs propriétaires décideraient de mettre leurs capitaux en commun. Ils pourraient annoncer à l'avance leur choix de la responsabilité limitée et leurs créanciers seraient alors tous suffisamment sur leur garde.

Il existe une forte présomption *a priori* pour penser que les sociétés sont supérieures aux coopératives dans toutes les situations. En effet, si chaque propriétaire ne dispose que d'une voix, quel que soit le montant qu'il a investi dans le projet (et que les revenus sont répartis de la même façon), il n'a aucun intérêt à

investir plus que son voisin ; en fait, l'incitation joue entièrement dans l'autre sens. Cet obstacle à l'investissement milite fortement contre la forme coopérative.

Chapitre 5 : L'intervention binaire — Les dépenses du gouvernement [1](#)

Lorsque les auteurs en finance publique et en économie politique en arrivent au sujet des « dépenses du gouvernement », ils ont traditionnellement abandonné l'analyse et se sont tournés vers la simple description institutionnelle des divers types de dépenses étatiques. En étudiant la fiscalité, ils se lancent dans une analyse sérieuse, aussi erronée puisse-t-elle être ; mais ils ont consacré peu d'attention à une étude théorique des dépenses. Harriss va en fait jusqu'à dire qu'une théorie des dépenses étatiques est impossible ou au moins inexistante [2](#).

Le cœur de l'analyse des dépenses est consacré à décrire leur grande prolifération, absolue et relative, au cours des dernières décennies, couplée à l'hypothèse (implicite ou explicite) que cette croissance était nécessaire pour « répondre aux complexités grandissantes de l'économie. » Ce slogan ou d'autres similaires ont été presque universellement acceptés mais n'ont jamais été étayés de manière rationnelle. A première vue l'affirmation est non prouvée et le demeurera jusqu'à avoir été démontrée.

Nous pouvons en gros prendre en compte deux catégories de dépenses étatiques : les *transferts de richesse* et l'*utilisation de ressources*. Les activités utilisant des ressources emploient des ressources non spécifiques qui auraient pu être utilisées pour une autre production : elles retirent des facteurs de production destinés à des usages privés pour les employer à des usages étatiques. Les activités de transfert peuvent être définies comme celles qui n'utilisent pas de ressources, c'est-à-dire qui transfèrent directement l'argent de Pierre à Paul. Il s'agit de pures activités de subvention.

Il est vrai, bien entendu, qu'il existe de grandes similitudes entre ces deux branches de l'action étatique. Les *deux* cas constituent des activités de transfert dans la mesure où elles versent des traitements aux bureaucrates s'occupant de ces opérations. Les deux comprennent *même* des transferts de ressources, car les activités de transfert détournent des facteurs non spécifiques de l'activité marchande et volontaire en direction des demandes provenant des groupes privilégiés par l'État. Les *deux* se livrent à la subvention : l'offre de services étatiques ainsi que l'achat de matériel par les entreprises d'État constituent une subvention. Mais la différence est suffisamment importante pour être conservée. Car dans un cas des biens sont utilisés pour des objectifs étatiques et des

ressources y sont consacrés, et ce dans la mesure où l'État le souhaite ; dans l'autre l'État subventionne des individus privés, qui emploient les ressources du mieux qu'ils peuvent. Les paiements de transfert sont de *pures* subventions sans détournement préalable de ressources.

Nous allons d'abord analyser les paiements de transfert en tant que pures subventions pour voir ensuite comment l'analyse s'applique aux aspects liés à la subvention des activités faisant usage de ressources.

1. Subventions étatiques : les paiements de transfert

Il existe deux façons, et deux seulement, d'acquérir des richesses : par les *moyens économiques* (production volontaire et échange) et par les *moyens politiques* (confiscation par la coercition). Sur le marché libre seuls les moyens économiques peuvent être utilisés, et par conséquent chacun ne gagne que ce que les autres membres de la société acceptent de payer pour ses services. Tant que cela continue il n'y a pas de processus distinct appelé « distribution » : il n'y a que production et échange de biens. Mais quand le gouvernement entre en scène la situation change. Les moyens politiques d'acquisition des richesses deviennent alors disponibles. Sur le marché libre, la richesse résulte uniquement des choix volontaires de l'ensemble des individus et de l'ampleur des services que les hommes se rendent. Mais la possibilité d'une subvention étatique autorise un changement : elle ouvre la voie à une allocation des richesses conforme avec la capacité d'une personne ou d'un groupe à s'emparer du contrôle de l'appareil d'État.

La subvention étatique *crée* un processus de *distribution* distinct (et non de « redistribution », comme certains seraient tentés de dire). Car pour la première fois les revenus sont déconnectés de la production et de l'échange et sont déterminés de manière séparée. Dans la mesure où cette distribution se produit, l'allocation des revenus est donc faussée et s'éloigne d'un service efficace des consommateurs. Nous pouvons par conséquent dire que tous les cas de subvention pénalisent par la contrainte l'*efficace* au bénéfice de l'*inefficace*.

Les subventions prolongent ainsi la vie des firmes inefficaces aux dépens des entreprises efficaces, faussent le système productif et entravent la mobilité des facteurs des emplacements les moins producteurs de valeur vers ceux qui le sont davantage. Elles font un grand tort au marché et empêchent de satisfaire pleinement les désirs du consommateur. Supposons par exemple qu'un entrepreneur connaisse des pertes dans une certaine industrie, ou que le propriétaire d'un facteur y gagne une somme très faible. Sur le marché le propriétaire du facteur irait vers une industrie produisant davantage de valeur, où à la fois le propriétaire du facteur et les consommateurs seraient mieux servis. Cependant, si le gouvernement le subventionne là où il est, la vie des firmes inefficaces est prolongée et les facteurs sont encouragés à ne *pas* aller vers leurs usages les plus productifs en valeur. Par conséquent, plus grande est l'étendue des

subventions étatiques dans l'économie, plus le marché est empêché de faire son travail, et plus il sera inefficace à approvisionner le consommateur en vue de satisfaire ses besoins. Ainsi, plus les subventions étatiques sont importantes, plus le niveau de vie de chacun, de tous les consommateurs, sera bas.

Sur un marché libre, comme nous l'avons vu, il existe une harmonie d'intérêt, car on peut démontrer que tout le monde voit son utilité augmenter grâce à l'échange marchand. Là où le gouvernement intervient, au contraire, un *conflit de castes* est créé, car *un individu obtient un avantage aux dépens d'un autre*. Ceci est particulièrement clair dans le cas des subventions de transfert étatiques, payées grâce à l'impôt ou à des fonds d'inflation — où l'on prend manifestement à Pierre pour donner à Paul. Si la méthode de la subvention se généralise, alors tout le monde s'évertuera à prendre le contrôle du gouvernement. A mesure que les gens dépensent leur énergie dans les luttes politiques et dans la course au pillage, la production sera de plus en plus négligée. Il est évident que la production et le niveau de vie général sont réduits de deux façons : (1) en détournant l'énergie de la production vers la politique et (2) du fait que le gouvernement fait inévitablement peser sur les producteurs la charge d'un groupe inefficace et privilégié. L'inefficace obtient un droit de vivre sur le dos de l'efficace. Cela est d'autant plus vrai que *ceux qui réussissent dans une activité tendront inévitablement à être ceux qui y sont les meilleurs*. Ceux qui réussissent sur le marché libre, dans la vie économique, seront donc les plus capables à produire et à servir leurs semblables ; ceux qui réussissent dans la vie politique sont les plus capables de faire usage de la contrainte et de gagner les faveurs de ceux qui exercent la coercition. En général ce sont des personnes différentes qui réussissent dans ces différentes tâches, conformément à la spécialisation universelle et à la division du travail, et l'enchaînement d'un groupe se fera au bénéfice d'un autre.

Mais peut-être soutiendra-t-on que les mêmes personnes seront efficaces dans les deux activités et qu'il n'y aura par conséquent pas d'exploitation bénéficiant à un groupe aux dépens de l'autre. Comme nous l'avons dit cela est peu probable ; si c'est vrai, le système des subventions disparaîtrait, parce qu'il n'y aurait aucun sens à ce qu'un groupe paie le gouvernement pour se subventionner lui-même. Mais, de plus, le système de la subvention favoriserait les talents prédateurs de ces individus et pénaliserait leurs talents productifs. En somme, la subvention étatique favorise l'inefficacité en matière de production et l'efficacité en matière de coercition et de servilité, tout en pénalisant l'efficacité dans le domaine de la production et l'inefficacité dans celui de la prédation. Les gens qui favorisent sur le plan éthique la production volontaire peuvent juger quel système — marché libre ou subventions — marque le plus de points économiques, pendant que ceux qui préfèrent la conquête et la confiscation doivent au moins compter sur la perte globale de production qu'entraîne leur politique.

Cette analyse s'applique à toutes les formes de subventions étatiques, y compris les priviléges de monopole accordés aux producteurs favorisés. Un exemple courant de transfert direct sous forme de subvention est l'*aide sociale* que l'État

apporte aux pauvres. L'aide sociale est très clairement une façon de subventionner la pauvreté. Les individus ont dès lors automatiquement droit à toucher de l'argent de l'État en raison de leur pauvreté. A partir de là, la désutilité marginale du revenu perdu à cause du loisir diminue, l'inactivité et la pauvreté tendent à s'accroître. Ainsi, un système de subventions étatiques données aux pauvres tend à accroître la pauvreté, ce qui à son tour augmente le montant des aides payées et retirées à ceux qui ne sont pas pauvres. Quand, comme c'est généralement le cas, le montant de l'aide dépend directement du nombre d'enfants qu'a le pauvre, ce dernier a une incitation supplémentaire à élever davantage d'enfants qu'il ne l'aurait fait sinon, car il est assuré d'une subvention proportionnelle de la part de l'État. Par conséquent le nombre des pauvres tend à augmenter encore davantage. Comme l'a fort bien dit Thomas Mackay :

[...] la cause du paupérisme est l'aide sociale. Nous ne nous débarrasserons pas du paupérisme en augmentant la sphère de l'aide étatique. [...] Au contraire, son adoption augmenterait notre paupérisme car, comme on le dit souvent, nous pouvons avoir le nombre exact de pauvres que le pays accepte de payer. [3](#)

La charité privée envers le pauvre, au contraire, n'a pas le même effet, car le pauvre n'aurait pas de droit illimité et devant être respecté sur le riche. Au lieu de cela la charité est un acte de grâce volontaire et flexible de la part du donateur.

La sincérité du désir de l'État à promouvoir la charité envers les pauvres peut être jugée par deux constantes de l'action gouvernementale : la suppression des « escroqueries à la charité » d'une part et de l'autre la chasse des mendiants individuels hors des rues au motif que « le gouvernement pourvoit amplement à leurs besoins » [4](#). L'effet de ces deux mesures est de supprimer les dons ou la charité volontaires individuels et de forcer le public à diriger ses donations vers des canaux approuvés par les services du gouvernement et liés à eux.

De même, les *indemnités-chômage* du gouvernement, au lieu d'aider à éradiquer le chômage, comme on l'imagine souvent, le subventionnent et l'intensifient en réalité. Nous avons vu que le chômage survient lorsque les travailleurs ou les syndicats instaurent un salaire minimum supérieur à ce qu'ils pourraient obtenir sur un marché libre. Les indemnités les aident à insister sur ce minimum irréaliste, prolongeant ainsi la période pendant laquelle ils peuvent rester à l'écart du marché du travail.

2. Les activités utilisant des ressources : propriété étatique contre propriété privée

La majorité des activités du gouvernement utilisent des ressources, redirigeant les facteurs de production vers des fins choisies par le gouvernement. Ces activités impliquent en général l'offre réelle ou supposée de services par le gouvernement à une partie ou à la totalité de la population. Le gouvernement fonctionne ici comme propriétaire et entrepreneur.

Les dépenses utilisant des ressources que fait le gouvernement sont souvent considérées comme un « investissement » et cette classification forme une partie essentielle de la doctrine keynésienne. Nous avons soutenu qu'au contraire toutes ces dépenses doivent être considérées comme une *consommation*. L'investissement a lieu quand des biens de production sont achetés par des entrepreneurs, pas du tout pour leur propre usage ou pour leur propre satisfaction, mais simplement pour les modifier et les revendre à d'autres — au bout du compte aux consommateurs. Or le gouvernement réoriente les ressources de la société vers ses fins, qu'il a choisies et qu'il soutient par l'usage de la force. Ainsi, ces achats doivent être considérées comme des dépenses de consommation, quelles que soient leurs intentions ou leur production physique. Ils constituent cependant une forme de « consommation » particulièrement encline au gaspillage, car ils ne sont généralement pas *considérés* comme des dépenses de consommation par les fonctionnaires du gouvernement.

Les entreprises étatiques peuvent fournir des services « gratuits » ou faire payer un prix ou une participation aux utilisateurs. Les services « gratuits » sont particulièrement caractéristiques du gouvernement. Les exemples de la protection policière et militaire, la lutte contre le feu, l'éducation, certains approvisionnements en eau viennent à l'esprit. Le premier point à noter est bien entendu que ces services ne sont pas et ne peuvent pas être vraiment *gratuits*. Un bien gratuit, libre, ne serait pas un bien et ne ferait ainsi pas l'objet d'une action humaine : il existerait en abondance pour tous. Si un bien n'existe pas surabondamment pour tous, alors la ressource est rare et le fournir à la société se fait au prix du renoncement à d'autres biens. Il ne peut donc pas être gratuit. Les ressources nécessaires pour fournir le service étatique gratuit sont retirées du reste de la production. Le paiement n'est toutefois pas obtenu auprès des utilisateurs sur la base de leurs achats volontaires mais au moyen d'un prélèvement obligatoire auprès des contribuables. Une séparation fondamentale est faite entre le paiement et la réception du service.

De nombreuses conséquences graves surviennent de cette séparation et du service « gratuit ». Comme dans tous les cas où le prix est inférieur au prix du marché, une demande énorme et excessive est stimulée pour ce bien, dépassant de loin l'offre de service disponible. Il y aura par conséquent toujours des « pénuries » du bien gratuit, des plaintes constantes sur les quantités insuffisantes, les bousculades, etc. Pour illustrer ce point il suffit de citer les cas habituels de la pénurie de policiers, particulièrement dans les quartiers criminogènes, des pénuries d'enseignants et d'écoles dans le système scolaire public, les embouteillages dans les rues et sur les autoroutes étatiques, etc. Dans aucun secteur du marché libre on ne trouve de plaintes chroniques quant aux pénuries et aux insuffisances. Dans tous les secteurs de l'entreprise privée, les firmes essaient d'amadouer et de persuader les consommateurs d'acheter davantage de leurs produits. Inversement, quand l'État possède une entreprise, on demande invariablement aux consommateurs de la patience et des sacrifices, et les problèmes de pénuries et de défauts abondent continuellement. On peut douter qu'une entreprise privée aurait

jamais fait ce que les élus de New York et d'autres villes ont fait : exhorter les consommateurs à utiliser *moins* d'eau. Il est également caractéristique d'une gestion étatique que lorsqu'une pénurie d'eau se développe, ce sont les *consommateurs* et non les « *entrepreneurs* » étatiques qui sont rendus responsables de la pénurie. Une pression est mise sur les consommateurs pour qu'ils se sacrifient et en utilisent moins, alors que dans l'industrie privée la pression (bienvenue) s'exerce sur les entrepreneurs et les pousse à offrir davantage [5](#).

L'inefficacité légendaire de la gestion étatique n'est pas un accident empirique, résultant peut-être de l'absence d'une tradition de service public. Elle est *inhérente* à toute entreprise gouvernementale, et la demande excessive fomentée par des services gratuits ou payés en dessous de leur prix n'est qu'une des nombreuses raisons de cette situation.

Une offre gratuite ne subventionne ainsi pas seulement ceux qui en profitent aux dépens des contribuables qui n'en ont pas l'usage ; elle conduit aussi à une mauvaise allocation des ressources en ne parvenant pas à offrir le service là où on en a le plus besoin. Il est va de même, dans une moindre mesure, à chaque fois que le prix est *inférieur* au prix du marché. Sur un marché libre, les consommateurs peuvent dicter les prix et assurer ainsi la meilleure allocation des ressources productives permettant de répondre à leurs souhaits. Dans une entreprise étatique, ceci ne peut pas être fait. Reprenons le cas du service gratuit. Comme il n'y a pas de prix, et donc aucune exclusion des usages submarginaux, le gouvernement ne dispose daucun moyen, même s'il le voulait, pour allouer ses services vers les usages les plus importants et vers les acheteurs les plus empressés. Tous les acheteurs, tous les usages, sont mis artificiellement sur le même plan. Résultat, les usages les plus importants seront moins pourvus, et le gouvernement se retrouve face à des problèmes d'allocation insurmontables, qu'il ne peut pas résoudre, *même pour assurer sa propre satisfaction*. Il sera ainsi confronté au problème suivant : Devons-nous construire une route à l'emplacement *A* ou à l'emplacement *B* ? Il n'existe aucune méthode rationnelle lui permettant de prendre cette décision. Il ne peut pas aider les consommateurs privés de la route de la meilleure façon possible. Il ne peut se décider qu'en fonction du souhait du fonctionnaire en place, c'est-à-dire uniquement si ce sont les *fonctionnaires du gouvernement* qui « *consomment* » et non le public. Si le gouvernement désire faire ce qui est le mieux pour le public, il est confronté à une tâche impossible.

Le gouvernement peut subventionner de manière délibérée en distribuant gratuitement ses services ou il peut authentiquement essayer de trouver le véritable prix du marché, c'est-à-dire « fonctionner sur un mode marchand ». C'est souvent ce que réclament les conservateurs — que les entreprises étatiques soient gérées suivant des méthodes commerciales, que l'on mette fin aux déficits, etc. Cela veut presque toujours dire augmenter les prix. Est-ce toutefois une solution ? On dit souvent qu'une entreprise étatique unique, opérant dans la sphère du marché

privé et y achetant ses ressources, etc. pourrait fixer le prix de ses services et allouer ses ressources de manière efficace. Cela est cependant faux. *Il y a un défaut rédhibitoire* que l'on retrouve dans tous les plans imaginables de gestion d'une entreprise étatique et ce défaut empêche cette dernière de fixer rationnellement ses prix et d'allouer efficacement ses ressources. En raison de ce défaut, une entreprise étatique ne pourra *jamais* être gérée sur un mode « commercial », quelles que soient les intentions du gouvernement.

Quel est ce défaut rédhibitoire ? C'est le fait que le gouvernement peut obtenir des ressources quasi illimitées au moyen de son pouvoir de taxation coercitive. Les entreprises privées doivent se procurer leurs fonds auprès d'investisseurs. Cette allocation des fonds par les investisseurs, basée sur leur préférence temporelle et leurs prévisions, rationne les fonds et les ressources en faveur des usages les plus rentables et donc de ceux qui rendent le plus de services. Les firmes privées ne peuvent obtenir de fonds *que* des consommateurs et des investisseurs : elles ne peuvent les obtenir, autrement dit, qu'auprès de gens qui donnent de la valeur à leurs services et qui les achètent, et auprès d'investisseurs qui acceptent le risque d'investir les fonds qu'ils ont épargnés dans l'attente d'un profit. Bref, paiement et services sont, répétons-le encore une fois, indissociablement liés sur le marché. Au contraire, le gouvernement peut obtenir autant d'argent qu'il le veut. Le marché libre fournit par conséquent un « mécanisme », d'allocation des fonds pour la consommation présente et future, et d'orientation des ressources vers les usages produisant le plus de valeur pour tout le monde. Il permet ainsi à l'homme d'affaires d'allouer ses ressources et de donner un prix à ses services en leur garantissant un usage optimal. Le gouvernement n'a de son côté pas de moyen de contrôle sur lui-même, c'est-à-dire qu'il n'est pas contraint de répondre au test des pertes et des profits ou d'un service apprécié par les consommateurs, pour obtenir des fonds. L'entreprise privée ne peut obtenir ses fonds que de clients satisfaits et d'investisseurs guidés par les pertes et les profits actuels et anticipés pour le futur. Le gouvernement peut obtenir quasiment autant de fonds qu'il le désire.

Avec la disparition du contrôle, c'est aussi la possibilité pour le gouvernement d'allouer les ressources de manière rationnelle qui disparaît. Comment peut-il savoir s'il faut construire la route A ou la route B, s'il faut « investir » dans une route ou dans une école — en fait combien dépenser pour *toutes* ses activités ? Il ne dispose d'aucun moyen rationnel lui permettant d'allouer des fonds ou même de décider combien en avoir. Lorsqu'il y a pénurie d'enseignants ou de salles de classes, de police ou de rues, le gouvernement et ses partisans n'ont qu'une réponse : plus d'argent. Les gens doivent céder une plus grande part de leur argent au gouvernement. Pourquoi ne rencontre-t-on jamais ce type de réponse sur le marché libre ? La raison en est que l'argent doit toujours être *retiré* à un autre usage de consommation ou d'investissement — et il faut que cela soit justifié. Sur le marché la justification est fournie par le test des profits et des pertes : elle indique si les besoins les plus urgents des consommateurs sont ou non satisfaits. Si une entreprise ou un produit rapporte des profits élevés à ses propriétaires et que l'on s'attend à ce que ces profits perdurent, davantage d'argent *viendra* ; si tel

n'est pas le cas et qu'il y a des pertes, l'argent *quittera* l'industrie. Le test des profits et des pertes sert de guide pour orienter le flot des ressources productives. Le gouvernement n'a aucun guide de ce genre, et ne dispose par conséquent d'aucun moyen rationnel pour décider *combien* d'argent il doit dépenser au total ou dans chaque secteur spécifique. Plus il dépense d'argent, plus il peut offrir de services — mais où s'arrêter ?⁶

Les partisans des entreprises étatiques peuvent répliquer que le gouvernement n'aurait qu'à dire tout simplement à ses services d'agir *comme si* ils étaient une entreprise faisant des profits et de se conduire de la même façon qu'une entreprise commerciale. Il y a deux défauts fondamentaux dans cette théorie. Premièrement, il est impossible de *jouer* à l'entreprise. Entreprendre veut dire risquer son propre argent dans un investissement. Les directeurs bureaucratiques et les politiciens n'ont aucune incitation réelle à développer des talents entrepreneuriaux, à réellement s'adapter à la demande des consommateurs. Ils ne risquent pas leur propre argent dans l'entreprise. Deuxièmement, hormis la question des incitations, même les directeurs les plus désireux *ne pourraient pas* travailler comme une entreprise commerciale. Car, quelle que soit la façon dont elle est gérée *après* sa création, le lancement *initial* de la firme se fait avec l'argent du gouvernement et donc sur la base d'un prélèvement obligatoire. Un élément fatallement arbitraire a été « intégré à la conception » dans les organes vitaux de l'entreprise. De plus toute décision de dépense *future* peut être payée avec des rentrées fiscales et les décisions des directeurs seront soumises au même défaut. La facilité avec laquelle l'entreprise étatique pourra obtenir de l'argent altérera inévitablement son fonctionnement. En outre, supposons que le gouvernement « investisse » dans une entreprise *E*. Soit le marché, laissé libre, aurait aussi investi dans la même entreprise, soit il ne l'aurait pas fait. Dans le premier cas l'économie souffre, pour le moins, de la « part » allant à la bureaucratie intermédiaire. Dans le second, qui se vérifie presque toujours, il s'ensuit immédiatement que les dépenses effectuées pour *E* représentent une distorsion de l'utilité privée sur le marché — que certaines autres dépenses auraient conduit à des bénéfices monétaires plus importants. Il en résulte une fois encore qu'une entreprise étatique ne peut pas reproduire les conditions d'une entreprise commerciale.

De plus, la création d'une entreprise étatique lui donne un avantage concurrentiel inhérent par rapport aux entreprises privées, car au moins une partie de son capital a été obtenu par la coercition et non en rendant des services. Il est clair que le gouvernement, avec ses subventions, peut éliminer une entreprise privée du domaine. L'investissement privé dans cette industrie se réduira fortement, car les futurs investisseurs anticiperont des pertes face à leurs concurrents étatiques privilégiés. En outre, comme tous les services se disputent les faveurs des dollars du consommateur, toutes les firmes privées et tous les investissements privés seront touchés et entravés à un certain degré. Et lorsqu'une nouvelle entreprise étatique débute, elle engendre des craintes dans les autres industries, qui se demandent si elles ne vont pas être les suivantes, si elles ne vont pas être confisquées ou forcées de subir la concurrence d'entreprise subventionnées par

l'État. Cette crainte tend à faire baisser encore davantage l'investissement productif et donc à réduire encore plus le niveau de vie général.

Un dernier argument décisif, utilisé à fort juste titre par les adversaires de la propriété étatique [a](#), est le suivant : Si la gestion commerciale est tellement désirable, pourquoi emprunter une route si tortueuse ? Pourquoi ne pas abandonner la propriété étatique et rendre la totalité de la gestion à l'entreprise commerciale privée ? Pourquoi prendre de tels détours compliqués pour essayer d'imiter l'idéal apparent (la propriété privée) quand cet idéal peut être poursuivi directement ? En appeler aux principes commerciaux pour le gouvernement a par conséquent peu de sens, même si cet appel peut avoir du succès.

Les inefficacités de la gestion étatique sont accentuées par de nombreux autres facteurs. Comme nous l'avons vu, une entreprise étatique en concurrence avec d'autres au sein d'une industrie peut habituellement écarter les propriétaires privés, car le gouvernement peut s'auto-subventionner de bien des manières et s'offrir des fonds illimités quand il le souhaite. Il est donc peu incité à être efficace. Dans les cas où il ne peut pas soutenir la concurrence malgré ces avantages, il peut s'arroger à lui-même un monopole de droit, en éliminant la concurrence par la force. Ceci s'est fait aux États-Unis dans le cas de la poste [Z](#). Lorsque le gouvernement s'accorde à lui-même un monopole, il peut retenir la solution diamétralement opposée au service gratuit : il peut faire payer un prix de monopole. Faire payer un prix de monopole — dès lors identifiable et différent du prix du marché — engendre à nouveau une distorsion des ressources et crée une rareté artificielle du bien en question. Cela permet aussi une énorme baisse de qualité du service. Un monopole étatique n'a pas à craindre que les consommateurs aillent ailleurs ou que son inefficacité signe sa perte [8](#).

Une autre raison de l'inefficacité étatique a déjà été abordé : le personnel n'est nullement incité à être efficace. En fait les compétences qu'il développera ne seront *pas* les compétences économiques de la production, *mais* les compétences *politiques* — comment se mettre à plat ventre devant les supérieurs politiques, comment s'attirer les faveurs de l'électorat de manière démagogique, comment exercer la force de la manière la plus efficace. Ces talents sont très différents des talents productifs, et les individus qui parviendront au sommet de l'État seront différents de ceux qui réussissent sur le marché [9](#), [10](#).

Il est particulièrement absurde d'en appeler aux « principes commerciaux » quand une entreprise étatique fonctionne en tant que monopole. Périodiquement certains demandent que la poste soit gérée sur un « mode commercial » et mette fin à ses déficits, qui doivent être payés par les contribuables. Mais mettre fin aux déficits d'une gestion étatique par nature et nécessairement inefficace n'équivaut pas à la diriger sur un mode commercial. Afin d'y parvenir, le prix doit être suffisamment augmenté pour atteindre un prix de monopole et rembourser les coûts des inefficacités du gouvernement. Un prix de monopole fera peser une charge excessive sur les usagers de la poste, plus particulièrement parce que le monopole

est décrété par la loi. D'un autre côté, nous avons vu que même les monopoleurs doivent se conformer à la courbe de demande des consommateurs. Si cette courbe de demande est suffisamment élastique, il peut fort bien arriver qu'un prix de monopole réduise tellement le revenu ou réduise tellement son augmentation qu'un prix plus élevé *augmente* les déficits au lieu de les réduire. Un exemple remarquable en a été le système des métros de la ville de New York au cours de ces dernières années, qui a augmenté ses tarifs dans la vaine tentative de mettre fin à ses déficits, pour finalement constater que le nombre des passagers était tombé dans de si grandes proportions que le déficit augmentait encore plus après un certain temps [11](#).

De nombreux critères ont été proposés par les différents auteurs pour aider à fixer les prix des services étatiques. L'un d'eux soutient le principe de la détermination du prix en fonction du « coût marginal ». Ceci peut cependant difficilement constituer un critère et repose sur les erreurs classiques de la détermination du prix par les coûts. Premièrement, l'aspect « marginal » varie selon la période étudiée. En outre, les coûts ne sont en réalité pas statiques mais flexibles : ils changent avec les prix de vente et ne peuvent donc pas être utilisés comme guide pour établir ces prix. De plus, les prix ne sont égaux aux coûts moyens — au plutôt les coûts moyens ne sont égaux au prix — qu'à l'équilibre final, et cet équilibre ne peut pas être considéré comme un idéal dans le monde réel. Le marché ne fait que *tendre vers* cet objectif. Enfin, les coûts de la gestion étatique seront plus élevés qu'une gestion similaire sur le marché libre.

Non seulement l'entreprise étatique gênera et fera baisser l'investissement privé et l'entrepreneuriat dans la même industrie et dans celles de l'ensemble de l'économie, mais elle perturbera aussi l'ensemble du marché du travail. En effet le gouvernement (a) fera baisser la production et le niveau de vie de la société en siphonnant un travail potentiellement productif vers la bureaucratie, (b) sera capable en utilisant des fonds confisqués de payer le travail à un taux supérieur à celui du marché, déclenchant ainsi chez les chercheurs d'emplois publics une demande en faveur d'une expansion de la machine bureaucratique non productive, et (c) les hauts salaires étatiques payés grâce aux impôts peuvent fort bien laisser penser à tort aux travailleurs qu'ils reflètent le salaire marchand dans l'industrie privée, suscitant ainsi un chômage non désiré.

De plus, une entreprise étatique, s'appuyant sur la coercition exercée sur le consommateur, peut difficilement éviter de substituer ses propres valeurs à celles de ses clients. Ainsi, des services artificiellement standardisés de moins bonne qualité — correspondant aux goûts et aux commodités du gouvernement — persisteront, au contraire du marché libre, où des services diversifiés de grande qualité sont proposés afin de répondre à la variété des goûts d'une multitude d'individus [12](#).

Un cartel unique ou une firme unique ne pourrait pas posséder tous les moyens de production de l'économie, parce qu'il ou elle ne pourrait pas calculer de prix ni

allouer les facteurs de manière rationnelle. C'est la raison pour laquelle le socialisme d'État ne peut pas non plus planifier ou allouer de manière rationnelle. En fait, même deux stades, ou davantage, ne pourraient pas être *totalelement* intégrés verticalement sur le marché, car une intégration totale éliminerait un segment entier du marché et instaurerait un îlot de chaos de calcul et d'allocation, îlot qui empêcherait la planification optimale des profits et la satisfaction maximale des consommateurs.

Dans le cas d'une simple propriété étatique, une autre extension de cette thèse devient évidente. En effet *chaque* firme étatique introduit son *propre* îlot de chaos dans l'économie ; *il n'est pas nécessaire d'attendre le socialisme intégral pour que le chaos commence son œuvre*. Aucune entreprise étatique ne pourra jamais déterminer de prix ou de coûts, ni allouer de facteurs ou de fonds de manière rationnelle, maximisant le bien-être. Aucune entreprise étatique ne pourrait être créée sur « une base commerciale », même si on le voulait. Ainsi, toute opération étatique injecte un point de chaos dans l'économie, et comme tous les marchés de l'économie sont interconnectés, toute activité gouvernementale perturbe et fausse la formation des prix, l'allocation des facteurs, le ratio consommation/investissement, etc. Chaque entreprise étatique baisse non seulement l'utilité sociale des consommateurs en forçant une allocation de fonds vers d'autres fins que celles désirées par le public, mais aussi l'utilité de tout un chacun (y compris, peut-être, l'utilité de certains fonctionnaires du gouvernement) en introduisant une distorsion du marché et en diffusant le chaos calculatoire. Plus l'étendue de la propriété étatique est grande, plus, bien entendu, l'impact en sera fort.

En dehors de ses conséquences purement économiques, la propriété étatique a un autre type d'impact sur la société : elle substitue nécessairement le conflit à l'harmonie du marché. Comme service étatique veut dire service par un groupe de décideurs, cela revient à parler de service uniforme. Les désirs de tous ceux que l'on force, directement ou indirectement, à payer pour le service étatique ne peuvent pas être satisfaits. Seules certaines formes de services peuvent être ou seront produites par l'agence gouvernementale. Il en résulte que l'entreprise étatique engendre d'énormes *conflits de castes* entre les citoyens, chacune ayant des idées différentes quant à la meilleure forme de service possible.

