

LIBERTÉ

ÉCONOMIQUE ET

DÉVELOPPEMENT

PAR
WOLFGANG KASPER

Professeur émérite en sciences économiques

University of New South Wales

Australie

Janvier 2013

Table des matières

Introduction.....	5
Une note de langage :	9
Chapitre 1. Le développement économique et les institutions.....	10
L'économie, la croissance économique et les institutions - Une première impression	12
La croissance économique mondiale - Un panorama général.....	15
Pourquoi certaines économies croissent, et d'autres ne croissent pas ?.....	21
Le rôle central des institutions.....	22
La sécurité juridique et la corruption	26
L'expansion de la demande n'est pas la croissance de l'offre	28
Les institutions et les jugements de valeur	29
La croissance économique : est-ce qu'il vaut la peine de posséder ?	31
Chapitre 2. Le problème économique : la coordination, la connaissance et la motivation.....	39
Le problème économique : la rareté, encore.....	40
L'économie comme un système évolutif complexe	41
L'ignorance, la découverte et la connaissance.....	45
Encart : Sur le subjectivisme	50
Trois types de rationalité.....	51
Qu'est-ce qui nous motive ?	53
Le problème principal-agent	55
Quelles conclusions ?	57
Chapitre 3. Les institutions et l'ordre	58
Le problème de la connaissance (encore) et la création de l'ordre	58
Les institutions	60
Les institutions internes évoluent dans la communauté	63
Les institutions externes requièrent l'action politique et sont coûteuses.....	66

Les qualités des institutions efficaces	69
L'ordre parmi les règles	71
L'intérêt d'avoir des institutions efficaces	74
Les valeurs communes fondamentales favorisent l'agencement des règles et des conduites.....	77
Quelques conséquences pour les politiques publiques.....	79
Chapitre 4. Sur l'évolution institutionnelle et le développement	85
De la société tribale à la société capitaliste	85
L'émergence des institutions du capitalisme	89
Du capitalisme précoce à l'économie globale.....	93
L'ascendance de l'Asie de l'Est n'était pas un miracle.....	95
Créer du capitalisme institutionnel (ou social)	97
Chapitre 5. Biens publics, biens privés et biens de clubs	101
Sur les droits de propriété privée	101
Les coûts des utilisations d'un bien	103
La spoliation des droits de propriété	106
Biens gratuits et biens de club.....	111
Ces pénibles externalités	114
Les biens publics	116
La production privée des biens et services à accès public.....	118
Diviser les droits de propriété et découvrir de nouveaux droits promeut le développement économique	121
Échanger les droits de propriété.....	122
Chapitre 6. Les marchés : le droit et la responsabilité de concurrencer	124
Le processus du marché	125
Les coûts de transaction dans les affaires	126
L'esprit d'entreprise.....	128
Les coûts fiscaux et les coûts de conformité.....	131
Les participants du marché rivalisent en encourageant des coûts de transaction....	133

Encart : Comment la rivalité des producteurs conduit l'innovation des produits et des processus.....	137
Sauver l'autre côté de la part de marché de leurs coûts de transaction.....	139
Le rôle des intermédiaires	140
Des profits et des pertes.....	141
La responsabilité de la concurrence	145
Concurrence et équité	146
La concurrence est un bien public	151
Chapitre 7. Les limites des choix publics	152
Les lacunes des choix collectifs.....	152
Les fonctions de l'État	156
La création de rente et la recherche de rente	161
Encart : Politique industrielle : comment savent-ils ?.....	163
Les échecs de l'expérience social-démocrate.....	166
La redistribution internationale : l'aide au développement.....	169
Comment contrôler l'opportunité des agents politiques ?.....	171
Chapitre 8 : Cultiver la liberté économique et la constitution du capitalisme pour améliorer le développement	177
Appendice : La liberté économique et personnelle.....	183
Glossaire des termes importants	186
Références et lectures approfondies recommandées.....	195

Introduction

Comme la plupart des jeunes économistes en devenir au début des années 1960, j'ai été confronté à un régime drastique d'économie néoclassique lorsque j'étais étudiant à l'université en Allemagne, en Angleterre et en France. Cette forme d'analyse économique apportait de nombreux instants de satisfaction. Un peu de mathématiques et de déduction géométrique à partir d'hypothèses établies rapidement m'apportait des réponses satisfaisantes. Le croisement des courbes d'offre et de demande pouvait être utilisé pour examiner les innombrables marchés et situations du monde réel. L'équilibre macroéconomique des marchés du capital, des facteurs et des produits se rétablissait de manière fascinante dans les modèles lorsqu'un changement externe venait « perturber » cet équilibre.

Certains de mes professeurs universitaires – je sais seulement avec le recul qu'ils étaient « Autrichiens » – ont semé des graines presque imperceptibles dans mon esprit à propos de l'orthodoxie néoclassique, qui était superficielle mais fascinante. À quel point était-il réaliste de supposer la « connaissance parfaite », alors que les économistes qui faisaient cette hypothèse ne connaissaient même pas la date de leur propre mort ? Nous débattions de tout cela sur le campus autour d'une bière et nous essayions d'imaginer ce qui se produirait si tout le monde était ignorant dans une certaine mesure. Une véritable révélation s'est imposée à moi lorsque je suis tombé sur une conférence de l'économiste Américano-Autrichien-Britannique Friedrich A. Hayek, qui disait à une audience d'étudiants en 1968 à l'Université de Kiel en Allemagne, où j'avais entrepris certaines de mes études, que la concurrence entre les marchés était en réalité un processus de découverte (sa conférence a été publiée plus tard en anglais : Hayek, 1978). Au cours de mes derniers semestres de premier cycle, les écrits d'un autre ex-Autrichien, Joseph A. Schumpeter, sur l'innovation et la recherche de l'information, m'ont définitivement sevré de mon enchantement initial béat devant l'orthodoxie néoclassique (Schumpeter, 1961). Avoir grandi au sein d'un foyer qui vivait d'une petite entreprise m'avait sans doute rendu réceptif à de telles idées.

Ma carrière, d'abord comme assistant de recherche avec le nouveau Conseil allemand des experts économiques et bientôt comme apprenti-chercheur sur les questions de développement économique, m'a vite appris que l'approche néoclassique de l'économie était parfois utile, mais qu'elle était généralement très limitée, irréaliste voire trompeuse. La théorie dominante du développement économique alors en vigueur

supposait les institutions comme données. L'un des textes les plus largement utilisés à l'époque sur le développement économique le montrait d'une manière assez critique et directe : « Les économistes professionnels négligent... le cadre institutionnel de la société, que l'analyse économique accepte comme donné. L'étude du changement dans les institutions économiques est supposé être le domaine réserve de l'historien » (Meier, 1976, p. 607). J'ai assez vécu et voyagé dans les pays du Tiers-Monde pour savoir qu'on ne peut pas supposer les institutions comme données, et que les attitudes et règles de la conduite humaine, que les économistes appellent les « institutions », sont au cœur de la plupart des problèmes de sous-développement. Le changement culturel fait partie intégrante du succès du développement. Cette conviction est restée profondément ancrée en moi, et elle s'est même renforcée avec une lecture approfondie de la littérature (en particulier Lord Peter Bauer, 1972 ; 2000) et encore plus lorsque j'ai été personnellement impliqué en tant que conseiller gouvernemental et consultant pour l'industrie, autant dans des pays développés que dans des pays en voie de développement. L'approche de l'économie institutionnelle autrichienne et évolutionniste, comme je le soulignerai dans les chapitres suivants, est plus bien appropriée à la compréhension des obstacles et des forces motrices du développement économique. Je suis ravi d'observer que ces idées sont maintenant partagées par un nombre croissant de décideurs politiques et que cette nouvelle pensée est au cœur de la progression inédite des niveaux de vie, de la longévité, de la santé et des réalisations culturelles qui se sont produites depuis mes années étudiantes.

Quand je suis devenu professeur universitaire, j'ai trouvé utile d'écrire mes propres notes de cours et d'interagir avec mes camarades économistes qui enseignaient sur la même ligne d' « économie autrichienne ». Cette nouvelle discipline qui a évolué petit à petit dans les années récentes a été appelée la « nouvelle économie du développement » (Boettke, Coyne, Leeson, 2008), mais une grande partie de cette nouvelle économie remonte aux auteurs des Lumières écossaises qui considéraient l'économie comme une science morale (en particulier Adam Smith), aux économistes-sociologues comme Max Weber (1921/1978 ; 1927/1995), et aux historiens du long terme. Cette compréhension enrichie d'une approche décentralisée et institutionnelle du développement économique est maintenant largement adoptée par les hommes politiques de nombreux pays, mais l'approche néoclassique superficielle voire mécaniste est néanmoins toujours dominante dans de nombreuses universités et auprès des bureaucrates, dont les carrières professionnelles dépendent de l'intervention d'une autorité centrale dans les affaires humaines.

Un essai comme celui-là n'aurait pu être reconstitué sans compter sur la sagesse de nombreuses personnes ; seule une partie d'entre eux sont explicitement cités dans les références, mais beaucoup ne le sont pas. Je ne suis probablement même pas au courant d'un certain nombre d'importantes contributions qui ont façonné ma compréhension.

Cet essai a énormément profité de l'écriture d'un livre sur l'économie institutionnelle entre 1996 et 1998 avec un vieil ami, le Professeur Manfred Streit, de l'Institut économique Max Planck à Jena en Allemagne, et de la mise à jour et de la réécriture complète du texte au cours de l'année 2012 avec le Professeur Pete Boettke de la *George Mason University* à Washington D.C. aux États-Unis d'Amérique (W. Kasper, M. E. Streit et P. J. Boettke, ***Institutional Economics - Property, Competition, Policies***^{1 2}, publié en 2012 par Edward Elgar, Cheltenham, Royaume-Uni et Northampton, MA, États-Unis).

Je veux également manifester ma profonde gratitude pour le retour critique et utile que j'ai reçu de lecteurs et d'enseignants, qui ont lu des versions précédentes de cet essai, ainsi que de mes étudiants et des participants aux séminaires "Liberty and Society" du *Centre for Independent Studies* à Sydney, auprès desquels j'ai pu tester les concepts contenus dans ce volume. La version originale de cet essai a été publiée par le *Centre for Independent Studies* (CIS) à Sydney, en Australie, en 1998, sous le titre ***Property Rights and Competition***³ (www.cis.org.au). Le CIS m'a généreusement permis de reproduire le volume de ce manuscrit, sous une forme minutieusement révisée pour les différentes éditions étrangères publiées entre autres en Inde (*Centre for Civil Society*, à New Delhi, en anglais et en hindi), au Nigeria (*Institute for Public Policy Analysis*, à Lagos), avec une traduction en turc (*Association for Liberal Thinking*, Ankara) et une traduction en arabe.

¹ [NdT] Cette œuvre non traduite en français peut être trouvée sur Amazon. Wolfgang Kasper, Manfred E. Streit et Peter J. Boettke abordent de nombreuses questions relatives à l'économie institutionnaliste, qui se rapproche de l'école économique néo-institutionnaliste dont les principaux représentants sont Ronald Coase, Olivier Williamson, Douglass North ou Eirik Furubotn. Il est intéressant de noter que cette approche hétérodoxe, qui défend le rôle essentiel des institutions, des règles et des normes dans la coordination de l'activité économique humaine, développe de plus en plus une proximité intellectuelle avec les thèses de l'école autrichienne, notamment celles de Friedrich von Hayek et de Ludwig von Mises. Quelques économistes, dont Wolfgang Kasper et Manfred E. Streit, mais aussi Robert Higgs, tentent de concilier ces deux approches économiques.

² KASPER, W., STREIT, M. E., BOETTKE, P. J., *Institutional Economics: Property, Competition, Policies*, Edward Elgar, 2013, 608 p. [1998]

³ KASPER, W., STREIT, M. E., BOETTKE, P., *Property Rights and Competition: An Essay on the Constitution of Capitalism*, The Center for Independent Studies, 1998, 160 p.

L'essai a même bénéficié d'une distribution plus large grâce au « Projet Eureka » de l'*International Policy Network* à Londres, qui a distribué des copies électroniques partout dans le monde, notamment dans des pays où la liberté économique, et plus encore la liberté personnelle et politique, est encore considérée comme une hérésie. Tout cela n'aurait pas été possible sans l'engagement, l'énergie et l'intelligence de Mme Linda Whetstone du *Network for a Free Society*, basé au Royaume-Uni, de ses assistants et de ses donateurs, qui ont rendu possible ce projet admirable.

Je reste cependant, comme toujours, exclusivement responsable pour tous les jugements et erreurs.

Ce n'est pas l'objectif de ce bref exposé de couvrir la littérature toujours croissante sur l'économie institutionnelle et évolutionniste. Les lecteurs dont l'appétit a été stimulé par la lecture pourront passer à l'étape suivante et lire W. Kasper, M. E. Streit et P. J. Boettke (2012) et la littérature citée plus haut. L'objectif de cet exposé concis est davantage de faire prendre conscience aux lecteurs profanes à quel point il est important de protéger le droit à la vie, à l'intégrité physique et à la propriété, et leur libre usage dans le cadre d'un État de Droit – pour faire court, c'est rappeler l'importance de la liberté économique. Quand la liberté économique est ancrée dans le cœur des hommes et des femmes, et quand les États l'encouragent par une Constitution, une législation et des réglementations, il y a de fortes chances pour que *tout* prospère, et pour que la liberté civile et politique soit tôt ou tard assurée. Étant donnée l'expérience mondiale dans les décennies récentes, nous avons toutes les raisons d'être optimiste, même dans les endroits où la répression de l'État et la pauvreté dominant encore.

J'espère que les lecteurs apprendront dans cet essai que les marchés libres et l'ouverture sont essentiels à la réalisation de la dignité humaine *pour tous*, à ce que les pères de la Constitution américaine appelaient avec justesse la « poursuite du bonheur ».

W. K.

Sydney, Australie,

Février 2013

Une note de langage :

Le terme « libéral » est utilisé dans ce texte dans le sens européen original, relatif à la liberté individuelle, non au sens américain contemporain de générosité avec l'argent des autres. Certains utilisent « libertarien » ou « libéral classique » quand ils se réfèrent à la signification originale, mais cela me semble inélégant.

Chapitre 1. Le développement économique et les institutions

« Je crois que les sociétés libres se sont développées et ont persisté uniquement parce que la liberté économique est bien plus productive économiquement que d'autres méthodes de contrôle de l'activité économique. »

M. Friedman, dans *Economic Freedom of the World 1996*, p. vii

« À travers les pays du monde, le revenu annuel par habitant varie par un facteur de presque 100... Nous trouvons étonnamment de bonnes nouvelles ; approximativement 85% de la variation internationale dans le revenu par habitant peut être expliquée par... [des différences provoquées par l'homme dans]... les droits de propriété, ... l'activité du marché noir, ... la réglementation..., l'inflation, ... les libertés civiles..., les droits politiques..., la liberté de la presse ..., les dépenses publiques ... et les barrières à l'échange. »

Conclusion d'une étude majeure sur les différences des niveaux de revenus nationaux, Roll - Talbott (2001)

Au cours des deux générations précédentes, la plupart des nations du monde ont accompli une croissance économique sans précédent. Les niveaux de vie moyens de l'humanité ont plus que doublé depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale. Pour être plus précis, le volume des biens et services par habitant de la planète a augmenté de pas moins de 2,1% par an depuis 1945, un exploit qui ne s'était jamais produit auparavant dans l'histoire humaine. En plus de cela, le nombre de personnes sur terre a presque triplé depuis cette période et dépasse désormais sept milliards. Cela signifie que l'humanité produit maintenant plus de cinq fois ce qu'elle produisait à la fin de la Seconde Guerre mondiale ! Ce processus a permis à plusieurs millions de personnes d'échapper à l'extrême pauvreté. Nous vivons plus longtemps, dans une meilleure santé, et nous atteignons des niveaux plus satisfaisants d'éducation. Des millions de personnes, qui seraient mortes jeunes dans un âge plus précoce, survivent maintenant. Malgré tout, le bilan général du développement matériel dans les décennies récentes inspire l'optimisme, quoique puissent en dire les critiques les plus virulentes. Il est rationnel d'être optimiste et d'affronter le futur avec confiance (Ridley, 2010 ; Kasper, Streit, Boettke, 2012 ; pp. 9-17).

Ce n'est pas oublier pour autant que de trop nombreuses personnes vivent encore dans la pauvreté à côté de nous, et qu'il y a des riches et des pauvres. Certains pays et certaines civilisations ont progressé matériellement bien plus vite que d'autres, certains souffrent de la poursuite des conflits, du manque de tolérance et des violations

flagrantes des droits humains fondamentaux. Cet essai montrera qu'il existe des corrélations évidentes entre la liberté économique, le développement et les grandes réalisations non-matérielles que valorisent la plupart des gens, y compris ceux qui disposent de peu de pouvoir politique et de faibles niveaux de vie. La clef du progrès pour tous, ce sont des règles du jeu appropriées (institutions).

Presque partout, la croissance économique – l'augmentation des niveaux de vie réels, c'est-à-dire ajustés de l'inflation, par habitant – s'est accélérée. De nombreux territoires, comme Singapour, Hong Kong, Taiwan, la Corée du Sud, Guangdong, Shanghai et le Chili, sont parvenus à une croissance économique bien plus rapide que la moyenne mondiale. Ces territoires ont suivi le chemin de l'Occident et du Japon en passant du Tiers-Monde au monde développé. La Chine toute entière, qui a longtemps été un lieu de pauvreté généralisée, a démontré que la croissance économique rapide et durable était réalisable et que de meilleures conditions de vie matérielle tendaient à s'installer dans les centres historiques puis à s'exporter vers la campagne et l'arrière-pays. Dans toutes ces économies en croissance rapide, on peut observer un haut niveau de coopération pragmatique entre les individus et l'État, et un esprit optimiste général au sein du peuple. Les niveaux de compétence dans les emplois techniques et organisationnels augmentent à un rythme rapide. L'échange et les investissements circulent librement entre ces économies à croissance rapide et les pays riches d'Amérique du Nord, d'Europe de l'Ouest et d'Australie. Dans les décennies récentes, une constellation similaire de facteurs a conduit à l'accélération de la croissance et de l'industrialisation au Mexique, au Brésil, en Turquie, dans certains pays du Golfe et dans certaines parties de l'Inde, par exemple. Il est évident que la plupart des gens dans ces « économies montantes » accueillent avec empressement les équipements et les défis de l'époque moderne.