Ces dernières années les écoles publiques des États-Unis ont fourni un exemple frappant de ce genre de conflits. Certains parents préfèrent des écoles pratiquant la ségrégation raciale, d'autres préfèrent une éducation intégrée. Certains parents veulent que l'on apprenne le socialisme à leurs enfants ; d'autres veulent un enseignement anti-socialiste dans les écoles. Le gouvernement ne dispose d'aucun moyen pour résoudre ces conflits. Il ne peut qu'imposer la volonté de la majorité (ou de « l'interprétation » qu'en fait la bureaucratie) par la contrainte, en laissant une minorité souvent importante mécontente et malheureuse. Quel que soit le type d'école choisi, certains groupes de parents en souffriront. A l'inverse il n'y a pas de conflit de ce genre sur un marché libre, qui offre tous les types de services

demandés. Sur le marché ceux qui veulent des écoles pratiquant la ségrégation ou l'intégration, pro-socialistes ou individualistes, peuvent voir leurs désirs satisfaits. Il est donc évident que l'offre étatique, contrairement à l'offre privée, de services, réduit le niveau de vie d'une grande partie de la population.

Le niveau de propriété étatique dans l'économie varie d'un pays à l'autre, mais dans *tous* les pays l'État s'est assuré de posséder et de monopoliser les centres nerveux vitaux, les postes de contrôle de la société. Il a obtenu une propriété monopolistique forcée sur ces postes de contrôle et a essayé de convaincre le peuple que l'entreprise et la propriété privées seraient dans ces domaines a priori et tout simplement impossibles. Nous avons vu, au contraire, que *tous* les services peuvent être fournis par un marché libre. Les postes de contrôle vitaux invariablement possédés de manière monopolistique par l'État sont : (1) la protection policière et militaire ; (2) la protection judiciaire ; (3) le monopole de la frappe monétaire (et le monopole de la définition de la monnaie) ; (4) les cours d'eau et les eaux côtières ; (5) les rues et les routes ainsi que les terres en général (les terres non utilisées, en plus du pouvoir du « domaine éminent ») et (6) la poste. Le rôle de la défense est celui que l'État se réserve le plus jalousement. Il est indispensable à l'existence de l'État, car c'est de son monopole de la force que dépend sa capacité à lever des impôts auprès de ses citoyens. Si les citoyens avaient le droit d'avoir accès à des tribunaux et des armées privées, ils posséderaient les moyens de se défendre contre les actes d'invasion du gouvernement en plus de celui de se défendre contre les individus privés. Le contrôle des ressources du sol brut — et plus particulièrement du transport — est bien entendu une excellente méthode pour s'assurer un contrôle total. La poste a toujours constitué un outil fort pratique de surveillance et de mise hors-la-loi des messages des hérétiques ou des ennemis de l'État. Ces dernières années l'État a constamment cherché à étendre ces postes avancés. Le monopole de la frappe et de la définition de la monnaie (les lois sur le cours légal) ont été en pratique utilisés pour parvenir à un contrôle total du système monétaire de la nation. Il s'agissait de l'une des tâches les plus ardues de l'État, car depuis des siècles les gens se méfiaient grandement du papier-monnaie. Le monopole de la frappe et la définition des étalons monétaires a conduit à la dépréciation des pièces, à un changement des dénominations monétaires d'unités de poids en termes sans signification, et au remplacement de l'or et de l'argent par du papier bancaire ou étatique. Dans presque tous les pays l'État a aujourd'hui réussi à atteindre son principal objectif monétaire : disposer de la capacité d'augmenter son revenu par l'inflation à volonté de la devise. Dans d'autres domaines — sol et ressources naturelles, transport et communication — l'État étend de plus en plus son contrôle. Enfin, un autre poste de contrôle que détient l'État, bien qu'il ne soit pas toujours monopolisé, est l'éducation. Les écoles publiques permettent en effet d'influencer les jeunes esprits pour leur faire accepter les vertus du gouvernement au pouvoir et du principe de l'intervention étatique [13](#). Dans de nombreux pays le gouvernement n'a pas le monopole de l'école mais il s'approche de cet idéal en obligeant tous les enfants à fréquenter une école publique ou une école privée approuvée par le gouvernement. La scolarisation obligatoire amène dans les écoles des enfants qui ne souhaitent pas y

aller et pousse ainsi trop d'enfants vers le système éducatif. Trop peu de jeunes se retrouvent dans des possibilités alternatives comme le loisir, les études à la maison ou un emploi commercial [14](#).

Une activité étatique très curieuse s'est énormément développée au vingtième siècle. Sa grande popularité est un signe notable d'une ignorance populaire très répandue des lois praxéologiques. Nous voulons parler de ce qu'on appelle « la sécurité sociale » [b](#). Ce système confisque le revenu des salariés les plus pauvres et prétend investir ensuite l'argent de manière plus avisée qu'ils ne l'auraient fait eux-mêmes, reversant plus tard l'argent aux anciens salariés devenus vieux. Considérée comme une « assurance sociale », c'est un exemple typique d'entreprise étatique : il n'y a aucun lien entre les cotisations et les retraites, les deux changeant chaque année en fonction de la pression politique. Sur le marché libre, tous ceux qui le souhaitent peuvent investir dans une rente garantie, dans des actions ou dans l'immobilier. Obliger quelqu'un à transférer ses fonds au gouvernement l'oblige à perdre de l'utilité.

Ainsi, même à première vue, il est difficile de comprendre la grande popularité du programme de la sécurité sociale. Mais la véritable nature du programme diffère grandement de son image officielle. En effet le gouvernement n'investit *pas* les fonds qu'il collecte par les impôts : il se contente de les dépenser, se donnant à lui-même des obligations, qui devront plus tard être payées lorsque l'échéance surviendra. Comment les liquidités seront-elles obtenues ? Uniquement par des impôts supplémentaires ou par l'inflation. Le public doit ainsi payer deux fois pour la « sécurité sociale ». Le programme taxe deux fois pour un seul versement : c'est un procédé permettant de rendre plus acceptable une taxation par le gouvernement des salariés à faibles revenus. Et comme pour tous les autres impôts, les recettes vont à la consommation étatique.

En comparant la propriété privée et étatique d'une entreprise, il faut garder en tête les conclusions suivantes de notre analyse : (1) tout service peut être fourni sur le marché de manière privée ; (2) la propriété privée sera plus efficace pour offrir une meilleure qualité ou des services à moindre coût ; (3) l'allocation des ressources dans une entreprise privée satisfera mieux les demandes des consommateurs, alors que l'entreprise étatique faussera ces allocations et introduira des îlots de chaos calculatoire ; (4) la propriété étatique fera baisser l'activité privée des firmes non concurrentes et des firmes concurrentes ; (5) la propriété privée assure la satisfaction harmonieuse et coopérative des désirs, tandis que la propriété étatique engendre un conflit de castes [15](#).

3. Les activités utilisant des ressources : le socialisme

Le socialisme — ou collectivisme — correspond au cas où l'État possède tous les moyens de production. C'est l'abolition et l'interdiction obligatoire de l'entreprise privée et la monopolisation de la totalité de la sphère productive par l'État. Le socialisme étend par conséquent le principe du monopole étatique obligatoire de

quelques entreprises isolées à tous le système économique. C'est l'abolition violente du marché.

Si une économie doit exister, il faut qu'il y ait une production afin de satisfaire les désirs des individus qui consomment. Comment faut-il organiser cette production ? Comment décider de l'allocation des facteurs entre les divers usages, ou du revenu que chaque facteur touchera dans chaque usage ? Il y a deux façons, et deux seulement, d'organiser une économie. L'une par la liberté et le choix volontaire — c'est le choix du marché. L'autre par la force et l'autoritarisme — c'est la voie de l'État. Pour ceux qui ignorent l'économie, il peut sembler que la seconde constitue la véritable organisation et la planification centralisée, alors que la voie du marché ne serait que chaos et confusion anarchique. L'organisation du marché libre est cependant en réalité un moyen étonnant et flexible permettant de satisfaire les désirs de tous les individus, bien plus efficacement que l'action ou l'intervention de l'État.

Jusqu'ici nous n'avons toutefois analysé que des entreprises étatiques isolées et diverses formes d'intervention étatique au sein du marché. Nous devons analyser le socialisme — système du diktat étatique pur — opposé absolu d'une économie de marché pure.

Nous avons défini la propriété comme le contrôle exclusif d'une ressource. Il est donc clair qu'une « économie planifiée » qui laisse nominalement la propriété entre les mains des précédents propriétaires privés mais qui place le contrôle effectif et la gestion des ressources dans les mains de l'État, est tout autant *socialiste* que la nationalisation formelle de la propriété. Les régimes nazis et fascistes étaient aussi socialistes que le système communiste nationalisant toute la propriété productive.

Beaucoup de gens refusent d'identifier le nazisme et le fascisme avec le « socialisme » parce qu'ils réservent ce deuxième terme au prolétarisme marxiste ou néo-marxiste ou aux diverses propositions « sociales-démocrates ». Mais l'économie ne s'intéresse pas à la couleur de l'uniforme ou aux bonnes ou mauvaises manières des dirigeants. Elle ne se soucie pas non plus des groupes ou des classes qui dirigent l'État dans les divers régimes politiques. Peu importe à l'économie que le régime socialiste choisisse ses dirigeants par des élections ou par des *coups d'État* [en français dans le texte. NdT] L'économie ne s'intéresse qu'aux pouvoirs de propriété ou de contrôle exercés par l'État. Toutes les formes de planification étatique de l'ensemble de l'économie constituent des types de socialisme, quels que soient les points de vue philosophiques ou éthiques des diverses ramifications socialistes et qu'elles soient considérées comme « de droite » ou « de gauche ». Le socialisme peut être monarchique ; il peut être prolétarien ; il peut égaliser les fortunes ; il peut accroître l'inégalité. Son essence est toujours la même : le diktat coercitif de l'État sur l'économie.

La ligne reliant les pôles contraires que sont l'économie de marché pure d'un côté et le collectivisme intégral de l'autre est un continuum comportant divers « mélanges » du principe de liberté et du principe hégémonique, coercitif. Toute augmentation de la propriété ou du contrôle étatique est par conséquent « socialiste » ou « collectiviste » parce qu'elle constitue une intervention coercitive rapprochant l'économie du socialisme intégral.

L'étendue du collectivisme au vingtième siècle est en même temps sous-estimée. D'un côté son développement dans des pays comme les États-Unis est grandement sous-estimé. La plupart des observateurs négligent par exemple l'importance de l'expansion des *prêts étatiques*. Le *prêteur* est aussi un entrepreneur et un propriétaire partiel, quel que soit son statut légal. Les prêts que le gouvernement accorde à l'entreprise privée, ou les garanties qu'il donne à des prêts privés, crée ainsi de nombreux points de propriété étatique. En outre, la quantité totale de l'épargne au sein de l'économie n'est pas accrue par les garanties et les prêts étatiques, mais sa forme spécifique est modifiée. L'économie de marché tend à allouer l'épargne de la société vers les canaux les plus rentables et les plus productifs. Les prêts et les garanties étatiques, au contraire, détournent l'épargne de canaux plus productifs vers des canaux moins productifs. Ils empêchent aussi le succès des entrepreneurs les plus efficaces et l'élimination des entrepreneurs inefficaces (qui deviendraient alors de simples facteurs du travail et plus des entrepreneurs). Pour ces deux raisons les prêts étatiques font baisser le niveau de vie général — pour ne pas parler de la perte d'utilité infligée aux contribuables, qui doivent tenir ces promesses ou fournir l'argent devant être prêté.

D'un autre côté, l'étendue du socialisme dans des pays comme la Russie soviétique est surestimée. Ceux qui présentent la Russie comme un exemple de planification « réussie » par le gouvernement ignorent le fait (en dehors des difficultés de la planification constamment rencontrées) que la Russie soviétique et d'autres pays socialistes ne peuvent pas connaître le socialisme intégral parce que seul leur commerce *intérieur* est nationalisé. Le reste du monde dispose encore d'un marché. Un État socialiste peut par conséquent vendre et acheter sur le marché mondial et approcher au moins de manière approximative la détermination rationnelle des biens de production en se référant aux prix des facteurs fixés sur le marché mondial. Bien que les erreurs de cette planification socialiste partielle entraînent un appauvrissement, elles sont négligeables par rapport à ce qui se passerait avec le chaos calculatoire total d'un État socialiste mondial. Un Grand Cartel Unique ne pourrait pas calculer et ne pourrait donc pas apparaître sur un marché libre. Mais cela s'applique encore bien davantage au socialisme, où l'État impose son monopole total par la force, et où les inefficacités des activités d'un État unique sont multipliées par mille.

Il ne faudrait pas oublier un aspect dans l'analyse des différents régimes socialistes : la possibilité d'un « marché noir », où les ressources passent de manière illicite entre des mains privées [16](#). Bien sûr, la possibilité de marchés noirs

pour des biens volumineux est plutôt limitée : il y a davantage de latitude pour ce commerce pour des articles faciles à cacher (comme le sucre, les cigarettes, les drogues et les bas). Par ailleurs, la falsification des bilans par les directeurs et la possibilité envahissante de la corruption peuvent être utilisées pour mettre en place une certaine forme de marché limité. Il y a des raisons de croire, par exemple, que les nombreux pots-de-vin (*blat*) et marchés noirs, c'est-à-dire la subversion de la planification socialiste, ont constitué un point essentiel dans le niveau de production que le système soviétique a été capable d'atteindre.

Ces dernières années l'incapacité totale de la planification socialiste à calculer dans une économie industrielle a été implicitement reconnue par les pays communistes, qui se sont rapidement éloignés, en particulier en Europe de l'Est, du socialisme et se sont rapprochés d'une économie plus libérale. Ce progrès a été particulièrement remarquable en Yougoslavie, qui se caractérise désormais par la propriété privée ainsi que par celle de coopératives de producteurs, et par l'absence de la planification centralisée, y compris pour les investissements [17](#).

4. Le mythe de la propriété « publique »

On entend beaucoup parler de la propriété « publique ». En fait, à chaque fois que le gouvernement possède quelque chose ou dirige une entreprise, on en parle comme d'une « propriété publique ». Quand des ressources naturelles sont vendues ou données à une entreprise privée, nous apprenons que le « domaine public » a été « cédé » à des intérêts privés particuliers. Cela sous-entend que lorsque le gouvernement possède quelque chose, « nous » — chaque membre du peuple — posséderions des parts égales de cette propriété. Comparez ce vaste mouvement aux petits intérêts, étroits, de la simple propriété « privée ».

Nous avons vu que, comme un système économique socialiste ne peut pas calculer sur le plan économique, un socialiste irréductible doit être prêt à faire face à la disparition d'une grande partie de la population de la planète, avec uniquement un niveau de subsistance primitif pour les survivants. Pourtant, celui qui identifie le *gouvernement* à la propriété *publique* peut se satisfaire de développer la taille de la propriété gouvernementale malgré la perte d'efficacité ou d'utilité sociale qu'elle entraîne.

L'identification elle-même est toutefois totalement fallacieuse. La *propriété* est le contrôle et la gestion ultimes d'une ressource. Le propriétaire d'un bien en est son directeur ultime, quelles que soient les fictions légales affirmant le contraire. Dans une société parfaitement libre, les ressources suffisamment abondantes pour constituer des conditions générales de la condition humaine resteraient sans propriétaire. Les ressources rares, au contraire, seraient possédées en fonction des principes suivants : propriété de chaque individu sur sa propre personne ; propriété sur les biens créés ou transformés par l'individu ; propriété initiale d'une terre préalablement non possédée par le son utilisateur ou transformateur. La propriété étatique signifie simplement que les fonctionnaires en

place *possèdent* en fait le bien. Les hauts fonctionnaires sont ceux qui décident de l'usage du bien et ce sont donc eux qui le *possèdent*. Le « public » ne possède aucune part du bien. Un citoyen qui en doute n'a qu'à essayer de s'approprier pour son propre usage *personnel* la part qui lui revient dans la propriété « publique » et de défendre sa cause devant les tribunaux. On pourrait objecter que les actionnaires individuels des sociétés commerciales ne peuvent pas non plus le faire, que l'actionnaire de General Motors n'est par exemple pas autorisé, du fait des règlements de la compagnie, à prendre une voiture au lieu de ses dividendes ou en échange de ses actions. Pourtant les actionnaires possèdent *bel et bien* leur compagnie, et cet exemple démontre précisément notre argument. En effet l'actionnaire individuel peut résilier son contrat avec la compagnie : il peut *vendre* ses parts du capital de General Motors à quelqu'un d'autre. Le sujet du gouvernement *ne peut pas* se séparer du gouvernement : il ne peut pas vendre ses « parts » dans la poste parce qu'il n'a pas de parts de ce genre. Comme F.A. Harper l'a succinctement énoncé : « Le corollaire du droit de propriété est le droit de "dépropriété". Ainsi, si je ne peux pas vendre une chose, il est évident que je n'en suis pas véritablement propriétaire. » [18](#)

Quelle que soit la forme de gouvernement, les dirigeants sont les véritables possesseurs de la propriété. Cependant, dans une démocratie ou sur le long terme pour toute forme de gouvernement, les dirigeants ne le sont qu'à titre transitoire. Ils peuvent toujours perdre une élection ou être renversés par un *coup d'État* [en français dans le texte, NdT]. Aucun fonctionnaire du gouvernement ne peut donc se considérer comme plus qu'un propriétaire transitoire. Il en résulte qu'alors qu'un propriétaire privé, sûr de son bien et de la possession de sa valeur capitalisée, planifie l'usage de sa ressource sur une longue période, le fonctionnaire du gouvernement doit exploiter aussi vite que possible sa propriété, car il n'est pas certain de la conserver plus tard. De plus, même le fonctionnaire le plus assuré de sa place doit faire de même, car aucun fonctionnaire du gouvernement ne peut vendre la valeur capitalisée de sa propriété, comme peuvent le faire les propriétaires privés. En résumé, les fonctionnaires du gouvernement possèdent l'*usage* des ressources mais pas leur valeur capitalisée (à l'exception du cas de la « propriété privée » d'un monarque héréditaire). Lorsque seul l'usage courant peut être possédé, mais pas la ressource elle-même, il s'ensuit rapidement un épuisement anti-économique des ressources, car personne n'aura intérêt à les conserver pendant une certaine période et qu'il sera avantageux pour tous les propriétaires de l'épuiser aussi rapidement que possible. De la même manière, les fonctionnaires du gouvernement consommeront leur propriété aussi vite que possible.

Il est curieux que presque tous les auteurs répètent l'idée que les propriétaires privés, en raison de leur préférence temporelle, devraient avoir une vision à « court terme » alors que les fonctionnaires du gouvernement peuvent avoir une vision à « long terme » et allouer la propriété de façon à favoriser le « bien-être général ». C'est précisément l'inverse qui est vrai. L'individu privé, assuré de sa propriété et de la valeur capitalisée de sa ressource, peut avoir une vision à long terme, car il

souhaite conserver la valeur capitalisée de sa ressource. C'est le fonctionnaire du gouvernement qui doit se précipiter pour exploiter la propriété quand il est encore aux commandes [19](#).

5. La démocratie

La démocratie est un processus de désignation des dirigeants ou des politiques du gouvernement et est par conséquent distincte de ce que nous avons étudié : la nature et les conséquences des diverses politiques qu'un gouvernement peut choisir. Une démocratie peut choisir des programmes relativement libéraux ou interventionnistes, et il en va de même pour un dictateur. Et pourtant le problème de la formation d'un gouvernement *ne peut pas* être entièrement séparée de la politique poursuivie par le gouvernement, et nous allons donc discuter ici certaines de ces connexions.

La démocratie est le système de la règle majoritaire dans lequel chaque citoyen dispose d'un vote pour décider des politiques du gouvernement ou pour élire les dirigeants qui à leur tour décideront de la politique. C'est un système rempli de contradictions internes.

En premier lieu, supposons que la majorité souhaite de manière écrasante mettre au pouvoir un dictateur populaire ou instaurer la loi du parti unique. Les gens souhaitent abandonner toute prise de décision entre sa ou ses mains. Le système démocratique permet-il d'y mettre démocratiquement fin par le vote ? Quelle que soit la manière dont le démocrate répond, il est pris dans une contradiction insoluble. Si la majorité *peut* voter pour mettre au pouvoir un dictateur qui mettra fin aux élections, alors la démocratie met véritablement fin à sa propre existence. A partir de ce moment il n'y a plus de démocratie, bien qu'il y ait une majorité consentante continue en faveur du parti ou du dirigeant dictatorial. La démocratie, dans ce cas, devient une *transition* vers une forme de gouvernement non démocratique. D'un autre côté, si, comme il est aujourd'hui à la mode de l'affirmer, la majorité des électeurs d'une démocratie n'ont pas le droit de faire une certaine chose — mettre fin au processus de l'élection démocratique lui-même — alors il ne s'agit plus d'une démocratie, parce que la majorité des électeurs ne peut plus gouverner. Le processus électoral peut être préservé, mais comment peut-il répondre à la règle majoritaire essentielle à la démocratie si la majorité ne peut pas y mettre fin si elle le désire ? Bref, l'existence de la démocratie requiert deux conditions : la règle de la majorité pour les gouvernants ou les politiques, et un vote périodique avec une voix égale pour tous. Ainsi, si la majorité souhaite mettre fin au processus électoral, la démocratie ne peut pas être préservée, quelle que soit l'issue du dilemme retenu. On s'aperçoit alors que l'idée que la « majorité doit préserver la liberté qu'a la minorité de devenir majoritaire » ne signifie pas la préservation de la démocratie mais simplement un jugement de valeur arbitraire de la part de l'analyste politique (ou reste au moins arbitraire jusqu'à ce qu'elle soit justifiée par une théorie éthique cohérente) [20](#).

Ce dilemme ne se produit pas seulement quand la majorité souhaite choisir un dictateur, mais *aussi* quand elle désire instaurer la société parfaitement libre que nous avons esquissée plus haut. En effet cette société ne connaît aucune organisation gouvernementale étatique générale, et le seul endroit où un vote égal aurait lieu serait dans les coopératives, qui ont toujours constitué des formes d'organisation inefficaces. La seule forme électorale importante, dans cette société, serait celle des actionnaires au sein des sociétés par actions, et leurs votes ne seraient pas égaux mais proportionnels à leurs parts dans les actifs de la compagnie. Le vote de chaque individu, dans ce cas, serait lié de manière parfaitement normale à sa part des actifs communs) [21](#). Dans une société parfaitement libre de ce type il n'y aurait rien *sur quoi* voter pour les électeurs. Ici aussi la démocratie n'est qu'une voie possible vers une société libre, et non un attribut de cette dernière.

Il n'est pas non plus concevable que la démocratie puisse fonctionner dans un régime socialiste. Le parti au pouvoir, possédant tous les moyens de production, aura entre ses mains la totalité des décisions, par exemple sur la quantité de fonds à allouer aux partis d'opposition pour la propagande, sans parler de son pouvoir économique sur tous les dirigeants et membres individuels de l'opposition. Avec un parti au pouvoir décidant du revenu de chaque individu et de l'allocation de toutes les ressources, il est inconcevable qu'une opposition politique viable puisse longtemps persister dans un régime socialiste) [22](#). La seule opposition qui pourrait émerger serait non pas celle de partis d'opposition au cours d'une élection, mais de différentes cliques administratives au sein du parti au pouvoir, comme cela s'est passé dans les pays communistes.

Ainsi, la démocratie n'est compatible ni avec une société purement libre ni avec le socialisme. Et pourtant nous avons vu dans le présent ouvrage (et le reverrons plus loin) que seules ces deux sociétés sont stables, que tous les autres mélanges sont en « équilibre instable » et tendent toujours vers l'un ou l'autre de ces pôles. Cela veut dire que la démocratie est en elle-même et par essence une forme instable et transitoire de gouvernement.

La démocratie souffre également de beaucoup d'autres contradictions internes. Ainsi, le vote démocratique peut avoir l'une des deux fonctions suivantes : déterminer la politique du gouvernement ou sélectionner les dirigeants. Selon la première, que Schumpeter a appelée la théorie « classique » de la démocratie, la volonté de la majorité est supposée trancher les différentes questions) [23](#). Selon la seconde, la règle majoritaire est supposée se limiter au choix des dirigeants, qui décident à leur tour de la politique. Alors que la plupart des spécialistes des sciences politiques soutiennent cette dernière version, la démocratie signifie la première pour la plupart des gens, et nous allons donc analyser cette théorie classique en premier.

Selon la théorie de « la volonté du peuple », la démocratie directe — le vote par tous les citoyens sur chaque question, comme dans les rassemblements citadins de

la Nouvelle-Angleterre — constitue l'arrangement politique idéal. La civilisation moderne et les complexités de la société sont toutefois supposées avoir démodé la démocratie directe, de sorte que nous devrions nous rabattre sur cette version moins parfaite qu'est la « démocratie représentative » (souvent appelée autrefois « république »), où les gens choisissent des représentants pour exprimer leur volonté sur les questions politiques. Des problèmes logiques apparaissent presque immédiatement. L'un est que les différentes formes d'arrangements électoraux, les différentes délimitations des circonscriptions, toutes également arbitraires, modifieront souvent grandement le tableau de la « volonté majoritaire ». Si un pays se divise en circonscriptions pour le choix de ses représentants, alors le « charcutage électoral » est inhérent à une telle division : il n'y a pas de façon rationnelle et satisfaisante d'effectuer le découpage. Le parti au pouvoir au moment du découpage électoral, ou du redécoupage, modifiera inévitablement les circonscriptions en introduisant un biais systématique en sa faveur ; mais il n'existe pas d'autre solution qui soit intrinsèquement plus rationnelle ou qui corresponde plus réellement à la volonté de la majorité. De plus le découpage de la surface de la terre en pays est lui-même arbitraire. Si un gouvernement couvre une certaine aire géographique, la « démocratie » signifie-t-elle qu'un groupe majoritaire d'une certaine circonscription aurait le droit de faire sécession pour former son propre gouvernement ou pour rejoindre un autre pays ? La démocratie veut-elle dire la règle de la majorité sur une aire plus grande, ou plus petite ? En résumé, *quelle* majorité doit-elle prévaloir ? Le concept même de démocratie nationale est en fait contradictoire. Car si quelqu'un affirme que la majorité du pays *X* devrait gouverner ce pays, alors on pourrait argumenter avec autant de légitimité pour dire que la majorité d'une certaine région au sein du pays *X* devrait avoir le droit de se gouverner *elle-même* et de se détacher du grand pays, et ce processus de subdivision peut logiquement continuer jusqu'au village, à l'appartement et finalement à chaque individu, marquant ainsi la fin de tout gouvernement démocratique par la réduction à l'auto-gouvernement individuel. Mais si un tel droit de sécession est refusé, alors le national-démocrate doit concéder que la population plus nombreuse des autres pays devrait avoir le droit de l'emporter dans un vote contre *son* pays ; et il doit ainsi en appeler à un gouvernement mondial dirigé selon une règle majoritaire mondiale. Bref, le démocrate qui préfère un gouvernement national est dans une situation contradictoire : il doit favoriser l'éclosion d'un gouvernement mondial ou n'en favoriser aucun.

Hormis ce problème des limites géographiques du gouvernement ou de la circonscription électorale, la démocratie qui essaie d'élire des représentants pour mettre en œuvre la volonté de la majorité rencontre d'autres problèmes. Il est certain qu'une forme de représentation proportionnelle serait indispensable, afin de parvenir à une sorte de groupe représentatif de l'opinion publique. Le mieux serait un mode de représentation proportionnelle pour l'ensemble du pays — ou du monde — de façon à ce que le groupe représentatif ne soit pas faussé par des considérations géographiques. Mais ici encore les différentes formes de représentation proportionnelle possibles conduiront à des résultats très

différents. Les critiques de la représentation proportionnelle rétorquent qu'une assemblée élue sur ce principe serait instable et que les élections devraient aboutir à un gouvernement majoritaire stable. La réponse à cela est que, si nous désirons représenter le peuple, une image fidèle est nécessaire et l'instabilité de la représentation n'est qu'une conséquence de l'instabilité ou de la diversité de l'opinion publique elle-même. L'argument du « gouvernement efficace » ne peut être par conséquent poursuivi que si nous abandonnons complètement la théorie classique de la « volonté de la majorité » et adoptons la seconde théorie — selon laquelle le rôle de la majorité est de choisir les dirigeants.

Mais même la représentation proportionnelle ne serait pas aussi bonne — selon la vision classique de la démocratie — que la démocratie directe, et nous en arrivons ici à un autre aspect important et négligé : la technique moderne *rend* la démocratie directe possible. Il est certain que chaque individu pourrait facilement voter sur des questions plusieurs fois par semaine en enregistrant son choix dans un dispositif rattaché à son poste de télévision. Cela ne serait pas difficile à faire. Et pourtant, pourquoi personne n'a-t-il sérieusement suggéré un retour à la démocratie directe, maintenant que cela est faisable ? Les gens pourraient élire des représentants par le biais d'une représentation proportionnelle, uniquement comme conseillers, afin de soumettre des projets de loi au peuple, mais sans disposer eux-mêmes du pouvoir ultime de les voter. Le vote final serait celui des gens eux-mêmes, votant tous directement. En un sens la totalité de l'électorat constituerait l'assemblée législative et les représentants pourraient agir comme des comités afin de proposer des textes de lois devant cette grande assemblée. Celui qui préfère l'approche classique de la démocratie doit donc préférer la quasi éradication de l'assemblée législative (et bien entendu du pouvoir de veto de l'exécutif) ou abandonner sa théorie.

L'objection à la démocratie directe sera à coup sûr que les gens sont mal informés et donc incapables de décider des questions complexes que traite l'assemblée législative. Mais dans ce cas le démocrate doit totalement abandonner la théorie classique selon laquelle la majorité devrait trancher les *questions*, et adopter la doctrine moderne qui veut que la fonction de la démocratie est le choix majoritaire des dirigeants, qui à leur tour décideront des politiques à suivre. Tournons-nous alors vers cette doctrine. Elle est confrontée, tout autant que la théorie classique, à la contradiction interne des limites nationales ou électorales ; et le « démocrate moderne » (si nous pouvons l'appeler ainsi), tout autant que le « démocrate classique », doit préconiser un gouvernement mondial ou n'en préconiser aucun. Sur la question de la représentation, il est vrai que le démocrate moderne peut avec succès s'opposer à la démocratie directe via la télévision, ou même à la représentation proportionnelle, et avoir recours à notre système actuel de circonscriptions uniques. Mais il se trouve face à un autre dilemme : si la seule fonction de l'électorat est de choisir les dirigeants, pourquoi avoir une assemblée législative ? Pourquoi ne pas simplement voter périodiquement en faveur d'un chef de l'exécutif, d'un Président, et s'arrêter là ? Si le critère est l'efficacité, et le règne stable d'un parti unique pour la durée de la législature, alors un exécutif unique

serait bien plus stable qu'une assemblée législative, qui peut toujours se diviser en groupes conflictuels et mettre le gouvernement dans une impasse. Le démocrate moderne doit donc logiquement aussi abandonner l'idée d'une assemblée élue. Les deux théories de la démocratie, semble-t-il, doivent totalement abandonner l'idée d'une assemblée représentative.

En outre le « démocrate moderne » qui tourne la démocratie directe en ridicule au motif que les gens ne sont pas assez intelligents ou pas assez informés pour trancher les questions complexes du gouvernement, est pris dans une autre contradiction fatale : il suppose que les gens *sont* suffisamment intelligents et informés pour voter sur les *gens* qui prendront ces décisions. Mais si un électeur n'est pas assez compétent pour trancher les questions *A, B, C*, etc., comment diable pourrait-il être qualifié pour dire si c'est Monsieur *X* ou Monsieur *Y* qui est le plus capable de traiter *A, B* ou *C*? Afin de prendre sa décision, l'électeur devrait savoir beaucoup de choses quant aux questions en jeu *et connaître suffisamment* les personnes qu'il choisit. Bref, il devrait probablement en savoir *davantage* dans une démocratie représentative que dans une démocratie directe. En outre, l'électeur moyen est nécessairement *moins* qualifié pour choisir les personnes devant trancher les questions qu'il ne l'est pour voter sur les questions elles-mêmes. Car ces questions lui sont au moins compréhensibles, et il peut comprendre une partie de leur importance ; tandis que les candidats sont des gens qu'il ne peut pas connaître personnellement et dont il ne sait au fond par conséquent rien. A partir de là il ne peut voter pour eux que sur la base de leur « personnalité », de leurs sourires séduisants, etc., et non sur leur véritable compétence ; il en résulte que le choix de l'électeur, aussi mal informé qu'il soit, est presque forcément moins intelligent dans une république représentative que dans une démocratie directe) [24](#)), [25](#).

Nous avons vu les problèmes que la théorie démocratique connaît avec l'institution législative. Elle a aussi des difficultés avec l'institution judiciaire. Premièrement, le concept même de « justice indépendante » contredit la théorie du pouvoir démocratique (qu'elle soit classique ou moderne). Si la justice est *réellement* indépendante de la volonté populaire, alors elle fonctionne, au moins dans son propre domaine, comme une dictature oligarchique, et nous ne pouvons plus qualifier le gouvernement de « démocratie ». A l'inverse, si les magistrats sont directement choisis par les électeurs, ou nommés par leurs représentants (les deux systèmes sont pratiqués aux États-Unis), alors la justice est difficilement indépendante. Si l'élection est périodique, ou si la nomination est sujette à un renouvellement, alors la justice n'est pas plus indépendante du processus politique que les autres branches du gouvernement. Si la nomination est pour la vie, alors l'indépendance est plus grande, bien qu'ici aussi, si l'assemblée législative vote les fonds servant à payer les salaires des juges ou si elle décide de la juridiction de pouvoirs judiciaires, l'indépendance de la justice peut être fortement entamée.

Nous n'avons pas épuisé les problèmes et les contradictions de la théorie démocratique ; et nous pouvons poursuivre en demandant : Pourquoi la démocratie d'ailleurs ? Jusqu'ici nous avons analysé diverses théories expliquant *comment* les démocraties devraient fonctionner, ou quels domaines (par exemple les questions ou le choix des dirigeants) devraient être gouvernés par le processus démocratique. Nous pouvons maintenant étudier les théories qui soutiennent et justifient la démocratie elle-même.

Une théorie, à nouveau de lignée classique, veut que la majorité prendra toujours, ou presque, les décisions moralement justes (que ce soit à propos des questions ou des hommes). Comme il ne s'agit pas ici d'un traité d'éthique nous ne pouvons pas traiter plus à fond de cette doctrine et dirons seulement que peu de monde soutient cette idée aujourd'hui. Il a été démontré que les gens peuvent démocratiquement choisir une large variété de politiques et de dirigeants et l'expérience des derniers siècles a, pour la plus grande part, détruit la foi que les gens pouvaient avoir dans les infaillibles sagesse et justesse de l'électeur moyen.

Peut-être que l'argument le plus courant et le plus cohérent en faveur de la démocratie n'est *pas* que les décisions démocratiques seront toujours sages, mais que le processus démocratique permet un changement pacifique de gouvernement [c](#). La majorité, nous dit ce raisonnement, soutient *obligatoirement* le gouvernement, quelle que soit sa forme, quand ce dernier continue à exister pendant longtemps ; il vaut bien mieux, dès lors, laisser la majorité exercer ce droit de manière pacifique et périodique que de l'obliger à renverser le gouvernement par une révolution violente. En résumé les bulletins de vote [*ballots*] sont salués comme substituts aux balles [*bullets*]. Un défaut dans cet argument est qu'il oublie complètement la possibilité d'un renversement non violent du gouvernement par la majorité au moyen de la désobéissance civile, c'est-à-dire par le refus pacifique d'obéir aux ordres du gouvernement. Une telle révolution serait compatible avec l'objectif ultime de la préservation de la paix et ne demanderait cependant pas de vote démocratique) [26](#).

Il y a de plus un autre défaut dans l'argument du « changement pacifique » en faveur de la démocratie, une grosse contradiction qui a été universellement oubliée. Ceux qui ont adopté cet argument l'ont simplement utilisé pour donner leur accord à toutes les démocraties et sont ensuite rapidement passés à d'autres affaires. Ils ne se sont pas rendu compte que l'argument du « changement pacifique » établit un *critère* de gouvernement que doit auparavant vérifier toute démocratie. En effet l'argument selon lequel les bulletins de vote remplacent les balles doit être compris dans un sens précis : une élection démocratique doit conduire *au même résultat que ce qui se serait passé si la majorité avait dû combattre la minorité au cours d'un violent combat*. Bref, l'argument implique que les résultats de l'élection sont simplement et précisément un substitut au test du combat physique. Nous disposons ici d'un critère pour la démocratie : Aboutit-elle vraiment aux résultats qui auraient été obtenus par la guerre civile ? Si nous découvrons que la démocratie, ou une certaine forme de démocratie, conduit

systématiquement à des résultats très éloignés de ce « substitut aux balles », alors nous devons rejeter la démocratie ou abandonner l'argument.

Comment, dès lors, la démocratie, en général ou dans des pays spécifiques, se comporte-t-elle quand nous la testons vis-à-vis de son propre critère ? L'un des attributs essentiels de la démocratie, comme nous l'avons vu, est que chaque homme dispose d'une voix) [27](#). Mais l'argument du « changement pacifique » sous-entend que chacun aurait compté pour un au cours d'un combat. Est-ce vrai ? Premièrement, il est clair que la force physique n'est *pas* distribuée de manière égale. Au cours d'un combat les femmes, les vieux, les malades et les réformés pour raison physique s'en tireraient très mal. Sur la base de l'argument du « changement pacifique » il n'y a par conséquent pas la moindre justification pour donner un droit de vote à ces groupes physiquement faibles. Ainsi, tous les citoyens qui ne réussiraient pas un test portant sur la capacité physique et non sur la maîtrise de la lecture et de l'écriture (cette dernière n'ayant pratiquement aucun rapport avec la capacité à se battre) seraient privés du droit de vote. Il est en outre clairement nécessaire de donner plusieurs votes à tous ceux qui ont subi un entraînement militaire (comme les soldats et les policiers), car il est évident qu'un groupe de combattants hautement entraînés pourrait facilement battre un groupe bien plus nombreux d'amateurs tout aussi robustes.

En plus d'ignorer les inégalités de la force physique et de la capacité au combat, la démocratie ne parvient pas, sur un autre plan important, à survivre aux exigences logiques de la thèse du « changement pacifique ». Cet échec vient d'une autre inégalité fondamentale : l'inégalité de l'*intérêt* ou de l'intensité de la conviction. Ainsi, 60 % de la population peut être opposée à une certaine politique, ou à un parti politique, alors que 40 % y sont favorables. Dans une démocratie cette politique ou ce parti seront battu. Mais supposons que la plupart des 40 % soient des enthousiastes passionnés de la mesure ou du candidat, alors que la plupart des 60 % de la majorité ne s'intéressent que peu à cette affaire. En l'absence de démocratie bien plus de monde parmi les 40 % de passionnés auraient été prêts à se lancer dans un combat qu'au sein des 60 % d'apathiques. Et pourtant, dans une élection démocratique, le vote d'une personne apathique, peu intéressée à la question vaut autant que le vote d'un partisan passionné. Ainsi le processus démocratique fausse gravement et systématiquement les résultats d'un combat hypothétique.

Il est probable qu'aucune procédure électorale ne pourrait éviter cette distorsion de manière satisfaisante pour servir de substitut précis aux balles. Mais on pourrait certainement faire beaucoup pour modifier les procédures électorales actuelles en les rapprochant du critère, et il est surprenant que personne n'ait suggéré de telles réformes. La tendance des démocraties existantes a par exemple toujours été de rendre le vote plus facile pour le peuple ; or cela viole directement le test du « substitut des balles », parce qu'il est devenu encore plus facile pour l'apathique de faire enregistrer son vote et donc de fausser les résultats. Il est clair qu'il faudrait rendre le vote bien plus difficile pour s'assurer ainsi que seuls les gens les

plus intensément intéressés voteront. Un impôt sur le vote modéré, pas trop élevé pour ne pas écarter les enthousiastes qui ne pourraient pas se permettre de le payer, mais suffisamment quand même pour décourager l'indifférent, serait très utile. Les isoloirs devraient certainement se situer assez loin : celui qui refuse de faire une distance appréciable pour voter ne se serait sûrement pas battu pour le compte de son candidat. Une autre mesure utile serait d'enlever tous les noms des bulletins de vote, ce qui exigerait que les électeurs écrivent eux-mêmes le nom de leurs favoris. Non seulement cette procédure éliminerait le privilège spécial assurément non démocratique que l'État donne à ceux dont les noms figurent sur les bulletins (par rapport aux autres), mais elle rapprocherait les élections de notre critère, car il y aurait peu de chances qu'un électeur ne connaissant pas le nom de son candidat se batte dans les rues pour son compte. Une autre réforme indiquée serait l'abolition du caractère secret du vote. Le vote a été rendu secret pour protéger le craintif de l'intimidation ; mais la guerre civile est vraiment le domaine du courageux. Il est certain que ceux qui ne sont pas assez courageux pour affirmer ouvertement leur choix n'auraient pas été de formidables combattants sur le terrain.

Ces réformes et certainement d'autres seraient nécessaires pour rapprocher les résultats de l'élection de ceux du combat auquel on renonce. Mais si nous définissons la démocratie comme comprenant un vote égal de tous, cela veut dire que la démocratie ne peut pas répondre à son propre critère, tel qu'il est déduit de l'argument du « changement pacifique ». Ou, si nous définissons la démocratie comme un vote majoritaire mais non nécessairement égal, les avocats de la démocratie devraient favoriser : l'abolition du vote des femmes, des malades, des vieux, etc. ; le vote pluriel pour ceux qui ont suivi un entraînement militaire ; un impôt sur le vote ; le vote non secret ; etc. En tout cas la démocratie telle que nous la connaissons, caractérisée par un droit de vote égal pour tous, est directement en contradiction avec l'argument du « changement pacifique ». Il faut abandonner soit l'un soit l'autre, l'argument ou le système.

Si les arguments en faveur de la démocratie se révèlent ainsi être un tissu de sophismes et de contradictions, cela veut-il dire qu'elle doit être entièrement abandonnée, sauf sur la base du jugement de valeur purement arbitraire et non démontré selon lequel « la démocratie est une bonne chose » ? Pas forcément, car on peut considérer la démocratie comme ne constituant pas tant une valeur *en soi*, mais comme une méthode possible pour parvenir à des fins désirées. La fin peut être soit de mettre au pouvoir un certain chef politique, soit d'arriver à certaines politiques gouvernementales souhaitées. La démocratie, après tout, est simplement une méthode pour choisir des gouvernants et trancher des questions, et il n'est pas surprenant qu'elle puisse avoir une valeur dans la mesure où elle sert de moyen à d'autres fins politiques. Le socialiste et le libéral, par exemple, tout en reconnaissant l'instabilité inhérente de la forme démocratique, peuvent préférer la démocratie comme moyen permettant d'arriver à une société socialiste ou libérale. Le libéral peut ainsi considérer la démocratie comme un moyen utile de protéger le peuple contre le gouvernement ou d'avancer la liberté individuelle) [28](#).

L'idée que l'on se fait de la démocratie dépend donc du jugement que l'on porte sur les circonstances du moment.

Annexe : Le rôle des dépenses étatiques dans les statistiques du produit national) [29](#)

Les statistiques du produit national ont été abondamment utilisées ces dernières années pour donner une image de la production totale de la société et même pour indiquer l'état du « bien-être économique ». Ces statistiques ne peuvent pas être utilisées pour élaborer ou tester la théorie économique, d'une part parce qu'elles constituent un mélange incohérent de données brutes et nettes et parce qu'il n'existe aucun « niveau des prix » objectivement mesurable pouvant être utilisé comme « déflateur » précis pour obtenir des statistiques sur une certaine forme de la production physique globale. Les statistiques du produit national peuvent cependant être utiles à l'historien de l'économie pour décrire ou analyser une période historique. Même ainsi, elles sont très trompeuses de la façon dont elles sont utilisées aujourd'hui.

La production privée est évaluée aux valeurs d'échange établies sur le marché et une difficulté survient ici même. Le principal problème, toutefois, arrive avec l'estimation du rôle du gouvernement dans la contribution au produit national. Quelle est la contribution du gouvernement au produit de la société ? Initialement les statisticiens du revenu national étaient divisés sur ce sujet. Simon Kuznets a évalué les services du gouvernement comme étant égaux aux impôts payés, en faisant l'hypothèse que le gouvernement est semblable à une entreprise privée et que les recettes étatiques, comme celles d'une firme, reflètent la valeur donnée par le marché à sa production. L'erreur qu'il y a à traiter le gouvernement comme une entreprise privée devrait être claire à ce point de notre analyse. La méthode aujourd'hui adoptée de manière générale est celle du Ministère du commerce [*Department of Commerce*] et évalue les services étatiques comme égaux à leurs « coûts », c'est-à-dire aux dépenses du gouvernement en salaires de ses employés et en biens achetés aux entreprises privées. La différence est que les déficits étatiques sont inclus par le Ministère dans la « contribution » du gouvernement au produit national. La méthode du Ministère du commerce suppose de manière fallacieuse que le « produit » du gouvernement peut être mesuré par ce que le gouvernement dépense. Sur quelle base peut-on faire cette hypothèse ?

En réalité, comme les services étatiques ne subissent pas le test du marché, il n'existe aucune manière de mesurer la prétendue « contribution productive » du gouvernement. Tous les services étatiques, comme nous l'avons vu, sont monopolisés et fournis de manière inefficace. A l'évidence, s'ils valent quelque chose, ils valent bien moins que leur coût monétaire. De plus, les rentrées fiscales

du gouvernement et son déficit sont tous deux des charges imposées à la production, et la nature de cette charge devrait être reconnue. Comme les activités étatiques sont plus vraisemblablement des déprédatrices plutôt que des contributions à la production, il est plus précis de faire l'hypothèse *contraire* : à savoir que le gouvernement ne contribue en rien au produit national et que ses activités sapent le produit national et le canalisent vers des usages non productifs.

En utilisant les statistiques du « produit national », nous devons donc corriger l'inclusion des activités étatiques dans le produit national. En partant du produit national net, nous soustrayons d'abord le « revenu provenant du gouvernement », c'est-à-dire les traitements des fonctionnaires du gouvernement. Nous devons aussi déduire le « revenu issu des entreprises étatiques ». Ce sont les dépenses courantes ou les salaires des employés dans les entreprises étatiques qui vendent leur produit à un certain prix. (Les statistiques du revenu national incluent malencontreusement ces montants dans le secteur *privé* au lieu de les mettre dans le secteur étatique.) Ceci nous laisse avec le produit privé net, ou PPN. A partir du PPN nous devons déduire les déprédatrices du gouvernement afin d'arriver au *produit privé restant* entre des mains privées, ou PPR. Ces déprédatrices comprennent : (a) les achats aux entreprises commerciales de la part du gouvernement ; (b) les achats aux entreprises commerciales de la part des entreprises étatiques ; et (c) les paiements de transfert³⁰. Le total de ces déprédatrices, divisé par le PPN, donne le pourcentage de la déprédatation étatique sur le secteur privé. Un guide plus simple de l'impact fiscal du gouvernement sur l'économie serait de déduire le total des dépenses du gouvernement et des entreprises étatiques du PPN^d (ces dépenses étant égales au revenu issu du gouvernement et des entreprises étatiques, augmentées des déprédatrices totales). Ce chiffre constituerait une estimation de la déprédatation étatique totale sur l'économie.

Bien sûr, les impôts et les revenus des entreprises du gouvernement pourraient à la place être déduites du PPN et le résultat serait le même conformément aux principes de la comptabilité à double entrée, *pourvu qu'un déficit étatique soit également déduit*. D'un autre côté, s'il existe un surplus du budget étatique, ce surplus devrait également être déduit en plus des dépenses, car lui aussi absorbe des fonds au secteur privé. En résumé, il faudrait déduire du PPN le montant maximum correspondant au total des dépenses étatiques *ou* au total des rentrées étatiques (chaque chiffre comprenant les entreprises étatiques). Les chiffres qui en résultent fourniront une approximation de l'impact des affaires fiscales du gouvernement sur l'économie. Une estimation plus précise, comme nous l'avons vu, comparera les déprédatrices totales à proprement parler au produit privé brut.

En soustrayant les dépenses étatiques du produit national brut, notons que les *paiements de transfert* du gouvernement sont inclus dans cette déduction. Le professeur Due contesterait cette procédure au motif que les activités de transfert ne sont pas incluses dans les chiffres du produit national. Mais le point important

est que les *impôts* (et les déficits) finançant les paiements de transfert agissent *bel et bien* comme une ponction sur le produit national et doivent donc être soustraites du PPN pour donner le PPR. En estimant l'ampleur relative de l'activité gouvernementale vis-à-vis de l'activité privée, Due prévient que la somme des dépenses étatiques ne devrait pas inclure les paiements de transfert, qui « ne font que déplacer le pouvoir d'achat » sans utiliser de ressources. Mais ce « simple déplacement » est tout autant une charge sur les producteurs — tout autant un déplacement de la production volontaire vers un privilège créé par l'État — que toute autre dépense étatique) [31](#).

Notes

a. Célèbre cheval de course américain. NdT.

Dans *L'Économie, l'Homme et l'Etat*, chapitre 12 (qui correspondait à une version raccourcie de *Pouvoir et marché*, voir la préface), paragraphe 9.d, Rothbard disait que c'était un argument correct utilisé par les partisans de gauche [« *leftists* » *proponents*] de la propriété étatique (au lieu des adversaires [*opponents*] de cette dernière) ! NdT.

b. L'expression « sécurité sociale » se réfère aux États-Unis uniquement à la branche vieillesse (aux retraites) et pas la branche maladie comme en France. NdT.

c. C'était l'argument de Mises. NdT.

d. Dans l'édition américaine il y a une coquille sur les sigles, NNP étant écrit au lieu de NPP. NdT.

[1](#) Le sujet de l'intervention étatique binaire sous la forme de l'expansion du crédit est traitée dans *Man, Economy, and State*, pp. 989–1024 [*L'Économie, l'Homme et l'Etat*].

[2](#). Harriss, « The Public Finance » dans *Survey of Contemporary Economics*, II, édité par Haley, p. 262.

[3](#). Thomas Mackay, *Methods of Social Reform* (Londres : John Murray, 1896), p. 210. Récemment, les économistes ont commencé à reconnaître que l'aide étatique encourage le loisir, décourage le travail et subventionne la pauvreté. Voir Yale Brozen, « Welfare Without the Welfare State, » *The Freeman*, décembre 1966, pp. 40–42 ; C.T. Brehm et T.R. Saving, « The Demand for General Assistance Payments, » *American Economic Review*, décembre 1964, pp. 1002–1018 ; *idem*, « Reply, » *American Economic Review*, juin 1967, pp. 585–588 ainsi que Henry Hazlitt, « Income Without Work, » *The Freeman*, juillet 1966, pp. 20–36.

4. Le lecteur peut juger par l'anecdote suivante, d'un admirateur d'une telle chasse, qui était le véritable ami du pauvre joueur d'orgue de Barbarie— son client ou le gouvernement :

[...] durant une campagne analogue destinée à nettoyer les rues des joueurs d'orgue de Barbarie (dont la plupart étaient de simples mendiants autorisés), une femme vint voir LaGuardia et lui demanda de ne pas la priver de son joueur favori.

« Où habitez-vous ? » lui demanda-t-il.

« Sur Park Avenue ! »

LaGuardia poursuivit avec succès son plan d'élimination des joueurs d'orgue de Barbarie et des mendiants, malgré les supplications des habitants des quartiers pauvres. (Newbold Morris et Dana Lee Thomas, *Let the Chips Fall* [New York : Appleton-Century-Crofts, 1955], pp. 119–20).

5. Voir Murray N. Rothbard, « Government in Business, » dans *Essays on Liberty* (Irvington-on-Hudson, N.Y. : Foundation for Economic Education, 1958), IV, p. 186 et suivantes.

6. Cf. Ludwig von Mises, *Bureaucracy* (New Haven : Yale University Press, 1946), pp. 50, 53 [*La Bureaucratie*].

7. Voir l'intéressante brochure de Frank Chodorov, *The Myth of the Post Office*, reproduit dans Chodorov, *One Is A Crowd* (New York : Devin Adair, 1952), pp. 132–52. Concernant une situation similaire en Angleterre, voir Frederick Millar, « The Evils of State Trading as Illustrated by the Post Office » dans *A Plea for Liberty* édité par Thomas Mackay (New York : D. Appleton Co., 1891), pp. 305–25.

8. Seuls les gouvernements peuvent, remplis d'auto-satisfaction, annoncer des réductions de service en vue de faire des économies. Dans la sphère privée, les économies doivent être faites comme corollaire d'une amélioration du service. Un exemple récent de réduction des services de l'État fut la baisse du nombre des distributions de courrier de la poste américaine — le tout bien sûr avec les éternelles demandes de tarifs plus élevés. Lorsque la France nationalisa l'important système de Chemins de fers de l'Ouest en 1908, le transport se dégrada grandement, les trains ralentirent et les accidents augmentèrent si vite qu'un économiste fit observer de manière caustique que le gouvernement français avait ajouté les accidents de chemin de fer à sa liste croissante des monopoles. Voir Murray N. Rothbard, « The Railroads of France, » *Ideas on Liberty*, septembre 1955, p. 42.

9. Hayek nous a montré que ce sont les pires qui parviennent au sommet (« *the worst get on top* ») dans un régime collectiviste. Cela est cependant vrai pour toute entreprise gérée par l'État. En ce qui concerne nos buts, nous pouvons

mettre de côté tout jugement moral et dire que, pour n'importe quelle tâche, ceux qui parviennent au sommet seront ceux qui montreront le plus de compétences dans cette tâche — loi praxéologique. La différence est que le marché favorise et récompense les talents en matière de production et de coopération volontaire ; l'entreprise étatique favorise les compétences en matière de coercition des masses et de soumission bureaucratique. Voir F.A. Hayek, *The Road to Serfdom* (Chicago : University of Chicago Press, 1944), pp. 134–152 [*La Route de la servitude*].

10. Sur le marché les travailleurs sont payés en fonction de leur productivité marginale (escomptée) en valeur. Mais au sein d'une entreprise étatique, qui peut faire payer le prix qu'elle veut, il n'existe pas de productivité en valeur discernable, et les travailleurs sont embauchés et payés en fonction de leur charme individuel ou des attirances politiques qu'ils suscitent chez leurs supérieurs. Voir Mises, *Bureaucracy*, p. 53 [*La Bureaucratie*].

11. De façon assez ironique, les tarifs plus élevés ont poussé davantage de clients à acheter et à conduire leur propre voiture, aggravant ainsi encore davantage l'éternel problème du trafic (la pénurie de l'espace constitué par les rues étatiques). Un autre exemple d'intervention gouvernementale créant et multipliant ses propres difficultés ! Sur les métros, voir Ludwig von Mises, « The Agony of the Welfare State », *The Freeman*, 4 mai 1953, pp. 556–557.

12. Les gouvernements, bien que se chamaillant avant de prendre une décision, finissent en général par parler d'une seule voix. Ceci est vrai des bras de l'exécutif et du judiciaire, qui sont organisés comme une force militaire, les ordres allant du sommet vers la base, et du bras législatif, où la majorité peut imposer sa volonté.

13. Les défenseurs de l'économie de marché qui attaquent l'enseignement socialiste dans les écoles publiques combattent des moulins à vent. Le fait même qu'une école publique existe et est donc présumée être bonne, enseigne à ceux dont elle a la charge les vertus de la propriété étatique, et ce quel que soit le contenu des manuels. Et si la propriété étatique est préférable en matière d'école, pourquoi n'en irait-il pas de même pour d'autres moyens d'éducation, par exemple les journaux, ou pour d'autres domaines importants pour la société ?

14. Pour une critique tranchante des lois sur la scolarisation obligatoire, voir Goodman, *Compulsory Mis-Education and the Community of Scholars*.

15. Plusieurs autres critères proposés pour trancher entre action privée et action étatique sont fallacieux. Ainsi, une règle courante énonce que le gouvernement devrait comparer les « coûts sociaux marginaux » aux « bénéfices sociaux marginaux » quand il prend une décision. Mais, en plus de nombreuses autres erreurs, il n'y a pas d'entité « société » distincte des individus qui la composent, de sorte que ce critère ne veut rien dire. Cf. Martin Anderson, « Discussion », *American Economic Review*, mai 1967, pp. 105–107.

16. Ceci est totalement différent de l'idée artificielle de « jouer au marché » que préconisent certains auteurs comme méthode permettant de calculer dans un régime socialiste. Le « marché noir » est un véritable marché, bien que d'une portée très limitée.

17. Sur l'expérience yougoslave, voir Rudolf Bicanic, « Economics of Socialism in a Developed Country, » *Foreign Affairs*, juillet 1966, pp. 632–50. Voir aussi Deborah D. Milenkovitch, « Which Direction for Yugoslavia's Economy? » *East Europe*, juillet 1969, pp. 13–19. Des économistes yougoslaves réfléchissent même à l'idée de développer une bourse et parlent de ce développement latent comme d'un « capitalisme populaire socialiste » ! Voir le Rapport de recherche du 25 novembre 1966 de *Radio Free Europe*. Concernant l'impossibilité du calcul économique dans un régime socialiste, voir Mises, *Human Action ; Collectivist Economic Planning*, édité par F.A. Hayek, (New York : Augustus M. Kelley, 1967) ; et Trygve Hoff, *Economic Calculation in the Socialist Society* (Londres : William Hodge & Co., 1949).

18. F.A. Harper, *Liberty: A Path to Its Recovery*, (Irvington-on-Hudson, N.Y. : Foundation for Economic Education, 1949) pp. 106, 32. Voir aussi Isabel Paterson, *The God of the Machine*, pp. 179 et suivantes. Paterson fait une analyse stimulante des « deux dimensions » — négligeant les conditions réelles — de la théorie de la propriété collective.

19. Ceux qui objectent que les individus privés sont mortels alors que « les États sont immortels » sont victimes au plus haut point du sophisme du « réalisme conceptuel ». « L'État » ou « le gouvernement » ne sont pas de véritables entités qui agissent, mais un concept d'action réel adopté par des individus en chair et en os. C'est le nom d'un mode d'action, la catégorisation d'un type de relation interpersonnelle, qui n'est pas en lui-même un être agissant.

20. Cette idée que la démocratie doit obliger la majorité à donner à la minorité la liberté de devenir majoritaire constitue une tentative des théoriciens de la social-démocratie d'autoriser les résultats de la démocratie qu'ils aiment (interventionnisme économique, socialisme) tout en évitant les résultats qu'ils n'aiment pas (l'interférence avec les « droits de l'homme », la liberté de parole, etc.). Ils le font en essayant d'élever leurs jugements de valeur en une définition prétendument « scientifique » de la démocratie. Hormis la contradiction interne, cette limitation n'est en elle-même pas aussi rigoureuse qu'ils le pensent. Elle permettrait à une démocratie, par exemple, de frapper les Noirs ou les roux parce qu'il n'y a aucune chance que de tels groupes minoritaires deviennent majoritaires. Pour une discussion plus longue des droits « de l'homme » et des droits de propriété, voir plus bas.

21. Pour Spencer Heath, il s'agit de la seule forme de démocratie authentique :

Quand des individus unissent par contrat leurs différents titres de propriété en ayant un intérêt unanime à l'ensemble, ils élisent des serviteurs — les directeurs — et exercent sinon leur autorité sur leur propriété par un processus de vote, en tant que partenaires, actionnaires ou autres bénéficiaires. Ceci est authentiquement démocratique en ce sens que tous les membres exercent leur autorité proportionnellement à leurs contributions respectives. La coercition ne peut pas être employée contre quiconque, et les individus sont tous aussi libres de se retirer avec leur propriété qu'ils ne l'étaient d'y contribuer. (Heath, *Citadel, Market, and Altar*, p. 234)

22. Même si, comme cela est très peu probable — particulièrement en raison du fait que les dirigeants dans un régime socialiste sont les plus capables de faire usage de la force — les chefs socialistes étaient des saints, souhaitant donner à l'opposition politique toutes ses chances, et même si l'opposition était inhabituellement héroïque et prenait le risque d'être liquidée en parlant ouvertement, *comment* les dirigeants décideraient-ils de leurs allocations ? Donneraient-ils des fonds et des ressources à *tous* les partis d'opposition ? Ou seulement à une opposition pro-socialiste ? Et combien alloueraient-ils à chaque parti d'opposition ?

23. Voir Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy* [*Capitalisme, Socialisme et démocratie*], *passim*.

24. Le « démocrate moderne » peut objecter que l'affiliation du candidat à un parti permet à l'électeur d'apprendre, si ce n'est sa compétence personnelle, au moins son idéologie politique. Mais le « démocrate moderne » est précisément un théoricien qui salue le système actuel « bipartis », dans lequel les programmes de deux partis sont presque impossible à distinguer et dans lequel il voit la forme la plus efficace, la plus stable du gouvernement démocratique.

25. Ces considérations servent également à réfuter l'affirmation du « conservateur » qui veut qu'une république éviterait les contradictions inhérentes à la démocratie directe — position qui est elle-même en contradiction avec l'opposition affichée de ses partisans au pouvoir exécutif, et ce au profit du pouvoir législatif.

26. Étienne de La Boétie écrit ainsi :

Or ce tyran seul, il n'est pas besoin de le combattre, ni de l'abattre. Il est défait de lui-même, pourvu que le pays ne consente point à sa servitude. Il ne s'agit pas de lui ôter quelque chose, mais de ne rien lui donner. Pas besoin que le pays se mette en peine de faire rien pour soi, pourvu qu'il ne fasse rien contre soi. Ce sont donc les peuples eux-mêmes qui se laissent, ou plutôt qui se font malmener, puisqu'ils en seraient quittes en cessant de servir. (La Boétie, *Discours de la servitude volontaire*)

27. Même si, en pratique, les votes des zones rurales ou autres ont souvent plus de poids, cet idéal démocratique est en gros approché, ou représente au moins l'aspiration générale dans les pays démocratiques.

28. Certains libéraux considèrent une constitution comme un dispositif utile pour limiter ou prévenir les empiètements étatiques sur la liberté individuelle. Une difficulté importante avec cette idée a été notée avec grande clarté par John C. Calhoun : aussi strictes soient les limites qu'une constitution écrite impose au gouvernement, elles doivent constamment être affaiblies et étendues si le pouvoir final de leur interprétation est mis entre les mains d'un organe du gouvernement (par exemple la Cour suprême). Voir Calhoun, *Disquisition on Government*, pp. 25–27.

29. Pour une critique des arguments en faveur de « l'activité étatique » — « biens collectifs » et « effets de voisinage » ou « externalités positives » — voir *Man, Economy, and State*, pp. 1029–1041 [*L'Économie, l'Homme et l'État*].

30. Les achats auprès des entreprises commerciales devraient être déduits des ventes étatiques *brutes* au public, et non des ventes nettes, car les ventes étatiques sont tout simplement équivalentes à un impôt sur le revenu pour ce qui est de prendre de l'argent au secteur privé.

31. Due, *Government Finance*, pp. 76–77. Pour une application de la méthode susmentionnée de correction des statistiques du produit national, voir Murray N. Rothbard, *America's Great Depression* (Princeton, N.J. : D. Van Nostrand, 1963), pp. 296–304.

Chapitre 6 : L'éthique anti-marché : une critique praxéologique

1. Introduction : une critique praxéologique de l'éthique

La praxéologie — l'économie — ne fournit aucun jugement éthique ultime : elle offre simplement les données indispensables nécessaires pour faire ce genre de jugements. C'est une science formelle et universellement valide basée sur l'existence de l'action humaine et sur les conséquences logiques de cette existence. Et pourtant la praxéologie peut être étendue au-delà de sa sphère habituelle pour critiquer des buts éthiques. Ceci ne veut pas dire que nous abandonnons la neutralité vis-à-vis des valeurs de la science praxéologique. Cela veut simplement dire que même les buts éthiques doivent être élaborés de façon cohérente et, par conséquent, que la praxéologie peut critiquer (1) les erreurs existentielles faites lors de la formulation des propositions éthiques et (2) la possible absence de sens

existentiel et la possible incohérence interne des buts eux-mêmes. Si l'on peut démontrer qu'un but éthique est contradictoire et *conceptuellement impossible* à atteindre, alors le but est clairement absurde et tout le monde devrait l'abandonner. Il faudrait noter que nous ne dénigrons pas les buts éthiques qui peuvent être irréalisables en pratique dans une situation historique donnée : nous ne rejetons pas l'objectif de l'abstention du vol simplement parce qu'il est peu probable qu'il soit atteint dans un avenir proche. Ce que nous proposons d'éliminer, ce sont les buts éthiques qui sont conceptuellement impossible à atteindre en raison de la nature inhérente de l'homme et de l'univers.