On trouve des exceptions à cette image généralement encourageante dans un certain nombre d'endroits, où le tribalisme a désormais monté en puissance à cause de l'utilisation d'AK-47, par exemple dans certaines parties d'Afrique, dans certains pays d'Asie de l'Ouest, dans certaines parties de l'ancien Empire soviétique, et à Cuba. Ces territoires ont pris un retard considérable et ont même souffert du déclin des niveaux de vie, et c'est *a priori* une question ouverte de savoir si c'est la pauvreté qui a créé le conflit ou si c'est le contraire qui est vrai. Le fondamentalisme conservateur et le tribalisme profondément enraciné militent contre le progrès et la division du travail productive et vectrice de croissance entre les étrangers. Les nations qui ont expérimenté la guerre civile ou qui ont souffert d'une grave répression ont même expérimenté des déclin absolus des niveaux de vie. Le développement industriel y semble rachitique et

n'est généralement dirigé que vers la substitution aux importations de produits artisanaux de seconde zone. Le parc immobilier, les infrastructures et les administrations publiques de ces économies à la traîne sont souvent en décadence visible. Le chômage est élevé et augmente. Beaucoup de jeunes sont peu instruits, découragés, désorientés et préparés à s'engager dans des troubles civils et une violence criminelle voire révolutionnaire. Et les élites de ces États défaillants tendent à percevoir l'Occident, la mondialisation et la modernité comme des ennemis.

La conclusion est claire : la croissance économique et les hauts niveaux de productivité et de revenu ne sont pas automatiques. Les différences sont gigantesques en termes de niveaux de revenu et de taux de croissance entre les différentes sociétés. Les revenus réels mesurés par habitant dans les pays occidentaux les plus riches, aussi bien au Japon, à Taiwan qu'à Singapour, sont au moins cent fois supérieurs à ceux observés dans les régions les plus pauvres d'Afrique. Même si on a des réserves sur l'exactitude et la pertinence de telles comparaisons internationales, les écarts sont douloureusement réels.

Et même sans aller à la question normative de savoir si le progrès matériel est une bonne ou une mauvaise chose, tout observateur se sentira contraint de demander : qu'est-ce qui peut expliquer pourquoi certains prospèrent et d'autres non ? La différence dans la performance économique est-elle due à des facteurs systématiques ? Et si c'est le cas, quels sont-ils ? Évidemment, la croissance économique peut être accélérée. Mais comment ?

Dans le reste de ce chapitre, nous soutiendrons qu'il est fort plausible que les différences de richesse et de croissance aient beaucoup à voir avec la qualité des institutions économiques, à savoir les règles de coordination de l'activité humaine et des projets économiques. Nous soulignerons ensuite la tendance générale de la croissance économique et démographique mondiale. Enfin, parce que tous les choix institutionnels sont normatifs - en d'autres termes parce qu'ils requièrent des discussions sur ce qui est bon ou mauvais - nous discuterons les « pour » et les « contre » de la croissance économique.

L'économie, la croissance économique et les institutions - Une première impression

Cet essai tentera de démontrer qu'un facteur crucial dans le développement économique est la qualité des institutions, les règles qui gouvernent l'interaction entre les individus.

C'est une introduction à l'économie institutionnelle. Par conséquent, il semble approprié de définir en premier lieu les deux termes clefs - « économie » et « institution », au moins de manière préliminaire (pour plus de détails, voir le chapitre suivant)⁴ :

- L'économie est la discipline qui étudie les conséquences du fait que la plupart des humains découvrent souvent plus de besoins qu'ils ne sont capables de mobiliser de ressources pour les satisfaire. En résumé, il y a de la rareté. La façon dont les besoins et les ressources sont découverts et dont les ressources sont allouées est au cœur de la discipline économique. Les observateurs riches et aisés, qui revendiquent avoir atteint « la fin de la rareté », devraient en discuter avec les victimes de la récession mondiale et de la nécessaire austérité dans les pays industriels développés, et surtout avec les pauvres du Tiers-Monde !
- Comme nous le verrons plus tard avec plus de détails, les entrepreneurs essaient de surpasser la rareté en organisant les ressources (la terre, les minéraux ; l'énergie ; le travail et les compétences ; les biens d'équipement et la technologie) par la concurrence et la coopération avec les autres. Une telle coopération requière des règles de coordination de l'action humaine, que nous appelons « institutions ». On peut noter que les institutions sont des règles dont la violation entraîne des sanctions. Elles ne doivent pas être confondues avec les organisations, c'est-à-dire des associations plus ou moins durables entre des propriétaires de facteurs de production pour atteindre un but commun.

La croissance économique répartie et durable - l'augmentation des ressources mobilisées pour satisfaire les besoins croissants, et donc l'augmentation des revenus réels par habitant dans la communauté - est une expérience humaine relativement nouvelle. Elle a commencé avec la révolution industrielle en Angleterre, il y a environ 250 ans, et comme nous l'avons souligné plus haut, elle est désormais devenue la norme dans le monde. La croissance économique a été accompagnée par d'importantes réductions de la pauvreté absolue, de la malnutrition et de la mortalité infantile, ainsi que par des améliorations massives dans le domaine de la santé, de l'hygiène, de la longévité, de la satisfaction professionnelle, des opportunités de carrière et de la dignité

⁴ Le « glossaire » à la fin de cette monographie offre une définition des termes clefs utilisés dans ce texte. Vous pouvez noter qu'un certain nombre de termes utilisés ici et dans la littérature ont des significations qui diffèrent de l'usage anglais commun. Ainsi, « institution » signifie une « règle de conduite appliquée ». Les banques, les universités et les asiles psychiatriques, qu'on a tendance à définir comme des institutions, sont en réalité des organisations, des agencements de facteurs de production pour atteindre un ou certains objectifs.

humaine – non seulement pour les petites élites, mais aussi pour la population entière. Même les plus pauvres habitants des États-Unis d'Amérique vivent des vies meilleures, plus longues et en meilleure santé que les classes moyennes des sociétés traditionnelles stagnantes, ainsi qu'avait l'habitude de le souligner l'éminent économiste américain Julian Simon (1932-1998) auprès de tous ceux qui étaient pessimistes quant au futur de l'humanité (Simon, 1995 ; Ridley, 2010). Depuis l'apparition de la révolution verte il y a environ cinquante ans, la proportion de personnes souffrant de malnutrition sur terre a baissé de 35% en 1960 à 18% aujourd'hui (Lomborg, 2001). La fréquence de la faim a suivi une tendance déclinante de long terme, bien que les récessions mondiales et les insuffisances de récolte aient interrompu cette inclination. Pour l'essentiel, la qualité de la nutrition s'est grandement améliorée. Les niveaux d'éducation ont progressé. Une centaine d'années plus tôt, 75% de l'humanité était illettrée alors qu'aujourd'hui, à l'exception de 20% d'entre nous, tout le monde peut lire et écrire. Beaucoup s'accorderaient donc sur le fait que la croissance économique est désirable à la fois pour des raisons économiques et non-économiques (pour en savoir plus sur la discussion normative afin de savoir si la croissance est bonne ou mauvaise, voir la section finale de ce chapitre).

Les statistiques mondiales de croissance, et le nombre limité de cas de stagnation continue et de déclin suggèrent les questions qui seront à la base de cette monographie, à savoir :

- Qu'est-ce qui explique le décollage de la croissance économique durable, d'abord en Europe occidentale et en Amérique du nord, puis au Japon, en Asie de l'Est, et dans certaines parties de l'Amérique latine ?
- Pourquoi la croissance économique n'a toujours pas décollé au Moyen-Orient, pourtant riche en énergie, et reste toujours très en retard en Afrique ?
- Peut-on dériver des leçons générales de cette expérience de croissance dans des pays spécifiques, en incluant ceux où les niveaux de vie ont décliné ? Ou y a-t-il des facteurs spécifiques, comme la géographie, la culture ou la religion, qui rendent impossibles la croissance économique durable et la modernisation à certains endroits et dans certaines communautés ?
- Quels changements dans les politiques publiques et le développement institutionnel sont nécessaires pour faciliter le rattrapage des retardataires en matière de niveaux de richesse par rapport aux pays riches d'Occident et d'Asie de l'Est ?

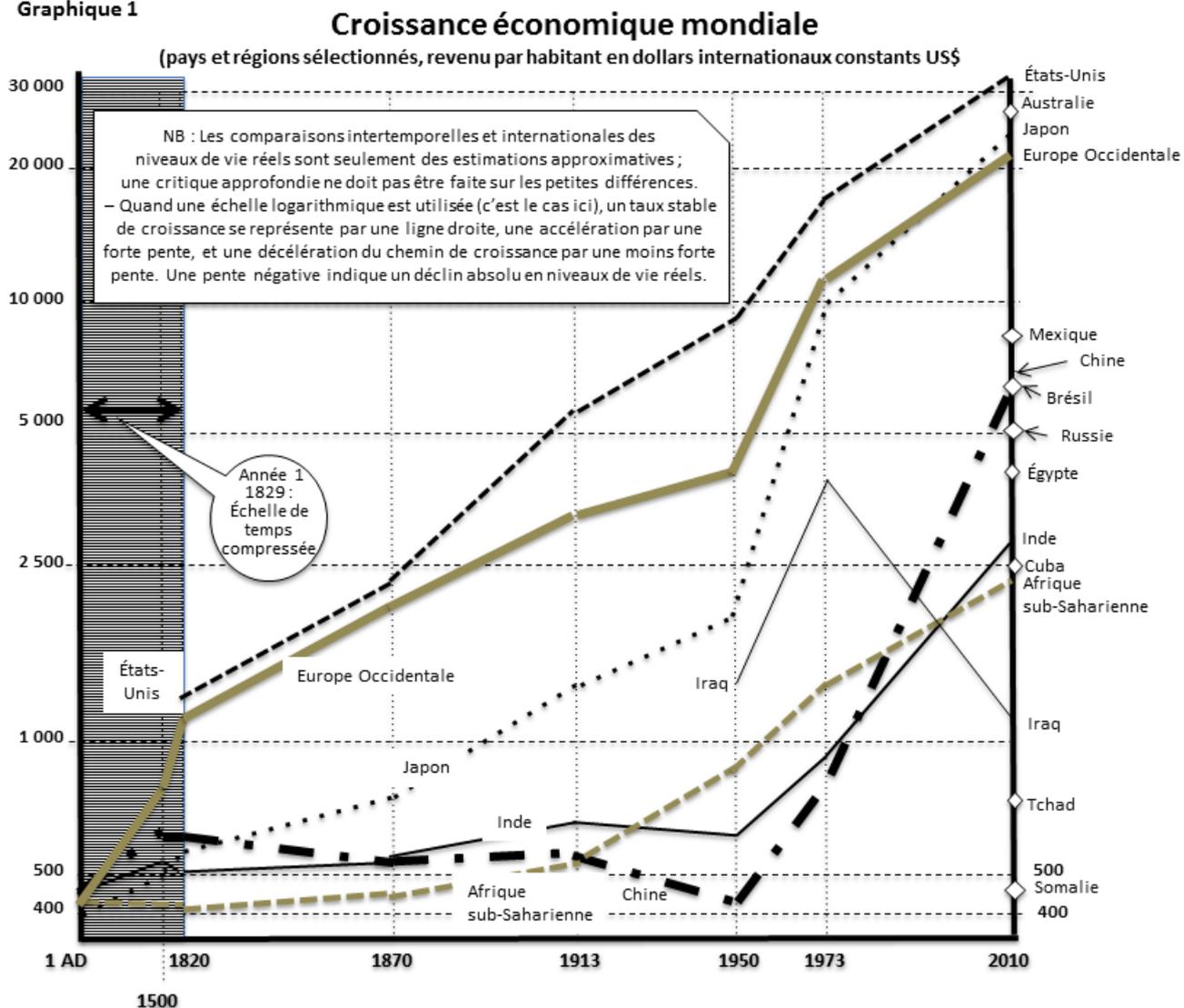
Au risque de me répéter, le principal objectif de cet essai est de souligner l'importance des règles du jeu, à la fois simples, stables et universelles (institutions), pour répondre à ces questions. Notre affirmation est que des institutions appropriées établissent la confiance et coordonnent les conduites humaines afin que la productivité et donc les revenus augmentent. Nous défendons l'idée que certaines règles simples servent à contraindre le vol et la corruption, auxquels s'adonnent les individus puissants ainsi que les groupes politiques et leurs alliés. Des règles appropriées incluent chacun dans la poursuite du progrès matériel et ouvrent des opportunités de carrière pour tous en créant une meilleure prévisibilité et une meilleure sécurité. Les gens entreprenants peuvent alors se concentrer sur leurs propres aspirations et peuvent améliorer leurs capacités dans un esprit de confiance, sans avoir à regarder tout le temps par-dessus leurs épaules pour savoir si leur entreprise sera mise en péril par la prochaine confiscation, le prochain acte arbitraire d'un fonctionnaire corrompu, le prochain programme de subvention, une nouvelle réglementation prescriptive, ou un acte illégal d'un quelconque criminel puissant. Une croissance économique durable requière que les institutions économiques fondamentales soient universelles et appliquées de manière crédible et sans discrimination. Une telle confiance réduit les coûts des transactions commerciales. Des institutions appropriées tendent également à désémotionnaliser la vie politique et à restreindre le conflit social et inter-ethnique. Ce n'est tout simplement pas constructif de mêler constamment des sujets de la vie quotidienne comme le travail, la consommation, la vente et l'investissement, avec des conflits politiques et légaux, ou de les assujettir à l'exercice indu du pouvoir privé, aux aléas de l'arbitraire, ou à une administration publique corrompue.

La croissance économique mondiale - Un panorama général

Le graphique 1 donne une indication complète de l'expérience de croissance de très long terme dans le monde au sens large. Il est basé sur l'ensemble de données disponible le plus solidement documenté, bien que néanmoins encore assez grossier (Maddison, 2007, mises à jour de l'auteur). Sur l'axe vertical, nous montrons les logarithmes des revenus réels par habitant (inflation corrigée et mesurée en dollars américains à parités de pouvoir d'achat, la meilleure mesure des niveaux de vie moyens). La croissance accélérée est représentée par une tendance haussière de la courbe (par exemple en Europe occidentale après 1950), et les décélérations par un angle moins raide (par exemple en Iran depuis les années 1970). Les diminutions absolues des niveaux de vie (par exemple le déclin dans le dernier quart de siècle en Irak) sont montrées par une

penne descendante. L'axe horizontal est compressé au début pour montrer quelques estimations de revenus pour les années 1 et 1820 après J.-C. Avant tout, le graphique montre le fort développement des revenus réels par habitant depuis 1820, aussi loin que de telles données soient disponibles.

Graphique 1



Le graphique porte attention à un certain nombre de traits saillants dans l'histoire du développement économique sur le long terme :

- Dans le premier millénaire après J.-C., la quasi-totalité des gens étaient pauvres, à l'exception de quelques membres puissants de l'élite. Les niveaux de vie matériels moyens étaient même en moyenne plus bas qu'ils ne le sont

maintenant dans les pays les plus pauvres du Tiers-Monde, comme par exemple en Afrique centrale, en Somalie et à Haïti. Si la production de nourriture augmentait, une offre supplémentaire de nourriture était régulièrement dépassée par un nombre croissant de bouches à nourrir⁵. La maladie, la saleté, l'inconfort, la violence, la famine périodique, la forte mortalité maternelle et infantile et une vie courte et précaire étaient la norme. Le confort matériel de la famille moyenne est resté quasiment le même depuis le temps des Romains ou de la dynastie Han jusqu'en 1500.

- Puis les choses ont commencé à changer dans l'Europe du Nord-Ouest. Avec la Renaissance en Europe occidentale (vers 1500), quelque chose de révolutionnaire s'est produit : les niveaux de vie généraux, qui avaient déjà remonté un peu avant, ont commencé à augmenter de manière durable, d'abord aux Pays-Bas et en Angleterre (ils ne sont pas représentés séparément dans le graphique 1). Plus tard, les États-Unis, avec quelques « rejets du Nouveau Monde » (le Canada, l'Australie, et la Nouvelle-Zélande, non représentés dans le graphique) ont rapidement pris de l'avance pour atteindre des niveaux de productivité, de santé et de confort sans précédent. Depuis, les économies de tous ces démarreurs précoces ont maintenu une croissance sans relâche, en dehors de la récession. En Europe, le processus de croissance a débuté au beau milieu d'une intense rivalité entre les États (guerres de religion). Ce processus de croissance s'est produit dès lors que les connaissances des civilisations judéo-chrétienne, romaine et de la Grèce antique se sont soudées entre elles au cours du Haut Moyen Âge, et qu'une nouvelle science sceptique et critique associée à la perspective d'un monde tolérant et individualiste s'est répandue (Némo, 2006 ; Kasper, 2011). La croissance s'est encore accélérée quand l'Âge des Lumières a favorisé une nouvelle approche critique de la Nature et de l'innovation technique, ainsi qu'une conception individualiste de la société et de la gouvernance. On peut affirmer qu'une refondation intellectuelle fondamentale a précédé le processus de croissance économique. Une fois que cela s'est produit, la civilisation occidentale a progressé sur deux voies : une science fondée sur les faits et l'ingénierie, et un ordre social individualiste basé sur la responsabilité individuelle personnelle et la

⁵ C'était le soi-disant « piège malthusien », nommé d'après un austère économiste britannique, qui avait annoncé en 1798 que le nombre de bouches affamées surpasserait toujours les ressources pour les nourrir. Étrangement, il a publié sa théorie au moment où les débuts de la révolution industrielle ont créé les conditions pour que ses hypothèses ne soient désormais plus vraies. Il prédisait le passé et les faits lui ont donné tort maintes et maintes fois (Kasper, 2005b).

liberté, qui s'est formée sur des institutions libérales communes (Taverne, 2005 ; pp. 15-23). Ce mélange a engendré un progrès technique sans précédent, de nouvelles manières d'organiser l'entreprise, l'émancipation des paysans et des femmes, des droits de propriété privée relativement fiables, une économie de marché et des améliorations graduelles de l'État de Droit (voir plus bas). Dans les deux grandes guerres mondiales du XX^e siècle, l'Europe occidentale s'est inclinée devant le progrès réalisé par les États-Unis (voir le graphique 1). Dans la seconde moitié du XX^e siècle, la croissance s'est encore accélérée et a porté les pays occidentaux développés à des niveaux inégalés de richesse, à mesure que les marchés mondiaux se sont ouverts et que davantage de connaissances et de technologies ont été générées et utilisées.