Nous proposons donc d'imposer une restriction à la validité illimitée des jugements éthiques ultimes d'un individu. Ce faisant nous ne franchissons pas les limites de la praxéologie pour devenir des « éthicistes », car nous n'essayons pas ici d'établir un système éthique positif de notre cru, ni même de prouver qu'un tel système est impossible à atteindre. Nous croyons uniquement que la praxéologie devrait avoir un droit de veto pour écarter toute proposition éthique ne parvenant pas à répondre au test de la possibilité conceptuelle ou de la cohérence interne.

Nous affirmons en outre qu'à chaque fois qu'il a été montré qu'un but éthique est conceptuellement impossible et donc absurde, *il est également absurde de prendre des mesures pour s'approcher de cet idéal*. Il est illégitime de concéder que X est un objectif absurde, puis de poursuivre en disant que nous devrions prendre toutes les mesures possibles pour s'en rapprocher, à tout prix. Si la fin est absurde, il en va de même de la poursuite de cette fin: c'est une vérité praxéologique découlant de la loi suivant laquelle un moyen ne peut avoir de valeur qu'en la recevant de la fin [1](#). Une poursuite de X ne tire sa valeur que de la valeur de X lui-même : si le second est absurde, il en va de même du premier.

Il y a deux types de critiques éthiques que l'on peut faire au système de l'économie de marché. Le premier est purement existentiel : c'est-à-dire qu'il repose uniquement sur des prémisses existentielles. L'autre type met en avant des buts éthiques conflictuels et proteste en disant que l'économie de marché n'atteint pas ces buts. (Tout mélange des deux sera placé dans la seconde catégorie.) Le premier type dit : (1) L'économie de marché conduit à la conséquence A ; (2) Je n'aime pas la conséquence A (ou la conséquence A est objectivement désagréable) ; (3) par conséquent l'économie de marché ne devrait pas être instaurée. Pour réfuter ce type de critique il suffit de réfuter la proposition existentielle de la première partie de l'argument et ceci est, il faut bien l'admettre, une tâche purement praxéologique.

Suivent quelques brefs résumés des critiques très courantes de l'économie de marché qui peuvent être réfutées de manière praxéologique et qui, de fait, ont été réfutées, implicitement ou explicitement, dans d'autres écrits :

(1) *L'économie de marché conduit à des cycles économiques et au chômage.* Les cycles économiques sont causés par l'intervention gouvernementale qu'est l'expansion du crédit bancaire. Le chômage est causé par les syndicats ou le

gouvernement par le maintien de taux de salaire supérieurs au niveau du marché libre. Seule l'intervention coercitive, et non les dépenses privées, peuvent conduire à l'inflation.

(2) *L'économie de marché a de bonnes chances d'aboutir à un monopole et à un prix de monopole.* Si nous définissons le « monopole » comme « l'unique vendeur d'un produit », nous sommes confronté à des problèmes insolubles. Nous ne pouvons pas identifier de produits homogènes en dehors des évaluations concrètes quotidiennes des consommateurs. En outre, si nous considérons un tel monopole comme mauvais, nous devons considérer Crusoë et Vendredi comme de vicieux monopoleurs s'ils échangent du poisson et du bois sur leur île déserte. Mais si Crusoë et Vendredi ne sont pas mauvais, comment une société plus complexe, nécessairement moins monopolistique en ce sens, peut-elle être tout simplement mauvaise ? A partir de quel point dans le domaine réduit d'un tel monopole peut-on le considérer comme mauvais ? Et comment le marché peut-il être tenu responsable des nombreuses personnes vivant dans la société ? De plus, chaque individu cherchant à dépasser ses semblables essaie de ce fait d'être un « monopoleur ». Est-ce mal ? Lui et le reste de la société ne bénéficient-ils pas de son meilleur piège à souris ? Enfin il n'existe pas de monopole ou de prix de monopole conceptuellement identifiable sur un marché libre.

A partir de là un prix de monopole et un monopole, selon toute définition utilisable, ne peuvent survenir qu'avec la concession coercitive d'un privilège exclusif de la part du gouvernement, et ceci *inclus* toutes les tentatives visant à « favoriser la concurrence » [2](#).

(3) *Le gouvernement doit faire ce que les gens eux-mêmes ne peuvent pas faire.* Nous avons montré que de tels cas ne peuvent pas exister.

Il y a toutefois d'autres critiques qui introduisent divers degrés de protestations éthiques dans l'argument. Le présent chapitre sera consacré à une critique praxéologique de certaines affirmations éthiques anti-marché les plus populaires.

2. Connaissance de l'intérêt personnel : une prétendue hypothèse critique

Cette critique du marché est plus existentielle qu'éthique. C'est l'argument populaire selon lequel la validité du laissez-faire, de l'économie de marché, dépend de l'hypothèse cruciale que chaque individu connaît le mieux son intérêt personnel. Or, rétorque-t-on, cela n'est pas vrai pour beaucoup de gens. L'État doit par conséquent intervenir et la justification de l'économie de marché est viciée. La doctrine de l'économie de marché ne dépend cependant pas d'une telle hypothèse. Tout comme le mythique « homo œconomicus », l'Individu Parfaitement Sage est une pure abstraction créée de toutes pièces par les adversaires de la théorie, mais il n'est pas sous-entendu par elle.

Premièrement, il devrait être évident d'après l'analyse du marché libre et de l'intervention du gouvernement que nous avons faite dans le présent ouvrage, que les arguments en faveur de l'économie de marché reposent sur une doctrine bien plus profonde et complexe. Nous ne pouvons pas donner ici les nombreux arguments éthiques et philosophiques en faveur de la liberté. Deuxièmement, la doctrine du laissez-faire ou de l'économie de marché ne suppose pas que tout le monde connaît toujours le mieux son propre intérêt : elle affirme plutôt que *tout le monde devrait avoir le droit d'être libre de poursuivre son propre intérêt selon la voie qu'il estime être la meilleure*. Des critiques peuvent dire que le gouvernement devrait forcer les gens à perdre une partie de leur utilité *ex ante* ou présente afin de gagner en utilité *ex post* par la suite, en étant obligés de poursuivre leurs propres intérêts. Mais les libéraux peuvent fort bien répliquer : (1) que le ressentiment d'une personne vis-à-vis d'une interférence coercitive réduira de toute façon son utilité *ex ante* et (2) que la condition de liberté est un préalable nécessaire vital pour pouvoir parvenir aux « véritables intérêts » d'un individu. En fait, la seule voie durable permettant de corriger les erreurs de quelqu'un est le raisonnement persuasif : la force ne peut pas remplir ce rôle. Dès que l'individu peut échapper à cette force il reviendra à ses moyens préférés.

Personne, assurément, ne dispose d'une prévision parfaite de l'avenir incertain. Mais les entrepreneurs libres du marché sont mieux équipés que les autres, grâce aux incitations et au calcul économique, pour prévoir et satisfaire les besoins des consommateurs.

Mais que se passe-t-il si les *consommateurs* se trompent en ce qui concerne leurs propres intérêts ? A l'évidence cela se produit parfois. Mais il convient de souligner plusieurs autres points. Premièrement, chaque individu connaît le mieux les données de son propre être intérieur — par le fait même que chacun possède un esprit et un ego séparés. Deuxièmement, l'individu, s'il a des doutes quant à ses véritables intérêts, *est libre d'embaucher et de consulter des experts pour qu'ils lui donnent des conseils basés sur leur plus grand savoir*. L'individu loue les services de ces experts et peut, sur le marché, continuellement tester leur utilité. Les individus du marché, en résumé, tendent à s'adresser aux experts dont les conseils se révèlent avoir le plus de succès. Les bons médecins et les bons avocats sont récompensés sur le marché libre alors que les mauvais échouent. Mais quand le gouvernement intervient l'expert étatique tire son revenu du prélèvement obligatoire. Il n'y a plus le test du marché pour indiquer qu'il réussit à révéler aux gens leurs véritables intérêts. Le seul test est celui de sa réussite à obtenir le soutien politique de la machine coercitive de l'État.

Ainsi, l'expert embauché à titre privé réussit en fonction de sa compétence alors que l'expert du gouvernement réussit en fonction de sa capacité à s'attirer des faveurs politiques. En outre, en quoi l'expert étatique est-il incité à se *soucier* des intérêts de ses sujets ? Il n'est certainement pas particulièrement doté de qualités supérieures en vertu de son poste gouvernemental. Il n'est pas plus vertueux que l'expert privé ; en fait il est par nature moins capable et plus enclin à exercer

la force de coercition. Mais tandis que l'expert privé est pécuniairement incité à se soucier de ses clients ou de ses patients, l'expert du gouvernement n'a absolument aucune incitation de ce type. Il touche son revenu de toute façon. Il n'est aucunement incité à se soucier des véritables intérêts de ses sujets.

Il est curieux que les gens tendent à considérer le gouvernement comme une organisation quasi-divine, altruiste, une sorte de Père Noël. Le gouvernement n'a pas été instauré parce qu'il serait capable d'une aimante attention, ni pour exercer cette dernière ; il a été mis en place pour faire usage de la force et pour s'attirer de manière nécessairement démagogique le vote des électeurs. Si les individus ne connaissent pas leurs propres intérêts dans de nombreux cas, ils sont libres de se tourner vers des experts privés pour guider leur choix. Il est absurde de dire qu'ils seront mieux servis par un appareil coercitif et démagogique.

Enfin, les partisans de l'intervention gouvernementale sont pris au piège d'une contradiction fatale : ils supposent que les individus ne sont pas compétents pour diriger leurs propres affaires ou pour louer les services d'experts permettant de les conseiller. Et pourtant ils supposent aussi que ces mêmes individus sont équipés pour voter pour ces mêmes experts dans l'isoloir. Nous avons vu, au contraire, qu'alors que la plupart des gens ont une idée directe et un intérêt direct dans leurs intérêts personnels sur le marché, ils ne peuvent pas comprendre les chaînes complexes de raisonnements praxéologiques et philosophiques nécessaire au choix des dirigeants ou des politiques. Or cette sphère politique de la franche démagogie est précisément la seule où la masse des individus sont considérés comme compétents ! [3](#), [4](#)

3. Le problème des choix immoraux

Certains auteurs sont assez intelligents pour comprendre que l'économie de marché est simplement une résultante des évaluations individuelles, et voient ainsi que, s'ils n'aiment pas ses résultats la faute en revient aux évaluations et non au système économique. Ils continuent pourtant à préconiser l'intervention du gouvernement pour corriger l'immoralité des choix individuels. Si les gens sont assez immoraux pour choisir du whisky plutôt que du lait, des cosmétiques plutôt que de s'instruire, alors l'État, disent-ils, devrait entrer en scène et corriger ces choix. Une bonne part de la réponse est semblable à la réfutation de l'argument de la connaissance-de-ses-intérêts, c'est-à-dire qu'il est contradictoire de prétendre que l'on ne peut pas faire confiance aux gens pour prendre des décisions morales dans leur vie de tous les jours mais que l'on *peut* leur faire confiance pour voter pour des dirigeants moralement plus avisés qu'eux, ou pour les accepter.

Mises dit, de manière très juste, que quiconque soutient l'autoritarisme gouvernemental dans un domaine de la consommation individuelle doit logiquement finir par soutenir un autoritarisme totalitaire complet sur tous les choix. Cela s'ensuit si les dictateurs ont un quelconque ensemble de principes de valeurs. Ainsi, si les membres du groupe au pouvoir aiment Bach et détestent

Mozart, et qu'ils croient très fortement que la musique de Mozart est immorale, ils ont tout autant de raisons d'interdire de jouer du Mozart que d'interdire de se droguer ou de consommer de l'alcool [5](#). De nombreux étatistes ne reculerait pas cependant devant cette conclusion et seraient prêts à entreprendre cette sympathique tâche.

La position utilitariste — disant que l'autoritarisme gouvernemental est mauvais parce qu'il n'existe pas d'éthique rationnelle et que par conséquent personne n'a le droit d'imposer ses valeurs arbitraires à quelqu'un d'autre — est inadéquat, croyons-nous. En premier lieu il ne convaincra pas ceux qui croient à une éthique rationnelle, qui pensent qu'il *existe* une base scientifique applicable aux jugements moraux et qu'ils ne sont pas de purs caprices. Et de plus cette position sous-entend un hypothèse morale cachée qui lui est propre — que *A n'a pas le droit* d'imposer des valeurs arbitraires à *B*. Mais si les fins sont arbitraires, la fin qui réclame « qu'aucun caprice arbitraire ne soit imposé par la coercition » n'est-elle pas *tout aussi* arbitraire ? Et supposons que sur l'échelle de valeurs de *A* on trouve en bonne position le caprice arbitraire *d'imposer ses valeurs à B*. Les utilitaristes ne peuvent alors pas s'y opposer et doivent abandonner leur tentative de défendre la liberté individuelle sans référence à aucune valeur. En fait les utilitaristes sont désarmés face à celui qui *veut* imposer ses valeurs par la contrainte et qui persiste à le faire même après qu'on lui en a indiqué les diverses conséquences économiques [6](#).

On peut réfuter les aspirations du candidat-dictateur par la logique d'une manière complètement différente, tout en restant dans les limites *wertfrei* de la praxéologie. Car de quoi se plaindrait le candidat-dictateur à propos des individus libres ? Qu'ils agissent de manière immorale de différentes façons. Le but du dictateur est donc de faire progresser la moralité et de combattre l'immoral. Acceptons, pour les besoins du raisonnement, que l'on *puisse* parvenir à une morale objective. La question à laquelle nous sommes confrontés est alors la suivante : *Peut-on forcer le progrès de la morale* ? Supposons que nous arrivions à démontrer que les actions *A*, *B* et *C* sont immorales et que les actions *X*, *Y* et *Z* sont morales. Et supposons que nous découvrions que Monsieur Jones fait montre d'une propension lamentable à donner plus de valeur à *A*, *B* et *C* et à adopter sans cesse ces modes d'action. Nous cherchons à transformer M. Jones, être immoral, en une personne morale. Comment pouvons-nous y parvenir ? Les étatistes répondent : *par la force*. Nous devons interdire par les armes à M. Jones de faire *A*, *B* et *C*. Alors, enfin, il sera moral. Mais est-ce vrai ? Jones est-il moral parce qu'il choisit *X* lorsqu'il est privé par la force de l'occasion de choisir *A*. Quand Smith est détenu en prison, est-il *moral* parce qu'il ne passe pas son temps dans les bars à s'enivrer ?

Un concept de moralité n'a pas de sens, quelle que soit l'action morale particulière que l'on soutient, quand un homme n'est pas aussi libre de faire une chose *immorale* qu'une chose morale. Si un homme n'est pas libre de choisir, s'il est contraint par la force de faire la chose morale, alors au contraire *il est privé de l'occasion d'être moral*. Il n'a pas été autorisé à peser les choix, à arriver à ses

propres conclusions et à prendre position. S'il est privé du libre choix, il agit selon la volonté du dictateur et non selon la sienne. (Bien sûr il *pourrait* choisir d'être tué, mais il est difficile d'y voir une conception intelligible du libre choix ou d'une alternative. En fait il a alors uniquement un libre choix : le choix hégémonique — être tué ou obéir au dictateur sur tous les plans.)

La dictature exercée sur les choix des consommateurs peut ainsi uniquement *atrophier* la moralité et non la promouvoir. Il n'existe qu'une voie pour diffuser la moralité de la personne éclairée vers celle qui ne l'est pas — et c'est la voie de la persuasion rationnelle. Si *A* convainc *B* par l'usage de la raison que ses valeurs morales sont bonnes et que celles de *B* sont mauvaises, alors *B* changera et adoptera la voie morale de son propre chef. Dire que cette méthode est une procédure plus lente est hors sujet. Le point qui compte est que la moralité ne peut se diffuser *que* par le biais de la persuasion pacifique et que l'usage de la force ne peut qu'éroder et nuire à la moralité.

Nous n'avons même pas mentionné d'autres faits qui renforcent notre argument, comme la grande difficulté à faire appliquer des règles dictatoriales à des gens dont les valeurs sont en conflit avec elles. Celui qui préfère la voie immorale et est empêché par la baïonnette d'agir suivant sa préférence fera de son mieux pour trouver des moyens de contourner l'interdiction — peut-être en corrompant celui qui tient la baïonnette. Et, comme il ne s'agit pas ici d'un traité d'éthique, nous n'avons pas parlé de la théorie éthique libérale qui soutient que l'usage de la contrainte représente en soi la plus haute forme d'*immoralité*.

Nous avons ainsi montré que les candidats-dictateurs doivent nécessairement échouer dans leur tentative d'atteindre le but professé de faire progresser la moralité, parce que les conséquences seront précisément opposées. Il est bien sûr possible que les dictateurs ne soient pas réellement sincères en proclamant leur objectif ; leur véritable but est peut-être d'exercer le pouvoir sur les autres et de les empêcher d'être heureux. Dans ce cas, bien entendu, la praxéologie ne peut rien dire de plus sur le sujet, bien que l'éthique puisse trouver beaucoup de choses à y redire [7](#).

4. La moralité de la nature humaine

Il est très courant d'affirmer que les défenseurs d'une économie de marché pure font une hypothèse fondamentale et douteuse : que tous les êtres humains sont des anges. Dans une société d'anges, s'accorde-t-on à dire, un tel programme pourrait « marcher », mais pas dans notre monde faillible. La principale difficulté de cette critique est qu'aucun libéral — à la possible exception de ceux qui subissent l'influence de Tolstoï — n'a jamais fait cette hypothèse. Les partisans de l'économie de marché n'ont pas supposé une reformation de la nature humaine, bien qu'ils n'auraient certainement aucune objection à ce genre de reformation si elle se produisait. Nous avons vu que les libéraux envisagent des services de défense

contre les prédateurs fournis par des entreprises privées plutôt que par l'État. Mais ils ne supposent pas que le crime disparaîtrait par magie dans une société libre.

Les étatistes concèdent aux libéraux qu'aucun État ne serait nécessaire si tous les hommes étaient « bons ». Le contrôle étatique n'est prétendument requis que dans la mesure où les hommes sont « mauvais ». Mais que se passerait-il si *tous* les hommes étaient mauvais ? Comme l'a souligné F.A. Harper :

En utilisant ici encore le même principe selon lequel l'autorité politique devrait être employée dans la mesure où l'homme est mauvais, nous devrions alors avoir une société dans laquelle l'autorité politique de toutes les affaires de tout le monde serait nécessaire. [...] Un homme devrait tout diriger. Mais qui ferait office de dictateur ? Qui que l'on sélectionne et mette sur le trône politique, ce serait certainement une personne mauvaise, car tous les hommes sont mauvais. Et cette société serait alors dirigée par un dictateur entièrement mauvais et investi du pouvoir politique total. Et comment, au nom de la logique, pourrait-il en sortir autre chose qu'un mal total ? Comment pourrait-ce être mieux que de n'avoir aucune autorité politique du tout dans cette société ?⁸

Cet argument est-il irréaliste parce que, comme tout le monde s'accorde à le dire, les êtres humains sont multiples, capables du bien comme du mal ? Mais alors, à quel point de ce mélange l'autorité de l'État devient-elle nécessaire ? En réalité le libéral raisonnerait en disant que le fait que la nature humaine est un mélange de bien et de mal fournit son propre argument en sa faveur. Car si l'homme est un tel mélange, alors le meilleur cadre sociétal est certainement celui dans lequel le mal est découragé et le bien encouragé. Le libéral affirme que l'existence de l'appareil d'État fournit un canal prêt à l'emploi, rapide, pour faire le mal, car les dirigeants de l'État sont de ce fait légitimés et peuvent exercer la contrainte d'une manière que personne d'autre n'a le droit de pratiquer. Ce qui est considéré comme un « crime » dans la société est appelé « exercice du pouvoir démocratique » quand un individu l'accomplit en sa qualité de fonctionnaire étatique. L'économie de marché pure, au contraire, élimine tous les canaux légitimés de l'exercice du pouvoir sur les hommes.

5. L'impossibilité de l'égalité

La critique éthique probablement la plus courante de l'économie de marché est qu'elle ne parvient pas à atteindre l'objectif d'égalité. L'égalité a été soutenue sur diverses bases « économiques », comme le sacrifice social minimum ou l'utilité marginale décroissante de la monnaie (voir plus haut le chapitre sur la taxation). Mais ces dernières années les économistes ont reconnu qu'ils ne pouvaient pas justifier l'égalitarisme par l'économie, qu'ils avaient en fin de compte besoin de donner une base éthique à l'égalité.

L'économie ou la praxéologie ne peuvent pas établir la validité des idéaux éthiques, mais même les buts éthiques doivent être élaborés en ayant un sens. Ils doivent

donc pouvoir être acceptés par la praxéologie comme intérieurement cohérents et conceptuellement possibles. Les références à « l'égalité » n'ont jusqu'ici pas été vérifiés de manière adéquate.

Il est vrai que de nombreuses objections ont été soulevées, faisant hésiter les égalitaristes. Parfois la prise de conscience des conséquences nécessaires de leurs politiques entraîne un abandon, quoique plus souvent un ralentissement, du programme égalitaire. Ainsi : on peut démontrer que l'égalité obligatoire réduira les incitations, éliminera les processus d'ajustement de l'économie de marché, détruira toute efficacité dans la satisfaction des besoins du consommateur, réduira grandement la formation du capital et entraînera la consommation de ce capital — tous ces effets voulant dire une chute drastique du niveau de vie général. En outre, seule une société libre n'a *pas de caste*, et donc seule la liberté permettra la mobilité du revenu conformément à la productivité. L'étatisme, au contraire, maintiendra probablement l'économie dans un moule d'inégalité (non productive).

Or ces arguments, bien que puissants, ne sont nullement concluants. Certains poursuivront l'égalité de toute façon ; beaucoup tiendront compte de ces considérations en choisissant *certaines* réductions du niveau de vie afin d'obtenir *davantage* d'égalité.

Dans toutes les discussions sur l'égalité, il est considéré comme évident que l'égalité est un but de grande valeur. Mais cela n'est nullement évident. Car le but même de l'égalité en soi est ouvert à de sérieuses remises en question. Les doctrines de la praxéologie sont déduites de trois axiomes universellement acceptables : l'axiome majeur de l'existence de l'action humaine, et les postulats ou axiomes mineurs de la *diversité* des talents humains et des ressources naturelles, et de la désutilité du travail. Bien qu'il soit possible de construire une théorie économique de la société sans ces deux axiomes mineurs (mais pas sans l'axiome majeur), ils sont inclus afin de limiter notre théorisation à des lois pouvant être appliquées directement à la réalité [9](#). Quiconque souhaite proposer une théorie applicable à des êtres humains *interchangeables* est invité à le faire.

Ainsi, la diversité de l'humanité est un postulat de base de notre connaissance des êtres humains. Mais si l'humanité est diverse et individuée, comment alors quelqu'un peut-il proposer l'égalité comme idéal ? Chaque année, des savants tiennent des Conférences sur l'Égalité et en appellent à une plus grande égalité, et personne ne remet en cause le principe de base. Mais quelle justification l'égalité peut-elle trouver dans la nature de l'homme ? Si chaque individu est unique, comme peut-il être rendu « égal » à d'autres autrement qu'en détruisant la plupart de ce qui est humain en lui et en réduisant la société humaine à l'uniformité sans esprit d'une fourmilière ? Il revient à l'égalitariste, qui vient, plein de confiance, informer l'économiste de son but éthique ultime, de défendre sa cause. Il doit montrer comment l'égalité peut être compatible avec la nature de l'humanité et doit défendre la faisabilité d'un possible monde égalitaire.

Mais l'égalitariste est dans une situation pire encore, car on peut montrer que l'égalité de revenu est un objectif *impossible* pour l'humanité. Le revenu ne pourra *jamais* être égal pour tous. Le revenu doit être considéré, bien entendu, en termes réels en non monétaires : il n'y aurait sinon aucune véritable égalité. Or le revenu réel ne pourra jamais être égalisé. Car comment le plaisir que prend un New Yorkais devant la ligne des toits de Manhattan pourrait-il être rendu égal à celui d'un Indien ? Comment le New Yorkais pourrait-il nager dans le Gange aussi bien qu'un Indien ? Comment chaque individu se situe nécessairement dans un espace différent, le revenu réel de chaque individu doit différer d'un bien à un autre et d'une personne à une autre. Il n'existe aucun moyen de combiner des biens de différents types, de mesurer un certain « niveau » de revenu, et il est donc absurde d'essayer d'arriver une sorte de « niveau » égal. Il faut accepter le fait que l'égalité ne *peut pas* être obtenue parce que c'est un objectif conceptuellement impossible pour l'homme, en vertu de sa nécessaire dispersion sur la surface de la terre et de la diversité entre les individus. Mais si l'égalité est un but absurde (et donc *irrationnel*), alors tout effort visant à s'en rapprocher est pareillement absurde. Si un but n'a pas de sens, toute tentative d'y parvenir est de la même manière dénuée de sens.

Beaucoup de gens croient que, bien que l'égalité des revenus soit un idéal absurde, elle peut être remplacée par l'idéal de l'*égalité des chances*. Or cette dernière a tout aussi peu de sens que le premier concept. Comment pourrait-on « égaliser » les chances d'un New Yorkais et d'un Indien de naviguer autour de Manhattan ou de nager dans le Gange ? L'inévitable diversité du lieu d'habitation des hommes élimine absolument toute possibilité d'égaliser les « chances ».

Blum et Kalven trébuchent sur une erreur courante [10](#) quand ils disent que la justice signifie l'égalité des chances et que cette égalité exige que « les concurrents partent de la même ligne de départ » de sorte que le « jeu » soit « juste ». La vie humaine n'est pas une certaine sorte de course ou de jeu dans lequel chacun devrait partir d'un point identique. C'est une tentative de la part de chaque individu d'être aussi heureux que possible. Et il n'est *pas possible* que chacun parte du même point, car le monde ne vient pas de naître : il est divers et infiniment varié. Le simple fait qu'un individu soit nécessairement *né à un endroit différent* d'un autre garantit immédiatement que les chances dont il hérite ne *peuvent pas* être les mêmes que celles de son voisin. La recherche de l'égalité des chances exigerait aussi l'abolition de la famille car les différents parents ont des capacités inégales : elle réclamerait l'éducation communale des enfants. L'État devrait nationaliser tous les bébés et les élever dans des nurseries d'État offrant des chances « égales ». Mais même ici les conditions ne peuvent pas être les mêmes, parce que les différents fonctionnaires étatiques auront eux-mêmes des capacités et des personnalités différentes. Et l'égalité ne pourra jamais être obtenue en raison des nécessaires différences de lieu d'habitation.

Il ne faut ainsi plus permettre à l'égalitariste de mettre fin à la discussion en proclamant simplement l'égalité comme objectif éthique absolu. Il doit d'abord

faire face à toutes les conséquences économiques et sociales de l'égalitarisme et essayer de montrer qu'il n'entre pas en conflit avec la nature fondamentale de l'homme. Il doit répondre à l'argument que l'homme n'est pas fait pour une existence forcée de fourmilière. Et enfin il doit reconnaître que les buts de l'égalité du revenu et de l'égalité des chances sont conceptuellement irréalisables et donc absurdes. Toute campagne visant à les atteindre est *ipso facto* absurde.

L'égalitarisme est par conséquent une philosophie sociale littéralement dénuée de sens. Sa seule formulation sensée est l'objectif d'une « égalité de la liberté — formulée par Herbert Spencer dans sa fameuse Loi de l'Égale Liberté : « Tout homme a la liberté de faire ce qu'il veut, pourvu qu'il n'empêche pas sur l'égale liberté d'un autre individu. » [11](#)Ce but n'essaie pas de rendre la *condition totale* de chaque individu égale — tâche absolument impossible ; au lieu de cela il défend la liberté — l'absence de coercition sur la personne et la propriété pour tout un chacun [12](#).

Or même cette formulation de l'égalité présente de nombreux défauts et pourrait être écartée avec profit. Premièrement elle ouvre la porte à l'ambiguïté et à l'égalitarisme. Deuxièmement, le terme « d'égalité » a une connotation d'identité mesurable, par rapport à une unité fixe et extensive. Une « égale longueur » signifie une identité de mesure avec une unité objectivement déterminable. Dans l'étude de l'action humaine, que ce soit la praxéologie ou la philosophie sociale, il n'y a pas d'unité quantitative, et il ne peut donc pas y avoir « d'égalité » de ce genre. Il vaut bien mieux dire que « chaque homme devrait avoir X » que de dire que « tous les hommes devraient être égaux en X. » Si quelqu'un veut pousser chacun à acheter une voiture, il énonce son but de cette façon — « Chacun devrait acheter une voiture » — et non dans des termes comme : « Tous les hommes devraient être égaux dans l'achat de voitures. » L'usage du terme « d'égalité » est délicat ainsi que trompeur.

Et finalement, comme Clara Dixon Davidson l'a souligné très justement il y a de nombreuses années, la Loi de l'Égale Liberté de Spencer est redondante. Car si *tout* homme a la liberté de faire ce qu'il veut, il s'ensuit de cette prémissse même que la liberté de *personne* n'a été remise en cause ou envahie. La totalité de la deuxième clause de la loi, après « veut », est redondante et inutile [13](#). Depuis la formulation de la Loi de Spencer, les adversaires de ce dernier ont utilisé cette clause pour creuser des trous dans la philosophie libérale. Or pendant tout ce temps ils s'en prenaient à une scorie et non à l'essence de la loi. Le concept « d'égalité » n'a aucune place légitime dans la « Loi de l'Égale Liberté », car il peut être remplacée par le quantificateur logique « tout ». La « Loi de l'Égale Liberté » pourrait bien être renommée la « Loi de la Liberté Totale ».

6. Le problème de la sécurité

L'une des accusations éthiques les plus courantes portées à l'encontre de l'économie de marché est qu'elle n'arrive pas à offrir la « sécurité ». On dit que les

bienfaits de la liberté doivent être mis en balance avec les bienfaits concurrents de la sécurité — qui devrait être fournie, bien entendu, par l'État.

Le premier commentaire à faire est que le monde dans lequel nous vivons est un monde d'incertitude. Nous ne serons jamais capables de prévoir le cours futur des événements du monde avec précision. Chaque action implique par conséquent un risque. Ce risque ne peut pas être éliminé. Celui qui conserve ses encaisses monétaires court le risque que leur pouvoir d'achat diminue ; celui qui investit prend le risque de subir une perte ; et ainsi de suite.

Et pourtant l'économie de marché trouve des moyens pour réduire volontairement le risque autant qu'il est possible de le faire. Dans une société libre il existe trois méthodes principales par lesquelles les hommes peuvent réduire l'impact de l'incertitude du futur :

(1) *Par l'épargne.* Cette épargne, qu'elle soit investie dans la production ou conservée comme encaisses monétaires, garantit d'avoir de la monnaie pour les besoins futurs. Investir dans la production augmente ses actifs futurs ; les encaisses monétaires assurent que des fonds seront immédiatement disponibles.

(2) *Par l'entrepreneuriat.* Les entrepreneurs, c'est-à-dire les capitalistes-entrepreneurs acceptent de supporter la majeure partie des risques du marché et en même temps de libérer les travailleurs d'une bonne part du risque. Imaginons ce que serait le risque universel si les travailleurs ne pouvaient pas être payés avant que le produit final n'atteigne les consommateurs ! La peine liée à l'attente du revenu futur et le risque lié à la tentative de prévoir les demandes des consommateurs dans le futur seraient presque intolérables, *particulièrement* pour les travailleurs dont l'emploi se situe dans les processus de production les plus éloignés de la consommation. Il est difficile de voir comment quelqu'un se lancerait dans des processus de production plus longs s'il était forcé d'attendre toute la durée de la période de production afin de toucher un revenu. Mais le capitaliste-entrepreneur le paie, à la place, immédiatement et assume lui-même le poids de l'attente et de la prévision des besoins futurs. L'entrepreneur risque alors de perdre son capital. Une autre méthode de prise de risque entrepreneuriale se produit sur les marchés des *futures*, où la technique du *hedging* permet aux acheteurs et au vendeurs de biens de transférer le risque de changement futur des prix à un ensemble de *traders* spécialisés.