- La région de l'Asie de l'Ouest a expérimenté un démarrage précoce quoique relativement modeste de la croissance économique au XIX^e siècle. Après les années 1870 et dans la première moitié du XX^e siècle, l'Asiatique moyen de l'Ouest était matériellement mieux doté que l'Asiatique moyen de l'Est ou que l'Indien moyen (voir le graphique 1). Après 1950, la croissance moyenne dans la région s'est accélérée, mais après l'explosion du prix du pétrole de 1973, le rythme de croissance économique en Asie de l'Ouest a décéléré nettement (Programme de développement des Nations Unies, 2008). Dans les États nouvellement indépendants, la performance de croissance économique s'est effondrée à l'exception de l'Asie de l'Est dynamique. La plupart des pays de la région ouest-asiatique/nord-africaine sont désormais tombés loin derrière les niveaux de vie moyens en Asie de l'Est (voir, par exemple, les données 2010 pour l'Égypte, l'Iran et l'Irak dans le graphique 1). Bien entendu, certains des petits États du Golfe comptent désormais parmi les pays les plus riches du monde. À la différence des économies à croissance rapide partout ailleurs dans le Tiers-Monde, où la richesse croissante et l'amélioration de l'éducation des femmes ont apporté une transition démographique et une plus faible croissance de la population, les taux de natalité dans le monde musulman et les régions proches sont restés élevés.
- Après 1870, l'économie du Japon (ainsi que celle de l'Europe orientale et de la Russie, qui ne sont pas montrées sur le graphique) a également décollé vers une croissance durable. Le Japon a commencé à s'approcher de l'écart qui l'éloignait du « monde développé » riche, et après le sursaut remarquable de la croissance dans la période de 1950 à 1973, il a rejoint le club des pays les plus riches du monde. Le reste de l'Asie de l'Est, et en particulier la Chine, est non seulement resté loin derrière pour un long moment, mais a même parfois souffert de

déclins absolus de la productivité et des niveaux de vie. Les guerres, les révolutions, la persistance de la violence et de la corruption ont rendu la vie des citoyens ordinaires souvent brutale et courte, en particulier en Chine durant une grande partie du XX^e siècle. C'est seulement après les années 1950 que les conditions du progrès économique ont changé dramatiquement en Asie de l'Est. L'accélération la plus remarquable a pu être observée dans les pays ouverts orientés vers l'export, notamment dans les pays d'Asie de l'Est (les « Tigres asiatiques »). À partir de 2010, les économies urbaines de Singapour et de Hong Kong ont rattrapé de nombreux pays occidentaux, et des endroits comme Taiwan et la Corée du Sud ont à présent rejoint la ligue du monde développé en matière de niveaux de vie, d'espérance de vie, d'éducation et de nombreuses autres mesures du bien-être humain. À partir de 2012, la moyenne des revenus par habitant est-asiatiques, bien inférieurs aux niveaux de vie ouest-asiatiques, est plus de 50% au-dessus de la moyenne ouest-asiatique, et l'écart se renforce. Certains pays ouest-asiatiques, comme l'Irak déchiré par les conflits et l'Iran réprimé, démontrent que la croissance économique est loin d'être automatique.

- Le cas de l'immense économie chinoise est d'un intérêt particulier : pendant un long moment, au XIX^e et entre le début et le milieu du XX^e siècle, la Chine était une économie fermée qui souffrait d'un régime oppressif et corrompu. Au XX^e siècle, les révolutions, les guerres, l'occupation étrangère, la corruption et les troubles civils ont infligé une misère indicible aux Chinois. À partir de 1960, un régime autocratique mais orienté vers le marché à la lisière de la Chine communiste a démontré que les réformes économiques et politiques pouvaient déclencher une croissance économique rapide (Hong Kong, Corée, Singapour, Taiwan, non représentés dans le graphique 1). Depuis 1980, leur exemple a incité les dirigeants de la République populaire de Chine à s'embarquer dans une privatisation *de facto* partielle, des réformes pragmatiques favorables au marché, promouvant la responsabilité personnelle et l'ouverture de l'économie aux marchés mondiaux. En conséquence, des centaines de millions de personnes, qui vivaient dans une pauvreté abjecte, profitent maintenant de meilleures conditions matérielles, sanitaires et professionnelles.
- À travers les décennies récentes, une expérience nouvelle de croissance économique est également arrivée dans de nombreuses économies africaines, mais les niveaux de vie moyens restent loin derrière d'autres parties du monde, en dépit de la richesse en ressources naturelles du continent. Beaucoup des pays les plus pauvres du monde sont aujourd'hui en Afrique, comme par exemple le Tchad, sans oublier la Somalie.

- Depuis 2010, l'habitant de l'Occident riche produit des revenus annuels moyens qui sont dix à quinze fois ce qu'arrive à produire et à bénéficier, par exemple, l'Indien moyen. Et alors que les revenus par habitant des Chinois progressent considérablement, les habitants de l'Occident sont susceptibles de rester les personnes les plus riches sur terre pour encore un long moment.
- Ce qui semble remarquable dans ce panorama de long terme est qu'à l'exception de l'Asie de l'Est dynamique, les relativités des revenus n'ont pas grandement changé à travers le temps. Ceux qui étaient relativement productifs il y a 200 ans sont encore proches du sommet de la pyramide mondiale des revenus.
- Ce qui est cependant encore plus remarquable est l'augmentation gigantesque des niveaux de vie matériels de la moyenne de l'humanité : alors que 2000 ans plus tôt, la quasi-totalité des individus vivaient comme les Africains les plus pauvres d'aujourd'hui, les revenus réels du membre moyen de la race humaine ont augmenté d'une manière spectaculaire : la plupart des individus ont aujourd'hui des vies bien plus confortables et bien plus longues que jamais auparavant. Il semble rationnel de s'attendre à ce que ce dynamisme économique continue, s'il n'est pas entravé par les élites politiques réactionnaires (Ridley, 2010).

Alors que l'augmentation continue de la productivité et des niveaux de vie s'est répandue progressivement à un nombre croissant de communautés, elle était au début habituellement accompagnée par une augmentation accélérée de la population. L'amélioration des niveaux de vie signifiait initialement qu'un nombre croissant de très pauvres et d'enfants survivraient ; l'espérance de vie s'améliorait grâce à une meilleure nutrition et santé, et grâce au recul des famines et des épidémies. Après une ou deux générations, l'augmentation de la richesse et une meilleure éducation ont typiquement conduit à la baisse des taux de natalité, tandis que la croissance de la population a commencé à décélérer. Cela est appelé la « transition démographique », un processus qui s'est répété d'une région à l'autre avec le progrès de la mondialisation pendant la seconde moitié du XX^e siècle. Le résultat a été que la croissance de la population du monde entier s'est accélérée, mais commence maintenant à ralentir. Un nombre croissant de personnes ont généré des marchés plus importants et une connaissance plus productive, facilitant par la même occasion la propagation continue de la croissance économique (Boulding, 1962/1968). Comme la croissance de la population a diminué avec le temps, il n'y a pas besoin de craindre la « surpopulation » sur terre. En effet, les populations indigènes dans les pays très riches diminuent maintenant, un

facteur qui a contribué par la suite à des migrations mondiales majeures et croissantes des pays pauvres vers les pays riches⁶.

La distribution de la population mondiale change donc considérablement avec le déclin dramatique de la proportion d'Européens et de Russes, et la nette augmentation de la proportion d'Africains et de Médio-Orientaux. Les Européens, qui étaient le point central des grands conflits historiques du XX^e siècle, vont sans doute composer seulement 10% de la population mondiale d'ici à 2020. D'ici là, la majorité de la population sera en Asie (60%). 17% de la population mondiale vivra en Afrique, et 18% aux Amériques. L'ascendance économique de l'Asie de l'Est et la vigueur continue de l'Amérique du Nord signifieront que le poids de l'économie mondiale se déplacera d'autant plus de la côte Atlantique vers la côte Pacifique du monde.

Pourquoi certaines économies croissent, et d'autres ne croissent pas ?

Les économistes ont enquêté sur ce panorama grossier de l'économie mondiale au moins depuis Adam Smith (1776/1970-71). Certains ont insisté sur le fait que la croissance requière le sacrifice de la consommation actuelle pour l'épargne et la formation du capital, d'autres sur une meilleure exploitation des ressources naturelles, l'innovation technique, ou l'apprentissage de nouvelles compétences par l'éducation et la formation (Kasper, Streit, Boettke, 2012, pp. 17-26). Il y a peu de doutes que ces facteurs ont été importants, mais l'analyse soulève immédiatement d'importantes questions : pourquoi les Européens ont investi davantage dans le XVIII^e, le XIX^e, et le début du XX^e siècle, mieux développé leurs ressources naturelles, ont eu davantage d'innovation, et se sont davantage engagés dans l'éducation que, par exemple, les Chinois et les Indiens ? Pourquoi les personnes en Asie de l'Est après 1950 ont suivi le Japon dans la formation du capital, l'éducation, la recherche et l'innovation industrielle pour conquérir les marchés mondiaux ? Pourquoi les personnes du Moyen-Orient n'ont pas suivi l'ascendance est-asiatique ?

⁶ Voilà un calcul approximatif surprenant : si la population mondiale totale d'environ 7 milliards de personnes était hébergée dans des blocs d'un quart d'acre avec vis-à-vis, une modeste maison et un petit jardin, alors la population mondiale totale pourrait tenir dans une région des deux tiers du Mexique ou la moitié de l'Allemagne. Le rappel de la vaste superficie des terres sur notre planète serait valable pour les routes, la terre agricole et industrielle et les parcs nationaux. — Si vous n'y croyez pas, regardez votre atlas et calculez par vous-même !

Clairement, la réponse ne peut pas reposer sur des caractéristiques génétiques. Si c'était le cas, il serait difficile d'expliquer pourquoi autant d'Asiatiques du Sud prospèrent en Grande-Bretagne, mais pas au Pakistan, en Inde ou au Bangladesh, ou pourquoi les Mexicains, une fois qu'ils ont traversé le Rio Grande, deviennent souvent des entrepreneurs hautement accomplis. Pourquoi toute une génération d'Allemands occidentaux sont arrivés à créer un « miracle économique » après 1948, alors que leurs voisins allemands orientaux ont seulement atteint 40% de leur productivité et de leurs revenus jusqu'en 1988 ? Pourquoi les Nord-Coréens vivent avec des revenus de seulement environ 6-7% de ce que les Sud-Coréens gagnent, qui les enfoncent dans une famine insupportable ? Pourquoi les Cubains sont proches de la famine à Cuba, mais prospèrent en Floride ? L'économiste péruvien Hernando de Soto s'est posé les mêmes questions dans le titre de son fameux ouvrage, *Le Mystère du capital : Pourquoi le capitalisme triomphe en Occident et échoue partout ailleurs ?* (de Soto, 2001). En réalité, la machine de la croissance économique n'échoue pas partout ailleurs, comme nous l'avons vu. Cependant, la littérature économique traditionnelle sur la croissance économique s'est focalisée seulement sur des facteurs intermédiaires, mais n'a pas abordé les causes réelles sous-jacentes (Kasper, Streit, Boettke, 2012, pp. 17-27). Les économétriciens perplexes et les journalistes ont même si souvent parlé de miracles – des phénomènes qui ne peuvent être expliqués, ou que les observateurs ne veulent pas expliquer, de peur que leurs théories chéries et leurs méthodes analytiques ne soient invalidées.

Le rôle central des institutions

Comme de Soto et d'autres études récentes (Acemoğlu-Robinson, 2012 ; Clark, 2007), j'ai trouvé la réponse dans certaines caractéristiques culturelles : les traditions sociales, les habitudes, les lois et les réglementations, c'est-à-dire les « institutions » (voir introduction). Une proportion vraiment considérable de la différence entre les pays les plus riches et les plus pauvres sur terre peut être attribuée à la qualité des règles communes de certaines sociétés, les « institutions » qui coordonnent les actions des individus. Certaines communautés adhèrent aux règles qui engendrent la confiance, les incitations à réussir et à participer ; d'autres ont des systèmes juridiques qui rendent impossible pour de nombreuses personnes de récupérer les fruits de leur prise de risque et de leur effort. Où c'est le cas, la plupart n'essaieront même pas. La déficience en termes d'institutions explique pourquoi la plupart de l'humanité est restée pauvre pour si longtemps. Dans les sociétés où la vie, l'intégrité physique et la propriété sont

pauvrement protégées et où la corruption apparaît répandue (voir par exemple l'Irak et l'Iran dans le graphique 1) et où le puissant peut exploiter le faible, la croissance économique ne peut pas se maintenir sur le long terme. Il y a de nombreux épisodes dans l'histoire où les niveaux de vie ont crû pour un moment, mais la dynamique de croissance n'a pas été *soutenue*. Les faits démontrent que les économies régies par le Droit, dans lesquelles les citoyens peuvent bénéficier de la liberté économique, tendent à prospérer à travers les générations, tandis que les sociétés avec des contraintes envahissantes et inégales sur la liberté économique restent pauvres. Ce fait fondamental est maintenant reconnu par un nombre croissant d'universitaires (Bauer, 1972 ; Berger, 1987 ; Baumol, 1990 ; Scully, 1991 ; Findlay, 1992 ; Kasper-Streit, 1998, chapitre 14.2 ; Bethell, 1998 ; Roll-Talbot, 2001 ; Gwartney, Lawson, Hall *passim* ; Norberg, 2001 ; O'Driscoll, Holmes, O'Grady [Heritage Foundation], 2005 ; Clark, 2007 ; Kuran, 2009 ; Palmer, 2011 ; Acemoğlu-Robinson, 2012 ; McMahon, 2013).

Quelle est l'essence même des plus importantes institutions ? De bonnes institutions protègent l'autonomie individuelle afin que chacun puisse prendre des décisions libres dans la poursuite de ses propres objectifs. Elles permettent aux gens d'agir comme ils le souhaitent, du moment qu'ils n'agressent pas autrui. Dans un bon système institutionnel, le dommage doit être revendiqué par la ou les parties lésées, et ce qui constitue un dommage doit être raisonnablement et clairement défini par des règles transparentes uniformément appliquées. Ces règles permettent aux personnes entreprenantes de mobiliser les infrastructures, le travail, les compétences, la connaissance, les ressources naturelles et le capital, tout en améliorant leur productivité. On peut utiliser une analogie et dire que les institutions sont le « *software* du développement » requis pour le « *hardware* du développement » (les infrastructures, les ressources naturelles, les individus, etc.) pour interagir productivement.

À chaque fois que les individus interagissent avec les autres, ils doivent avoir confiance en ce que leurs homologues se comporteront de manière prévisible, satisfaisant les promesses faites. Le fait est si fondamental que nous le perdons fréquemment de vue. Pourtant, quand vous donnez une somme d'argent à un employé de banque pour ouvrir un compte, vous avez confiance dans le fait que l'employé ne volera pas l'argent et que la banque remettra les fonds à sa destination prévue. Quand vous signez un contrat d'embauche, vous croyez que de nombreux points, qui ne peuvent pas être précisés dans le contrat, seront traités raisonnablement sans que votre patron n'exerce un pouvoir arbitraire excessif sur vous. Quand vous commandez un livre auprès d'un fournisseur étranger sur internet et payez avec votre carte de crédit, vous vous reposez sur un grand nombre de personnes, que vous n'avez jamais rencontrées et que vous ne

rencontrerez jamais. Quand les traders sur les marchés des devises concluent des contrats téléphoniques de milliards de dollars chaque jour, ils ont affaire à de vrais étrangers qui vivent des pays lointains, et à qui ils doivent faire aveuglément confiance. Souvent, des réseaux étonnamment complexes d'interaction économique sont construits sur des toiles arachnéennes difficilement visibles d'institutions qui créent la confiance.

Ce n'est qu'en ayant confiance les uns dans les autres que nous pourrions exploiter correctement la division du travail et nous appuyer sur la connaissance spécialisée et le savoir-faire réparti entre les intelligences de nombreuses personnes diverses (Hayek, 1935/1948 ; 1967a, b ; 1974/1984). Ce n'est qu'alors que nous pourrions produire tous les nombreux biens et services qui nous permettent de jouir de niveaux de vie élevés. Les niveaux de vie élevés et la survie même de l'humanité dépendent donc de la confiance. Dans les bonnes sociétés, les règles fonctionnent la plupart du temps, en dépit du fait bien connu que les gens sont opportunistes, distraits et peu fiables, car les briseurs de règles sont menacés par des sanctions. Dans les sociétés corrompues, les règles ne sont fréquemment pas appliquées ou exécutées, en tout cas pas aux puissants. Puisque beaucoup s'abstiennent même alors de procéder à certaines transactions, nous obtenons une division assez pauvre du travail, un usage moindre de la connaissance productive et une faible expérimentation des idées prometteuses et innovantes. La croissance économique reste alors anémique.

Sans la division du travail incroyablement complexe et en constante évolution du monde moderne, la totalité d'entre nous, si nous pouvions survivre, aurait une existence misérable. Imaginez simplement ce que serait votre niveau de vie si vous vous attribuez par vous-même la place la plus favorable de votre pays, mais que vous deviez vous débrouiller complètement, sans l'aide des autres, sans les outils et les prestations apportés par les autres ! En tant qu'individus isolés, nous ne pourrions simplement pas survivre. Nous devons reconnaître que nous sommes des animaux sociaux qui prospérons par l'interaction interindividuelle. L'économie institutionnelle est une reconnaissance explicite de ce fait fondamental. Comprise à la lumière de ce fait, la division moderne du travail et l'utilisation extrêmement dispersée de la connaissance humaine sont absolument essentielles, même si cela apparaît presque incompréhensible. Tout cela dépend de la coordination par des institutions efficaces !

Les institutions sont également importantes pour des raisons non-économiques. Elles forment, de manière figurative, le ciment qui maintient ensemble les communautés et qui nous permet de nous conduire comme des membres de la société. En effet, les institutions communes définissent notre identité, notre culture et notre société. Elles sont centrales pour la manière dont les gens se définissent eux-mêmes. Par exemple, si

on vous demande qui vous êtes, vous êtes susceptible de répondre : « Je suis un Égyptien, je suis un Musulman, etc. », ce qui signifie que vous souhaitez être reconnu comme quelqu'un qui agit selon les règles égyptiennes et musulmanes du comportement social. Les institutions nous définissent, et sont aussi importantes parce que nous nous reposons sur la compagnie des autres pour apporter le meilleur de nous-mêmes et pour être créatifs, fiables et confiants.

Les gens, qui obéissent aux institutions communes, s'apercevront qu'ils ne sont pas seuls. Dans une large mesure, la solitude - le manque involontaire de contact personnel avec les autres - semble la conséquence du manque ou de la désobéissance à des règles effectives de conduite sociale. Les villes modernes ou les bidonvilles sont remplis de nouveaux immigrants qui aspirent aux vérités simples et aux contacts directs des villages traditionnels. Les nouveaux immigrants dans les environnements urbains trouvent souvent difficile d'apprendre les nouvelles règles qui s'y appliquent, et les migrants entre différentes cultures trouvent encore plus ardue la tâche initiale de découverte et d'apprentissage des règles tacites. Dans les sociétés de masse modernes, l'essentiel de la coordination humaine a été déplacée du niveau interpersonnel au niveau collectif, de la société civile et des associations volontaires à la coordination formalisée et administrative, de telle façon que nous sommes maintenant en partie sujets à des règles coercitives centralisées. Beaucoup le regrettent. Mais les règles informelles, qui servaient bien les gens dans les villages traditionnels, doivent être adaptées à la société de masse moderne, et nous devons apprendre les nouvelles règles, ce qui n'est pas toujours une tâche aisée.

Les États imposent fréquemment des dispositifs institutionnels par la législation et la réglementation. Ces dispositifs sont souvent adaptés aux « masses », engendrant alors une uniformité inutile, et sont souvent mis en place pour servir les élites puissantes, engendrant ainsi de l'injustice. Il est donc important que les institutions étatiques ne supplantent pas les institutions civiles traditionnelles de la société qui ont évolué au sein de la société. Elles permettent souvent une plus grande diversité et sont moins coûteuses dans la coordination de l'interaction humaine que des règles étatiques normalisées et centralisées. Les communications modernes permettent désormais des interactions anonymes et de redéfinir certaines institutions. Par exemple, les téléphones mobiles permettent désormais aux fermiers dans des endroits reculés d'obtenir une information mise à jour sur les marchés, de développer des moyens de conclure des contrats de vente avec des acheteurs lointains et de recevoir des paiements pour leur production.

Pour résumer, le bien-être humain en général et la productivité matérielle en particulier dépendent crucialement du bon type de système institutionnel.

La sécurité juridique et la corruption

Habituellement, la fondation institutionnelle d'une société consiste avant tout en des règles informelles qui évoluent et sont spontanément appliquées au sein de la communauté. Mais cela est généralement complété par des règles formelles qui sont exécutées par la législation ; les violations sont sanctionnées par les tribunaux et l'usage légitimé de la force est exercé par des agents publics, comme la police, les juges et les geôliers. Les exemples pour le premier type d'institutions sont les normes éthiques, les coutumes, les habitudes de pensée, les conventions, les pratiques de travail ou de commerce, et les normes professionnelles. Ces règles sont appliquées dans des manières informelles mais puissantes, par exemple par la réprimande directe, par la pression des pairs ou par la peur de perdre une bonne réputation. Les gens qui rompent continuellement les conventions et les coutumes sont évités et deviennent isolés et solitaires. Ceux qui ne tiennent pas compte des critères professionnels perdent leur réputation, et bientôt leur travail. Les commerçants malhonnêtes dans les souks manqueront bientôt de vendeurs et de clients dès que leur mauvaise réputation sera connue. Ces institutions informelles expliquent pourquoi les marchés fonctionnent souvent de manière harmonieuse, et souvent avec des coûts étonnamment bas et de faibles pertes commerciales. En outre, les institutions internes de la société sont ancrées dans des valeurs fondamentales que la plupart d'entre nous partagent, comme des préférences fortes pour la liberté, la justice, la sécurité et l'équité, ou une croyance commune en Dieu. Là où manquent de telles fondations morales communes, les structures institutionnelles reposent sur des bases incertaines et les gens se sentent souvent en insécurité. Ce qui est également important est la vision du monde de la communauté, à savoir si on doit simplement accepter fatalement son propre destin, ou si le salut vient de la tentative d'améliorer son propre sort sur la terre. Dans les sociétés comme la civilisation traditionnelle hindoue, les cultures islamiques et amérindiennes d'autrefois, l'acceptation fataliste était dominante. Dans la culture judéo-chrétienne de l'Occident, le salut était recherché davantage dans l'effort personnel d'améliorer sa propre condition et celle de ses proches ici et maintenant (Némo, 2005 ; Kasper, 2011). Tout en mettant une emphase particulière sur l'autonomie individuelle et une préférence croissante pour le bien-être matériel, la modernisation a diffusé cette attitude auprès d'autres cultures mais pas auprès de toutes.

Quelles sont les communautés nationales qui respectent les règles et quelles communautés n'y parviennent pas ? Cela est maintenant largement compris et documenté, notamment grâce aux comparaisons internationales en matière de liberté économique (Gwartney, Lawson, Hall, *passim* ; O'Driscoll *et al.*, *passim*) et aux rapports d'expertise des entreprises multinationales. Certaines agences privées font régulièrement des rapports sur la corruption, c'est-à-dire la qualité des systèmes juridiques nationaux et la fiabilité avec laquelle ils sont appliqués (par exemple, voir www.transparency.org). La corruption des règles fondamentales, que ce soit des règles internes de la société (comme l'honnêteté et les habitudes de travail) ou des règles externes imposées par l'État (comme la clarté et la cohérence des lois et des réglementations administratives), réduit les bénéfices que les gens ordinaires peuvent tirer des opportunités économiques. Les coûts de la corruption augmentent lorsque l'économie est ouverte à la concurrence internationale pour l'échange et l'investissement, alors que les propriétaires des facteurs de production mobiles, comme le capital et les hauts niveaux de qualification, peuvent migrer ailleurs pour des endroits plus prometteurs. Les sociétés honnêtes sont récompensées, les régimes corrompus souffrent.

Il n'est pas du tout surprenant qu'on n'ait pas accordé la priorité, dans de nombreux pays développés et en voie de développement, à cette tâche de construire des institutions étatiques et sociales honnêtes et fiables, alors qu'elle la mérite. Comme mentionné dans l'introduction, les économistes qui ont eu une formation traditionnelle ne mentionnent souvent même pas les règles fondamentales sous-jacentes quand ils expliquent l'activité productive et l'échange. Beaucoup de ceux qui ont cherché à comprendre pourquoi certains pays parviennent à une croissance économique rapide quand d'autres échouent ont été « institutionnellement aveugles ». Ils supposent tacitement que les institutions d'un pays sont inaltérables. Faire disparaître cette hypothèse sera l'une des plus importantes tâches des sociétés et des États dans les pays les plus pauvres durant la décennie à venir. Ce n'est pas une tâche facile car les valeurs et les institutions fondamentales sont souvent profondément enracinées, mais à la fois l'Europe occidentale dans une ère précoce et l'Asie de l'Est dans le présent démontrent que la tâche peut être surmontée. Si des opérateurs fondamentalistes et opportunistes l'empêchent de se produire, les infrastructures institutionnelles resteront chétives ou déclineront même. Dans ce cas, la meilleure dotation de ressources, la meilleure connaissance technologique, la meilleure aide étrangère, et le travail le plus acharné des individus ordinaires conduiront à une croissance économique relativement faible, et le mécontentement va s'envenimer.

L'observateur international, qui est au courant du rôle crucial des institutions, ne peut pas aider mais peut conclure que, dans les pays avec une pauvre liberté économique et une corruption répandue, les gens ordinaires doivent travailler extrêmement dur, et peuvent toutefois gagner relativement peu de récompenses matérielles. La pauvreté est toujours très souvent causée par une déficience en matière de règles du jeu économique fondamentales. Les juridictions corrompues sont souvent évitées par les investisseurs internationaux ; elles attirent peu d'investissement et de création d'emplois auprès des entreprises multinationales ; et elles sont pauvrement connectées avec l'économie mondiale dynamique. Dans les décennies récentes, les propriétaires de facteurs de production intérieurement mobiles sont devenus plus discriminants et restent simplement éloignés des régimes corrompus et institutionnellement arriérés. D'un autre côté, de tels régimes souffrent typiquement d'un exode du capital et des personnes qualifiées et entreprenantes.

En dépit des obstacles, les règles économiques favorisant la concurrence et l'État de Droit sont susceptibles d'émerger et d'être observées de manière plus consistante dans les démocraties électorales, c'est-à-dire un système de concurrence pour le contrôle (temporaire) sur le pouvoir politique et certains pouvoirs généraux d'édiction des règles. Le progrès dans l'élaboration du capital institutionnel est également favorisé par les systèmes politiques dans lesquels les pouvoirs sont divisés, et où le pouvoir judiciaire et la presse sont libres. Mais dans de nombreux pays en voie de développement, les élites politiques embrassent fréquemment la mécanique démocratique, tout en considérant cependant la démocratie comme une manière de décider des moindres détails de la vie économique et sociale (*dirigisme*) et de dépouiller les citoyens à travers la corruption, plutôt que comme une méthode de contrôle et de contrainte des élites dirigeantes.

L'expansion de la demande n'est pas la croissance de l'offre

Il est commun pour les hommes politiques, les bureaucrates et les médias d'appeler à l'expansion de la demande totale, par exemple en augmentant la dépense publique et en stimulant artificiellement l'investissement et la consommation par des politiques monétaires accommodantes, et de les appeler des « politiques de croissance ». Amalgamer l'expansion de la demande et la croissance du potentiel d'une économie avec l'offre des biens et services est erroné. Le concept de la demande et le concept d'offre sont des concepts *ex ante*, c'est-à-dire qu'ils se réfèrent aux intentions des individus d'acheter et de vendre des biens et services. Ces intentions sont rarement, voire jamais, compatibles entre elles. Dans le processus d'interaction économique,

certaines sont déçus ou surpris : le produit peut rester invendu, les acheteurs peuvent ne pas obtenir ce qu'ils ont cherché à acheter. Les prix peuvent monter et descendre, en ravir certains, ou conduire à la ruine pour d'autres. Le résultat final dans un marché particulier ou dans l'économie toute entière est qu'*ex post* (après l'événement), toutes les ventes égalent tous les achats. La demande n'égale l'offre qu'*ex post*.

Les hommes politiques et un public crédule croient souvent que l'offre de biens et services peut croître en pompant davantage de demande dans l'économie (dépense par le déficit budgétaire, « assouplissement monétaire »). Cela peut fonctionner sur le court terme s'il y a une capacité de réserve suffisante pour produire et s'il y a une concurrence qui empêche les prix de monter. Toutefois, s'il y a des positions de monopole dans les marchés des produits, du travail et du capital, il peut se produire que la stimulation artificielle de la demande conduise à l'augmentation de l'inflation en termes de niveau des prix et à une moindre croissance de l'offre.

En résumé, quand nous essayons d'expliquer la croissance économique réelle (comme cela a été fait plus haut), nous devons laisser la gestion de la demande en dehors de l'équation. Si les hommes politiques promettent de « créer » de la croissance économique (et des emplois), nous devons toujours suspecter qu'ils ont des motivations dissimulées, comme obtenir un poste, favoriser un groupe de fournisseurs qui peut les soutenir, ou espérer bénéficier de l'inflation qui redistribue les revenus et la richesse des nombreux petits épargnants vers les grands emprunteurs du monde de l'entreprise et de l'État.

Les institutions et les jugements de valeur

À ce point de notre discussion, il nous semble important d'évoquer explicitement un point méthodologique fondamental. Aucune discussion sur les institutions ne peut être complètement dénuée de valeurs. C'est donc un exercice d'économie normative. Les arguments sont influencés par la préférence personnelle de l'auteur pour une société pacifique, sûre, prospère et libre. Certains lecteurs peuvent être plus confortables avec l'économie purement positive, qui dit ce qui *est*, plutôt que ce qui *devrait être*. Ils peuvent, par exemple, se satisfaire de l'observation qu'une mesure de la liberté économique est corrélée positivement avec un taux de croissance de moyen terme, ce qui est un énoncé d'économie positive. Mais ce n'est pas très utile pour la compréhension du développement économique et pour l'orientation des politiques publiques. Il est nécessaire de faire des jugements sur la valeur de la liberté pour les

gens ordinaires, la préférence pour la stabilité plutôt que le changement, ou de faire des jugements normatifs sur ce qui est bon et mauvais, si par exemple on décide de supprimer la corruption du puissant pour promouvoir la création de richesses par tous (Olson, 1996). Le choix d'institutions économiquement avantageuses requière une préférence subjective pour la création de richesse par une large majorité de citoyens. Le luxe intellectuel d'une analyse dénuée de valeurs n'est donc pas possible pour ceux qui façonnent les institutions et les Constitutions, ainsi que les véritables politiques publiques. Ces règles affectent invariablement les valeurs humaines fondamentales, comme la liberté, la prospérité, la sécurité et la paix dans la communauté, qui sont précieuses pour la plupart des gens de tout contexte culturel. Ce n'est bien sûr pas facile d'évaluer des institutions alternatives contre de tels critères abstraits. Mais un bon point de départ dans l'évaluation des bonnes et des mauvaises institutions serait, à mon avis, de poser deux questions :

- a) Une règle spécifique améliore-t-elle la liberté de choix des gens ?
- b) Comment une règle spécifique affecte-t-elle les opportunités de carrière des 20% les plus pauvres de la population sur le long terme ?

La réponse à la première question aiguillera l'évaluation de la qualité de la liberté, qui est centrale pour la réalisation de nombreuses autres aspirations fondamentales. La réponse à la seconde met la lumière sur le degré d'égalité des chances (l'équité) entre les riches et les pauvres.

Dans les chapitres suivants, j'espère montrer que les efforts concurrentiels du plus grand nombre dans la découverte et l'évaluation de ce qui les sert le mieux (le marché) offrent normalement des résultats supérieurs à l'approche descendante centralisée (contrôle des activités économiques et de la production centralement planifiée des biens et des services par l'État). La principale raison à cela est que les agents publics ne savent pas souvent faire aussi bien un travail que le peuvent les concurrents sur le marché. Ils agissent plutôt dans une prétention dangereuse de connaissance - pour citer le titre de la fameuse conférence de Friedrich Hayek quand il a reçu le Prix Nobel d'économie (Hayek, 1974/1984). De plus, les leaders politiques sont tous trop souvent conduits à l'activisme à cause de leurs propres intérêts matériels et politiques. Ils se préoccupent peu de l'incertitude, des désavantages, de la contrainte et du conflit qu'imposent leurs décisions sur les citoyens ordinaires.

Il semble donc approprié de reconnaître explicitement le fait fondamental que nous discutons de jugements de valeur normatifs, quand nous défendons un système de règles qui autorise *tous* les citoyens à poursuivre librement leurs propres desseins.

La croissance économique : est-ce qu'il vaut la peine de posséder ?

Avant que nous quittions ce chapitre introductif, il semble utile de déterminer explicitement si la croissance économique (l'augmentation durable des revenus réels moyens par habitant) est désirable ou non. Ce n'est pas une question pour la majorité des citoyens dans la plupart des pays pauvres. Mais de nombreuses personnes dans l'Occident riche, prenant les niveaux de vie élevés pour acquis, et les leaders religieux et les éminences grises dans les pays pauvres, expriment fréquemment des doutes sur la désirabilité de la croissance économique.

La croissance économique inflige des coûts :

D'abord, la génération présente doit sacrifier la satisfaction de l'instant. Les gens ne peuvent pas consommer leurs revenus entiers. Une partie du revenu doit être mise de côté pour la formation du capital et pour l'éducation, afin que les générations suivantes puissent produire davantage. Nos lointains ancêtres, qui ont abandonné du temps de loisir et de la consommation pour trouver de nouvelles ressources afin de construire des bâtons de forage (un bien d'équipement), ont subi ce « sacrifice d'épargne ». De nos jours, les parents se privent de consommation pour envoyer leurs enfants dans un système éducatif coûteux (investissement dans le capital humain) ou les hommes d'affaires canalisent leurs profits pour améliorer la machinerie (investissement dans le capital physique).

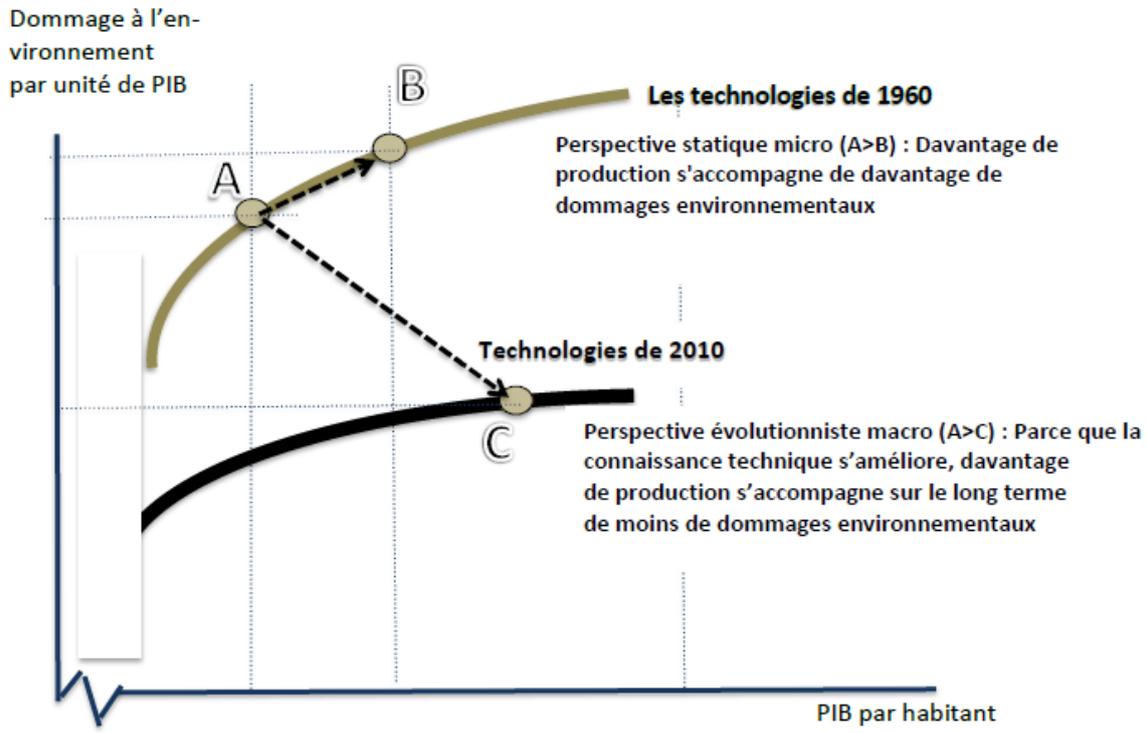
Un second coût de la croissance économique est que cela demande de nombreux changements structurels. Les économies, comme les arbres et d'autres organismes vivants, changent inévitablement leur composition structurelle au fur et à mesure qu'elles se développent. Ainsi, la part de revenu national (et l'influence politique) de l'agriculture tend à rétrécir à mesure que les économies se développent au-delà du niveau de revenu d'un pays sous-développé ; l'industrie secondaire est le leader de croissance, quand la croissance décolle, augmentant rapidement de manière disproportionnée. Ce développement était évident dans la révolution industrielle du XIX^e siècle en Europe et en Amérique du Nord. Cela allait de pair avec une urbanisation rapide, des infrastructures déficientes, la croissance des quartiers pauvres et d'autres phénomènes d'industrialisation précoce, qui sont malheureusement trop familiers aux habitants contemporains des cités du Tiers-Monde. Les changements économiques structurels apportent également du changement dans les structures de pouvoir. Les élites féodales rurales perdent en faveur des groupes industriels en croissance, ou plus tard dans le processus de développement, le secteur des services gagne de l'influence politique sur les groupes d'intérêts industriels déjà établis.