(3) *Par l'assurance.* L'assurance est une méthode de base de mise en commun et de réduction des risques du marché. Alors que les entrepreneurs assument le poids de l'incertitude, l'assurance s'occupe des risques *actuariels*, où l'on peut arriver à des fréquences collectives stables et faire payer des primes en conséquence.

L'État ne peut pas offrir de sécurité absolue. Les esclaves peuvent avoir cru que leur sécurité était garantie par leur maître. Mais c'est le *maître* qui assumait le

risque : si son revenu chutait alors il ne pouvait pas offrir la sécurité à ceux dont il avait la charge.

Une quatrième façon de fournir la sécurité dans une société libre est la pratique de la *charité*. Cette charité, par nécessité, est *issue de la production*. On a affirmé que l'État peut fournir une meilleure sécurité aux gens que le marché parce qu'il peut garantir un revenu minimum pour tous. Mais le gouvernement ne peut pas faire cela. L'État ne *produit* rien : il ne peut que confisquer la production des autres. L'État, par conséquent, ne peut rien garantir : si le minimum requis n'est pas produit l'État manquera à ses promesses. Bien sûr, l'État peut imprimer toute la monnaie qu'il veut, mais il ne peut pas produire les biens nécessaires. De plus l'État ne peut pas, de cette façon, fournir la même sécurité à tous. Il ne peut assurer la sécurité de certains qu'*aux dépens des autres*. Si le sort *A* ne peut être rendu plus sûr qu'en volant *B*, le sort de *B* est rendu *moins sûr* par ce processus. Ainsi l'État, même si la production n'est pas drastiquement réduite, ne peut pas fournir la sécurité à tous, mais uniquement à certains au détriment des autres.

N'y a-t-il donc aucune façon par laquelle le gouvernement — la coercition organisée — peut offrir la sécurité ? Oui, mais pas dans un sens absolu. Il peut plutôt offrir un certain *aspect* de la sécurité, et seul cet aspect peut être garanti à *tout* membre de la société. C'est la sécurité *vis-à-vis de l'agression*. En fait, cependant, seule une défense volontaire, libérale, peut offrir cela, car seul un type d'agence de défense non étatique ne pratique pas *lui-même* l'agression. Quand chacun jouit de la sécurité de sa personne et de sa propriété face aux menaces d'attaque, la productivité et le loisir sont énormément accrus. Tout tentative étatique visant à fournir une telle sécurité est un anachronisme, car l'État lui-même empiète constamment sur la liberté et la sécurité individuelles.

Ce type de sécurité, qui est ouvert à tout membre de la société, n'est dès lors pas seulement compatible avec la parfaite liberté mais en est un corollaire. La liberté et la sécurité face à l'agression sont les deux faces d'une même pièce.

On pourrait encore objecter que beaucoup de gens, même en sachant que l'esclavage ou la soumission à la dictature ne peuvent pas apporter la sécurité absolue, voudraient encore faire confiance à leurs maîtres. Mais s'ils le font volontairement, demandera le libéral, pourquoi doivent-ils obliger les autres, qui n'ont pas choisi de se soumettre à des maîtres, de les rejoindre ?

7. Les prétendues joies de la société de statut

Une critique apparentée courante du marché libre et de la société libre (en particulier au sein des intellectuels qui ne sont visiblement *pas* des artisans ou des paysans) est que, contrairement aux Heureux Artisans et aux Heureux Paysans du moyen-âge, ils ont « aliéné » l'homme à son travail et à ses semblables et lui ont dérobé son « sentiment d'appartenance ». La société de statut du moyen-âge est considérée comme l'Âge d'Or, où tout le monde était assuré de sa position dans la

vie, où les artisans fabriquaient la totalité de la chaussure au lieu de juste contribuer à une partie de sa production, et où la « totalité » des travailleurs ressentaient un sentiment d'appartenance au reste de la société.

Premièrement la société du moyen-âge n'était *pas* une société sûre, elle ne constituait pas une hiérarchie de statut figée et sans changement [14](#). Il y avait peu de *progrès*, mais il y avait beaucoup de *changement*. Habitent comme ils le faisaient dans des poches d'auto-suffisance locales, marquées par un niveau de vie faible, les gens étaient toujours menacés par la famine. Et en raison de l'absence relative des échanges, il n'était pas possible de répondre à une famine dans une région par l'achat de nourriture en provenance d'une autre région. L'absence de la famine dans la société capitaliste n'est *pas* une coïncidence providentielle. Deuxièmement, en raison du faible niveau de vie, très peu de membres de la population avaient eu suffisamment de chance de naître avec le statut de l'Heureux Artisan, qui ne pouvait être véritablement heureux et assuré de son emploi que s'il était artisan travaillant pour le Roi ou la noblesse (qui, bien entendu, recevaient *leur* statut élevé par la pratique décidément « malheureuse » d'une domination exercée par la violence permanente sur la masse de la population exploitée). En ce qui concerne le serf type, on se demande si, dans son existence misérable, asservie et nue, il avait même assez de temps et de loisirs pour contempler les prétendues joies de son poste fixe et de son « sens de l'appartenance ». Et s'il y avait un serf ou deux qui ne voulaient pas « appartenir » à son seigneur ou maître, on faisait bien sûr respecter cette « appartenance » par la force.

Ces considérations mises à part, il existe un autre problème que la société de statut ne peut pas surmonter et qui a de fait beaucoup contribué à la disparition des structures féodales et mercantilistes de l'époque pré-capitaliste. Il s'agit de la croissance de la population. Si tout le monde se voit assigné un rôle désigné et hérité dans la vie, comment une population accrue peut-elle s'insérer dans ce schéma ? Où doit-on l'assigner et qui doit le faire ? Et si certaines tâches sont assignées à ces nouvelles personnes, comme peut-on les empêcher de perturber l'ensemble du réseau de coutumes et de statuts déjà en place. En résumé, c'est précisément dans la société de statut figée, non capitaliste, que le problème malthusien est toujours présent, dans toute son horreur, et c'est là que les « contrôles » malthusiens de la population doivent entrer en jeu. Le contrôle est parfois le contrôle naturel de la famine et de la peste ; d'autres sociétés pratiquent un infanticide systématique. S'il y avait un retour moderne à la société de statut, peut-être que le contrôle obligatoire des naissances serait la norme (un tel pronostic qui n'est pas impossible pour le futur). Mais dans l'Europe pré-capitaliste le problème de la population était devenu le problème d'un nombre sans cesse croissant d'individus sans travail à faire et sans endroit où aller, et qui devaient par conséquent se tourner vers la mendicité ou le banditisme de grand chemin.

Les partisans de la théorie de « l'aliénation » moderne n'offrent pas le moindre raisonnement pour étayer leurs assertions, qui sont donc tout simplement des mythes dogmatiques. A coup sûr il n'est pas évident que l'artisan, ou mieux encore,

l'homme primitif qui fabriquait tout ce qu'il consommait, était en un certain sens plus heureux ou « plus entier » suite à cette expérience. Bien qu'il ne s'agisse pas ici d'un traité de psychologie, on pourrait noter que ce qui donne peut-être au travailleur le sentiment de son importance est sa participation à ce qu'Isabel Paterson a appelé le « circuit de la production ». Au sein du capitalisme libéral il peut bien entendu participer à ce circuit de manières bien plus nombreuses et diversifiées qu'il ne le pourrait dans la société de statut primitive.

De plus la société de statut est un gaspillage tragique de talents potentiels du travailleur individuel. Il n'y a après tout aucune raison pour laquelle le fils d'un menuiser devrait particulièrement s'intéresser ou être doué pour la menuiserie. Dans la société de statut il n'a que la perspective d'une morne vie de menuisier, quels que soient ses désirs. Dans la société capitaliste libérale, bien qu'il n'y ait bien sûr aucune garantie qu'il sera capable de gagner sa vie dans un type de travail qu'il aimerait poursuivre, ses occasions de faire un travail qu'il aime vraiment sont immensément, presque infiniment, augmentées. A mesure que la division du travail s'étend, il y a de plus en plus de variétés de métiers spécialisés où il peut se lancer, au lieu de devoir se contenter de ses compétences les plus primitives. Et dans la société libre il est libre d'essayer ces tâches, libre de venir dans le domaine qu'il aime le plus. Il n'a ni liberté ni occasion dans la prétendument joyeuse société de statut. Tout comme le capitalisme libre a énormément accru la quantité et la variété des biens de consommation et des services dont l'humanité peut disposer, il a grandement augmenté le nombre et la variété des emplois à pourvoir et des talents que les gens peuvent développer.

Le tohu-bohu autour de « l'aliénation » est en fait plus qu'une glorification de l'artisan médiéval. Après tout ce dernier achetait sa nourriture au voisin d'à-côté. C'est en réalité une attaque contre le concept de division du travail dans son ensemble et une préservation de l'autosuffisance primitive. Un retour à de telles conditions signifierait simplement l'éradication de la majeure partie de la population actuelle et un appauvrissement complet de ceux qui resteraient. Pourquoi le « bonheur » devrait néanmoins augmenter, nous laissons cette question aux mythologistes du statut.

Mais il y a une dernière considération qui indique que la grande majorité des gens ne croient pas avoir besoin de conditions primitives et du sens de l'appartenance de l'esclave pour être rendus heureux. Car il n'y a rien, dans une société libre, qui empêche ceux qui le veulent de rejoindre des communautés séparées et de vivre de manière primitive, avec le sentiment de « l'appartenance ». Personne n'est forcée de rejoindre la division spécialisée du travail. Non seulement presque personne n'a abandonné la société moderne pour revenir à la vie heureuse et intégrée de la pauvreté figée, mais les quelques intellectuels qui avaient formé des Utopies communales d'une sorte ou d'une autre au cours du dix-neuvième siècle abandonnèrent très rapidement leurs tentatives. Et peut-être que les plus ridicules parmi ceux qui n'ont *pas* quitté la société sont ces mêmes critiques qui utilisent nos moyens de communications de masse « aliénés » modernes pour dénoncer la

société moderne. Comme nous l'avons indiqué à la fin de la dernière section, une société libre permet à quiconque souhaite se mettre en esclavage au profit d'autrui de le faire. Mais s'ils ont un besoin psychologique du « sentiment d'appartenance » d'un esclave, pourquoi les autres individus qui ne ressentent pas un tel besoin devraient-ils être contraints à l'esclavage ?

8. Charité et pauvreté

Une plainte courante est que l'économie de marché ne garantirait pas l'élimination de la pauvreté, qu'elle laisserait les gens libres de crever » et qu'il vaut bien mieux avoir « bon cœur » et donner les mains libres à la « charité » en taxant le reste de la population afin de subventionner le pauvre et celui qui se situe sous le niveau moyen.

En premier lieu l'argument de la « liberté de crever » confond la « lutte contre la nature », que nous menons tous, avec le problème de la liberté par rapport à l'interférence d'autres individus. Nous sommes toujours « libres de crever » si nous ne poursuivons pas notre conquête de la nature, car telle est notre condition naturelle. Mais la « liberté » se réfère à l'absence d'agression de la part des autres ; c'est un problème purement interpersonnel.

Deuxièmement, il devrait être clair que c'est précisément l'échange volontaire et le capitalisme libre qui ont conduit à une énorme amélioration des niveaux de vie. La production capitaliste est la seule méthode par laquelle la pauvreté peut être éliminée. Nous avons souligné ci-dessus que *la production doit avoir d'abord eu lieu*, et que seule la liberté permet aux gens de produire et de la façon la meilleure et la plus efficace possible. La force et la violence peuvent « distribuer » mais ne peuvent pas produire. L'intervention entrave la production et le socialisme ne peut pas calculer. Comme la production de satisfactions pour les consommateurs est maximisée sur le marché libre, ce dernier est la seule manière d'abolir la pauvreté. Les diktats et la législation ne peuvent pas y arriver ; ils ne peuvent en fait que faire empirer la situation.

L'appel à la « charité » est vraiment ironique. D'abord il est difficile d'appeler « charité » le fait de prendre la richesse par la force pour la donner à quelqu'un d'autre. C'est en réalité le contraire de la charité, qui ne peut être qu'un acte de grâce gratuit, volontaire. La confiscation obligatoire ne peut que *tuer* totalement les désirs charitables, car le plus riche grommellera qu'il n'y a aucun intérêt à donner à la charité quand l'État s'occupe déjà de cette tâche. Voilà une nouvelle illustration de la vérité qui veut que les hommes ne peuvent devenir moraux que par la persuasion rationnelle et non par la violence, qui aura en fait toujours l'effet contraire.

En outre, comme l'État est toujours inefficace, le *montant* et l'*orientation* des dons seront très différents de ce qu'ils auraient été si les gens avaient été laissés libres d'agir de leur propre chef. Si l'État décide à qui prendre et à qui donner, le pouvoir

qui se trouve entre ses mains est énorme. Il est évident que les *politiquement* malchanceux seront ceux dont la propriété est confisquée, et que les *politiquement* favorisés seront les subventionnés. Et entre-temps l'État érige une bureaucratie qui trouve sa raison d'être en suscitant la confiscation des biens d'un groupe et la mendicité encouragée d'un autre.

D'autres conséquences découlent d'un régime de « charité » obligatoire. D'une part les « pauvres » — ou les pauvres « méritants » — ont été élevés au rang de caste privilégiée, avec un *droit* pouvant être fait respecté sur la production du plus capable. Nous sommes ici bien loin d'une recherche de la charité. A la place les gens compétents sont pénalisés et réduits en esclavage par l'État et les incapables sont placé sur un piédestal moral. Voilà assurément un étrange type de programme moral. Une autre conséquence sera de décourager les gens compétents, de diminuer la production et l'épargne dans toute la société, et au-delà de cela, de subventionner la création d'une caste de pauvres. Non seulement les pauvres seront subventionnés de *droit*, mais leurs rangs seront encouragés à se multiplier, à la fois par la reproduction et par leur exaltation morale et leur subvention. Les gens compétents en seront d'autant entravés et réprimés [15](#).

Alors que la *possibilité* d'une charité volontaire agit comme un aiguillon vis-à-vis de la production des gens compétents, la charité obligatoire agit comme une saignée et un poids sur la production. En fait, à la longue, la plus grande « charité » résulte précisément non pas de ce que nous appelons de ce nom mais du simple investissement « égoïste » en capital et de la recherche d'innovations techniques. La pauvreté a été maîtrisée par l'entreprise et l'investissement en capital de nos ancêtres, dont la majorité avait été sans aucun doute faite pour des motifs « égoïstes ». C'est là une illustration fondamentale de la vérité énoncée par Adam Smith que nous aidons en général le plus les autres dans les activités qui nous aident nous-mêmes.

Les étatistes, en fait, sont réellement *contre* la charité. Ils prétendent souvent que la charité est humiliante et dégradante pour celui qui la reçoit, et qu'il faudrait par conséquent lui enseigner que l'argent lui revient de droit, que le gouvernement doit le lui donner comme un dû. Mais cette déchéance souvent ressentie provient, comme l'a souligné Isabel Paterson, du fait que le bénéficiaire de la charité n'est pas autonome sur le marché, qu'il est en dehors du circuit de la production, ne fournissant plus de services en échange de ceux qu'il reçoit. Toutefois, lui octroyer un droit moral et légal de frapper d'une amende ses semblables *augmente* sa déchéance morale au lieu d'y mettre fin, car le bénéficiaire est désormais plus éloigné que jamais de la ligne de production. Un acte de charité, quand il est fait volontairement, est en général considéré comme temporaire et est offert avec pour objet d'aider un homme à s'aider lui-même. Mais quand l'aide est prodiguée par l'État, elle devient permanente et perpétuellement dégradante, maintenant les bénéficiaires dans un état de servilité. Nous ne cherchons pas à démontrer ici qu'être soumis de cette façon est dégradant : Nous disons simplement que quiconque considère la charité privée comme dégradante doit logiquement

conclure que la charité étatique l'est encore bien davantage [16](#). Mises, en outre, souligne que l'échange marchand — qui est toujours condamné par les étatistes parce qu'impersonnel et « sans cœur » — est précisément la relation qui évite toute déchéance ou dépendance [17](#).

9. L'accusation de « matérialisme égoïste »

L'une des accusations les plus courantes portées à l'encontre de l'économie de marché (même par beaucoup de ses amis) est qu'elle reflète et encourage un « matérialisme égoïste » déchaîné. Même si le marché libre — le capitalisme sans entrave — fait le mieux avancer les fins « matérielles », prétendent les critiques, il distrait l'homme d'idéaux plus élevés. Il détourne l'homme de ses valeurs spirituelles et intellectuelles et atrophie tout esprit d'altruisme.

Premièrement il n'existe pas de « fin économique ». L'économie est simplement un *processus* appliquant des moyens en vue des fins quelconques qu'une personne peut adopter. Un individu peut poursuivre toute fin qui lui plaît, « égoïste » ou « altruiste ». Les autres facteurs psychiques étant égaux, il est de l'intérêt de tout un chacun de maximiser son revenu monétaire sur le marché. Mais ce revenu maximum peut alors être utilisé pour des fins « égoïstes » ou « altruistes ». *Quelles* fins les gens poursuivent ne relève pas du praxéologue. Un homme d'affaires à succès peut utiliser son argent pour acheter un yacht ou pour construire une maison pour les orphelins sans ressources. C'est à lui qu'il revient de choisir. Mais le point important est que quel que soit le but qu'il poursuit, il doit d'abord gagner l'argent avant de pouvoir atteindre son objectif.

Deuxièmement, quelle que soit la philosophie morale que nous adoptons — que ce soit l'altruisme ou l'égoïsme — *nous ne pouvons pas critiquer* la poursuite d'un revenu monétaire sur le marché. Si nous soutenons une éthique sociale *égoïste*, alors nous ne pouvons évidemment qu'applaudir la maximisation du revenu monétaire, ou un mélange de revenu monétaire et d'autres revenus psychiques, sur le marché. Il n'y a pas de problème ici. Cependant, même si nous adoptons une éthique *altruiste*, nous devons applaudir avec tout autant de ferveur la maximisation du revenu monétaire. En effet les revenus marchands sont un indice social des services rendus aux autres, au moins dans la mesure où les services sont échangeables. Plus le revenu d'un individu est élevé, plus son service a été grand pour les autres. En fait, il devrait être plus simple pour l'altruiste d'applaudir la maximisation du revenu *monétaire* d'un individu que celle de son revenu psychique quand ce deuxième objectif est en conflit avec le premier. Ainsi, l'altruiste cohérent doit condamner le refus d'un individu de travailler dans un emploi à hauts salaires et sa préférence pour un emploi moins rémunérateur ailleurs. Cet homme, quelle que soit sa raison, s'oppose aux souhaits signalés des consommateurs, ses semblables dans la société.

Si, dès lors, un mineur part pour l'emploi plus agréable mais moins bien payé d'épicier, l'altruiste cohérent doit le fustiger pour avoir privé ses semblables de

bénéfices dont ils ont besoin. Car l'altruiste cohérent doit faire face au fait que le *revenu* monétaire du marché reflète les services rendus aux autres, alors que le revenu psychique est un bénéfice purement personnel, « égoïste » [18](#).

Cette analyse s'applique directement à la poursuite du *loisir*. Le loisir, comme nous l'avons vu, est un bien de consommation de base pour l'humanité. Or l'altruiste cohérent devrait refuser tout loisir aux travailleurs — ou au moins refuser chaque heure de loisir dépassant le strict minimum nécessaire au maintien de sa production. Car chaque heure passée en loisir réduit le temps qu'un homme peut passer à servir ses semblables.

Les défenseurs cohérents de la « souveraineté des consommateurs » devraient se déclarer en faveur de la mise en esclavage de l'oisif ou de celui qui préfère suivre ses propres intérêts plutôt que de servir le consommateur. Au lieu de dénigrer la poursuite du gain monétaire, l'altruiste cohérent devrait saluer la recherche d'argent sur le marché et condamner tous les objectifs non monétaires conflictuels qu'un producteur peut avoir — que ce soit un dégoût pour un certain travail, de l'enthousiasme pour un travail rapportant moins, ou un désir de loisirs [19](#). Les altruistes qui critiquent les buts monétaires du marché ont par conséquent tort selon *leurs propres termes*.

L'accusation de « matérialisme » est également fallacieuse. Le marché traite de biens *échangeables*, pas forcément de biens « matériels ». Il est vrai que tous les biens « matériels » sont échangeables (hormis les êtres humains eux-mêmes), mais il existe aussi beaucoup de biens non matériels échangés sur le marché. Un homme peut dépenser son argent en assistant à un concert ou en louant les services d'un avocat, par exemple, tout aussi bien qu'en nourriture ou en automobiles. Il n'y a absolument aucune raison de dire que l'économie de marché favorise les biens matériels ou immatériels : elle laisse simplement chacun libre de choisir son propre mode de dépenses.

Enfin, une économie de marché en croissance satisfait de plus en plus les désirs de biens *échangeables* des gens. Il en résulte que l'utilité marginale des biens échangeables tend à diminuer avec le temps, alors que l'utilité marginale des biens non échangeables augmente. En résumé, la plus grande satisfaction de valeurs « échangeables » donne une importance marginale bien plus grande aux valeurs « non échangeables ». Plutôt que de favoriser les valeurs « matérielles », le progrès du capitalisme conduit par conséquent précisément au contraire.

10. Le retour à la jungle ?

De nombreux critiques se plaignent que le marché libre, en écartant les entrepreneurs inefficaces ou à l'occasion d'autres décisions, se révèle être un « monstre impersonnel ». L'économie de marché libre, accusent-ils, c'est « la loi de la jungle », où règne la « survie du mieux adapté » [20](#). Les libéraux qui préconisent

un marché libre sont donc qualifiés de « darwinistes sociaux » désirant exterminer le faible au profit du fort.

Premièrement ces critiques oublient que le fonctionnement du marché libre est très différent de l'action gouvernementale. Quand un gouvernement agit, les critiques individuels sont impuissants à changer le résultat. Ils ne peuvent le faire que s'ils peuvent au bout du compte convaincre les dirigeants que leur décision devrait être changée : ceci peut prendre beaucoup de temps ou être totalement impossible. Sur le marché libre, en revanche, il n'y a pas de décision finale imposée par la force : tout le monde est libre de former ses propres décisions et de changer par là de manière significative les résultats « du marché ». Bref, quiconque a le sentiment que le marché a été trop cruel pour certains entrepreneurs ou pour d'autres bénéficiaires d'un revenu est parfaitement libre de mettre en place un fond d'aide pour effectuer des dons ou accorder des bourses adaptées. Ceux qui critiquent la charité privée existante comme étant « insuffisante » sont parfaitement libres de combler eux-mêmes le vide. Nous devons nous garder de concevoir le « marché » comme une entité réelle, prenant des décisions inexorables. Le marché est la résultante des décisions de tous les individus de la société ; les gens peuvent dépenser leur argent de la façon qui leur plaît et peuvent prendre n'importe quelle décision concernant leur personne ou leur propriété. Ils n'ont pas à se battre contre ou à convaincre une entité connue sous le nom de « marché » avant de pouvoir mettre en œuvre leurs décisions.

Le marché libre est en fait précisément diamétralement opposé à la société de la « jungle ». La jungle se caractérise par la guerre de tous contre tous. Un individu n'y gagne qu'aux dépens d'un autre, en s'emparant de la propriété de ce dernier. Quand tout le monde est au niveau de subsistance, il y a une vraie lutte pour la survie, le plus fort écrasant le plus faible. Sur un marché libre, au contraire, un individu ne gagne qu'en servant un autre, bien qu'il puisse aussi se retirer dans la production autonome à un niveau primitif s'il le souhaite. C'est précisément par la coopération pacifique du marché que tous les hommes bénéficient du développement de la division du travail et de l'investissement en capital. Appliquer le principe de la « survie du plus adapté » à la fois à la jungle et au marché ignore la question fondamentale : *Adapté à quoi ?* Les « adaptés » de la jungle sont les plus capables d'exercer la force. Les « adaptés » du marché sont les plus capables de se mettre au service de la société. La jungle est un lieu brutal où certains prennent à d'autres et où tout le monde vit au niveau de subsistance ; le marché est un endroit pacifique et productif où tout le monde sert en même temps les autres *et* lui-même et vit à un niveau de consommation infiniment plus élevé. Sur le marché l'individu charitable peut offrir une aide, luxe qui ne peut pas exister dans la jungle.

L'économie de marché transforme donc la concurrence destructive pour une maigre subsistance en une concurrence pacifique *coopérative* au service de soi *et* des autres. Dans la jungle on ne peut gagner qu'aux dépens des autres. Sur le marché tout le monde gagne. C'est le marché — la société contractuelle — qui tire l'ordre du chaos, qui soumet la nature et *éradiqu*e la jungle, qui permet au « faible »

de vivre de manière productive, ou grâce à des dons issus de la production, sur un mode princier comparé à la vie du « fort » dans la jungle. En outre le marché, en augmentant le niveau de vie, permet à l'homme d'avoir le loisir de cultiver ces qualités de la civilisation qui le distinguent de la brute.

C'est précisément l'*étatism*e qui fait revenir la loi de la jungle — qui fait revenir le conflit, l'absence d'harmonie, la lutte des castes, la conquête et la guerre de tous contre tous, et la pauvreté généralisée. A la pacifique « lutte » de la concurrence entre les services mutuels, l'*étatism*e substitue le chaos calculatoire et la lutte à mort d'une concurrence menée sur le modèle du darwinisme social, se disputant le privilège politique et des moyens de subsistance limités.

11. Pouvoir et coercition

A. « *Les autres formes de coercition* » : le pouvoir économique

Une critique très courante de la position libérale est la suivante : Bien entendu nous n'aimons pas la violence et les libéraux rendent un service utile en soulignant ses dangers. Mais vous êtes très *simplistes* [en français dans le texte, NdT] parce que vous ignorez les autres formes importantes de coercition exercées dans la société — le pouvoir coercitif *privé*, en plus de la violence exercée par l'Etat ou les criminels. Le gouvernement devrait se tenir prêt à employer la contrainte pour contrôler ou s'opposer à cette coercition privée.

En premier lieu cette difficulté apparente pour la doctrine libérale peut rapidement être écartée en restreignant le concept de coercition à l'usage de la *violence*. Cette définition plus étroite aurait le mérite supplémentaire de confiner de manière stricte la violence légalisée de la police et des tribunaux à sa sphère de compétence : combattre la *violence*. Mais nous pouvons aller encore plus loin, car nous pouvons montrer les contradictions internes du concept plus large de coercition.

Un type bien connu de « coercition privée » est le vague mais sinistre à l'oreille « pouvoir économique ». Une des illustrations préférées de l'exercice d'un tel « pouvoir » est le cas d'un travailleur licencié, en particulier par une grande entreprise. N'est-ce pas « aussi mal » que la coercition violente exercée à l'encontre de la propriété du travailleur ? N'est-ce pas là une autre forme, plus subtile, de vol du travailleur, car il est privé d'un argent qu'il aurait touché si l'employeur n'avait pas fait usage de son « pouvoir économique » ?

Regardons la situation de plus près. Qu'a donc fait exactement l'employeur ? Il a *refusé de continuer à effectuer* un certain échange, que le travailleur préférait continuer à faire. De manière plus spécifique, *A*, l'employeur, refuse de *vendre* une certaine somme de monnaie en échange de l'achat des services de travail de *B*. *B* aimeraient effectuer un certain échange ; *A* non. Le même principe peut s'appliquer à tous les échanges dans l'ensemble de l'économie. Un travailleur

échange du travail contre de l'argent avec un employeur ; un détaillant échange de œufs contre de l'argent avec un client ; un patient échange de l'argent avec un médecin pour ses services ; et ainsi de suite. Dans un régime de liberté, où aucune violence n'est permise, tout homme a le pouvoir d'effectuer ou de ne pas effectuer des échanges comme et avec qui il le souhaite. Dès lors, lorsque des échanges ont lieu, les deux parties en tirent un bénéfice. Nous avons vu que si un échange est *forcé*, au moins une des deux parties perd. Il est douteux que même un voleur se trouve gagnant sur le long terme, car une société dans laquelle la violence et la tyrannie sont pratiquées à grande échelle diminuera tant sa productivité et deviendra tellement infectée par la peur et la haine que même les voleurs peuvent se trouver malheureux quand ils comparent leur sort à ce qu'il aurait été s'ils s'étaient lancés dans la production et l'échange sur un marché libre.

Le « pouvoir économique » est dès lors le simple libre droit de refuser d'effectuer un échange. Tout homme dispose de ce pouvoir. Tout homme a le même droit de refuser de faire un échange qui lui est proposé.

Il devrait maintenant être évident que l'étatiste partisan de la « voie médiane », qui concède le caractère mauvais de la violence mais qui ajoute que la violence du gouvernement est parfois nécessaire pour s'opposer à la « coercition privée du pouvoir économique », est pris dans une impossible contradiction. *A* refuse d'effectuer un échange avec *B*. Que devons-nous dire, ou que doit faire le gouvernement, si *B* brandit une arme et ordonne à *A* d'effectuer l'échange ? Voilà la question cruciale. Il n'y a que deux positions que nous puissions prendre sur ce sujet : soit *B* commet un acte de violence et il faudrait immédiatement l'arrêter, soit *B* est à parfaitement le droit de faire ce pas parce qu'il s'oppose simplement à la « subtile coercition » du pouvoir économique qu'exerce *A*. Soit l'agence de défense doit se ruer pour défendre *A*, soit elle refuse délibérément de le faire, peut-être en aidant *B* (ou en faisant son travail). *Il n'y a pas de position intermédiaire !*

B commet un acte de violence : il n'y a aucun doute là-dessus. Selon les termes des deux doctrines cette violence est soit agressive et donc injuste, soit défensive et donc juste. Si nous adoptons l'argument du « pouvoir économique », nous devons choisir la seconde position ; si nous la rejetons nous devons adopter la première. Si nous choisissons le concept du « pouvoir économique », nous devons employer la violence pour combattre tout *refus* d'échanger ; si nous le récusons, nous employons la violence pour prévenir toute *imposition* violente d'un échange. Il n'y a pas moyen d'échapper à ce choix *binaire*. L'étatiste partisan de la « voie médiane » ne peut pas logiquement prétendre qu'il existe de « nombreuses formes » de coercition injustifiée. Il doit choisir l'une ou l'autre possibilité et prendre position en conséquence. Soit il doit dire qu'il n'y a qu'une forme de coercition illégale — la violence physique manifeste — soit il doit dire qu'il n'y a qu'une forme de coercition illégale — le refus d'échanger.

Nous avons déjà pleinement décrit le type de société fondée sur des fondements libéraux — société marqué par la paix, l'harmonie, la liberté, le maximum d'utilité

pour tous et une amélioration progressive des niveaux de vie. Quelle serait la conséquence de l'adoption de la théorie du « pouvoir économique » ? Ce serait une société d'esclavage : car comment appeler autrement l'interdiction du refus de travailler ? Ce serait aussi une société où les premiers à pratiquer la violence seraient traités avec gentillesse alors que leurs victimes seraient réprimandées comme responsables de leur propre sort. Une telle société serait véritablement une guerre de tous contre tous, un monde où la conquête et l'exploitation feraient rage sans aucun contrôle.

Analysons davantage l'opposition entre le pouvoir de la violence et le « pouvoir économique », bref entre la victime d'un bandit et celui qui perd son emploi à la compagnie Ford. Notons par P , dans chaque cas celui qui exerce prétendument une violence, et par X la victime supposée. Dans le cas du bandit ou du voleur, P dépouille X . Bref P vit en lattant X et tous les autres X . Voilà ce que veut dire le pouvoir dans son sens initial, *politique*. Mais qu'en est-il du « pouvoir économique » ? Ici, au contraire, X , celui qui voudrait être employé, revendique de façon véhémente un droit sur la propriété de P ! Dans ce cas c'est X qui dépouille P et non le contraire. Ceux qui se lamentent du sort du travailleur du secteur de l'automobile qui ne peut pas trouver de travail chez Ford ne semblent pas se rendre compte qu'avant Ford et sans Ford il n'y aurait pas de tels emplois à obtenir du tout. Personne ne peut par conséquent avoir le moindre « droit naturel » à un emploi chez Ford, alors qu'il y a un sens à affirmer un droit naturel à la liberté, droit que chacun peut avoir sans dépendre de l'existence des autres (comme Ford). En résumé la doctrine libérale, qui proclame un droit de défense naturel contre le pouvoir *politique*, est cohérente et a un sens, tandis que tout droit de défense proclamé contre le « pouvoir économique » est absurde. Voilà en fait des différences énormes entre les deux concepts de « pouvoir ») [21](#).

B. Le pouvoir sur la nature et le pouvoir sur les hommes

Il est très courant et même à la mode d'analyser les phénomènes du marché en termes de « pouvoir » — c'est-à-dire en termes uniquement appropriés au champ de bataille. Nous avons vu le sophisme de la critique du marché sur le mode du « retour à jungle » et avons vu comment le fallacieux concept de « pouvoir économique » a été appliqué à l'économie de l'échange. La terminologie du pouvoir politique domine en fait souvent les analyses du marché : les hommes d'affaires pacifiques y sont des « royalistes économiques », des « partisans d'une féodalité économique » ou des « barons voleurs ». Le monde des affaires est qualifié de « système de pouvoir » et les entreprises de « gouvernements privés » voire, quand elles sont très grandes, « d'empires ». De manière moins épouvantable les hommes ont un « pouvoir de négociation » et les firmes commerciales élaborent des « stratégies » et pratique la « rivalité ») [a](#) comme dans des batailles militaires. Récemment la théorie des « jeux » et la stratégie ont été appliquées à tort à l'activité marchande, au point absurde de comparer l'échange marchand à un « jeu à somme nulle » — relation ou la perte de A est précisément égale au bénéfice de B .

Telle est, bien sûr, l'action du pouvoir de coercition, de la conquête et du vol. Dans ce cas le bénéfice de l'un est *effectivement* la perte d'un autre ; la victoire de l'un est la défaite d'un autre. Seul le conflit peut décrire ces relations sociales. Mais c'est le contraire qui vaut pour le marché libre, où *tout le monde* est un « vainqueur » et où tout le monde bénéficie des relations sociales. Le langage et les concepts du pouvoir politique sont singulièrement *inappropriés* dans une société libérale.

Une confusion fondamentale provient ici de l'incapacité à distinguer entre deux concepts très différents : le *pouvoir sur la nature* et le *pouvoir sur les hommes*.

Il est facile de voir que le *pouvoir* d'un individu est sa capacité à contrôler son environnement afin de satisfaire ses désirs. Celui qui possède une hache a le *pouvoir* de couper un arbre ; celui qui possède une usine a le *pouvoir*, avec d'autres facteurs complémentaires, de produire des biens du capital. Celui qui possède un pistolet dispose du *pouvoir* de forcer un homme désarmé à faire ce qu'il ordonne, à *condition* que l'homme désarmé choisisse de ne pas résister ou de ne pas accepter la mort sous la menace d'un pistolet. Il devrait être clair qu'il existe une distinction de base entre les deux types de pouvoir. Le *pouvoir sur la nature* est le type de pouvoir sur lequel la civilisation doit être bâtie ; le récit de l'histoire humaine est celui du progrès de ce pouvoir ou des tentatives d'un tel progrès. Le *pouvoir sur les hommes*, au contraire, n'augmente *pas* le niveau de vie général ni ne promeut les satisfactions de tous, comme le fait le pouvoir sur la nature. Par son essence même seuls quelques hommes de la société peuvent exercer un pouvoir sur les hommes. Quand le pouvoir sur les hommes existe, certains doivent être les puissants et les autres des objets de pouvoir. Mais *chacun* peut et doit parvenir à un pouvoir sur la nature.

En fait, si l'on regarde la condition de base de l'homme quand il vient au monde, il est évident que le seul moyen qu'il a de préserver sa vie et de progresser est de conquérir la nature — de transformer la surface de la terre pour satisfaire ses besoins. Du point de vue de tous les membres de l'espèce humaine, il est évident que seul ce type de conquête est productif et maintient la vie. Le pouvoir d'un homme sur un autre ne peut pas contribuer au progrès de l'humanité : il ne peut qu'aboutir à une société dans laquelle le pillage a remplacé la production, l'hégémonie a supplanté le contrat, la violence et le conflit ont pris la place de l'ordre et de l'harmonie pacifiques du marché. Le pouvoir d'un homme sur un autre est *parasitaire* en non créatif, car il signifie que les conquérants de la nature sont soumis aux diktats de ceux qui conquièrent à la place leurs semblables. Une société de la force — qu'elle soit dirigée par des bandes criminelles ou par un État organisé — signifie véritablement la loi de la jungle, ou le chaos économique. En outre ce serait une jungle, une lutte au sens des darwinistes sociaux, dans laquelle les survivants ne seraient pas vraiment les « plus adaptés », car « l'adaptation » des vainqueurs tiendrait uniquement dans leur capacité à faire leur proie des producteurs. Ce ne seraient pas les plus adaptés à faire avancer l'espèce humaine : ceux-ci sont les producteurs, les conquérants de la *nature*.

La doctrine libérale préconise donc la maximisation du *pouvoir de l'homme sur la nature* et l'éradication du *pouvoir de l'homme sur l'homme*. Les étatistes, en augmentant ce dernier pouvoir, arrivent rarement à comprendre que dans leur système le pouvoir de l'homme sur la nature disparaîtrait et deviendrait négligeable.

Albert Jay Nock se dirigeait vers cette dichotomie quand, dans son ouvrage *Our Enemy the State*, il distinguait le *pouvoir social* et le *pouvoir étatique*) 22. Ceux qui reculent à juste titre devant les termes qui semblent anthropomorphiser la « société » ont eu la prudence d'accepter cette terminologie. Mais effectivement cette distinction est très importante. Le « pouvoir social » de Nock est la conquête de la nature par la société — par l'humanité : le pouvoir qui a contribué à produire l'abondance que l'homme a été capable d'extraire de cette terre. Son « pouvoir étatique » est le *pouvoir politique* — l'utilisation pour parvenir à la richesse des moyens politiques par opposition aux « moyens économiques ». Le pouvoir étatique est le pouvoir de l'homme sur l'homme — l'exercice de la violence coercitive par un groupe sur un autre.

Nock utilisait ces catégories pour analyser les événements historiques de brillante manière. Il voyait l'histoire de l'humanité comme une course entre le *pouvoir social* et le *pouvoir étatique*. L'homme — conduit par les producteurs — a toujours essayé de faire progresser la conquête de son environnement naturel. Et des hommes — d'autres hommes — ont toujours essayé d'étendre le *pouvoir politique* afin de s'emparer des fruits de cette conquête sur la nature. L'histoire peut alors être interprétée comme une course entre le pouvoir social et le pouvoir étatique. Dans les périodes les plus abondantes, par exemple après la Révolution industrielle, le pouvoir social prend une grande avance sur le pouvoir politique, qui n'a pas encore eu d'occasion de le rattraper. Les périodes de stagnation sont celles pendant lesquelles le pouvoir étatique est enfin parvenu à étendre son contrôle sur les derniers domaines du pouvoir social. Pouvoir étatique et pouvoir social sont antithétiques et le premier ne subsiste qu'en prélevant sur le second. Il est clair que les concepts proposés ici — « pouvoir sur la nature » et « pouvoir sur les hommes » — sont des généralisations et des clarifications des catégories de Nock.

Un problème peut sembler étrange : Quelle est la nature du « pouvoir d'achat » sur le marché ? N'est-ce pas là un pouvoir de l'homme sur l'homme à la fois « social » et existant sur le marché ? Cette contradiction n'est cependant qu'apparente. La monnaie n'a de « pouvoir d'achat » que parce que d'autres hommes veulent bien l'accepter en échange de biens, c'est-à-dire parce qu'ils désirent l'échanger. Le pouvoir d'échanger repose — des deux côtés de l'échange — sur la *production* qui correspond précisément à la conquête de la nature que nous avons analysée. En fait c'est le processus d'échange — la division du travail — qui permet au pouvoir de l'homme sur la *nature* de s'étendre au-delà du niveau primitif. C'était le pouvoir sur la *nature* que la compagnie Ford avait tellement développée, et c'était ce pouvoir que le chercheur d'emploi en colère menaçait de saisir — par le pouvoir politique — en se plaignant du « pouvoir économique » de Ford.

En somme la terminologie du pouvoir politique devrait uniquement s'appliquer à ceux qui font usage de la violence. Les seuls « gouvernements privés » sont les gens et les organisations qui s'en prennent aux personnes et à la propriété sans faire partie de l'État officiel régnant sur un certain territoire. Ces « États privés », ou gouvernements privés, peuvent coopérer avec l'État officiel, comme les gouvernements ou les guildes au moyen-âge, ou les syndicats et les membres de cartels aujourd'hui, ou ils peuvent concurrencer l'État officiel et être qualifiés de « criminels » et de « bandits ».

12. Le problème de la chance

Une critique courante des décisions de l'économie de marché est que la « chance » joue un trop grand rôle dans la détermination des revenus. Même ceux qui concèdent que le revenu est un facteur qui tend à être égal à la valeur actualisée du produit marginal pour les consommateurs, et que les entrepreneurs d'un marché libre réduisent les erreurs au strict minimum, ajoutent que la chance joue encore en rôle dans la détermination des revenus. Après avoir accusé le marché de couvrir de lauriers immérités le chanceux, le critique poursuit en en appelant à l'expropriation du « riche » (ou du chanceux) et à la subvention du « pauvre » (ou du malchanceux).

Mais comment la chance peut-elle être isolée et identifiée ? Il devrait être évident qu'il est impossible de le faire. La chance est inextricablement enchevêtrée dans toute action du marché et il est impossible de l'isoler. Il n'y a par conséquent aucune justification à dire que les riches sont plus chanceux que les pauvres. Il se pourrait très bien que beaucoup ou la plupart des riches aient été *malchanceux* et touchent moins que leur véritable VAPM, alors que la plupart des pauvres auraient été *chanceux* et ont reçu davantage. Personne ne peut dire ce qu'est la distribution de la chance : à partir de là il n'y a ici aucune justification à une politique de « redistribution ».

Il n'y a qu'un endroit du marché où la *chance* détermine le résultat de manière pure et identifiable : les gains et les pertes des jeux) [23](#). Mais est-ce vraiment cela que les critiques étatistes veulent — la confiscation des gains des gagnants des jeux afin de payer les perdants ? Ceci entraînerait bien sûr la mort rapide du jeu — sauf comme activité illégale — car il n'y aurait évidemment aucun intérêt à continuer à jouer. Il est probable que même les perdants seraient contre la compensation, car ils ont accepté librement et volontairement les règles de la chance avant de commencer à jouer. La politique gouvernementale de neutralisation de la chance détruit la satisfaction que tous les participants retirent du jeu) [24](#).

13. L'analogie du régulateur du trafic

En raison de sa popularité nous devons brièvement parler de « l'analogie du régulateur du trafic » — doctrine selon laquelle le gouvernement devrait évidemment réguler l'économie « tout comme le trafic doit être régulé ». Il est

grand temps que ce flagrant *non sequitur* tombe dans l'oubli. Tout propriétaire régule nécessairement sa propre propriété. De la même façon tout propriétaire d'une route établira les règles d'utilisation de sa route. Loin d'être un argument en faveur de l'étatisme, la gestion de l'utilisation qui en est faite constitue simplement un attribut de *toute* propriété. Ceux qui possèdent les routes réglementeront leur usage. De nos jours le gouvernement possède la plupart des routes et donc il les régule. Dans une société purement libérale des propriétaires *privés* géreraient et contrôleraient leurs propres routes. Manifestement « l'analogie du régulateur du trafic » ne peut fournir aucun argument contre un marché purement libre.

14. Sur- et sous-développement

Les critiques portent souvent des accusations contradictoires à l'encontre de l'économie de marché. Ceux qui sont enclins à l'historicisme peuvent concéder que l'économie de marché est l'idéal pour un certain stade du développement économique mais insistent pour dire qu'il est mal adapté aux autres stades. Les nations avancées ont ainsi été exhortées à embrasser la planification gouvernementale au motif que « l'économie moderne est trop complexe » pour être laissée sans plan, que « la frontière a été franchie » et que « l'économie est désormais mûre ». Mais, par ailleurs, on dit aux pays sous-développés qu'ils doivent *eux* adopter les méthodes de la planification étatiste *en raison* de leur état relativement primitif. Ainsi toute économie donnée est *soit* trop avancée *soit* trop attardée pour le laissez-faire ; et nous pouvons être assurés que le bon moment pour le laissez-faire n'arrivera jamais.

« L'économie de la croissance » actuellement à la mode est une régression historiciste. Les lois de l'économie valent quel que soit le niveau spécifique de l'économie. A n'importe quel niveau un changement dans le sens du progrès consiste en un volume croissant de capitaux par tête et il est favorisé par le marché libre, par des préférences temporelles faibles, par des entrepreneurs prévoyants ainsi que par une quantité suffisante de travail et de ressources naturelles. Un changement dans le sens de la régression est suscité par les conditions contraires. Les termes de changements dans le sens du *progrès* et de la *régression* sont bien meilleurs que celui de « croissance », terme exprimant une analogie biologique trompeuse, sous-entendant qu'une certaine loi réelle imposerait que l'économie devrait continuellement « croître », et même à un taux constant. En réalité, bien sûr, une économie peut tout aussi bien « croître » en arrière.

Le terme « sous-développé » est également malheureux, car il implique qu'il existe un certain niveau ou une certaine norme que l'économie devrait avoir atteint mais qu'elle n'est pas parvenue à atteindre parce qu'une certaine force extérieure ne l'a pas « développée ». Le terme démodé d'« arriéré », bien que normatif, fait au moins porter la responsabilité de la pauvreté relative d'une économie sur les propres politiques de la nation.

Le pays pauvre peut progresser le plus en permettant à l'entreprise et à l'investissement privés de fonctionner et en permettant aux nationaux comme aux étrangers d'y investir sans entraves et sans être dérangés. En ce qui concerne le pays riche et ses « complexités », les processus délicats de l'économie de marché sont précisément équipés pour traiter d'ajustements et d'interconnexions complexes de manière bien plus efficace que ne le pourrait une forme quelconque de planification étatique.

15. L'État et la nature humaine

Comme le problème de la nature humaine a été soulevé, nous pouvons maintenant nous tourner brièvement vers un argument qui a imprégné la philosophie sociale catholique romaine, à savoir que l'État ferait partie de la nature essentielle de l'homme. Cette vision thomiste vient d'Aristote et de Platon, qui, dans leur quête d'une éthique rationnelle, en étaient arrivés à l'hypothèse que l'État incarnait l'agence morale de l'humanité. Que l'*homme* devrait faire ceci ou cela a été rapidement traduit par la prescription : L'État devrait faire ceci ou cela. Mais nulle part la nature de l'État lui-même n'est véritablement examinée.

Un ouvrage très influent dans les cercles catholiques, typique de cette approche, est *The State in Catholic Thought* d'Heinrich Rommen) [25](#). Prenant la suite d'Aristote, Rommen tente de fonder l'État dans la nature humaine en soulignant que l'homme est un être social. En prouvant que la nature humaine est mieux faite pour une société, il croit en avoir assez fait pour offrir une justification à l'État. Mais il ne le fait pas le moins du monde, une fois que nous avons pleinement compris que l'État et la société ne vont en aucun cas de pair. L'affirmation des libéraux que l'État est un instrument *antisocial* doit d'abord être réfutée avant qu'un tel *non sequitur* ne puisse être accepté. Rommen reconnaît que l'État et la société sont distincts, mais il justifie encore l'État par des arguments qui ne s'appliquent qu'à la société.

Il affirme aussi l'importance du droit, bien que les normes légales particulières considérées comme nécessaires ne soient malheureusement pas spécifiées. Mais le droit et l'État ne vont pas non plus de pair, quoique très peu d'auteurs évitent ce sophisme. Une grande partie du droit anglo-saxon s'est développée à partir de normes adoptées volontairement par les gens eux-mêmes (droit coutumier, droit commercial, etc.) et non à partir de la législation étatique) [26](#). Rommen souligne aussi l'importance pour la société du caractère *prévisible* de l'action, qui ne pourrait être assuré que par l'État. Or l'essence de la nature humaine est qu'elle ne peut pas être considérée comme vraiment prévisible ; nous ne traiterions sinon pas d'hommes libres mais d'une fourmilière. Et si nous pouvions obliger les hommes à marcher à l'unisson suivant un ensemble complet de normes prévisibles, il n'en découlerait certainement pas que nous devrions tous saluer cet idéal. Certains le combattrait âprement. Enfin, si les « normes à faire respecter » se limitent à « l'abstention de toute agression des autres, » (1) un État n'est pas nécessaire pour

assurer un tel respect, comme nous l'avons noté plus haut, et (2) la propre agression inhérente à l'État viole cette norme) [27](#).

16. Droits de l'homme et droits de propriété) [28](#)

Les critiques de l'économie de marché affirment souvent qu'*eux* ne s'intéressent qu'à la préservation des « droits de l'homme » et non aux droits de propriété. Cette dichotomie artificielle entre droits de l'homme et droits de propriété a souvent été réfutée par les libéraux, qui ont souligné que (a) les droits de propriété se ramènent bien entendu à des êtres *humains* et à eux-seuls et que (b) le « droit de l'homme » à vivre requiert le droit de conserver ce qui a été produit pour subvenir à sa vie et pour la perpétuer. Bref, ils ont montré que les droits de propriété sont également indissolublement des droits de l'homme. Ils ont de plus souligné que le « droit de l'homme » à une presse libre ne serait qu'une tartufferie dans un pays socialiste, où l'État possède et décide de l'allocation du matériel d'impression du papier et des autres capitaux des journaux) [29](#).

Il y a d'autres points qui devraient cependant être mentionnés. Car non seulement les droits de propriété sont aussi des droits de l'homme mais au sens le plus profond du terme il *n'y a pas* de droits en dehors des droits de propriété. Ceci est vrai dans plusieurs sens. Premièrement chaque individu est, en raison de la nature des choses, propriétaire de *lui-même*, et le maître de sa propre personne. Les droits de « l'homme » sur la personne qui sont défendus dans une société purement libérale sont de fait le *droit de propriété* de chacun sur soi et c'est à partir de *ce* droit de propriété que découle son droit aux biens matériels qu'il a produit.

Deuxièmement, les prétendus « droits de l'homme » peuvent se réduire à des droits de propriété, bien que dans de nombreux cas ce fait ne soit pas clair. Prenons par exemple le « droit de l'homme » à la liberté de parole. La liberté de parole est supposée signifier le droit de chacun à dire ce qui lui plaît. Mais la question qu'on néglige est celle-ci : Où ? Où un homme a-t-il ce droit ? Il n'a assurément pas ce droit sur la propriété qu'il traverse. En résumé il n'a ce droit que sur sa *propre* propriété ou sur la propriété de quelqu'un qui a accepté, par cadeau ou par contrat, de le lui permettre. Dès lors, en fait, il n'y a plus de « droit à la liberté de parole » distinct : il n'y a qu'un droit de *propriété* de l'individu : droit de faire ce qu'il veut chez lui ou de signer des accords volontaires avec d'autres propriétaires.

La focalisation sur des droits vagues et pleinement « humains » n'a pas seulement obscurci ce point mais a conduit à croire qu'il y a nécessairement toutes sortes de conflits entre les droits individuels et la prétendue « politique publique » ou le « bien public ». Ces conflits ont à leur tour conduit les gens à prétendre qu'aucun droit ne peut être absolu, que tous doivent être relatifs et provisoires. Prenons par exemple le droit de l'homme à « la liberté de réunion ». Supposons qu'un groupe de citoyens souhaite manifester en faveur d'une certaine mesure. Il utilise une rue à cet effet. La police, de l'autre côté, disperse la réunion au motif qu'elle bloque le trafic. Or, le point important est qu'ici il n'y a pas de manière non arbitraire de

résoudre ce conflit, parce que c'est le *gouvernement* qui possède les rues. La propriété du gouvernement, comme nous l'avons vu, donne inévitablement naissance à des conflits insolubles. Car d'une part le groupe de citoyens peut argumenter qu'ils sont des contribuables et ont donc à ce titre droit d'utiliser les rues pour se réunir alors que par ailleurs la police a raison de dire que le trafic sera bloqué. Il n'existe pas de manière rationnelle de résoudre le conflit parce qu'il n'y a pas encore de véritable propriété de la ressource appelée « rues ». Dans une société purement libre, où les rues sont propriété privée, la question serait simple : ce serait au propriétaire de la rue de trancher, et le groupe de citoyens devrait chercher à essayer de louer de manière volontaire l'espace de la rue au propriétaire. Si toute la propriété était privée il serait très clair que les citoyens n'ont aucun nébuleux « droit de réunion ». Leur droit serait le droit de propriété d'utiliser leur argent afin de s'efforcer d'acheter ou de louer l'espace sur lequel manifester, et ils ne pourraient le faire qu'avec l'accord du propriétaire de la rue.

Considérons pour finir le cas classique qui est supposé démontrer que les droits individuels ne peuvent jamais être absous mais doivent être limités par la « politique publique » : La fameuse maxime du juge Holmes selon laquelle personne ne peut avoir le droit de crier « au feu » dans un cinéma bondé. Ceci est supposé montrer que la liberté de parole ne peut pas être absolue. Mais si nous cessons de traiter de ce prétendu droit de l'homme et cherchons quels droits de propriété sont en jeu, la solution devient claire et nous voyons qu'il n'est nullement besoin d'affaiblir la nature absolue des droits. Car la personne qui crie à tort « au feu » est soit le propriétaire (ou l'agent du propriétaire) soit un invité ou un client. Si c'est le propriétaire, il s'est alors rendu coupable de fraude vis-à-vis de ses clients. Il a pris leur argent en échange de la promesse d'un film et engendre maintenant à la place une gêne pour ses clients. Il a ainsi consciemment manqué à son obligation contractuelle et a par conséquent violé les *droits de propriété* de sa clientèle.

Supposons au contraire que le criard ne soit pas le propriétaire mais un client. Dans ce cas il viole évidemment le droit de propriété du propriétaire du cinéma (ainsi que ceux des autres clients). En tant qu'invité il est sur la propriété sous certaines restrictions et a l'obligation de ne pas violer les droits de propriété du propriétaire en perturbant la représentation que ce dernier propose à ses clients. L'individu qui crie malicieusement « au feu » dans un cinéma bondé est par conséquent un criminel non pas parce que son prétendu « droit à la libre parole » doit être restreint de façon pragmatique en raison du « bien public », mais parce qu'il a clairement et manifestement violé les droits de propriété d'un autre être humain. Il n'est donc nul besoin de limiter ces droits.

Comme il s'agit ici d'un traité praxéologique et non éthique, le but de la présente analyse n'était pas de convaincre le lecteur qu'il faudrait soutenir les droits de propriété. Nous avons plutôt essayé de montrer qu'une personne qui souhaite effectivement bâtir sa théorie politique sur la base de « droits » doit non

seulement écarter la fausse distinction entre droits de l'homme et droits de propriété, mais aussi se rendre compte que les premiers doivent tous être absorbés par les seconds.

Annexe. Le professeur Oliver et les buts socio-économiques

Il y a quelques années le professeur Henry M. Oliver a publié une étude importante : une analyse logique des buts éthiques présents dans les questions économiques) [30](#). Le professeur Kenneth J. Arrow a salué ce travail comme l'œuvre d'un pionnier nous faisant avancer sur la route vers « l'axiomatisation d'une éthique sociale ». Malheureusement cette tentative « d'axiomatisation » est un tissu d'erreurs logiques) [31](#).

Il est remarquable de voir quelle difficulté les économistes et les philosophes politiques ont eu en essayant d'enterrer le laissez-faire. En effet depuis plus d'un demi-siècle la pensée libérale, à la fois sous sa version du droit naturel et sous sa version utilitariste, a été extrêmement rare dans le monde occidental. Et pourtant, malgré la proclamation continue selon laquelle le laissez-faire aurait été complètement « discrédité », un malaise a marqué ce débat unilatéral. Et ainsi, de temps en temps, des auteurs se sont sentis obligés d'exorciser le fantôme du laissez-faire. L'absence de toute opposition a créé une série de monologues un peu inquiets plutôt qu'un débat vivant entre deux parties. L'attaque continue néanmoins et maintenant le professeur Oliver est allé jusqu'à écrire un livre presque entièrement consacré à une tentative de réfuter la pensée libérale.

A. L'attaque contre la liberté naturelle

Oliver commence par tourner ses armes contre la défense du laissez-faire par les droits naturels — contre le système de la liberté naturelle) [32](#). Il s'inquiète du fait que les Américains semblent encore s'accrocher à cette doctrine dans la théorie sous-jacente, si ce n'est dans la pratique réelle. Premièrement, il présente diverses versions de la position libérale, comprenant la version « extrême » : « Un homme a le droit de faire ce qu'il veut avec ce qu'il possède », ainsi que la Loi de l'Égale Liberté de Spencer et la position « semi-utilitariste » selon laquelle « un homme est libre de faire ce qui lui plaît tant qu'il ne fait de tort à personne. » La position « semi-utilitariste » est la plus facile à attaquer et Oliver n'a aucune difficulté à montrer son caractère vague. Le « tort » peut être interprété pour couvrir pratiquement toutes les actions, par exemple quelqu'un qui déteste le rouge peut prétendre qu'un autre lui inflige un « tort esthétique » en portant un manteau rouge.

De façon caractéristique, Oliver a moins de patience avec la version « extrême » qui, prétend-il, ne doit pas « être interprétée de façon littérale », n'est pas un énoncé raisonné sérieux, etc. Ceci lui permet de passer rapidement aux attaques

contre les versions modifiée et faible du libéralisme. Or il s'agit *bien* d'un énoncé sérieux et il faut le traiter sérieusement, en particulier si « Un » est remplacé par « Tout » dans la phrase. Trop souvent le débat politique a été court-circuité par le joyeux commentaire de quelqu'un disant : « Vous n'êtes pas sérieux ! » Nous avons vu plus haut que la Loi de l'Égale Liberté de Spencer est en réalité une version redondante de l'énoncé « extrême » et que la première partie implique la clause restrictive. L'énoncé « extrême » permet une présentation plus tranchée, évitant les nombreux pièges d'interprétation de la version édulcorée.

Tournons-nous vers les critiques générales qu'Oliver fait de la position libérale. Concédant qu'elle a « superficiellement un grand attrait », Oliver lance une série de critiques supposées démontrer son illogisme :

(1) Toute démarcation de la propriété « restreint la liberté », c'est-à-dire la liberté des autres d'utiliser ces ressources. Cette critique se trompe sur le terme « liberté ». A l'évidence, tout droit de propriété empiète sur la « liberté de voler » les autres. Mais nous n'avons pas même besoin des droits de propriété pour établir cette « limitation » : l'existence d'une autre *personne*, dans un régime de liberté, restreint la « liberté » des autres de l'attaquer. Pourtant, par définition, la liberté *ne peut pas* s'en trouver réduite, parce que la liberté est définie comme la liberté de contrôler *ce que l'on possède* sans être agressé par d'autres. « La liberté de voler ou d'agresser » permettrait que quelqu'un — la victime du vol ou de l'agression — soit privé par la force ou la fraude de sa personne ou de sa propriété et violerait par conséquent la clause de liberté totale : que *tout* homme doit être libre de faire ce qu'il veut avec ce qu'il possède. Faite ce que l'on veut avec la propriété de quelqu'un d'autre empiète sur la liberté de l'autre.

(2) Une critique plus importante aux yeux d'Oliver est que les droits naturels dénotent un concept de la propriété s'incarnant dans des « choses » et qu'un tel concept élimine la propriété des « droits » intangibles. Oliver soutient que si la propriété est définie comme un ensemble de choses, alors toute propriété sous forme de droits, comme les actions et les obligations, devrait être éliminée ; alors que si la propriété est définie comme des « droits », d'insolubles problèmes surviennent quand il s'agit de définir des droits en dehors des usages légaux actuels. De plus, la propriété de « droits » séparés des « choses » permet aux droits extérieurs au laissez-faire de se développer, comme le « droit au travail », etc. Voilà la critique principale d'Oliver.

Ce point est totalement fallacieux. Bien que la propriété soit certainement un ensemble d'objets physiques, il n'y a *pas de dichotomie* entre les choses et les droits : en fait les « droits » sont simplement des droits *sur* des choses. Une action d'une compagnie de pétrole n'est pas un « droit » intangible flottant ; c'est un certificat d'une part de la propriété physique de la compagnie pétrolière. De même une obligation est un titre de propriété direct sur une certaine quantité de monnaie et, en dernière analyse, est une part de la propriété physique de la compagnie. Les

« droits » (hormis les priviléges monopolistiques, qui seraient éliminés dans une société libre) sont simplement des reflets divisibles de la propriété physique.

(3) Oliver essaie de démontrer que la position libérale, quel qu'en soit l'énoncé, ne conduit pas nécessairement au laissez-faire. Comme nous l'avons indiqué il le fait en glissant rapidement sur la position « extrême » et en concentrant son attaque sur les indubitables faiblesses de certaines des formulations les plus qualifiées.

La clause du « tort » des semi-utilitaristes est critiquée à juste titre. La Loi de l'Égale Liberté de Spencer est attaquée pour sa clause restrictive et pour le prétendu caractère vague de la phrase « empiète sur l'égale liberté d'un autre individu ». En fait, comme nous l'avons vu, cette restriction est inutile et pourrait fort bien être éliminée. Même ainsi Oliver ne rend pas du tout justice à la position de Spencer. Il établit des définitions alternatives factices de « l'empiètement » et montre qu'aucune de ces possibilités ne conduit au strict laissez-faire. Une recherche plus approfondie aurait facilement donné à Oliver la bonne définition. Des cinq définitions possibles qu'il offre, la première définit simplement l'empiètement comme une « violation du code légal usuel » — une définition-pétition de principe qu'aucun libéral rationnel n'emploierait. Basant nécessairement son argument sur des principes, le libéral doit établir sa norme au moyen de la raison et ne peut pas adopter purement et simplement la coutume légale existante.

Les quatrième et cinquième définitions d'Oliver — « l'exercice du contrôle, sous n'importe quelle forme, de la satisfaction ou des actes d'une autre personne — sont si vagues et constituent de telles pétitions de principe quant à l'usage du mot « contrôle », qu'aucun libéral ne les utiliserait jamais. Cela nous laisse les deuxième et troisième définitions de « l'empiètement », dans lesquelles Oliver réussit à éviter toute solution raisonnable du problème. La deuxième définit « l'empiètement » comme une « interférence physique directe avec le contrôle d'un autre homme sur sa personne et les choses qu'il possède », et la troisième comme « l'interférence physique directe plus l'interférence sous forme d'une menace de faire du tort ». Mais la deuxième exclut apparemment la fraude alors que la troisième non seulement ne l'exclut pas mais *inclus* aussi les menaces de concurrencer autrui, etc. Comme aucune des deux définitions n'implique un système de laissez-faire, Oliver abandonne rapidement la tâche et conclut que le terme « empiètement » est désespérément vague et qu'il ne peut pas être utilisé pour en déduire le concept de liberté du laissez-faire, et que par conséquent le laissez-faire nécessite une hypothèse éthique supplémentaire, spécifique, en plus du postulat libéral de base.

Pourtant il est *possible* de trouver une définition convenable de « l'empiètement » afin d'arriver à une conclusion impliquant le laissez-faire. Le terme vague de « tort », qui suppose la question résolue, ne doit pas être utilisé. L'empiètement peut à la place être défini comme « une interférence physique directe avec la personne ou la propriété d'autrui, ou la menace d'une telle interférence physique. » Contrairement à la supposition d'Oliver la fraude *est* incluse dans la catégorie des « interférences physiques directes » car une telle interférence signifie non

seulement l'usage direct de la violence armée mais aussi des actes comme la violation de domicile ou le vol sans qu'il soit fait usage d'une arme. Dans les deux cas une « violence » a été exercée à l'encontre de la propriété de quelqu'un d'autre en s'en prenant à elle physiquement. La fraude est un vol implicite, parce qu'elle entraîne l'appropriation physique de la propriété d'autrui sous de faux prétextes, c'est-à-dire en échange de quelque chose qui n'est jamais donné. Dans les deux cas la propriété de quelqu'un est prise sans son consentement.

Quand on veut on trouve, et nous voyons ainsi qu'il est assez facile de définir la formule de Spencer de manière suffisamment claire pour que le laissez-faire et lui seul en découle. Le point important dont il convient de se souvenir est de ne jamais utiliser des expressions vagues comme « tort », « mal » ou « contrôle » mais des termes spécifiques comme « interférence physique » ou « menaces de violence physique ».