De nombreux observateurs se focalisent de manière critique sur un troisième problème avec la croissance économique, à savoir les dommages causés à l'environnement naturel. L'expérience dans les vieux pays industriels, et plus récemment dans les nouveaux pays industriels du Tiers-Monde, a montré que c'est en effet souvent un problème. Mais on peut en faire un problème temporaire. La croissance durable vers des niveaux plus élevés de richesse va typiquement de pair avec l'amélioration des conditions environnementales (Norberg, 2001 ; Kasper, 2005b ; Ridley, 2010). Des peuples plus riches, par exemple les Suisses, peuvent mieux se permettre un environnement propre que les Indiens, par exemple. Comme les revenus continuent à augmenter, l'industrie cesse d'être le moteur de la croissance, et le secteur des services - les industries de la connaissance - décolle, générant de hauts revenus, mais relativement peu de pollution. Des pays avec des niveaux élevés de revenus, comme la Suisse, l'Allemagne ou les États-Unis, ont utilisé leur richesse en partie pour nettoyer l'environnement. En effet, à partir de 2010, les gens à tout niveau de revenu produisaient moins de pollution par unité de production que c'était le cas une génération plus tôt (voir le graphique 2). En effet, le progrès dans l'amélioration des conditions environnementales a été plus rapide dans les économies à croissance rapide, car les vieilles technologies polluantes ont été remplacées relativement vite.

Graphique 2

Croissance économique et environnement : deux vues opposées

- Un exemple hypothétique -



Quand nous supposons que la technologie est donnée, alors davantage de production peut bien s'accompagner de plus de dommages sur l'environnement. Cependant, sur le long terme, il y a l'innovation, qui fait que la croissance économique peut bien s'accompagner de moins de dommages à l'environnement.

Le graphique 2 illustre cet argument important en termes conceptuels. À n'importe quel moment dans le temps, la technologie de production arrive à un arbitrage donné entre différents niveaux de production par habitant (montré sur l'axe horizontal) et de dommages environnementaux (tracé sur l'axe vertical). La croissance de la production va donc normalement de pair avec l'augmentation des niveaux de dommages environnementaux dans un endroit donné et sur le court terme. Cependant, sur de plus longues périodes, les technologies s'améliorent, de telle façon qu'un revenu donné par habitant peut être généré avec moins de pollution par unité de production qu'auparavant. En d'autres termes, la fonction de production se déplace vers le bas. À partir d'observations de court terme et d'un point de vue comparatif-statique, les écologistes observent un déplacement du point A vers le point B dans le graphique. Mais il est erroné d'extrapoler ce déplacement vers un futur de moyen à long terme, en

prédisant des résultats désastreux. Étant donné que l'industrie évolue à travers le temps avec des réinvestissements et de l'innovation, la courbe d'arbitrage se déplace vers le bas (dans le graphique 2, un déplacement de la courbe de la position de 1960 à celle de 2000). Conséquemment, la croissance des revenus et la qualité environnementale se déplacent du point A au point C. Ainsi, la croissance économique de long terme n'est normalement pas accompagnée par une dégradation environnementale cumulative. Parce que les innovateurs répondent aux problèmes environnementaux en développant des technologies plus propres et les sociétés avec une bonne croissance économique tendent à bénéficier d'environnements plus propres. Les problèmes environnementaux dans les pays en voie de développement sont en effet normalement la conséquence d'une croissance économique déficiente (Norberg, 2001)⁷.

À la différence de ce qu'affirment couramment les activistes sociaux de « l'industrie de la peur environnementale », l'augmentation du nombre d'êtres humains n'a pas conduit à des catastrophes environnementales de niveau mondial. Nous expérimentons plutôt des améliorations fréquentes, en dépit de certaines catastrophes atroces localisées (comme l'a documenté une enquête de plus de 50 experts de premier plan, Simon, 1995). Le processus de croissance économique n'a pas non plus été arrêté en raison de la limitation du nombre de ressources physiques disponibles, comme l'ont supposé des spécialistes en sciences physiques. Après tout, la croissance économique se développe dans un système ouvert. Des niveaux de vie plus élevés reflètent non seulement une utilisation croissante des ressources naturelles (finalement limitées), mais aussi une valorisation supérieure des molécules que l'humanité prend de la nature ! Ainsi, nous enregistrons de la croissance économique parce que nous prenons un simple grain de sable, une ressource abondante, et nous y ajoutons une valeur considérable en

⁷ La logique sous-jacente du graphique 2 peut être utilisée pour renforcer l'idée que Karl Marx avait fondamentalement tort : dans *Das Kapital*, il avait annoncé que l'augmentation de l'accumulation du capital conduirait à une contribution de production toujours décroissante par chaque facteur d'unité de capital additionnelle (en termes techniques, la production marginale décroissante du capital). D'un certain point de vue, la production ajoutée ne paierait pas un rendement suffisant pour les capitalistes et les épargnants. Le système entier s'effondrerait alors. La prédiction a prouvé de manière répétée qu'elle était prématurée, parce que la fonction de production (la relation entre les facteurs du capital et les résultats de la production) est déplacée sans cesse par les innovateurs. De nouvelles idées augmentent la productivité du capital, et l'ancien capital est parfois remplacé et doit être amorti. La vision statique de Marx de la production l'a trompé (et trompe toujours de nombreux marxistes), alors qu'en réalité les entrepreneurs et les ingénieurs gardent le système capitaliste dans une évolution dynamique et ainsi le sauvent !

appliquant de la connaissance pour en faire des puces de silicium précieuses. La croissance économique moderne doit peu à l'exploitation de la nature et beaucoup à la création de richesse et à l'échange entre des personnes bien informées (Boulding, 1962/1968 ; Kasper, 2005b ; Ridley, 2010).

La leçon est de regarder les problèmes du développement sur le long terme et de faire l'hypothèse que les êtres humains intelligents sont capables de s'attaquer à l'évolution des problèmes.

Dans le même temps, il faut reconnaître que la croissance économique confère des bénéfices importants. Les points suivants doivent être faits :

- La croissance économique augmente les niveaux de vie matériels. En d'autres termes, la plupart des gens découvrent que les besoins supplémentaires peuvent être satisfaits par l'augmentation de la découverte et de l'application des ressources. La croissance ne génère pas simplement des camelotes non désirées, comme certains le prétendent. Les marchés répondent, après tout, à ce que les gens apprécient. Si les gens sont préparés à utiliser leurs revenus croissants pour se payer de meilleurs divertissements, de nouveaux voyages, de meilleurs biens culturels, une meilleure éducation pour leurs enfants, de meilleurs soins de santé et une meilleure alimentation, les fournisseurs vont répondre à ces demandes. Les économies en croissance permettent également aux gens de surpasser les catastrophes naturelles inévitables avec plus de facilité, par exemple en distribuant une aide d'urgence après une mauvaise récolte, une inondation majeure ou un tremblement de terre.
- La croissance économique a été étroitement associée à la réduction de la pauvreté absolue. Quand la croissance économique est élevée, les bénéfices matériels ont des retombées pour les plus pauvres, aussi longtemps que les règles sont établies pour l'ouverture et la concurrence et empêchent les élites puissantes d'amasser toute la richesse par des interventions politiques ou de la fraude.
- La croissance va de pair avec la baisse de la mortalité infantile et l'augmentation de la longévité de la vie humaine. Davantage de femmes survivent à l'accouchement. Les gens ont des vies en meilleure santé. Ils restent autonomes jusqu'à leurs 80 ans. Par contraste, l'espérance de vie moyenne dans les sociétés pauvres traditionnelles était souvent à peine de 40 ans ou moins.
- Un des bénéfices de l'augmentation des niveaux de vie est que les communautés peuvent fournir une meilleure éducation, qui à son tour facilite la future

croissance économique. La hausse de l'alphabétisation tend à être accompagnée par une amélioration du statut social des femmes et par un contrôle plus efficace des naissances. Cela aide encore à augmenter la croissance de la productivité.

- Comme les sociétés deviennent plus riches et mieux éduquées, les gens deviennent plus confiants pour défendre leurs droits humains inaliénables et plus sceptiques quant au contrôle politique autocratique. Ainsi, la génération des années 1960 dans les économies en croissance d'Asie de l'Est s'est concentrée sur les opportunités économiques et a souvent toléré des dirigeants autocratiques. Mais leurs enfants ont eu l'éducation et les moyens matériels de demander plus de démocratie, et l'ont fait avec succès. Des tendances similaires ont maintenant cours en Asie du Sud et en Amérique latine, et également dans le passé récent au Moyen-Orient et en Afrique du Nord. Cela peut bien sûr conduire à des conflits entre les modernisateurs et les réactionnaires, comme cela s'est passé après le décollage du développement économique moderne en Europe de l'Ouest, aux États-Unis et en Russie. Quand ces défis de modernisation, d'individualisme et de sécularisation ne sont pas résolus par les ajustements institutionnels adéquats, des conflits et des contrecoups peuvent entraver la croissance économique. La répression politique et un retour à un contrôle féodal ou socialiste peut préserver le statu quo pour un moment, en particulier si des croyances religieuses profondément ancrées peuvent être contestées pour préserver les structures traditionnelles de pouvoir, mais il en résultera des difficultés économiques, et finalement des demandes renouvelées et plus urgentes pour des réformes institutionnelles.
- S'il y a une préférence politique pour la croissance économique, les politiciens promouvoir un commerce international et un investissement plus libres comme une force conductrice majeure de progrès économique. La conséquence d'une étape matérielle supplémentaire réalisée dans l'accès à la prospérité des pays voisins est normalement une force pour la paix – comme le dit le grand libéral français du XIX^e siècle Frédéric Bastiat (1801-1850) : « *Si les marchandises ne traversent pas les frontières, les soldats le feront.* »
- À la différence de ce que les marxistes ont prédit, à savoir que l'inégalité entre les gens augmentera sans fin, nous trouvons que dans les économies libres, elle diminue. Certes, la perspective micro de court terme dans les stades précoces de la croissance économique peut suggérer autre chose : dans la phase de décollage, le processus de croissance bénéficie seulement à ceux qui deviennent plus riches, mais pas encore aux autres. En effet, le décollage de la croissance économique tend à offrir aux pauvres et aux non-qualifiés quelques petites améliorations

matérielles. Puisque la majorité d'entre eux peuvent survivre, notamment les pauvres des bidonvilles, on observe même davantage de gens pauvres, ce qui donne une impression de détérioration. Cependant, sur le long terme, l'augmentation des revenus a des retombées pour tous, et l'augmentation des niveaux de vie se « démocratise ». C'est l'une des tâches les plus difficiles des dirigeants de n'importe quel pays pauvre de s'assurer que les opportunités économiques de la croissance se diffusent rapidement et uniformément. Les marchés libres et le combat contre la corruption politique sont les moyens les plus efficaces pour arriver à cette fin majeure.

- La prospérité dans les économies libres et riches a bénéficié à de nombreux pauvres dans le monde. En premier lieu, il y a des marchés profitables et conséquents pour des produits à forte intensité de main d'œuvre réalisés par les pauvres dans les pays en voie de développement. En second lieu, les capitalistes partagent tôt ou tard leur capital abondant en investissant dans des pays moins développés, au moins dans ceux qui assurent des droits de propriété fiables et de la stabilité sociale. Pour en être sûrs, les investisseurs des pays riches sélectionnent les juridictions qui leur offrent la liberté économique et des droits de propriété fiables. Des endroits attractifs du Tiers-Monde (comme Singapour, Taiwan ou la Thaïlande et Shanghai) ont vu le développement des industries modernes en une seule génération, accompagnée de la plupart des bénédictions de la croissance économique, comme il vient d'en être question.

Les commentateurs riches des pays riches débattent depuis longtemps pour savoir si la richesse et la prospérité peuvent acheter le bonheur. On ne peut évidemment pas mettre la richesse et le bonheur sur le même plan. Cependant, des enquêtes internationales méticuleuses sur l'évaluation du niveau de bonheur moyen des individus dans des pays avec des niveaux de vie différents montrent une association positive sans équivoque : les populations plus riches ont davantage de choix et de meilleurs moyens pour s'attaquer à la rareté et pour résoudre les problèmes (Sacks *et al.*, 2010). Peut-être qu'on pourrait se mettre d'accord sur la conclusion d'une bande dessinée britannique : « La monnaie ne vous rend pas heureux. Elle est seulement un excellent moyen de rendre le malheur plus tolérable ! »

Toutefois, la croissance économique ne peut être considérée comme acquise. Des catastrophes locales et des épisodes de déclin économique abondent dans l'histoire. L'Empire romain a décliné pour atteindre l'âge sombre ; les civilisations du Moyen-Orient ont souffert du déclin du XII^e siècle à nos jours ; l'Empire ottoman a stagné un ou deux siècles après son émergence ; l'économie et la civilisation chinoises ont décliné au début

des temps modernes ; le système d'échange mondial s'est désintégré dans les années 1930, ce qui a augmenté le danger de guerre ; l'économie soviétique dysfonctionnelle s'est effondrée dans la souffrance ; et les politiques d'austérité dans les pays de la fragile zone euro ont infligé des dégâts matériels et une perte de position sociale à de nombreux citoyens. Ce sont les rappels brutaux que la croissance économique doit être entretenue avec précaution. Les économistes sont d'accord que la croissance est un processus complexe dans lequel de nombreuses conditions interagissantes doivent se rencontrer. Et la plus importante condition parmi elles est que les institutions permettent aux individus de réaliser le meilleur d'eux-mêmes.

En fin de compte, c'est évidemment de la responsabilité de chaque citoyen de peser le pour et le contre de la croissance économique et de décider s'il faut ou non accueillir le progrès économique. Ceux qui sont opposés à la croissance ont une tâche majeure de convaincre les autres que la croissance ne devrait pas être poursuivie comme un but de politique publique. Ce qui semble moralement inacceptable, cependant, c'est que les élites riches ou intégristes des pays riches essaient de priver les citoyens des pays pauvres de la liberté de prendre leurs propres décisions, de savoir s'ils veulent ou non de la croissance économique. Laissons chacun sur terre choisir ses opportunités économiques, et de les poursuivre dans un cadre d'institutions justes et libres !

Chapitre 2. Le problème économique : la coordination, la connaissance et la motivation

« Cette grande multiplication dans les produits de tous les différents arts et métiers, résultant de la division du travail, est ce qui, dans une société bien gouvernée, donne lieu à cette opulence générale qui se répand jusque dans les dernières classes du peuple. »

Adam Smith (1776/1970-71), p. 10

« Savoir, c'est pouvoir »

Francis Bacon (1561-1626)

« ... l'action rationnelle n'est possible que dans un monde relativement ordonné. Par conséquent, il est judicieux d'essayer de produire les conditions dans lesquelles les chances pour tout individu... de réaliser ses fins aussi efficacement que possible soient très élevées... [...] La protection des initiatives et de l'entreprise privées ne pourra être mise en œuvre qu'au moyen de l'institution de la propriété privée et de l'ensemble des institutions libérales du droit. »

F. A. Hayek (1978), pp. 183-190.

Pour comprendre l'importance des institutions dans la vie économique, on doit d'abord comprendre qu'une économie est un système extrêmement complexe et évolutif. Ce n'est pas une machine ou une organisation où l'appui sur un bouton de commandes centralisées produit de que la personne en contrôle désire. L'économie d'une communauté ou d'une nation est un organisme vivant avec une multiplicité inimaginable d'interactions complexes. Elles évoluent à travers le temps, souvent à la lumière d'expériences individuelles diverses. Nous faisons face au problème économique de la rareté parce que nous ne savons pas où trouver toutes les ressources nécessaires pour faire coïncider tous nos désirs changeants et divers. Si nous avions la connaissance parfaite de toutes nos ressources et de tous nos désirs, comme le supposent de nombreux textes et modèles économiques, le problème serait bien moins insoluble qu'il ne l'est en réalité.

L'entreprise d'ajustement de l'évolution des besoins à l'évolution des ressources est au cœur de l'économie. Le problème de la connaissance est donc envahissant. Il est aggravé par des problèmes fréquents de motivation. Nous sommes très peu solidaires des étrangers, desquels nous dépendons fréquemment, et les étrangers n'arrivent souvent

pas à faire les efforts suffisants pour satisfaire nos désirs. Cela signifie que les gens doivent être tout particulièrement motivés pour faire cet effort d'aller vers les autres, soit par l'amour, la contrainte, la persuasion ou les appels à notre intérêt personnel.

Comme nous le verrons plus tard en détail, les institutions sont des dispositifs qui économisent sur le besoin de savoir ; elles réduisent le problème de la connaissance. Elles contribuent également à la motivation des gens pour contribuer à la satisfaction des désirs des autres, quand l'amour n'entre pas en compte et que la force coercitive est inacceptable (voir « institution » dans le glossaire). Par conséquent, les institutions sont centrales pour les activités économiques de chacun.

Le problème économique : la rareté, encore

Chaque texte introductif sur l'économie commence par l'argument que l'essence de l'économie est la rareté. L'habileté humaine à découvrir davantage de désirs que de ressources à satisfaire ces désirs a été un obstacle éternel au contentement humain. La description biblique du Jardin d'Eden peut être interprétée comme la réflexion d'une aspiration pour un monde sans rareté. Dans la tradition judéo-chrétienne, le problème économique a été lié au concept de péché originel et les activités économiques sont fréquemment associées avec l'avarice et la cupidité. D'autres civilisations, comme les Chinois, ont adopté une position plus pragmatique et positive à l'égard des questions matérielles.

La rareté force les gens à choisir entre des alternatives. Le choix d'un usage de ressources limitées signifie que d'autres opportunités doivent être déterminées. Par exemple, votre achat d'une nouvelle voiture peut vouloir dire que vous ne pouvez pas vous offrir de vacances à l'étranger – ou comme diraient les économistes : « Le coût d'opportunité de votre nouvelle voiture est le voyage à l'étranger de cette année. » Il est clair que le coût d'opportunité de chacun varie subjectivement. Pour vous, le coût d'opportunité de la lecture de ce chapitre peut être très élevé : vous ne pouvez pas assister à un concert de rock ; pour quelqu'un d'autre, il peut être seulement modéré : elle ne peut pas flirter avec son petit ami. Il est important de se rappeler que le coût d'opportunité varie subjectivement entre les gens et à travers le temps.