B. L'attaque contre la liberté de contrat

Après avoir disposé à sa grande satisfaction des postulats de base des droits naturels, Oliver continue en attaquant une classe spécifique de ces droits : la liberté de contrat) [33](#). Oliver définit trois clauses possibles de la liberté de contrat : (1) « Un homme a un droit à la liberté de contrat » ; (2) « un homme a un droit à la liberté de contrat à moins que le contrat ne fasse du tort à quelqu'un » et (3) « Un homme a le droit à la liberté de contrat à moins que les termes du contrat n'empêtent sur les droits de quelqu'un. » La deuxième clause peut être éliminée immédiatement ; une fois encore la notion vague de « tort » peut fournir une excuse à une intervention illimitée de l'État, comme le note rapidement Oliver. Aucun libéral n'adopterait cette façon de parler. La première formulation est bien entendu la plus intransigeante et ne laisse aucune place à l'intervention étatique. Ici encore Oliver se moque et dit que « très peu de personnes pousseraient la doctrine de la liberté de contrat jusqu'à ce point ». Peut-être, mais depuis quand la vérité est-elle établie par un vote majoritaire ? En fait la troisième clause, avec sa restriction spencerienne, est une nouvelle fois inutile. Supposons par exemple que *A* et *B* signent librement un contrat pour tuer *C*. La troisième version peut dire qu'il s'agit là d'un contrat illégal. Mais en fait elle ne devrait pas ! En effet le contrat *lui-même* ne viole pas et ne peut pas violer les droits de *C*. Ce n'est qu'une possible action ultérieure contre *C* qui violera ses droits. Mais dans ce cas c'est cette action qui doit être déclarée illégale et qui doit être punie, et non le contrat qui la précède. La première clause, qui assure la liberté de contrat absolue, est la formulation la plus claire et évidemment celle qu'il faut préférer) [34](#).

Oliver voit le principe de la liberté de contrat, à cause de la nécessité d'un accord mutuel entre deux personnes, comme vulnérable à une objection encore plus forte que le postulat de base des droits naturels. Car comment, demande Oliver, pouvons faire la distinction entre un contrat libre et volontaire d'une part et la « fraude » et la « coercition » — qui annule les contrats — de l'autre ?

Premièrement, comment peut-on définir clairement la fraude ? La critique d'Oliver se présente ici en deux parties :

(1) Il dit que « le droit coutumier considère que certains types d'omission ainsi que certains types de fausses déclarations et de parties trompeuses annulent les contrats. Où doit s'arrêter cette règle sur l'omission ? » Oliver voit, à très juste titre, que si aucune omission n'était permise le degré d'étatisme serait énorme. Or ce problème est résolu très simplement : *en changeant* le droit coutumier de façon à ce qu'il élimine toutes les lois sur l'omission ! Il est curieux qu'Oliver rechigne tant à envisager les changements des anciennes coutumes légales quand ces changements semblent être nécessités par principe, ou de comprendre que les libéraux préconiseraient de tels changements. Comme les libéraux préconisent de gros changements de la structure politique par ailleurs, il n'y a pas de raison qu'ils renoncent à changer quelques clauses du droit coutumier.

(2) Il dit que même les lois contre les fausses déclarations semblent étatistes à certains et pourraient être poussées au-delà de leurs limites actuelles, et il cite les réglementations de la SEC comme exemple. Or l'ensemble du problème est qu'un système libéral ne pourrait contenir ni réglementations ni commissions administratives d'aucune sorte. Aucune réglementation par avance ne pourrait être énoncée. Sur un marché parfaitement libre toute personne victime de fausses déclarations traînerait son adversaire devant les tribunaux pour y faire redresser ses torts. Mais toute fausse déclaration, toute fraude, serait alors punie sévèrement par le tribunal, de la même manière que le vol.

Deuxièmement, Oliver veut savoir comment la « coercion » peut être définie. Le lecteur est renvoyé ici à la section ci-dessus sur « les autres formes de coercion ». Oliver est confus, mélange de manière contradictoire les définitions de la coercion comme violence physique *et* comme refus d'échanger. Comme nous l'avons vu la coercion ne peut être rationnellement définie que comme l'un ou l'autre, non comme les deux, car alors la définition est contradictoire. De plus il confond la violence physique interpersonnelle avec la rareté imposée par les réalités de la nature — les rassemblant toutes deux dans la « coercion ». Il conclut par l'affirmation désespérément confuse que la théorie de la liberté de contrat suppose une absurde « égalité de coercion » entre les parties contractantes. En fait les libéraux affirment qu'il n'y a pas de coercion du tout dans un marché libre. L'absurdité de l'égalité de coercion permet à Oliver de dire que la *véritable* liberté de contrat requiert au moins que l'État fasse appliquer la « concurrence pure ».

L'argument de la liberté de contrat implique par conséquent le laissez-faire et peut aussi être strictement déduit du postulat de la liberté. Contrairement à ce que dit Oliver, aucun autre postulat éthique n'est nécessaire pour déduire le laissez-faire de cet argument. Le problème de la coercion est entièrement résolu quand la « violence » est substituée au terme plutôt trompeur de « coercion ». Dès lors, tout contrat est libre et donc valide quand il y a eu absence de violence ou de menace de violence de la part des deux parties.

Oliver porte quelques autres attaques contre la « liberté légale » ; il cite par exemple le vieux slogan selon lequel « la liberté légale ne correspond pas à la liberté ‘effective’ (ou aux chances effectives) » — retombant une fois de plus dans la vieille confusion entre liberté et pouvoir ou abondance. Dans l'une de ses phrases les plus provocatrices, il affirme que « tous les hommes ne pourraient jouir de la liberté légale totale que dans un système d'anarchie » (p. 21). Il est rare que quelqu'un identifie un système *de droit* comme constituant « l'anarchie ». Si c'est cela l'anarchie, puissent de nombreux libéraux embrasser ce terme !

C. L'attaque contre le revenu basé sur les gains) [b](#)

Sur le marché libre chacun reçoit un revenu monétaire dans la mesure où il arrive à vendre ses biens ou services contre de l'argent. Le revenu de tout un chacun variera en fonction des évaluations librement choisies par le marché de sa productivité à satisfaire les désirs des consommateurs. Dans son attaque détaillée du laissez-faire, le professeur Oliver, en plus de critiquer les doctrines de la liberté naturelle et de la liberté de contrat, condamne aussi ce principe, qu'il appelle la « doctrine des revenus gagnés. ») [35](#)

Oliver prétend que puisque les travailleurs doivent utiliser du capital et du sol, le droit de propriété ne peut pas reposer sur ce que crée le travail humain. Mais les biens du capital et le sol sont tous deux en définitive réductibles au travail (et au temps) : les biens du capital ont tous été fabriqués par les facteurs originels, le sol et le travail ; et le sol a dû être trouvé par un travail humain et mis en œuvre dans la production par du travail. Par conséquent non seulement le travail *actuel* mais aussi le travail « emmagasiné » (ou plutôt le travail et le temps emmagasinés) gagnent de l'argent dans la production actuelle, et il y a ainsi autant de raisons que les propriétaires de ces ressources obtiennent de l'argent aujourd'hui qu'il n'y en a que les travailleurs actuels gagnent de l'argent maintenant. Le droit du travail *passé* à gagner de l'argent est établi par le droit de léguer ses biens, qui est directement issu du droit de propriété. Le droit d'héritage ne réside pas tant dans le droit des générations futures à *recevoir* que dans le droit des générations passées à *donner*.

Avec ces considérations générales en tête, nous pouvons nous tourner vers certaines critiques détaillées d'Oliver. Premièrement, il énonce de manière incorrecte le principe de base du « revenu gagné », et c'est là une source majeure de confusion. Il la formule ainsi : « Un homme acquiert un droit au revenu de ce qu'il crée lui-même. » Faux. Il acquiert le droit non pas à un revenu mais à la *propriété* de ce qu'il crée lui-même. L'importance de cette distinction va devenir claire. Un homme a le droit sur son propre *produit*, sur le produit de son énergie, qui devient immédiatement sa propriété. Il obtient son revenu monétaire en échangeant cette propriété, ce produit de son énergie ou de l'énergie de ses ancêtres, contre de l'argent. Son revenu est par conséquent entièrement déterminé par l'évaluation monétaire que le marché fait de ses biens ou services.

Une bonne partie de la suite de la critique d'Oliver provient de ce qu'il ignore le fait que toutes les ressources complémentaires sont fondées sur le travail des individus. Il dénonce aussi l'idée que « si quelqu'un fait quelque chose, elle est sienne » comme étant une idée « très simple ». Elle est peut-être simple, mais ce ne devrait pas être un terme péjoratif en science. Au contraire le principe du rasoir d'Occam nous dit que plus une vérité est simple, mieux c'est. Le critère de jugement d'un énoncé est donc *sa vérité et la simplicité, ceteris paribus*, est une vertu. Le point important est que lorsque quelqu'un fait une chose, elle appartient soit à lui soit à quelqu'un d'autre. À qui alors doit-elle appartenir : au producteur ou à quelqu'un qui l'a volé au producteur ? Peut-être que c'est un choix simple, mais il est néanmoins nécessaire.

Mais comment pouvons-nous dire quand une personne a « fait » une chose ou non ? Oliver se soucie considérablement de cette question et critique longuement la théorie de la productivité marginale. En plus des sophismes que constituent ses objections, la théorie de la productivité marginale n'est pas du tout nécessaire (bien qu'elle soit une aide) à ce débat éthique. En effet le critère à utiliser sur le marché pour déterminer qui a créé le produit et qui devrait par conséquent toucher l'argent, est réellement très simple. Le critère est : *Qui possède le produit ?* A dépense l'énergie de son travail en travaillant dans une usine ; cette contribution en énergie laborieuse à la production nouvelle est achetée et payée par B, le propriétaire de l'usine. A possède de l'énergie laborieuse, qui est louée par B. Dans ce cas le produit créé par A est *son énergie*, et son usage est payé ou loué par B. B loue divers facteurs pour travailler sur son capital et ce dernier est finalement transformé en un autre produit et est vendu à C. Le produit appartient à B et B l'échange contre de l'argent. La différence entre la monnaie qu'obtient B et le montant qu'il doit payer aux autres facteurs de production représente la contribution de B au produit. Le montant qu'a rapporté son capital va à B, son propriétaire, etc.

Oliver croit aussi énoncer une critique lorsqu'il dit que les hommes ne « créent » pas vraiment de « biens » mais leur ajoutent de la valeur en leur appliquant du travail. Mais personne ne le nie. L'homme ne crée pas la matière, tout comme il ne crée pas le sol. Il prend cette matière naturelle et la transforme en une série de processus pour arriver à des biens plus utiles. Il espère ajouter de la valeur en transformant la matière. Le dire *renforce* plutôt qu'affaiblit la *théorie des gains*, car il devrait être clair que la quantité de valeur ajoutée en produisant des biens destinés à l'échange ne peut être déterminée que par les achats de clients, et au bout du compte de consommateurs. Oliver trahit sa confusion en affirmant que la théorie des gains suppose que « les valeurs reçues dans l'échange sont égales à celles que nous créons au cours du processus de production ». Certainement pas ! Il *n'existe pas* de valeurs réelles créées au cours du processus de production : ces « valeurs » ne prennent de sens qu'à partir des valeurs que nous recevons dans l'échange. Nous ne pouvons pas « comparer les valeurs reçues et créées », parce que la propriété créée ne *se met à* avoir de la valeur que dans la mesure où elle est achetée dans l'échange. Nous voyons ici certaines conséquences de la confusion

fondamentale d'Oliver entre « créer un revenu » et « créer un produit ». Les gens ne créent pas un revenu : ils créent un *produit*, qu'ils espèrent pouvoir échanger contre un revenu parce qu'il est utile aux consommateurs.

Oliver ajoute à sa confusion en s'en prenant ensuite au théorème du laissez-faire selon lequel tout le monde a le droit à sa propre échelle de valeur et d'agir conformément à celle-ci. Au lieu de formuler ce principe dans ces termes, Oliver introduit la confusion en l'appelant « mettre les valeurs sur un pied d'égalité » pour chaque individu. Il peut alors par conséquent critiquer cette approche en se demandant comment les valeurs des individus peuvent être sur un « pied d'égalité » quand le pouvoir d'achat de l'une est supérieur à celui d'une autre, etc. Le lecteur n'aura aucune difficulté à voir la confusion entretenue ici entre l'égalité de la liberté et l'égalité de l'abondance.

Une autre objection critique d'Oliver à l'encontre de la théorie du revenu gagné est qu'elle suppose que « toutes les valeurs sont obtenues par l'achat et la vente, que tous les biens sont ceux du marché. » C'est absurde et aucun économiste responsable n'a jamais supposé cela. En fait personne ne nie qu'il existe des biens non commercialisables, non échangeables (comme l'amitié, l'amour et la religion) et que beaucoup d'hommes donnent une très grande valeur à ces biens. Ils doivent constamment choisir d'allouer leurs ressources entre les biens échangeables et les biens non échangeables. Ceci ne pose pas la moindre difficulté à l'économie de marché ou à la doctrine du « revenu gagné ». En fait un individu gagne de l'argent *en échange* de biens échangeables. Qu'y a-t-il de plus raisonnable ? Un individu acquiert son revenu en vendant des biens échangeables sur le marché ; l'argent qu'il touche sera donc naturellement déterminé par les évaluations de ces biens par les acheteurs. Comment pourrait-il en effet jamais acquérir des biens échangeables en échange de sa poursuite (ou de son offre ?) de biens non échangeables ? Et pourquoi le faudrait-il ? Pourquoi et comment les autres seraient-ils forcés de donner de l'argent contre rien en retour ? Et comment le gouvernement déterminerait-il qui a produit quels biens non échangeables et quelle devrait être la récompense ou la punition ? Quand Oliver dit que les gains du marché sont insuffisants parce qu'ils ne couvrent pas la production non marchande, il oublie d'indiquer pourquoi des biens non commercialisables devraient entrer en jeu. Pourquoi des biens non commercialisables devraient-ils *payer* des biens commercialisables ? L'affirmation d'Oliver selon laquelle les « recettes non marchandes » ne sont pas vraiment distribuées de façon à « résoudre la partie non marchande du problème », ne veut pas dire grand-chose. Que signifient donc ces « recettes non marchandes » ? Et si ce n'est pas la satisfaction personnelle issue des quêtes intérieures de l'individu, que diable peuvent-elles être ? Si Oliver suggère de prendre de l'argent à *A* pour payer *B*, il suggère alors de saisir un bien *commercialisable* et les recettes sont alors parfaitement marchandes. Mais s'il ne suggère pas cela, alors ses remarques sont peu pertinentes et il ne peut rien dire à l'encontre du principe du revenu gagné.

Il ne faudrait pas non plus oublier que tous les participants du marché qui souhaitent récompenser des contributions non commercialisables avec de l'argent sont libres de le faire. En fait, dans la société libre ces récompenses seront effectuées au degré maximum librement désiré.

Nous avons vu que la théorie de la productivité marginale n'est pas nécessaire à une solution éthique. La propriété d'un individu est son produit et ce dernier sera vendu à la valeur que lui donnent les consommateurs du marché. Le marché résout le problème de l'estimation de la valeur et ceci mieux que ne pourrait le faire une agence coercitive ou un économiste. Si Oliver n'est pas d'accord avec les verdicts du marché sur la productivité marginale en valeur d'un facteur, il est invité à devenir entrepreneur et à récolter les profits qui viennent de la révélation de tels ajustements défectueux. Les problèmes d'Oliver sont de faux problèmes. Il demande ainsi : « Quand le coton de White est échangé contre le blé de Brown, quel est le rapport d'échange éthiquement correct ? » Simple, répond la doctrine du libre-échange : *Tout rapport librement retenu par les deux protagonistes*. « Quand Jones et Smith produisent un bien ensemble, quelle part du bien peut-elle être attribuée aux actions de Jones et quelle part à celles de Smith ? » La réponse est : Les parts sur lesquelles ils se sont mutuellement mis d'accord.

Oliver donne plusieurs raisons fallacieuses pour rejeter la théorie de la productivité marginale. L'une est que l'imputation du revenu n'implique pas la création d'un revenu, parce que le produit marginal d'un travailleur peut être modifié par un simple changement de la quantité ou de la qualité d'un facteur complémentaire, ou par une variation du nombre de travailleurs concurrents. Une fois encore la confusion d'Oliver vient de ce qu'il parle de « création d'un revenu » au lieu de « création d'un produit. » Le travailleur crée ses services de travail. C'est sa propriété, qu'il choisit de vendre sur le marché qu'il veut, ou de ne pas vendre si tel est son souhait. La valeur estimée de ce service dépend de la valeur de son produit marginal, qui dépend bien entendu pour partie de la concurrence ainsi que du nombre et de la qualité des facteurs complémentaires. Ceci ne se réfute pas la théorie de la productivité marginale mais en est plutôt une partie intégrante. Si l'offre de capitaux coopératifs augmente, le service rendu par l'énergie du travailleur devient plus rare relativement aux facteurs complémentaires (sol et capital) et la valeur ainsi que le produit de son produit marginal augmente. Pareillement, s'il y a davantage de travailleurs concurrents, il peut y avoir une tendance à la baisse de la VAPM du travailleur, bien qu'il puisse y avoir augmentation en raison de la plus grande étendue du marché. Il est hors sujet de dire que tout cela n'est « pas juste » parce que la production de services du travailleur reste la même. Le point important est que sa valeur au sein de la production varie pour les consommateurs en fonction de ces autres facteurs, et qu'il est payé en conséquence. Oliver emploie aussi la doctrine populaire mais totalement erronée selon laquelle tout sens éthique de la théorie de la productivité marginale doit reposer sur l'existence d'une « concurrence pure ». Mais pourquoi la « valeur du produit marginal » d'une économie de libre-concurrence devrait-elle être moins éthique que la « valeur du produit marginal » du pays imaginaire de la

concurrence pure ? Oliver adopte la doctrine de Joan Robinson qui dit que les entrepreneurs « exploitent » les facteurs et touchent un bénéfice spécifique d'exploitation. Mais au contraire, comme l'a concédé le professeur Chamberlin, personne ne récolte les fruits de la moindre « exploitation » dans un monde de libre concurrence) [36](#).

Oliver fait plusieurs autres critiques intéressantes :

(1) Il affirme que la productivité marginale ne peut pas s'appliquer au sein des entreprises parce qu'aucun marché n'existe pour les capitaux d'une firme après le lancement initial de la compagnie. A partir de là les directeurs peuvent dominer les actionnaires. Nous pouvons en réponse demander comment les directeurs peuvent *rester* directeurs sans représenter les souhaits de la majorité des actionnaires. Le marché du capital *continue* parce que les valeurs capitalisées changent constamment à la Bourse. Une forte baisse de la valeur des actions signifie de lourdes pertes pour les propriétaires de la compagnie. De plus, cela signifie qu'il n'y aura pas de nouvelle augmentation du capital dans cette firme et que son capital pourrait même ne pas rester intact.

(2) Il affirme que la théorie de la productivité marginale ne peut pas rendre compte de la contribution « indivisible », « fixe », à tous les revenus des services offerts par l'État. En premier lieu, la théorie de la productivité marginale ne suppose pas du tout, dans sa forme correcte, que (comme le croit Oliver) les facteurs sont tous infiniment divisibles. Elle peut tenir compte de n'importe quelle quantité « discrète ». Le problème de l'État n'a par conséquent rien à voir avec les facteurs indivisibles. En fait, tous les facteurs sont plus ou moins « indivisibles ». En outre, Oliver concède que les services de l'État sont divisibles. Dans l'un de ses rares éclats de lucidité, Oliver admet qu'il peut y avoir (et qu'il y a !) « divers degrés de services policiers, militaires et monétaires (par exemple la frappe). » Mais si tel est le cas, en quoi les services de l'État diffèrent-ils des autres ?

La différence est grande en effet, mais elle provient d'un point que nous avons répété à de nombreuses reprises : l'État est un monopole obligatoire dont le paiement est séparé du service reçu. Tant que cette condition perdure il ne peut effectivement pas y avoir de « mesure » marchande de sa productivité marginale. Mais comment cela peut-il être un argument *contre* le marché libre ? C'est en fait précisément le marché libre qui corrigera cette situation. La critique d'Oliver n'est ici pas celle du marché libre mais de la sphère étatiste d'une économie mixte entre marché et État.

L'attribution par Oliver de la création du revenu à une « société organisée » est très vague. Si par cela il veut parler de la « société » il utilise une phrase qui n'a pas de sens. C'est précisément grâce au processus du marché que l'ensemble des individus libres (constituant la « société ») répartit le revenu en fonction de la productivité. C'est compter deux fois la même chose que de postuler l'existence d'une entité réelle appelée « société », séparée de l'ensemble des individus et possédant ou ne

possédant pas « sa » propre part méritée. Si par « société organisée » il veut parler de l'État, alors les « contributions » de l'État sont obligatoires et ne « méritent » donc pas vraiment d'être payées. En outre comme, ainsi que nous l'avons montré, la taxation totale est bien plus grande que la prétendue contribution productive de l'État, les dirigeants doivent de l'argent au reste de la société et non le contraire.

(3) Oliver affirme curieusement (comme Frank Knight l'a aussi affirmé à maintes reprises) qu'un homme ne mérite pas vraiment sur le plan éthique de récolter les revenus d'une compétence unique qui lui est propre. Je dois confesser être incapable de donner le moindre sens à cette position. Qu'y a-t-il de plus inhérent à un individu, de plus uniquement *sien*, que les compétences dont il a hérité ? Si ce n'est pas lui qui en récolte les fruits, conjointement avec son propre effort voulu, que *devrait-il* avoir comme récompense ? Et pourquoi, dès lors, *quelqu'un d'autre* devrait-il toucher une récompense de *sa* compétence unique ? Bref, pourquoi faudrait-il pénaliser constamment le compétent et subventionner constamment l'incapable ? L'attribution par Oliver de cette capacité à une mystérieuse « Cause Première » n'aura de sens que lorsque quelqu'un sera capable de trouver la « cause première » et de lui verser la part qui *lui* revient. Jusque-là, toute tentative de « redistribuer » le revenu de *A* à *B* devrait impliquer que *B* soit la cause première.

(4) Oliver mélange la charité privée et volontaire et les bourses d'aide avec la charité ou les bourses « obligatoires ». Il définit ainsi de travers la doctrine du revenu gagné, du marché libre, comme disant qu' « une personne devrait subvenir à ses besoins et à ceux des personnes légitimement à sa charge, sans demander de faveurs spéciales et sans appeler à l'aide des parties extérieures. » Alors que de nombreux individualistes accepteraient cette formulation, la véritable doctrine libérale est que personne ne peut *obliger* d'autres individus à lui offrir de l'aide. Cela fait une énorme différence que l'aide soit donnée de manière volontaire ou qu'elle soit volée par la force.

Comme corollaire Oliver entretient la confusion sur le sens du mot « pouvoir » et affirme que les employeurs ont un pouvoir sur les employés et devraient donc être responsables du bien-être de ces derniers. Oliver a parfaitement raison quand il dit que le maître de l'esclave était responsable de sa subsistance, mais il ne semble pas se rendre compte que seul le rétablissement de l'esclavage correspondrait à son programme concernant les relations du monde du travail.

Dire que les faibles d'esprit ou les orphelins sont des « pupilles », comme le fait Oliver, conduit à cette confusion entre les « pupilles de la société » et les « pupilles de l'État ». Les deux sont totalement différents, parce que les deux institutions ne sont pas les mêmes. Le concept de « pupille de la société » reflète le principe libéral selon lequel des individus privés et des groupes volontaires peuvent offrir de prendre soin de ceux qui désirent de telles aides. Les « pupilles de l'État », au contraire, sont ceux (a) dont tout le monde est obligé, par la violence, de prendre en partie soin et (b) qui sont soumis à la tutelle de l'État, qu'ils l'apprécient ou non.

La conclusion d'Oliver selon laquelle « Tout adulte normal devrait avoir une juste chance de subvenir à ses besoins et, en l'absence de cette chance, il devrait être soutenu par l'État » est un mélange d'erreurs logiques. Qu'est-ce qu'une « juste chance » et comment peut-on la définir ? De plus, au contraire de la Loi de l'Égale Liberté de Spencer (ou de notre proposition de Loi de la Liberté Totale), « tout » ne peut pas être vérifié, car il n'existe pas d'entité réelle correspondant à « l'État ». Quiconque est soutenu par « l'État » doit être *ipso facto* soutenu par *une autre personne* de la société. Tout le monde ne peut donc pas être soutenu — en particulier, bien sûr, si nous définissons la « juste chance » comme l'absence d'interférence avec les compétences de la personne et l'absence de toute pénalisation coercitive de celles-ci.

(5) Oliver se rend compte que certains théoriciens du revenu gagné combinent leurs doctrines avec une théorie « trouveur, gardeur » [*finders, keepers*]. Mais il n'arrive pas à trouver ici de principe sous-jacent et la qualifie simplement de règle acceptée du jeu commercial. Or « trouveur, gardeur » est non seulement basé sur des principes, mais c'est tout autant un corollaire des postulats sous-jacents d'un régime de liberté que la théorie du revenu gagné. Selon la doctrine de base des droits de propriété, une ressource non appropriée devrait devenir la propriété de tout individu qui, par ses efforts, la met au service d'un usage productif. C'est le principe « trouveur, gardeur » ou « premier utilisateur, premier propriétaire ». C'est la seule théorie compatible avec l'abolition du vol (qui comprend la propriété étatique), faisant en sorte que toute ressource utile soit toujours *possédée* par un non voleur) [37](#).

Notes

a. Rothbard utilise le terme « *rivalry* », que Don Lavoie reprendra plus tard, dans une perspective autrichienne, pour souligner le lien entre les producteurs concurrents sur le marché. NdT.

b. Rothbard parle de « *income according to earnings* ». Les termes *income* [revenu] et *earnings* [revenus] étant difficile à distinguer en français, le second a été traduit dans ce passage par « gains ». NdT.

1. En résumé, nous disons que les moyens doivent être justifiés par la fin. Mais quoi d'autre *pourrait* justifier un moyen qu'une fin ? L'idée courante que la doctrine « la fin justifie les moyens » est un procédé immoral des communistes est parfaitement erronée. Quand, par exemple, les gens s'opposent au meurtre comme moyen pour parvenir à certains buts, ils s'opposent au meurtre non pas parce qu'ils ne croient pas que les moyens sont justifiés par les fins, mais parce qu'ils sont confrontés à des fins conflictuelles — par exemple, la *fin* réclamant de ne pas commettre de meurtre. Ils peuvent avoir cette idée comme fin-en-soi ou parce qu'elle est un

moyen vers d'autres fins, comme celle de préserver le droit à la vie de tout un chacun.

2. Pour une discussion plus approfondie, voir *L'Économie, l'Homme et l'État* [*Man, Economy, and State*], chapitre 10.

3. Les interventionnistes font l'hypothèse de la compétence *politique* (mais aucune autre) du peuple, y compris quand ils préfèrent la dictature à la démocratie. Car si le peuple ne vote pas dans le cas d'une dictature, il doit encore accepter le règne du dictateur et de ses experts. Les interventionnistes ne peuvent ainsi pas échapper à cette contradiction, même s'ils abandonnent la démocratie.

4. Ludwig von Mises a bien souligné cette contradiction. Voir ainsi *Planning for Freedom* (South Holland, Ill. : Libertarian Press, 1952) [*Planifier la liberté*], pp. 42–43. Toutefois, la suite de la critique de cet argument anti-marché que propose Mises (*ibid.*, pp. 40–44) est assez différente de celle qui est présentée ici.

5. Mises, *Human Action*, pp. 728–729 [*L'Action humaine*, pp. [771–774](#)]. La même dictature totale exercée sur les choix des consommateurs est également sous-jacente dans l'argument de la connaissance-de-ses-intérêts dont il a été question plus haut. Comme le dit avec finesse Thomas Barber :

Il est illégal pour les plaisanciers de ne pas avoir à bord un gilet de sauvetage par personne. Un grand nombre de jeunes gens sont publiquement employés pour rechercher ceux qui violent cette loi. C'est certes un travail agréable pour ces jeunes gens. Mais est-ce vraiment plus l'affaire du gouvernement que quelqu'un fasse du canoë sans gilet de sauvetage que lorsqu'il sort sous la pluie sans ses bottes en caoutchouc ? [...] La loi est irritante pour d'individu concerné, coûteuse pour le contribuable, et transforme un grand nombre de producteurs potentiels en parasites économiques. Peut-être que les fabricants de gilets de sauvetage ont œuvré pour son adoption. (Barber, *Where We Are At*, p. 89)

6. Il est vrai que nous ne défendons pas des fins *dans le présent ouvrage*, et qu'en ce sens la praxéologie est « utilitariste ». Mais la différence est que l'utilitarisme étendrait cette injonction de *Wertfreiheit* de l'économie et de la praxéologie, où elle a sa place, à la *totalité* du discours rationnel.

7. Mises dit souvent que les mesures interventionnistes sur le marché, par exemple les contrôles des prix, ont des conséquences que même les fonctionnaires du gouvernement en charge des projets considèrent comme mauvaises. Mais le problème est que nous ne *savons* pas quels sont les fins des fonctionnaires gouvernementaux — *sauf* qu'ils aiment manifestement *effectivement* le pouvoir qu'ils ont acquis et les richesses qu'ils ont extorquées au peuple. Ces considérations peuvent certainement se révéler souvent primordiales dans leurs esprits, et nous ne pouvons donc pas dire que les fonctionnaires du gouvernement concéderaient

invariablement, en en apprenant toutes les conséquences, que leurs actions étaient erronées.

8. F.A. Harper, « Try This on Your Friends, » *Faith and Freedom*, janvier 1955, p. 19.

9. Pour une discussion plus approfondie de ces axiomes, voir « In Defense of Extreme Apriorism, » *Southern Economic Journal*, janvier 1957, pp. 314–320.

10. Blum et Kalven, *Uneasy Case for Progressive Taxation*, pp. 501 et suivantes.

11. Spencer, *Social Statics*, p. 121.

12. Ce but a parfois été énoncé comme « l'égalité devant la loi » ou « l'égalité des droits ». Mais ces deux formulations sont ambiguës et trompeuses. La première pourrait être prise autant dans le sens d'une égalité de l'esclavage que dans celui de la liberté et s'est, de fait, tellement réduite ces dernières années qu'elle est de peu d'importance. La seconde pourrait être interprétée comme s'appliquant à n'importe quel sorte de « doit », y compris le « droit à un revenu égal. »

13. « [...] l'affirmation initiale comprend ce qui suit, car si quelqu'un empiétait sur la liberté d'un autre, tous ne seraient pas également libres. » Clara Dixon Davidson dans *Liberty*, 3 septembre 1892, tel que cité dans Benjamin R. Tucker, *Instead of a Book* (New York: Benjamin R. Tucker, 1893), p. 137. La formulation de Davidson a été complètement négligée.

14. La présente partie se veut plus une critique logique de la théorie du statut qu'un compte rendu détaillé de la société au moyen-âge. Pour une critique d'une expression récente du mythe du Paysan Heureux, voir Charles E. Silberman, *The Myths of Automation* (New York : Harper & Row, 1967), pp. 98–107.

15. Voir les références données dans la note 3 du chapitre précédent.

16. La dévotion du gouvernement envers la charité peut être jugée par *sa répression universelle de la mendicité*. Un don direct à un mendiant aide directement le bénéficiaire et ne laisse aucune occasion aux grandes organisations bureaucratiques de vivre à plein-temps de la transaction. Le harasement de l'aide directe fonctionne ainsi comme l'octroi d'un privilège monopolistique aux organisations de charité « officielles ». Isabel Paterson souligne que le gouvernement américain a imposé une exigence d'actifs minimums en liquide aux immigrants comme prétendu moyen d'aider les pauvres immigrants ! L'effet réel fut bien entendu de maintenir les immigrants les plus pauvres, qui ne répondent pas à cette exigence, à l'écart des côtes américaines et des chances économiques offertes par l'Amérique.

17. Sur divers aspects du problème de la charité et de la pauvreté, voir Paterson, « The Humanitarian with the Guillotine » « L'Humanitariste avec une guillotine »

dans *The God of the Machine*, pp. 233–50 ; Spencer, *Social Statics*, pp. 317–29 ; Mises, *Human Action*, pp. 831–836 [*L'Action humaine*, pp. 880–885] ; F.A. Harper, « The Greatest Economic Charity », *On Freedom and Free Enterprise*, édité par Sennholz, pp. 94 et suivantes ; et Leonard E. Read, « Unearned Riches, » *ibid.*, pp. 188–95.

18. W.H. Hutt va effectivement jusqu'à ce point dans son article, « The Concept of Consumers' Sovereignty, » *Economic Journal*, mars 1940, pp. 66–77.

19. Il est aussi étrange que les critiques concentrent habituellement leur feu sur les profits (« la motivation du profit ») et non sur d'autres revenus marchands comme les salaires. Il est difficile de voir le moindre sens dans ces distinctions morales entre les revenus.

20. Il y a quelques années on nous promettait une « réfutation » de la position libérale — qui ne parut jamais. Elle devait s'intituler « Le Retour à la jungle. » Voir Ralph L. Roy, *Apostles of Discord* (Boston : Beacon Press, 1953), p. 407.

21. Sur les faux problèmes du « pouvoir de négociation », voir Scoville et Sargent, *Fact and Fancy in the T.N.E.C. Monographs*, pp. 312–13 ainsi que W.H. Hutt, *Theory of Collective Bargaining* (Glencoe, Ill. : Free Press, 1954), première partie.

22. Nock, *Our Enemy the State*.

23. Nous nous référons ici aux *jeux de pur hasard*, comme la roulette, sans aucun élément faisant intervenir certaines compétences comme dans les paris sur les courses de chevaux [le terme *gambling* utilisé par Rothbard correspond à un *pari* en français, mais Rothbard l'utilise ici pour parler de ce qu'en français on appellerait plutôt un *jeu de hasard*. NdT].

24. Il est curieux que beaucoup d'économistes, y compris Alfred Marshall, aient « démontré » l' « irrationalité » du jeu (à partir de l'utilité marginale décroissante de la monnaie) en supposant d'abord, de manière à l'évidence fausse, que les participants n'aiment pas jouer !

25. Heinrich Rommen, *The State in Catholic Thought, a Treatise in Political Philosophy* (Londres, 1950).

26. Voir ainsi Leoni, *Freedom and the Law*.

27. Rommen, *State in Catholic Thought*, p. 225.

28. Voir Murray N. Rothbard, « Human Rights Are Property Rights » dans *Essays on Liberty* (Irvington-on-Hudson, N.Y. : Foundation for Economic Education,

1959), VI, p. 315–319. Voir aussi Rothbard, « Bertrand de Jouvenel e i diritti di proprietà, » *Biblioteca della Liberta* (1966, No. 2), pp. 41–45.

29. Paul L. Poirot, « Property Rights and Human Rights » dans *Essays on Liberty* (Irvington-on-Hudson, N.Y. : Foundation for Economic Education, 1954), II, 79–89.

30. Henry M. Oliver, Jr., *A Critique of Socioeconomic Goals* (Bloomington : Indiana University Press, 1954).

31. Kenneth J. Arrow, « Review of Oliver's *A Critique of Socioeconomic Goals*, » *Political Science Quarterly*, septembre 1955, p. 442. Arrow a toutefois raison quand il dit : « Ce n'est que lorsque les buts socio-économiques ont été rendus clairs que nous pouvons parler intelligemment des meilleures politiques pour les atteindre. » Une telle clarification a été tentée dans le présent chapitre.

32. Oliver, *Critique of Socioeconomic Goals*, pp. 1–12.

33. Oliver, *Critique of Socioeconomic Goals*, pp. 12–19.

34. En objection à cette clause, Oliver dit que « le droit anglo-américain a traditionnellement rendu nuls certains types de contrats en raison de la conviction qu'ils sont contraires à l'intérêt public. » *Ibid.*, p. 13. C'est précisément pour cette raison que les libéraux suggèrent de *changer* le droit anglo-américain traditionnel pour se conformer à leurs principes. En outre « l'intérêt public » est un terme qui n'a pas de sens (un exemple de ce sophisme qu'est le réalisme conceptuel) et qui est donc écarté par les libéraux.

35. Oliver, *Critique of Socioeconomic Goals*, pp. 26–57.

36. Edward H. Chamberlin, *The Theory of Monopolistic Competition*, septième édition (Cambridge : Harvard University Press, 1956), pp. 182 et suivantes. La concurrence « pure » est un modèle irréaliste — et indésirable — admiré par de nombreux économistes, dans lequel toutes les firmes sont si petites qu'aucune n'a d'impact sur son marché. Voir *Man, Economy, and State, [L'Économie, l'Homme et l'État]* chapitre 10.

37. Oliver cite souvent comme soutien l'essai de Frank H. Knight, « Freedom as Fact and Criterion » dans *Freedom and Reform* (New York : Harper & Bros., 1947), pp. 2–3. Il n'est pas nécessaire de parler plus en détail de l'essai de Knight, sauf pour noter son attaque contre Spencer parce que ce dernier avait adopté à la fois « l'hédonisme psychologique » et « l'hédonisme éthique ». Sans entrer dans une analyse détaillée de Spencer, nous pouvons, en l'interprétant correctement, trouver beaucoup de sens à la combinaison de ces deux positions. Premièrement il est nécessaire de changer « hédonisme » — la poursuite des « plaisirs » — par *eudémonisme* — la poursuite du *bonheur*. Deuxièmement, « l'eudémonisme

psychologique », idée que « chaque individu cherche nécessairement et de manière universelle son propre bonheur maximum » découle de l’axiome praxéologique de l’action humaine. A partir de l’*existence* d’un but cette vérité s’ensuit, mais uniquement quand le « *bonheur* » est interprété dans un sens formel, catégoriel et *ex ante*, c’est-à-dire que le « *bonheur* » signifie ici tout ce que l’individu choisit de classer au sommet de son échelle de valeurs.

L’eudémonisme *éthique* — selon lequel un individu *devrait* chercher son bonheur maximum — peut aussi être soutenu par le même théoricien, quand le bonheur est ici interprété dans un sens *indépendant et ex post*, c’est-à-dire que *chaque individu devrait poursuivre la voie qui aura pour conséquence de le rendre plus heureux*. Pour illustrer ce point, un homme *A* peut être alcoolique. L’eudémoniste peut énoncer ces deux propositions : (1) *A recherche la voie qu'il préfère* (« eudémonisme psychologique ») et (2) *Anuit à son bonheur, ce jugement étant basé sur les « règles du bonheur » déduites de l'étude de la nature humaine, et il devrait par conséquent réduire sa consommation d'alcool à un niveau où son bonheur ne serait plus atteint* (« eudémonisme éthique »). Les deux positions sont parfaitement compatibles.

Chapitre 7 : Conclusion : économie et politique publique

1. L’économie : sa nature et ses usages

L’économie nous fournit de vraies lois, du type : si *A* alors *B*, alors *C*, etc. Certaines de ces lois sont vraies pour toutes les époques, c’est-à-dire que *A* vaut toujours (loi de l’utilité marginale décroissante, préférence temporelle, etc.). D’autres requièrent que l’on établisse que *A* soit vrai avant que les conséquences ne puissent être affirmées en pratique. Celui qui identifie les lois de l’économie dans la pratique et qui les utilise pour expliquer un fait économique complexe agit alors en *historien* économique en non en tant que théoricien de l’économie. Celui qui cherche une explication accidentelle de faits passés est un historien ; et celui qui tente de prédire des faits futurs est un *prévisionniste*. Dans les deux cas il utilise des lois vraies dans l’absolu, mais doit déterminer si une loi particulière s’applique à une situation donnée [1](#). En outre, les lois sont nécessairement *qualitatives* et non *quantitatives*, et donc, quand le prévisionniste essaie de faire des prédictions quantitatives, il va au-delà de la connaissance offerte par la science économique [2](#).

Peu de gens ont compris que le rôle de l’économiste dans une économie de marché diffère radicalement de celui de l’économiste dans une économie entravée. Que peut faire l’économiste dans un marché parfaitement libre ? Il peut *expliquer le fonctionnement de l’économie de marché* (tâche vitale, en particulier parce que les

gens non instruits tendent à regarder l'économie de marché comme un pur chaos), mais *il ne peut pas faire grand-chose d'autre*. Contrairement aux prétentions de nombreux économistes, il n'est pas d'une grande aide pour l'homme d'affaires. Il ne peut pas prévoir aussi bien que l'homme d'affaires les demandes futures des consommateurs et les coûts futurs : s'il le pouvait alors c'est *lui* qui serait homme d'affaires. L'entrepreneur est à sa place précisément en raison de ses capacités de prévision supérieures sur le marché. Les prétentions de économétriciens et autres « bâtisseurs de modèles » qui affirment pouvoir prévoir avec précision l'économie buteront toujours sur la question simple mais dévastatrice : « Si vous pouvez si bien prévoir, pourquoi ne le faites-vous pas à la Bourse, où les prévisions précises rapportent des récompenses si élevées ? » [3](#) Il ne sert à rien d'écartier une telle demande — comme beaucoup l'ont fait — en la qualifiant « d'anti-intellectuelle » ; car c'est précisément le test révélateur de celui qui se voudrait un oracle économique.

Ces dernières années de nouvelles disciplines mathématico-statistiques se sont développées — comme la « recherche opérationnelle » ou la « programmation linéaire » — qui ont prétendu aider l'homme d'affaires à prendre ses décisions concrètes. Si ces affirmations sont valides, alors ces disciplines ne sont pas *économiques* du tout, mais constituent une sorte de technique de gestion. Heureusement la recherche opérationnelle s'est développée en une discipline franchement distincte avec sa propre association professionnelle et son propre journal ; nous espérons que tous les autres mouvements l'imiteront. L'*économiste* n'est pas un technicien du monde des affaires [4](#).

Le rôle de l'économiste dans une société libre est donc purement éducatif. Mais quand le gouvernement — ou une autre agence faisant usage de la violence — intervient sur le marché, « l'utilité » de l'économiste augmente. La raison est que personne ne sait, par exemple, ce que seront les demandes futures des *consommateurs* dans un certain secteur. Dans ce cas, dans le domaine du marché libre, l'économiste doit laisser la place au prévisionniste entrepreneurial. Mais les actions *gouvernementales* sont très différentes, parce que le problème est désormais précisément de savoir quelles *conséquences* auront les actes du gouvernement. En résumé l'économiste peut fort bien être capable de dire quels seront les effets d'une demande accrue de beurre ; mais cela a peu d'applications pratiques utiles car l'homme d'affaires s'intéresse avant tout, non pas à cet enchaînement de conséquences — qu'il connaît assez bien pour ses objectifs — mais à savoir *si* oui ou non une telle augmentation aura lieu. Avec une décision étatique, au contraire, le « *si* » est précisément ce que doivent décider les citoyens. Ainsi l'économiste, avec sa connaissance des diverses conséquences possibles, trouve sa justification. En outre, les conséquences d'un acte du gouvernement, étant indirectes, sont bien plus difficiles à analyser que les conséquences d'une augmentation de la demande de consommation d'un produit. Des enchaînements de raisonnements praxéologiques plus longs sont nécessaires, en particulier pour répondre aux besoins des décisionnaires. La décision du consommateur d'acheter du beurre et celle de l'entrepreneur quant à savoir s'il doit entrer dans l'industrie

du beurre ne requièrent pas de raisonnement praxéologique, mais plutôt une compréhension des données concrètes. Le jugement et l'évaluation d'un acte du gouvernement (un impôt sur le revenu par exemple), réclame au contraire de longues chaînes de raisonnement praxéologique. Ainsi, pour deux raisons — parce que les données initiales lui sont dans ce cas fournies et parce que les conséquences doivent être étudiées sur le plan analytique — l'économiste est bien plus « utile » comme économiste politique que comme technicien ou conseiller commercial. En fait, dans une économie de marché entravée l'économiste devient souvent utile à l'homme d'affaires — quand les chaînes de raisonnement économique deviennent importantes, par exemple dans l'analyse des effets de l'expansion du crédit ou de ceux d'un impôt sur le revenu et, dans de nombreux cas, en diffusant ce savoir au monde extérieur.

L'économiste politique, en fait, est indispensable à tout citoyen qui établit des jugements éthiques dans le domaine politique. L'économie ne pourra jamais par elle-même fournir des principes éthiques, mais elle fournit des lois existentielles qui ne peuvent être ignorées par aucune personne quand il s'agit d'établir des conclusions éthiques — tout comme personne ne peut rationnellement décider que le produit *X* est un aliment bon ou mauvais jusqu'à ce que ses conséquences sur le corps humain soient vérifiables et prises en compte.

2. Moralisation implicite : les échecs de l'économie du bien-être

Comme nous l'avons répété, l'économie ne peut pas par elle-même établir de jugements éthiques et elle peut et devrait être développée de manière *wertfrei*. Ceci vaut que nous adoptions la distinction moderne entre fait et valeur ou que nous adhérions à la tradition philosophique classique selon laquelle une « science de l'éthique » peut exister. Car même si cela se peut, l'économie ne peut pas l'établir par elle-même. Pourtant l'économie, et plus particulièrement sa variante moderne du « bien-être », est pleine de moralisations implicites — avec des propositions éthiques *ad hoc* non analysées, glissées en silence, ou sous un camouflage élaboré, dans le système déductif. Nous avons analysé ailleurs bon nombre de ces tentatives, par exemple la « vieille » et la « nouvelle » économie du bien-être [5](#). Les comparaisons interpersonnelles d'utilité, le « principe de compensation », la « fonction de bien-être sociale » en sont des exemples typiques. Nous avons aussi vu l'absurdité de la recherche d'un critère de « juste » taxation avant d'avoir prouvé la justesse de la taxation elle-même. D'autres exemples de moralisation illégitime sont la doctrine voulant que la différenciation des produits nuit aux consommateurs en faisant monter les prix et en restreignant la production (doctrine basée sur les fausses hypothèses que les consommateurs *ne veulent pas de ces différences* et que les courbes de coûts restent les mêmes) ; la fausse « preuve » que, pour un montant de taxes total donné, l'impôt sur le revenu est « meilleur » pour les consommateurs que les impôts indirects [6](#) ; et la mythique distinction entre « coûts sociaux » et « coûts privés ».

Les économistes ne peuvent légitimement pas non plus adopter la méthode populaire consistant à conserver une neutralité éthique tout en se prononçant sur la politique, c'est-à-dire tout en prenant non leurs propres valeurs mais celle de la « communauté», ou celles qu'ils attribuent à la communauté, et en conseillant simplement à d'autres d'atteindre ces fins. Un jugement éthique est un jugement éthique, peu importe qui ou combien de gens le portent. L'économiste ne peut pas se dégager de la responsabilité d'avoir fait des jugements éthiques en plaidant qu'il les a empruntés à d'autres. L'économiste qui réclame des mesures égalitaires parce que « Les gens veulent plus d'égalité » n'est plus à strictement parler un économiste. Il a abandonné la neutralité éthique et ne l'abandonnerait pas davantage s'il réclamait l'égalité parce qu'il la souhaite *lui*. Les jugements de valeur restent des jugements de valeur et rien d'autre : ils ne reçoivent aucune sanctification spéciale en vertu du nombre de leurs partisans. Et adhérer sans esprit critique à tous les jugements éthiques dominants revient simplement à l'apologie du *statu quo*⁷.

Je ne veux en aucune manière déprécier les jugements de valeur : les hommes font et doivent toujours en faire. Mais je dis que l'introduction de jugements de valeur nous amène au-delà des limites de l'économie en soi et nous entraîne dans un autre domaine — le domaine de l'éthique rationnelle ou du caprice personnel, selon ses propres convictions philosophiques.

L'économiste, bien sûr, est un technicien qui explique les conséquences de diverses actions. Mais il ne peut pas *conseiller* un homme quant à la meilleure voie pour atteindre certaines fins sans *s'associer lui-même* à ces fins. Un économiste embauché par un homme d'affaires s'associe implicitement au jugement éthique voulant qu'une augmentation des profits de l'homme d'affaires est une bonne chose (bien que, comme nous l'avons vu, le rôle de l'économiste dans le monde des affaires soit négligeable au sein d'un marché libre). Un économiste qui conseille le gouvernement sur la manière la plus efficace d'influencer rapidement le marché de la monnaie *s'associe lui-même* par là au caractère désirable de la manipulation du marché par le gouvernement. L'économiste ne peut pas jouer le rôle de conseiller sans s'associer à la désirabilité des fins de ses clients.

L'économiste utilitariste essaie d'échapper à ce dilemme politique en supposant que tout le monde a vraiment les mêmes fins — au moins au bout du compte. Si tout le monde a les mêmes fins, alors un économiste, en montrant que la politique *A* ne peut pas mener au but *B*, a raison de dire que *A* est une « mauvaise » politique car tout le monde donne de la valeur à *A* afin de parvenir à *B*. Ainsi, si deux groupes se disputent sur le contrôle des prix, l'utilitariste tend à supposer que les conséquences démontrées d'un contrôle des prix maximums — pénuries, perturbations, etc. — rendront la politique *mauvaise* du point de vue des partisans de la législation. Or ces partisans peuvent quand même préférer les contrôles des prix, pour d'autres raisons — amour du pouvoir, mise en œuvre d'une machine politique et de sa clientèle future, désir de nuire aux masses, etc. Il est certainement trop optimiste de supposer que tout le monde a les mêmes fins politiques et par

conséquent le raccourci utilitariste vers des conclusions politiques est donc également inadéquat [8].

3. Économie et éthique sociale

Si l'économiste en tant qu'économiste doit être *wertfrei*, cela lui laisse-t-il de la latitude pour déclarer des choses importantes sur des questions de politique publique ? Il semblerait superficiellement que non, mais la totalité du présent ouvrage témoigne du contraire. Brièvement, l'économiste *wertfrei* peut faire deux choses : (1) il peut entreprendre une critique praxéologique des programmes éthiques incohérents et absurdes (comme nous avons essayé de le montrer dans le chapitre précédent) ; et (2) il peut expliquer analytiquement toutes les innombrables conséquences des différents systèmes politiques et des différentes méthodes d'intervention gouvernementale. Concernant la première tâche nous avons vu que beaucoup de critiques éthiques importantes du marché sont incohérentes ou absurdes, alors que des tentatives de démontrer les mêmes erreurs en ce qui concerne les bases éthiques d'une société libre se sont révélées fallacieuses.

Dans le second rôle l'économiste a une énorme part à jouer. Il peut analyser les conséquences de l'économie de marché libre et des divers systèmes d'échange forcé et entravé. L'une des conclusions de cette analyse est que le marché parfaitement libre maximise l'utilité sociale parce que chaque participant du marché bénéficie de sa participation volontaire. Sur le marché libre, chaque individu est gagnant : le gain de l'un est en fait précisément la *conséquence* du fait qu'il procure un bénéfice à d'autres. Au contraire, quand un échange est forcé — quand des criminels ou des gouvernements interviennent — un groupe *gagne* aux dépens des autres. Sur le marché libre tout le monde gagne selon sa valeur productive dans la satisfaction des désirs du consommateur. Avec une distribution étatique tout le monde gagne en proportion du montant qu'il peut piller aux producteurs. Le marché est une relation interpersonnelle de paix et d'harmonie ; l'étatisme est une relation de guerre et de conflit de castes. Non seulement les gains du marché libre correspondent à la productivité, mais la liberté permet aussi un marché continuellement élargi, avec une plus grande division du travail, un investissement pour satisfaire les besoins futurs et des niveaux de vie accrus. Le marché permet de plus l'ingénieux procédé du *calcul capitaliste*, calcul nécessaire à l'allocation efficace et productive des facteurs de production. Le socialisme ne peut pas calculer et doit donc soit se transformer en une économie de marché, soit revenir à un niveau de vie barbare après que son pillage de la structure du capital préexistante aura été épousé. Et tout mélange de propriété étatique, ou toute interférence sur le marché, fausse l'allocation des ressources et introduit des îlots de chaos calculatoire dans l'économie. La taxation étatique et les priviléges monopolistiques (qui peuvent prendre de nombreuses formes subtiles) entravent tous les ajustements du marché et réduisent le niveau de vie général. Non seulement l'inflation étatique nuit à la moitié de la population au profit de l'autre

moitié, mais elle peut aussi conduire à la dépression d'un cycle économique ou à l'effondrement de la devise.

Nous ne pouvons pas résumer ici la totalité de l'analyse de ce volume. Il suffit de dire qu'*en plus* de la vérité praxéologique qui dit que (1) dans un régime de liberté tout le monde gagne alors que (2) dans un régime étatiste certains gagnent (*X*) aux dépens d'autres (*Y*), nous pouvons dire autre chose. En effet, dans tous ces cas *X* n'est *pas* un gagnant pur. Les conséquences indirectes à long terme de son privilège étatique contribueront à ce qu'il considérerait généralement être à son *désavantage* — la réduction du niveau de vie, la consommation du capital, etc. Bref le gain tiré par *X* de l'exploitation est clair et évident pour tous. Mais ses pertes *futures* ne peuvent être appréhendées que par le raisonnement praxéologique. Une fonction première de l'économiste est de le rendre clair à tous les *X* potentiels du monde. Je ne m'associerais pas avec certains utilitaristes pour dire que cela met un point final à la question et que, puisque nous sommes tous d'accord sur les fins ultimes, *X* sera obligé de changer d'avis et de soutenir une société libre. Il est certainement concevable que les fortes préférences temporelles de *X*, ou son amour du pouvoir ou du pillage, le conduisent à prendre la voie de l'exploitation étatique même s'il en connaît toutes les conséquences. En résumé l'individu qui s'apprête à piller est déjà familier des conséquences directes et immédiates. Quand la praxéologie l'informe des conséquences à long terme cette information peut souvent peser dans la balance en défaveur de l'action. Mais elle peut aussi ne *pas* être suffisante pour la faire pencher dans l'autre sens. En outre, certains peuvent préférer ces conséquences à long terme. Ainsi le directeur de l'OPA [a](#) qui trouve que le contrôle des prix maximums entraîne des pénuries peut (1) dire que les pénuries sont un mal et démissionner ; (2) dire que les pénuries sont un mal, mais donner davantage de poids à d'autres considérations, par exemple à l'amour du pouvoir ou du pillage, ou à une préférence temporelle élevée ; ou (3) croire que les pénuries sont un *bien*, par haine des autres ou en raison d'une éthique ascétique. Et du point de vue de la praxéologie toutes ces positions peuvent fort bien être adoptées sans contradiction de sa part.

4. Le principe marchand et le principe hégémonique

L'analyse praxéologique des différents systèmes politico-économique peut être résumée de manière franche par le tableau suivant :

Certaines conséquences	
du principe marchand	du principe hégémonique
liberté individuelle	coercition
bénéfice mutuel général (utilité sociale maximisée)	exploitation — bénéfice d'un groupe aux dépens d'un autre

Certaines conséquences	
harmonie mutuelle	conflit de caste : guerre de tous contre tous
paix	guerre
pouvoir de l'homme sur la nature	pouvoir de l'homme sur l'homme
satisfaction la plus efficace des désirs du consommateur	perturbation de la satisfaction des besoins
calcul économique	chaos calculatoire
incitations à produire et progrès du niveau de vie	destruction des incitations et régression du niveau de vie

Le lecteur se demandera sans aucun doute : Comment tous ces divers systèmes peuvent-ils être réduits à un tel schéma simplifié à deux valeurs ? Ceci ne déforme-t-il pas de manière grossière la riche complexité des systèmes politiques ? Cette dichotomie est au contraire cruciale. Personne ne discute le fait que, sur le plan historique, les systèmes politiques aient différés en *degré* — qu'ils n'ont jamais constitué de purs exemples du principe marchand ou du principe hégémonique. Mais ces mélanges ne peuvent être analysés qu'en les réduisant à leurs composantes, à leurs diverses proportions des deux principes antagonistes. Sur l'île de Robinson et de Vendredi il y a fondamentalement deux types de relations ou d'échanges interpersonnels : les échanges libres ou volontaires et les échanges forcés ou hégémoniques. *Il n'y a pas d'autre type de relation sociale.* Chaque fois qu'un acte unitaire d'échange libre et pacifique se produit, le principe marchand a été mis en œuvre ; chaque fois qu'un individu force un échange par la menace de la violence, c'est le principe hégémonique qui a été mis en œuvre. Toutes les nuances de la société sont des mélanges de ces deux éléments primaires. Par conséquent, plus le principe du marché prévaut dans une société, plus grandes seront la liberté et la prospérité de cette société. Plus le principe hégémonique abonde, plus grande sera l'étendue de l'esclavage et de la pauvreté.

Il y a une autre raison de la pertinence de cette analyse binaire. En effet une particularité de l'hégémonie est que toute intervention coercitive dans les affaires humaines donne naissance à des problèmes supplémentaires qui réclament un choix : retirer l'intervention initiale ou en ajouter une autre. C'est ce trait qui rend toute « économie mixte » intrinsèquement instable, tendant toujours vers l'un ou l'autre des pôles opposés — la liberté pure ou l'étatisme total. Il ne suffit pas de répliquer que le monde s'est toujours trouvé au milieu de toute façon, et qu'alors à quoi bon se faire du souci ? Le point important est qu'aucune zone intermédiaire n'est stable, en raison des problèmes qu'elle se crée elle-même (ses propres « contradictions internes » comme dirait un marxiste). Et le résultat de ces problèmes est de pousser inexorablement la société dans une direction ou dans

l'autre. Les problèmes sont en fait reconnus par tout un chacun, quel que soit son système de valeurs ou les moyens qu'il propose pour faire face à la situation.

Que se passe-t-il si l'on instaure le socialisme ? La stabilité n'est pas atteinte dans ce cas non plus, en raison de la pauvreté, du chaos calculatoire, etc., qu'entraîne le socialisme. Le socialisme peut continuer pendant longtemps si, comme dans un système primitif de castes, les gens croient que le système est décrété par la volonté divine, ou si un socialisme partiel et incomplet dans un ou quelques pays peut compter sur le marché étranger pour calculer. Cela veut-il dire que l'économie de marché pure est le seul système stable ? Praxéologiquement oui ; psychologiquement la question n'est pas tranchée. Le marché non entravé est libre vis-à-vis des problèmes économiques auto-suscités ; il fournit la plus grande abondance compatible avec le contrôle de l'homme sur la nature à tout moment. Mais ceux qui recherchent le pouvoir sur leurs semblables, ou qui veulent piller les autres, ainsi que ceux qui n'arrivent pas à saisir la stabilité praxéologique du marché, peuvent fort bien ramener la société en arrière sur la voie hégémonique.

Pour revenir à la nature cumulative de l'intervention, nous pouvons citer l'exemple classique du programme agricole américain moderne. En 1929 le gouvernement commença à maintenir artificiellement les prix de certaines denrées agricoles au-dessus du prix du marché. Ceci conduisit bien entendu à des surplus d'invendus pour ces biens, aggravés par le fait que les fermiers quittaient la production d'autres secteurs pour venir sur le terrain de prix élevés désormais garantis. Le consommateur payait ainsi quatre fois : une fois par les impôts pour subventionner les fermiers, une deuxième fois avec les prix plus élevés des produits agricoles, une troisième fois avec les surplus gaspillés et une quatrième fois en étant privés des produits abandonnés dans les secteurs de productions non soutenus. Mais le surplus agricole était un problème, reconnu comme tel par les gens quels que soient leurs systèmes de valeur. Que faire ? Le programme agricole aurait pu être supprimé, mais une telle solution aurait difficilement été compatible avec les doctrines étatistes qui avaient initialement mis en place le programme de soutien. Ainsi, l'étape suivante fut d'imposer des contrôles de production maximale aux fermiers qui produisaient les produits subventionnés. Les contrôles durent être instaurés sous la forme de quotas pour chaque ferme, basés sur la production d'une période de base passée, qui bien entendu enchaînait la production agricole dans un moule rapidement obsolète. Le système des quotas aidait les fermiers inefficaces et enchaînait les fermiers efficaces. Payés de fait pour ne *pas* produire certains produits (et, de manière ironique, il s'agissait invariablement des produits que le gouvernement considérait comme les « essentiels »), les fermiers se tournèrent naturellement vers la production d'autres produits. Les prix inférieurs des produits non subventionnés susciteront la même demande de subvention pour ceux-ci. Le plan suivant, à nouveau une conséquence de la logique étatique en marche, eut pour objet d'éviter ces transferts de production en créant une « banque du sol », où le gouvernement payait le fermier pour être sûr que le sol restait complètement *en friche*. Cette politique priva les consommateurs des produits agricoles de substitution. Le résultat de la banque du sol était facilement

prévisible. Les fermiers mirent à la banque du sol leurs terres les plus pauvres et labourèrent les terres restantes plus intensément, augmentant ainsi grandement leur rendement sur les meilleures terres, le problème du surplus continuant autant qu'auparavant. La principale différence était que les fermiers recevaient alors des chèques du gouvernement pour ne rien produire.

La logique cumulative de l'intervention est démontrée dans bien d'autres domaines. Par exemple, la subvention gouvernementale de la pauvreté accroît cette dernière ainsi que le chômage et encourage les bénéficiaires à multiplier leur progéniture, intensifiant ainsi encore davantage le problème que le gouvernement avait décidé de guérir. La mise hors-la-loi par le gouvernement de la dépendance aux narcotiques augmente grandement le prix des narcotiques, poussant les accrocs au crime pour obtenir de l'argent.

Il n'est pas nécessaire de multiplier les exemples : ils peuvent être trouvés dans toutes les phases de l'intervention étatique. Le point important est que l'économie de marché libre forme un type d'ordre *naturel*, de sorte que toute perturbation interventionniste crée non seulement un désordre mais la nécessité d'arrêter ou de cumuler le désordre pour tenter de le combattre. En résumé Proudhon parlait avec une grande sagesse quand il dit que « la liberté est la mère et non la fille de l'ordre ». L'intervention hégémonique substitue le chaos à cet ordre.

Telles sont les lois que la praxéologie présente à l'espèce humaine. Elles forment un ensemble binaire de conséquences : les résultats du principe marchand et ceux du principe hégémonique. Le premier engendre l'harmonie, la liberté, la prospérité et l'ordre ; le second produit le conflit, la coercition, la pauvreté et le chaos. Telles sont les conséquences entre lesquelles l'humanité doit choisir. En fait elle doit choisir entre la « société de contrat » et la « société de statut ». A ce stade le praxéologue en tant que tel se retire de la scène : le citoyen — « l'éthiciste » — doit maintenant choisir selon l'ensemble de valeurs ou les principes éthiques qui lui tiennent à cœur.

Notes

a. *Office of Price Administration* : agence fédérale chargée de lutter contre l'inflation pendant la Seconde Guerre mondiale (elle imposa un maximum des prix en avril 1942).

1. Murray N. Rothbard, « Praxeology: Reply to Mr. Schuller, » *American Economic Review*, décembre 1951, pp. 943–946.

2. Sur les pièges de la prévision économique, voir John Jewkes, « The Economist and Economic Change" in *Economics and Public Policy* (Washington, D.C. : The

Brookings Institution, 1955), pp. 81–99 ; P.T. Bauer, *Economic Analysis and Policy in Underdeveloped Countries* (Durham, N.C. : Duke University Press, 1957), pp. 28–32 et A.G. Abramson, « Permanent Optimistic Bias—A New Problem for Forecasters, » *Commercial and Financial Chronicle*, 20 février 1958, p. 12.

3. Le professeur Mises a montré l'erreur de l'expression très populaire « construire un modèle », qui a été (avec tant d'autres erreurs scientifiques) reprise de manière trompeuse par analogie avec les sciences physiques — de l'ingénierie dans le cas présent. Le modèle d'ingénieur fournit les dimensions quantitatives *exactes* — dans des proportions réduites — du monde réel. Aucun « modèle » économique ne peut faire quelque chose de ce type. Pour un tableau bien sombre des résultats de la prévision économique, voir Victor Zarnowitz, *An Appraisal of Short-Term Economic Forecasts* (New York : Columbia University Press, 1967).

4. Depuis l'écriture de ces lignes, l'auteur est tombé sur un point similaire dans Rutledge Vining, *Economics in the United States of America* (Paris : UNESCO, 1956), pp. 31 et suivantes.

5. Rothbard, « Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics, » pp. 243 et suivantes.

6. Voir Richard Goode, « Direct versus Indirect Taxes: Welfare Implications, » *Public Finance/Finance Publique* (XI, 1, 1956), pp. 95–98 ; David Walker, « The Direct-Indirect Tax Problem: Fifteen Years of Controversy, » *Public Finance/Finance Publique* (X, 2, 1955), pp. 153–176.

7. Pour une critique du « réalisme » comme base de l'apologie du *statu quo* de la part de spécialistes des sciences sociales, voir Clarence E. Philbrook, « 'Realism' in Policy Espousal, » *American Economic Review*, décembre 1953, pp. 846–859.

8. Il est probablement vrai, bien entendu, que la connaissance généralisée de ces conséquences du contrôle des prix réduirait considérablement le soutien social dont bénéficie cette mesure. Mais il s'agit d'une affirmation politico-psychologique, pas d'une affirmation praxéologique.