Comme nous vivons dans un âge de changements dynamiques, nous devons concevoir le problème économique comme un problème dynamique. Notre imagination découvre continuellement de nouveaux désirs, et une partie majeure de l'effort humain est de chercher et de développer de nouvelles ressources et de nouvelles méthodes pour les

utiliser efficacement. L'économie peut sembler une science lugubre quand on la voit dans un cadre statique - elle ressemble à un rationnement lugubre de la rareté. Mais cela devient un sujet réjouissant quand on étudie comment les gens ont sans cesse cherché et trouvé de nouvelles manières de satisfaire leurs désirs croissants et divers. Comme nous l'avons vu au chapitre 1, l'expérience de croissance économique s'est répandue auprès d'un cercle bien plus large de communautés à travers le monde, de telle sorte que les conditions économiques traditionnelles de la faim, de la saleté, de l'inconfort, des épidémies, de la maladie, de l'ennui et de la mort précoce ont été surmontées dans un nombre croissant de sociétés. Bien sûr, la stagnation et la misère, ainsi que la grande pénurie, existent encore pour beaucoup : seules certaines élites riches nous disent que nous devrions abandonner la poursuite de l'augmentation du bien-être matériel.

L'économie comme un système évolutif complexe

Puisque nous satisfaisons nos désirs divers dans la poursuite d'objectifs changeants et auto-déterminés par un usage grandissant de divers facteurs de production, nous devons nous appuyer sur les contributions productives d'un nombre croissants d'individus. En conséquence, le système économique moderne est devenu incroyablement interdépendant et complexe. Il ne s'arrête jamais et reproduit simplement ce qui a été fait avant. Une grande partie de la vie économique concerne de nouveaux désirs, des usages innovants de ressources, de nouvelles technologies, de meilleures façons d'organiser les usines, le commerce et la prestation de services, et l'évaluation de nouveaux biens et services. En ce sens, le système économique est ouvert (O'Driscoll, 1977). Il évolue de manière imprévisible - qui aurait pu prédire comment en une seule génération, les ordinateurs et Internet ont changé nos vies ?

Nous devons faire une pause ici et définir soigneusement certains des termes déjà utilisés. Que veut-on dire par « système », « complexe » et « évolutif » ? Une compréhension de ces définitions est essentielle pour comprendre le problème économique contemporain.

Nous parlons d'un « système » quand des éléments divers interagissent dans un schéma assez régulier. Ma montre est un système, ainsi que mon département universitaire. Le système téléphonique mondial, Internet, le commerce mondial, et les marchés internationaux des devises sont d'autres exemples de telles constellations d'éléments interagissant de manière systématique. Un système est simple si les parties

interagissent au regard d'une seule caractéristique. Ainsi, la pile de ma montre active les manivelles. Nous parlons de complexité lorsque des éléments interagissent au regard de plus d'une caractéristique. Ainsi, mon département universitaire est un réseau d'interdépendances sociales complexes et de retours d'information. Ce que dit et pense mon collègue A dépend de la réaction des collègues B et C. Leurs actions dépendent à leur tour de ce que peuvent faire A et D. Un autre système complexe est le marché mondial des devises, où de nombreuses interactions et réactions difficiles à comprendre se produisent entre des millions de décideurs, qui ne se rencontrent jamais personnellement.

Certains systèmes sont statiques, répétant les mêmes interactions à chaque période (par exemple, ma montre fait le tour de la pendule jusqu'à ce que la pile soit à plat). L'économie est un exemple d'un système évolutif : nous apprenons de nouvelles connaissances et les appliquons. D'autres peuvent sélectionner ou rejeter les résultats de ces expérimentations, pour que certains concepts et éléments gagnent une masse critique et deviennent largement acceptés, alors que d'autres disparaissent. L'évolution économique suit un chemin influencé par les vieilles structures, autant que par les mémoires du passé. Les orientations futures, qui se forment au sein de nos diverses imaginations, ne peuvent pas être précisément connues d'un seul observateur. Avec le recul, l'évolution du système peut sembler évidente. Mais la direction et le détail de l'évolution ne peut pas être facilement prévisible, puisque personne ne connaît à l'avance les sélections que feront les nombreux individus lorsqu'ils feront face à des circonstances changeantes (voir « évolution » dans le glossaire à la fin de ce volume).

Nous parlons d'un système évolutif si les états successifs du système suivent un chemin de changement. Cependant, quand trop d'éléments changent en même temps, nous ne pouvons pas déchiffrer ce qui se passe et nous sentons confus. Prenons, par exemple, une image de télévision. Si seulement un nombre limité de pixels changent, nous pouvons suivre ce qui se passe. Cependant, lorsque tous ou un grand nombre de pixels changent tout le temps de manière aléatoire, la cognition se décompose et nous ne pouvons pas donner de sens à ce que nous voyons. De manière similaire, les changements irrésistibles dans la vie économique mènent à une mauvaise coordination massive car les gens deviennent confus. C'était par exemple le cas après la révolution soviétique quand les marchés et la propriété privée furent abolis. Le chaos économique en a résulté, de telle sorte que Lénine a dû revenir en arrière en réintroduisant les marchés dans certains domaines (Kasper, Streit, Boettke, 2012, pp. 457-473). De la même façon, il y a des indications que de nombreux citoyens dans l'ancienne orbite soviétique ont été écrasés par les nombreux changements qui se sont produits après

1989, quand des réformes économiques massives et arriérées ont été instituées. Les gens ont manqué d'institutions directrices qui auraient rendu leur tâche cognitive plus gérable. Ils ont souffert d'une surcharge cognitive. À présent, un problème similaire confronte les citoyens de nombreuses nations du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord : un tel changement dramatique se produit en même temps que les gens sont confus à propos du futur et donc inquiets. C'est pourquoi l'instinct conservateur revient au premier plan et que les gens optent pour des programmes et des dispositifs qui promettent la stabilité. C'est normalement dans l'intérêt de tous que les systèmes évoluent graduellement et suivent un certain modèle qui puisse être compris.

Dans les systèmes relativement simples, une personne aux commandes peut établir l'ordre, car elle peut comprendre toutes les interactions, ce qui est nécessaire, et quelles conséquences suivront certaines actions. Ainsi, l'exploitation forestière est une opération qu'un dirigeant peut organiser et superviser. Mais la capacité cognitive de ceux qui veulent imposer l'ordre est fortement surchargée lorsque le système à portée de main est complexe, sans tenir compte du fait qu'il évolue avec le temps, comme c'est le cas par exemple dans un système écologique, des industries nationales ou une économie nationale. Même l'organisation de l'industrie du bois, l'exploitation, le sciage, le traitement chimique du bois, le stockage et la distribution de douzaines de variétés de bois brut qui doivent être transformées en des milliers de produits différents, surchargerait un seul dirigeant ou un planificateur central. De nombreux opérateurs différents doivent interagir dans les marchés pour tirer le meilleur du bois. Quand les systèmes complexes évoluent dans un modèle largement prévisible, les résultats spécifiques ne peuvent pas être prédits et ne peuvent être aisément atteints. Si une « main directrice » visible intervient dans de tels systèmes évolutifs complexes, il est probable qu'elle produise des conséquences imprévues et souvent nuisibles (Hayek, par exemple 1974/1984 et 1988).

Dans les décennies récentes, les systèmes évolutifs complexes en sont venus à être mieux compris par les scientifiques (Anderson *et al.*, 1988 ; Parker-Stacey, 1995). Nous avons appris, par exemple, que les systèmes écologiques sont complexes et qu'ils évoluent, de sorte que les interventions humaines produisent souvent des effets indésirables, inattendus et délétères. Les écologistes nous invitent à juste titre à être prudents en interférant avec la nature. De la même façon, la recherche médicale nous a montré à quel point le corps humain était un système évolutif complexe. Certains remèdes se sont avérés être pires que la maladie. De la même façon, au regard d'une économie, nous ne savons souvent pas assez pour intervenir. Il est également toujours

sage ici de faire preuve de prudence lorsqu'on se mêle avec les systèmes évolutifs complexes⁸.

Hélas, de nombreux décideurs politiques méprisent cette leçon fondamentale lorsqu'ils traitent avec le réseau de la vie économique. Dans une économie nationale, après tout, des millions d'individus interagissent de manière complexe comme des producteurs et des fournisseurs ou comme des acheteurs de biens et services, ou comme des propriétaires et des utilisateurs d'actifs. Ce qui se passe dans une partie distante de l'économie mondiale peut avoir des effets indicibles sur une usine ou un champ près de vous. Par exemple, quand l'offre de pétrole a été freinée au début des années 1970, et ensuite encore au début des années 1980, ou quand la Chine a intensifié la demande de pétrole au début des années 2000, cela a affecté virtuellement tout le monde sur les cinq continents. Les augmentations de prix ont envoyé un signal codé à des millions de personnes pour moins conduire, pour acheter des voitures moins consommatrices d'énergie, pour sauvegarder l'énergie pour le chauffage domestique, l'industrie et le transport, pour remplacer les produits pétroliers par d'autres sources d'énergie, pour construire de nouvelles centrales nucléaires, pour chercher du pétrole dans de nouveaux endroits, pour fissurer le pétrole différemment dans les raffineries, pour repenser la technologie et les usines, et ainsi de suite. Nombre de ces changements ont eu des conséquences subséquentes sur les autres producteurs, parfois en les renforçant, parfois en atténuant l'effet initial du prix du pétrole.

Quand une main directrice visible, une autorité publique, intervient dans un tel système complexe, par exemple en fixant les prix du pétrole, des files d'attente, des braquages, des conflits politiques, le chaos, la corruption et des complications imprévues en sont souvent le résultat. Pourtant, de nombreux ajustements décentralisés, spontanés, flexibles et créatifs ont au final toujours surpassé de telles crises. Ainsi, le monde a survécu à des crises successives du pétrole. Certes, cela a coûté des efforts et a imposé des sacrifices, mais l'humanité continue de prospérer.

De nombreux bureaucrates, hommes politiques et universitaires ont toujours une croyance fondamentale dans la main coordinatrice visible de l'État, comme si la gouvernance était aussi simple que de pousser quelques boutons ! Les déceptions qu'ont

⁸ N'est-il pas étrange que les écologistes, qui attirent notre attention contre l'ingérence avec la nature, en arrivent souvent à des propositions de politique économique qui équivalent à une ingérence grossière, comme si l'économie était une simple organisation qui pouvait être pilotée par une autorité de planification centrale omnisciente et omnipotente ?

entraînées des interventions niées dans le passé ne semblent pas leur avoir fait comprendre qu'un tel style de politiques consistant à pousser des boutons n'est pas réaliste dans l'économie complexe moderne. De nombreux universitaires et commentateurs médiatiques persistent à avoir une préférence pour ce qui a longtemps été fustigé comme de « l'ingénierie sociale » basée sur une irréaliste « prétention de connaissance » (Hayek, 1988). Les conseillers politiques et les universitaires opèrent typiquement avec des modèles économétriques, qui sont basés sur des hypothèses qui excluent les événements futurs imprévisibles, supposant que les interactions continueront de la même façon que dans le passé⁹.

L'ignorance, la découverte et la connaissance

Dans les systèmes évolutifs complexes, la connaissance devient un centre d'attention. Qui peut maîtriser quelle connaissance ? Comment la connaissance limitée de nombreuses personnes peut-elle être coordonnée et exploitée conjointement ? Comment les gens découvrent une nouvelle information et l'absorbent dans des organismes cohésifs de connaissance utile ? Comment la connaissance est-elle testée et rejetée dans le cours du changement évolutionnaire ? Quelles sont les meilleurs dispositifs pour la découverte et l'évaluation de la connaissance que les autres personnes peuvent trouver utiles ? Ce sont certaines des questions qui sont explorées par les philosophes sous la rubrique de « l'épistémologie » (du grec *episteme* = connaissance ; voir Kasper, 1998a).

Quand nous discutons de l'ordre et de la coordination des contributions des individus bien informés, nous devons garder à l'esprit que les individus, laissés à leurs propres dispositifs et ressources, peuvent difficilement produire quoi que ce soit qui ait de la valeur. Même un simple article comme un crayon à papier requière la coopération de centaines de personnes avec une connaissance et des compétences séparées : les

⁹ Les modèles économétriques et mathématiques ne peuvent pas être aisément résolus s'il y a trop d'inconnues. C'est pourquoi les constructeurs de modèles doivent faire des hypothèses de non changement dans le futur ou opérer avec des « variables nominales » mal justifiées pour ce qu'ils ne peuvent pas mesurer. Une telle modélisation crée souvent un faux sens de certitude où, en réalité, une extrême prudence aurait été justifiée (Kasper, Streit, Boettke, 2012, pp. 532-535). Par exemple, en dépit de nombreux modèles financiers des marchés financiers dans les pays est-asiatiques, la « crise financière asiatique » de 1998 a surpris de nombreux économistes. S'ils s'étaient focalisés sur les institutions des marchés financiers qui fonctionnent bien, et la corruption dans un grand nombre de pays asiatiques, ils auraient pu anticiper et auraient averti certains de ce qui s'est produit.

bûcherons, qui utilisent des outils construits par d'autres, les mineurs de graphite, les fabricants de vernis et de peinture, les ouvriers de l'usine de crayons, la distribution gigantesque et le système logistique qui fait livrer le crayon à votre bureau pour quelques centimes (Kasper, Streit, Boettke, 201, pp. 536-541, ou chercher sur Google « I, Pencil »). La coopération et l'agencement sont même plus importants, lorsque les produits et les services sont testés par les utilisateurs. Pouvez-vous imaginer comment de gens différents, qui ne se sont jamais rencontrés, étaient impliqués dans le lancement de l'iPad ou dans le service de livraison de colis ? Réfléchir sur cela vous fera réaliser un des problèmes clefs de l'économie.

Quand nous discutons de la coordination de la connaissance, nous devons commencer par une idée fondamentale : tout le monde a des limitations cognitives. Nos cinq sens ne nous permettent pas de lire complètement et parfaitement le monde complexe autour de nous. Des personnes différentes reconnaissent différents aspects de la réalité complexe. Ma femme se souviendra de certains événements que j'ai oubliés, et vice versa, bien que nous fussions tous les deux présents. De plus, nous avons seulement une capacité mentale limitée pour réfléchir sur la nouvelle information que nos sens perçoivent. Nous ne pouvons pas assimiler toutes les impressions dans le corps de connaissance utile et cohésive. Dans le monde moderne en changement, nous souffrons donc aisément de la surcharge d'information et ne pouvons pas comprendre des environnements non familiers et non structurés.

À cause de ce problème pénétrant de la connaissance, il est absurde de construire des modèles de l'action humaine et de politiques publiques qui supposent que les gens ou les comités de décideurs politiques ont une « connaissance parfaite » ! On ne peut pas légitimement mettre de côté ce problème ennuyeux de la connaissance et encore espérer expliquer les questions économiques du monde réel. Le problème de la connaissance est *constitutionnel*, c'est-à-dire absolument central, au problème économique. Si nous savions tout, la rareté n'existerait pas ! Comme Hayek le soulignait, les modèles qui commencent par supposer la connaissance parfaite « pour le bien de la simplicité » conduisent à des réponses absurdes (Hayek, 1948, p. 94 ; voir également O'Driscoll-Rizzo, 1985, ch. 6 ; Kasper, 1998a ; Kasper, Streit, Boettke, 2012, pp. 525-535).

Nous pouvons illustrer ce point fondamental avec un exemple non-économique : cela n'a aucun sens de commencer l'analyse de la balistique sur l'hypothèse que la gravité n'existe pas. La gravité est un élément de premier ordre (ou constitutionnel) du sujet étudié. On peut bien sûr commencer par mettre de côté des éléments de second ordre, comme l'humidité, la température de l'air et le vent, lorsqu'on analyse les trajectoires balistiques. De la même façon, les économistes qui supposent la connaissance parfaite

ont involontairement mis de côté l'élément essentiel de premier ordre du problème économique, qui est comment trouver et utiliser la connaissance complexe évolutive ! Ils ont réduit l'économie aux questions insignifiantes de l'allocation des ressources *données, connues* à des désirs *donnés* avec l'aide de technologies *connues* (le lecteur peut vouloir se référer au « postscript » sur l'économie néo-classique à la fin de ce chapitre). Dans un tel monde anémique et artificiel, il n'y a pas besoin de profits, d'entrepreneurs et de gestion d'entreprise. Quand tout est connu, l'économie devient juste un exercice de calcul. Il n'y a pas besoin de droit des affaires et d'analyse de risque. Les hommes d'affaire, les juristes, les gestionnaires de risques et les autres praticiens s'évaporent justement quand les économistes font l'hypothèse que toute connaissance pertinente est disponible. Ils savent que ce n'est tout simplement pas vrai.

La connaissance est mieux comprise si nous la considérons comme un stock évolutif et ouvert d'idées abstraites - l'information et les concepts, qui sont dispersés parmi des millions d'esprits humains. Cela ne peut sans doute pas se concentrer sur un seul endroit ou sur l'esprit humain. Tout le temps, des faits complètement nouveaux sont découverts par quelqu'un. De nouvelles idées émergent. Par une recherche ciblée ou une découverte par chance, l'information complémentaire est trouvée et ensuite testée. Comme les circonstances changent, les idées qui étaient utiles une fois peuvent perdre leur utilité, et de nouvelles idées sont sélectionnées et acceptées. De manière similaire à l'évolution biologique, le corps de la connaissance humaine évolue donc sous l'influence de sélections humaines décentralisées¹⁰. Le développement économique est donc le résultat de millions de « révolutions de petite connaissance ».

Nous devons distinguer dans ce contexte les véritables découvertes et la nouvelle information supplémentaire (Kirzner, 1997). Nous parlons d'une découverte lorsque quelque chose devient connu d'une personne ou d'une communauté qui en était précédemment totalement ignorante. Avec le recul, les faits découverts seront souvent évidents. Par exemple, nous parlons de la découverte de l'Amérique car les Européens étaient ignorants de l'existence de ce continent. Un moindre type de connaissance de second ordre existe lorsque les larges contours généraux des faits étaient connus, mais que les détails doivent être comblés par de l'information supplémentaire. Ici, nous parlons d'une « recherche d'information ». Ainsi, les explorateurs qui traçaient un

¹⁰ Sur un point important, l'évolution de la connaissance humaine diffère de l'évolution biologique darwinienne. Les variations biologiques sont aléatoires et la sélection ne dépend pas des décisions intelligentes et volontaires, alors que la connaissance humaine varie et est souvent testée par la volonté humaine.

littoral, les ingénieurs qui ont la connaissance physique pour travailler dans les centrales nucléaires, les développeurs de logiciels qui testent des combinaisons en série pour développer de nouveaux programmes informatiques, et les chercheurs de marché qui établissent où les points de vente devraient être placés : ils sont tous engagés dans une recherche simple d'information. Ils ne sont pas dans la quête de découvertes révolutionnaires. Quand nous faisons de la recherche d'information, nous en savons probablement assez pour juger la manière plus ou moins efficace d'obtenir des résultats. Par contraste, il serait absurde de parler d'efficacité coût-bénéfice dans la recherche de découvertes lorsque l'objet est totalement inconnu. Ainsi, Christophe Colomb ne peut être appelé un « découvreur efficace », et il pouvait ne pas avoir pesé les coûts (inconnus) et les bénéfices (inconnus) avant son départ, car il voulait atteindre l'Asie de l'Est, et est tombé sur l'Amérique par chance. Tout ce que nous pouvons dire est que Colomb avait les attributs de la curiosité et la ténacité qui l'ont rendu plus susceptible que d'autres de découvrir une certaine connaissance vraiment nouvelle et qu'il était habile dans le rassemblement des ressources pour l'exploration maritime.

Le problème de la connaissance en économie est encore augmenté par le fait que tout le monde a une connaissance différente et que les gens divers poursuivent leurs propres objectifs subjectifs et différents. Tout le monde valorise subjectivement les options disponibles, dans sa propre manière, selon le coût d'opportunité subjectif du moment. Les gens ne choisiront pas nécessairement ce que les autres ont choisi ou dit l'année dernière. Ils ne peuvent pas non plus être aisément connus par les autres, puisque les coûts d'opportunité de chacun dépendent des préférences subjectives et changeantes de chacun. Cela accentue le problème de la connaissance dans la vie économique. Cela veut aussi dire que les choix collectifs affectent le bien-être de chaque individu de différentes manières. Les vestes uniformisées de Mao peuvent réduire considérablement le prix des vêtements pour chacun, mais elles n'optimisent pas la satisfaction humaine. Les objectifs collectifs sommaires ne devraient donc pas être imposés à des communautés entières à moins qu'on accepte de grandes pertes pour la satisfaction individuelle. C'est au cœur de ce qui a été appelé le « subjectivisme », une conception qui a de profondes implications pour la philosophie fondamentale de chacun et pour la manière dont chacun veut que la politique publique soit gouvernée (voir encart). Puisque les sociétés villageoises simples évoluent vers des sociétés urbaines plus complexes et que les gens développent des préférences individuelles diverses, les commandants et les planificateurs centraux trouvent cela difficile de satisfaire le peuple. C'est pourquoi le développement économique moderne va de pair avec l'individualisme et une préférence croissante pour la diversité que le marché rend possible.

Encart : Sur le subjectivisme

Étant donné que nous ne pouvons pas connaître complètement ce que ressentent, savent et désirent nos collègues êtres humains, et puisque nous devons accepter qu'ils veulent poursuivre leurs propres objectifs auto-déterminés, nous devons respecter les différences dans les évaluations subjectives. C'est la maxime du « subjectivisme ». C'est une erreur d'insister sur le fait que nos voisins devraient vouloir ce que nous voulons. Les goûts diffèrent.

On néglige souvent ce fait quand les individus se cachent derrière des collectifs ou quand on suppose que les collectifs sont d'une certaine manière capables d'agir et de poursuivre des objectifs, qui sont séparés des (et supérieurs aux) objectifs des individus divers qui forment une communauté. Seuls les individus peuvent faire des évaluations et prendre des décisions. Les dirigeants, qui supposent connaître ce qui est bon pour les masses, tendent à se tromper. Et bien trop souvent, ils poursuivent seulement leurs propres fins. C'est une partie de l'art de la propagande politique de déguiser les décisions comme dans « l'intérêt public », quand en réalité les dirigeants promeuvent seulement leurs carrières ou les fortunes des partis politiques.

Puisque seuls les individus peuvent avoir la connaissance et prendre des décisions, on doit se focaliser d'abord sur les aspirations individuelles et sur comment les individus pensent et agissent si on veut comprendre les interactions sociales. C'est un principe central de « l'économie autrichienne », et bien sûr de toutes les conceptions individualistes de la société. Cette idée nous conduit à être prudents à l'égard des collectifs, qui ne sont que des pseudo-acteurs. Cela nous force à nous focaliser toujours sur les individus qui sont les véritables acteurs. Une fois qu'on a supposé que les motivations collectives sont écartées (exemple : « l'État veut maintenir les tarifs dans l'intérêt national »), on en vient à une meilleure compréhension des politiques publiques. On peut ensuite dire par exemple : « Le ministre de l'industrie soutient les tarifs qui discriminent les consommateurs et bénéficient aux entreprises A, B et C, qui sont préparées à partager l'aubaine avec le ministre et son parti politique ! »

Les lecteurs sont invités à se méfier de ces déclarations qui impliquent des acteurs collectifs bidons (comme « la communauté mondiale aura aboli la pauvreté en 2020 », « l'opinion africaine favorise la stratégie ABC », « la volonté nationale est de soutenir Cuba », « le peuple iranien veut que les femmes soient voilées », « il est communément partagé que... » — Qui précisément se cache derrière « la communauté mondiale », « l'opinion africaine » ou « le peuple iranien » ?). Il est toujours éclairant de traduire de telles déclarations en des termes subjectifs et individuels. Considérez ces exercices de traduction comme des dispositifs de découverte de la vérité !

Trois types de rationalité

Quand les individus agissent dans des environnements évolutifs complexes, ils ajustent typiquement leurs aspirations à la lumière des accomplissements et des échecs passés (rationalité limitée ou adaptative). Mais parfois, ils s'attaquent soudainement aux contraintes longuement tolérées, essayant de les surpasser (rationalité entrepreneuriale, créative). Ce n'est que dans des circonstances simples et répétitives que les gens maintiennent normalement des objectifs fixés, qu'ils maximisent avec des ressources disponibles connues (rationalité en finalité et en moyens). En d'autres termes, la motivation et le comportement rationnel ne suivent pas toujours les mêmes modèles.

Quand ils font face à une connaissance incomplète, les décideurs ne poursuivent pas indéfiniment une connaissance supplémentaire, jusqu'à ce qu'elle soit « parfaite ». Après tout, l'acquisition de la connaissance coûte des ressources, du temps et de l'effort – cela cause ce que les économistes appellent des « coûts de transaction ». Par ailleurs, le monde change de toute façon. L'expérience dit plutôt aux décideurs quand ils devraient terminer leur recherche d'information et prendre une décision basée sur ce qu'ils ont pu apprendre jusqu'ici. Les hommes d'action ne se permettraient pas de rester mouillés dans la « paralysie par l'analyse ». Quand l'expérience passée leur montre qu'ils sous- (ou sur-) remplissent toujours leurs aspirations, ils ajusteront à la baisse (ou à la hausse) leurs aspirations (Simon, 1982).

Un tel comportement pragmatique est loin de la rationalité en finalité et en moyens qui sous-tend la plupart des manuels contemporains d'économie. L'*homo œconomicus* est supposé connaître toutes les fins et tous les moyens et maximiser ensuite son utilité. L'économie standard est donc basée sur l'hypothèse que les gens utilisent certains nombres de ressources pour atteindre un objectif (comme le profit ou une certaine satisfaction matérielle) et maximisent la réalisation de l'objectif sur la base de l'information parfaite sur toutes les alternatives pertinentes. Pourtant, il n'est possible de maximiser la réalisation d'une fin donnée que lorsque la situation est simple, et donc lorsqu'elle peut être pleinement connue. Ainsi, un ménage indépendant dans un village de l'Antiquité pouvait planifier la survie, après la récolte au printemps, en « économisant » (cet effort de rationalisation des ressources rares était apparenté au ménage, « *oikois* » en grec ancien – donc à « l'économie »). De la même façon, les ingénieurs peuvent « maximiser » la performance d'une machine donnée. Ou nous pouvons aspirer à maximiser la distance que nous pouvons parcourir en 30 minutes.

Cependant, dans des constellations plus complexes, nous ne savons normalement pas assez et nous ne pouvons pas contrôler ce qui se passe en nous engageant dans une

telle poursuite « rationnelle » d'une fin donnée. Ensuite, la rationalité restreinte en finalité et en moyens montre le chemin à la rationalité limitée. Ce point important peut probablement être mieux compris en discutant un exemple de la vie quotidienne : je peux faire un choix rationnel quant à laquelle de mes chemises correspond le mieux à la couleur de ma veste aujourd'hui, mais je ne peux pas faire un choix rationnel quant à l'endroit sur terre où je vivrai de manière optimale pour le reste de ma vie ! La rationalité restreinte sous-tendant l'économie néo-classique serait totalement inappropriée pour un tel choix de localisation. La rationalité en finalité et en moyens est un guide inapproprié pour analyser les constellations évolutives complexes, comme pour savoir quel est typiquement l'objet de politique économique, en mettant de côté le développement économique de long terme.

Les gens n'adaptent bien sûr pas toujours leurs aspirations à ce qu'ils pensent être réalisable. Parfois, ils décident de s'attaquer à l'existant et aux contraintes longuement acceptées jusqu'ici : ils font un « saut créatif » et agissent de manière entrepreneuriale. Ainsi, on peut essayer de surmonter les contraintes techniques, sociales, institutionnelles ou en termes de ressources en lançant un projet innovant. Une telle action est risquée, mais elle promet un gain. Le comportement entrepreneurial est bien évidemment entièrement rationnel (Schumpeter, 1961 ; Baumol, 1990).

La rationalité entrepreneuriale créative est typifiée par deux choses : une alerte à l'opportunité et une préparation à subir les coûts de recherche nécessaires (Schumpeter, 1961 ; Kirzner, 1984 ; 1997 ; Kasper, Streit, Boettke, 2012, pp. 60-64). Le comportement entrepreneurial est justement répandu quand les gens ont confiance et se sentent en contrôle, même s'ils ne peuvent jamais être absolument sûrs des résultats de leurs décisions risquées. Quand les gens sont libres d'utiliser leurs actifs et talents, sans demander la permission de quiconque, beaucoup entreprendront la recherche de nouvelles fins (satisfaction des désirs) et des moyens supplémentaires (ressources). L'entrepreneuriat et le développement dynamique sont bien sûr en variation par rapport à la rationalité en finalité et en moyens de l'*homo œconomicus*. Comme nous le verrons, la découverte et l'utilisation de la connaissance, qui sont si importantes pour le développement économique, la prospérité et la création d'emplois, dépendent grandement de la prévalence de l'esprit entrepreneurial pour surpasser à la fois les fins et les moyens, et des genres adaptés de comportement.

Quand on permet un comportement adaptatif et créatif, on commence à apprécier l'importance des dispositifs qui économisent sur le besoin de savoir, à savoir les institutions qui créent la confiance. Les économistes qui ont une approche de ce qui est un processus ouvert continu de vie économique avec l'hypothèse vulgaire de *ceteris*

paribus (toutes choses égales par ailleurs) et qui opèrent dans le construit artificiel de l'*homo œconomicus* sont aveugles quant aux différents types de rationalité dans le monde réel. Ils tombent dans le piège d'un genre étroit irréaliste de « rationalisme économique » et méritent la critique à laquelle ce concept a été sujet dans le débat public récent. En conséquence, les économistes néoclassiques n'ont pas été capables de défendre vraiment la libéralisation économique, qui revient à une réforme de toutes les institutions importantes. En contraste, les analystes avec un background en économie institutionnelle ont grandement contribué aux changements culturels et politiques qui ont pavé la voie pour l'ascendance économique et industrielle de nombreux pays en voie de développement.

Qu'est-ce qui nous motive ?

Une autre considération fondamentale pour la discussion du problème économique est la motivation. Les individus sont parfois motivés par l'amour (altruisme, loyauté, désir d'être admiré) et la coercition, mais dans la société de masse moderne où des millions de personnes interagissent, les gens sont normalement motivés par l'intérêt personnel, ou convaincus par les autres que certaines actions sont dans leur propre intérêt personnel (Boulding, 1956/1977).

La plupart d'entre nous ont expérimenté la motivation à faire quelque chose pour les autres, d'abord sur le plan de l'altruisme, de la solidarité, et de l'amour au sein du petit établissement de notre famille. Dans cet espace, nous nous connaissions de manière intime et nous étions capables d'influencer les réactions des autres membres de la famille. L'amour et la loyauté sont très efficaces pour apporter la coopération dans des petites communautés (Hayek, 1976, pp. 133-152 ; Boulding, *op. cit.* ; Giersch, 1996). Pourtant, même dans de petites communautés, bien que des âmes aimables puissent le regretter, l'amour et la solidarité doivent fréquemment être accompagnés d'une autorité et d'une coercition. Les parents ou les chefs de la tribu sont parfois obligés de menacer et de contraindre les autres dans le groupe. Cela tend à être tempéré par l'empathie et la connaissance intime. Pourtant, dans les sociétés macro anonymes modernes, nous interagissons avec des millions d'étrangers et dépendons de la motivation de nombreuses autres personnes à remplir les promesses qu'ils nous ont faites. Dans les sociétés macro, nous pouvons bien sûr ne pas seulement dépendre de l'amour car nous ne connaissons même pas nombre de ces gens avec lesquels nous interagissons. La solidarité et la bienveillance déclinent assez naturellement avec la distance sociale. Par

conséquent, nous avons besoin d'autres mécanismes de motivation, soit la contrainte ou l'intérêt personnel.

Ce dernier est le motif principal qui entraîne la coopération humaine dans l'économie de marché capitaliste. Les gens poursuivent leurs propres fins, générant des retombées qui sont accueillies par d'autres. Par exemple, les agriculteurs du village produisent des carottes pour gagner un revenu, et la conséquence est que les ménagères d'une ville distante peuvent trouver des carottes dans leur magasin local. Aussi choquant que cela puisse sembler pour certains, le boulanger qui vous fournit votre pain quotidien, le docteur qui vous appelle à la maison au milieu de la nuit, et l'employeur qui vous fournit un emploi, le font car ils en reçoivent un revenu, pas parce qu'il vous aime. Votre pain quotidien, votre système de santé, et votre emploi sont seulement les conséquences de leur égoïsme ! Qu'un tel système fonctionne bien dépend, comme l'ont montré des auteurs qui vont de David Hume et Adam Smith à Friedrich Hayek (1988, pp. 6-47), du système institutionnel, l'ordre étendu qui coordonne les actions humaines spontanées comme « par une main invisible » (comme Adam Smith l'a fameusement nommée).

Ceux qui rejettent l'intérêt personnel comme motivation respectable, par exemple les leaders religieux idéalistes, devraient démontrer comment des millions de gens pourraient continuer à fournir des biens et des services sans coercition. Cela requière que les leaders sachent (i) ce que les gens désirent et sont capables de réaliser, (ii) ce que leurs agents font, et (iii) qu'ils puissent induire les gens à entreprendre des procédures risquées de découverte. Cette connaissance est rarement pleinement disponible, comme nous le savons. La connaissance nécessaire n'était pas disponible dans l'économie soviétique, sous le régime répressif de Mao en Chine, sous le communisme à Cuba, ou dans le Venezuela actuel. Ces régimes ne reposaient pas ou ne reposent pas sur la motivation du marché. Et le résultat est que les critères de qualité et le choix ont été invariablement épouvantables : l'innovation a été si pauvre que le système économique entier a été prêt de s'effondrer et que les magasins étaient moitié vides, avec des files d'attente considérables pour les consommateurs afin d'obtenir les rares biens disponibles.

Comme nous l'avons déjà observé, la coordination volontaire des gens intéressés et des entreprises commerciales requière des règles respectées et communes. Les gens ne peuvent interagir efficacement, étant données leurs limitations cognitives, que si des modèles prévisibles et reconnaissables de comportement existent. Ils dépendent d'un « ordre de la conduite humaine », qui normalement requière aussi que le comportement opportuniste et arbitraire encoure des punitions (sanctions). En d'autres termes, les producteurs ne coopèrent que si les institutions contribuent à l'interaction durable et

spontanée entre des individus libres et motivés. Les règles seront plus efficaces dans la stabilisation du comportement si elles sont elles-mêmes stables ou évoluent selon des chemins prévisibles. Cela tient pour vrai *a fortiori* pour les gens qui ont grandi au sein d'une tradition de coordination à petite échelle, disons au niveau du village, et qui se sont déplacés vers les villes et vers des industries qui opèrent dans les marchés mondiaux. Quand une telle modernisation se produit, beaucoup trouvent que ce changement des règles par lesquelles ils doivent vivre est un défi majeur, car la confiance et la coordination ne peuvent alors pas être dérivées de l'extrapolation de l'expérience passée. Dans les circonstances où les économies décollent vers le développement moderne, des règles simples et stables sont extrêmement importantes pour le progrès matériel et l'harmonie sociale (voir le chapitre 4 ci-dessous).

L'interaction humaine dans les économies nationales peut dans l'ensemble être coordonnée *seulement* en s'appuyant sur des réponses spontanées aux incitations de marché et aux contrats. Les actions individuelles sont ensuite classées par des institutions communes et appliquées. Cela est préférable à une planification coercitive, collective et descendante de l'économie, parce que les planificateurs et les dirigeants tendent à souffrir d'une cognition limitée et d'une motivation déficiente, et l'approche coercitive impose des coûts élevés de supervision, de contrôle et d'application.

Le problème principal-agent

Ce qui vient d'être dit à propos de la connaissance et de la motivation est à la racine de l'autre problème pénétrant de l'interaction humaine, qui est devenu connu comme le « problème principal-agent » (voir le glossaire). Chaque fois que quelqu'un (un principal) s'appuie sur les services de quelqu'un d'autre (un agent) pour réaliser un travail, il y a une possibilité que l'agent soit mieux informé que le principal à propos de la tâche à accomplir. Les agents savent souvent mieux sur ce qui peut être accompli et si le meilleur est réalisé par rapport aux opportunités disponibles. Mais l'agent sera fréquemment motivé par la poursuite de ses propres objectifs, qui ne sont pas nécessairement ceux du principal (plus ou moins ignorant). Le problème principal-agent est devenu important dans la littérature économique dans les années 1930 quand on disait que les sociétés par actions modernes étaient détenues par des principaux souvent pauvrement informés (les actionnaires), mais étaient gérées par des agents-managers intéressés et bien informés qui étaient proches de l'action. Les agents avaient donc tendance à éluder les risques, à préférer la consommation sur le lieu de travail, et à payer eux-mêmes des salaires et des bonus excessifs aux dépens du profit du principal

(Berle-Means, 1932). Dans le même temps, il a été constaté que les sociétés par actions surperforment généralement d'autres types d'organisations professionnelles, comme les sociétés mutuelles ou les entreprises familiales, car les marchés concurrentiels, qui entourent la société par actions, produisent de l'information pour les principaux détenteurs d'actions. Les marchés concurrentiels exercent le contrôle de l'opportunisme de l'agent car les principaux, une fois informés, peuvent agir pour exercer leurs intérêts. La discipline concurrentielle qui importe ici dérive non seulement du marché pour les produits de ces entreprises, mais aussi des marchés agiles et concurrentiels des actions, des offres publiques d'achat (reflétant un marché pour le contrôle des entreprises) et des marchés pour les compétences managériales (Jensen-Meckling, 1976 ; Jensen, 1983 ; Jensen-Ruback, 1983).

Le problème agent-principal a de nouveau été mis en avant dans le sillage de la crise financière mondiale. De nombreux gestionnaires d'entreprise et gestionnaires financiers de premier plan, qui sont au cœur de l'action, se sont payés des salaires et des bonus excessifs aux dépens des actionnaires. Ce problème persiste en effet quand les États considèrent les entreprises et les banques comme « trop grandes pour échouer » (*too big to fail*) et renflouent leurs opérations mal gérées, ou quand les réglementations sapent le fonctionnement adéquat des marchés qui génèrent de l'information. La solution n'est guère une supervision bureaucratique encore plus formelle, mais un retour à l'examen rigoureux par des marchés véritablement concurrentiels.

Le problème principal-agent a toujours prouvé être un handicap sérieux pour la motivation des agents dans des domaines qui ne sont pas sujets à la concurrence, en particulier dans les agences étatiques. Des déficiences motivationnelles sérieuses pouvaient être observées dans les industries planifiées de manière centrale, où la plupart des ressources sont socialisées. Cela peut en arriver au point où le manque de motivation conduit à une famine répandue, comme c'était le cas dans l'ère de la Chine de Mao, en Éthiopie à l'époque communiste, dans le Cambodge des Khmer Rouges, et en actuelle Corée en Nord.

Le problème principal-agent est majeur dans toutes les bureaucraties à travers le monde : les agents bureaucratiques et politiques non-élus, censés représenter les principaux-citoyens, sont normalement mieux informés des tâches de gouvernance. Ils jouissent souvent d'une titularisation assurée pour leurs emplois et l'exploitent dans leur intérêt personnel. Même dans les démocraties efficaces, les citoyens font face à des coûts d'information élevés, et les agents (les parlementaires, les bureaucrates et les juges) sont en effet souvent capables de diriger le gouvernement de manière à remplir

leurs propres objectifs, mais cela se fait aux dépens des citoyens (voir chapitre 7 ci-dessous). Dans les dictatures, ces problèmes tendent à devenir bien pires.

Quelles conclusions ?

Pour résumer l'argument jusqu'ici : le problème économique doit être vu dans un contexte dynamique ouvert. La connaissance humaine croissante peut aider à satisfaire les désirs existants, mais les gens ont une grande capacité à découvrir de nouvelles aspirations et de nouveaux désirs, pendant que la rareté persiste. Puisque la connaissance nécessaire pour s'attaquer au problème économique évolue et est dispersée, la coordination complexe est nécessaire pour satisfaire tous ces désirs humains divers. Dans les petites communautés intimes, cette coordination peut être motivée par l'empathie et l'amour. Mais dans les sociétés de masse complexes et modernes, l'amour ne suffit pas. On ne peut donc compter que sur la contrainte, la peur ou l'intérêt personnel, canalisés par les institutions de marché. L'expérience a montré que, dans de larges communautés, l'interaction volontaire liée par des règles à travers les marchés et motivée par l'intérêt personnel est le système largement supérieur pour répondre au problème constitutionnel de la dispersion de l'ignorance, de l'égoïsme et de l'inertie.

Une économie saine et en croissance requière de nombreuses découvertes décentralisées quant aux meilleures manières de satisfaire les désirs humains et les nombreuses ruptures avec les manières traditionnelles – ce que l'écrivain V. S. Naipaul appelait avec justesse « un million de petites mutineries ». Pour le comprendre, nous devons explorer à présent quels types d'institutions facilitent l'interaction humaine et les découvertes de ce que les gens valorisent le plus.

Chapitre 3. Les institutions et l'ordre

*« Les êtres particuliers intelligents peuvent avoir des lois qu'ils ont faites ;
mais ils en ont aussi qu'ils n'ont pas faites. »*

Charles de Montesquieu, 1689-1755

*« Le plus grand soin d'un gouvernement devrait être d'habituer
peu à peu les peuples à se passer de lui. »*

Alexis de Tocqueville (1805-1859), dans *Carnets de voyage*, 1831.

Le problème de la connaissance (encore) et la création de l'ordre

Puisque l'ignorance est dominante presque partout (le problème de la connaissance), il est essentiel pour la coordination productive des gens qu'ils économisent sur leurs besoins de connaissance. Là où c'est approprié, ils doivent dériver des suppositions intelligentes à partir de certains bits d'information. Des signaux simples que les gens peuvent rapidement reconnaître peuvent souvent transmettre des modèles complexes d'information d'utile. Les gens doivent aussi pouvoir avoir confiance en ce que leurs prédictions ne soient pas renversées de manière arbitraire.

Des modèles prévisibles et l'élimination des perturbations arbitraires créent de l'ordre, à opposer au chaos (voir le glossaire). L'ordre signifie que les éléments d'un système restent dans une interrelation reconnaissable et prévisible, bien que non nécessairement totalement statique. Quand le système change, le changement devrait suivre une certaine trajectoire générale reconnaissable, de façon à ce que les surprises totales, la désorientation et la surcharge cognitive soient évitées. L'ordre est essentiel à l'efficacité de nos actions - pensez juste à comment il est difficile de descendre un escalier quand les marches varient en hauteur et en largeur et comment il est facile de sauter les marches d'un escalier régulier.

La question vient alors : comment un ordre dans la vie économique peut être créé et sauvegardé ? En essence, il y a deux manières dans lesquelles la conduite humaine est coordonnée et les actions sont mises en ordre (Hayek, 1973, pp. 35-54) :

- L'ordre peut être conçu et imposé. Un modèle conçu par quelqu'un peut être implémenté. Ainsi, les compagnies de chemin de fer imposent un horaire régulier sur les mouvements des trains. Ou pour citer un autre exemple, je range les livres de mes étagères d'une certaine manière afin que je puisse facilement les

trouver. Après avoir changé de bureau, le chaos régnait et ma vie professionnelle était un enfer, parce que je n'avais pas encore imposé un nouvel ordre. Je ne pouvais pas trouver les références indispensables des livres et des fichiers. J'ai souffert d'une surcharge cognitive et j'ai fait une pauvre utilisation de mes ressources et de mon temps.

Dans de nombreuses circonstances, il est efficace de coordonner les gens par un plan et un commandement centralisés, par exemple dans une firme ou une équipe de travail, où les dirigeants déposent un plan d'action et exercent un degré de contrôle sur leurs collaborateurs. L'ordre dépend bien sûr de la main visible et directrice de quelqu'un qui possède le savoir et le contrôle.

- L'ordre peut aussi émerger spontanément : les nuées d'oiseaux qui tournent en rond dans le ciel vespéral le font dans un modèle ordonné reconnaissable. Ils ne se foncent pas les uns sur les autres, bien qu'aucun « oiseau chef » ne soit aux commandes. Les voitures dans les villes européennes et américaines se déplacent dans des modèles prévisibles, obéissant aux règles de trafic et aux dispositifs de signalisation ; le désordre (les accidents) est rare. Le philosophe écossais Adam Smith a écrit en 1776 que les êtres humains produisent, vendent et achètent ce que les autres veulent comme si c'était ordonné par une « main invisible ». Des modèles reconnaissables émergent dans ces instances car tous les participants obéissent aux mêmes règles. Ensuite, les participants trouvent cela facile d'interagir constructivement avec les autres car ils peuvent reposer sur des modèles familiers.

L'ordre spontané dépend de règles claires qui ont évolué avec l'expérience et la tradition et qui sont appliquées d'une certaine façon. Cela ne dépend pas du dessein humain, d'une autorité planificatrice et du contrôle central. Quand les gens sont guidés par de telles règles, ils sont capables de partager leur connaissance et même de coopérer avec confiance dans des circonstances changeantes et complexes.

Nous devons donc maintenant regarder de plus près les règles ou les institutions, leur définition précise, les types variés d'institutions, les propriétés qui rendent un ordre spontané efficace, et les bénéfices qu'engendrent des institutions appropriées.

Les institutions

Nous avons dit auparavant que les institutions étaient des règles de conduite humaine dont les violations impliquent des sanctions. Les règles sans sanctions ont peu d'influence normative, dans le sens de rendre le comportement des autres plus prévisible. Elles sont donc sans intérêt. Les institutions efficaces vont limiter la gamme des résultats qu'on peut normalement attendre mais sans garantir des résultats spécifiques. Il est souvent suffisant pour nous de dépendre de larges modèles de comportement qui nous sauvent de la recherche d'information et d'autres coûts de transaction. Sans les institutions, les coûts de transaction seraient dans de nombreux cas si élevés que la production et l'échange seraient rendus coûteux voire impossible. En mettant de côté l'innovation, peu voire aucune production n'émerge.

Les institutions ont une influence envahissante sur la vie sociale et économique et leur qualité est centrale pour notre bien-être. Les gens s'identifient à des communautés, avec lesquelles ils partagent des institutions, parce qu'ils peuvent fonctionner à l'intérieur de celles-ci sans avoir à lancer une recherche d'information excessive. Nous nous sentons détendus lorsque les coûts de transaction sont faibles, et l'ordre et la confiance mutuelle sont sauvegardés. Pourtant, nous sommes fréquemment totalement ignorants des institutions qui commandent notre comportement et celui des autres. C'est incroyable car différents dispositifs institutionnels peuvent affecter profondément la mesure dans laquelle nous réalisons nos propres objectifs. L'importance des institutions ne devient souvent évidente que lorsqu'elles disparaissent ou qu'elles changent dramatiquement. Ainsi, les gens qui migrent du village familial aux bidonvilles dans des zones de non-droit, ou les gens qui doivent tout d'un coup travailler dans une culture différente, commencent à apprécier l'importance des règles qui leur inspiraient la confiance. Quand Karl Marx observait les immigrants dans les nouvelles villes-usines de la révolution industrielle que l'Angleterre expérimentait, il parlait d'aliénation et trouvait beaucoup de résonance auprès de ces nouveaux travailleurs industriels. Avec une expérience supplémentaire, les travailleurs ont formé des groupes de gens qui partageaient les mêmes idées et ont développé leurs propres nouvelles règles. Comme davantage de gens se déplaçaient entre les communautés et comme nous pouvons maintenant faire davantage de comparaisons internationales, nous reconnaissons désormais de plus en plus l'importance de lois fiables et de règles de conduite. Puisque davantage d'attention se focalise sur les comparaisons internationales et puisque les opérateurs déplacent le capital et les entreprises entre les différentes juridictions, les différences institutionnelles et les ajustements doivent être en pris en compte de manière assez explicite. Quand, une ou deux générations plus tôt, les groupes

industriels occidentaux ont déménagé vers de nouvelles destinations dans des pays moins développés, les décideurs ont porté moins d'attention aux mœurs sociales et à la gouvernance. L'expérience a tout changé depuis. Les investissements directs sont réalisés dans des environnements politiques, sociaux, non-corrompus et régis par le droit, et les pays corrompus, mal gouvernés et socialement erratiques, tendent à être évités. Seules les rentes élevées des situations de monopole peuvent attirer les investisseurs dans les endroits corrompus, aux dépens des gens ordinaires. Une certaine croissance économique peut encore se produire pour un temps, mais elle ne peut être durable, et les revenus des travailleurs et des propriétaires locaux n'évoluent pas autant qu'ils le pourraient. Les pays sont alors pris dans ce qu'on appelle une « trappe à revenu intermédiaire » (Kasper, 1997 ; 1998b ; Kasper, Streit, Boettke, 2012, pp. 507-508).

Une réaction similaire peut être observée dans le sillage de la diffusion de l'État-Providence en Occident durant la seconde moitié du XX^e siècle. Une aide sociale publique accommodante et copieuse a graduellement corrompu de plus en plus les attitudes et les institutions éprouvées par le temps qui soutenaient la prospérité occidentale. Cette érosion des règles et des valeurs fondamentales a graduellement nui de plus en plus à la performance économique, et donc à la stabilité de la vie sociale. L'harmonie sociale et la civilité ont souffert. Pour corriger un peu cela, de nombreux États occidentaux se sont engagés dans des réformes micro-économiques à partir des années 1980, dans une tentative de redéfinir les règles fondamentales de la conduite économique. La prestation sociale accommodante a été renforcée dans certains pays et l'autonomie a encore été accentuée. Les réformes des décennies récentes dans les pays riches comme pauvres ne peuvent pas être comprises sans une analyse explicite du rôle des institutions dans la coordination sociale et économique.

Nous devons redire ici que les institutions ne doivent pas être confondues avec les organisations (comme c'est fréquemment le cas en anglais courant). Les organisations sont plus ou moins des combinaisons permanentes de facteurs de production qui sont rassemblés par un individu qui poursuit certains objectifs. Par exemple, une firme est une organisation qui met en commun le capital, la technologie, la connaissance des marchés et qui est conduite à poursuivre certains objectifs, comme le profit tiré de la création d'un certain gadget.

Les institutions reçoivent cependant souvent du soutien et de la substance des organisations. Ainsi, le marché des actions dépend de certaines règles spécifiques pour opérer efficacement, et certaines de ces règles sont maintenues par la bourse des valeurs, une organisation. De nombreuses règles d'interaction économique ne pourraient pas survivre en dehors d'une organisation, comme les cabinets d'audit, les entreprises

de comptabilité, les registres fonciers et la profession légale. De nombreuses institutions sont en effet implicites (ou incorporées) dans les organisations, mais les autres sont désincorporées et ne requièrent pas de sauvegarde organisationnelle formelle, comme nous le verrons plus bas.

On peut classifier les institutions en fonction de critères variés :

- si le respect des règles est volontaire ou sous la contrainte ;
- si les règles surgissent par l'interaction sociale spontanée (institutions internes) ou sont conçues et imposées par les agents politiques (institutions externes) ; et
- si les sanctions sont appliquées spontanément par la réaction sociale, comme la réprimande ou l'exclusion d'un cercle d'amis des contrevenants aux règles (institutions informelles), ou si elles sont appliquées par un groupe extérieur nommé, comme une cour de justice (institutions formelles). Les combinaisons principales entre les institutions internes et externes et formelles et informelles sont montrées dans le graphique 3, qui donne également des exemples.

Graphique 3

Une classification des institutions

		Genèse	
		évolution spontanée et décentralisée au sein de la société	conception et imposition par une autorité (politique) extérieure
		Institutions internes	Institutions externes
Application	réaction décentralisée spontanée	Institutions informelles <i>Exemples : Les coutumes et les bonnes manières qui sont appliquées par la réaction sociale, l'honnêteté relationnelle, ou l'exclusion</i>	<i>Les exemples sont rares. Parfois les ruptures des règles descendantes ont pénalisées par la pression morale ou la critique publique (comme l'application du « politiquement correct »)</i>
	procédures formellement organisées de sanction	Institutions formelles <i>Exemples : Un code professionnel de conduite qui est administré par un corps professionnel</i>	<i>Exemple : Un code légal qui est appliqué par la justice et les procédures de police</i>

Les institutions peuvent être classées en fonction de deux critères :

- Comment sont-elles créées ?
- Comment sont-elles appliquées ?

Quand nous parlons du « droit », nous nous référons non seulement à la législation formelle et aux réglementations, qui émanent des parlements, des administrations et des décisions de justice (institutions externes), mais également au corps de normes qui sont le résultat de la tradition et de l'évolution interne. Dans la tradition du droit commun de la Grande-Bretagne, des États-Unis et de l'Australie, les règles évolutives ont eu un statut relativement élevé. Les règles internes et les lois non écrites forment une partie importante (voire *la plus importante*), du système d'institutions dans lequel nous vivons. En effet, le droit naturel, un corps d'institutions internes, a un statut très élevé dans de nombreux pays. Il peut même outrepasser le droit constitutionnel et la loi.

Les institutions internes évoluent dans la communauté

Dans le graphique 3 (au-dessus) on peut distinguer des institutions en fonction de leur genèse et de la méthode par laquelle les sanctions pour les violations de règles sont appliquées. La plupart des règles qui façonnent le comportement individuel ont émergé à l'intérieur des communautés (institutions internes) et sont appliquées dans des manières informelles, spontanées. Ainsi, la vie commerciale dans un souk a longtemps été orientée selon certaines conventions et habitudes, et les violations des règles ont été sanctionnées par une perte de réputation, l'ostracisme ou des représailles directes. Le respect de telles institutions est en principe volontaire, mais les violations ont des répercussions. L'expérience a par exemple montré que mentir porte atteinte à l'efficacité des interactions sociales, que la règle « tu ne dois pas mentir » entraîne une acceptation volontaire dans la communauté, et que les menteurs s'attirent des sanctions spontanées, par la mise à l'écart ou la perte de réputation.

Des exemples de règles internes sont

- les règles que nous suivons dans notre propre intérêt personnel (exemple : je parle clairement quand je m'exprime auprès d'une audience car je veux être compris) ;
- les règles que nous avons internalisées par l'éducation, l'acculturation et la pratique (exemples : le comportement éthique et les vertus civiques comme la ponctualité et l'honnêteté) ; les aînés doivent éduquer les plus jeunes pour qu'ils apprennent ces règles, de peur que la civilisation décline ;
- les coutumes et les manières qui sont normalement acceptées pour faciliter une interaction harmonieuse et qui sont appliquées par des réactions spontanées (exemples : dans la société polie, nous écoutons les opposants ; les traders

offrent un service de confiance afin qu'ils ne perdent pas leur bonne réputation ; les employés au sein d'équipes adhèrent à certaines pratiques professionnelles, et s'ils ne le font pas, ils sont évités par leurs camarades) ; et

- les règles qui ont prouvé leur utilité pour l'interaction de groupe et qui sont sanctionnées formellement, c'est-à-dire de manière organisée, par les membres supérieurs sélectionnés du groupe (exemple : les critères professionnels, dont les violations sont sanctionnées par des corps professionnels nommés de praticiens médicaux, d'avocats, de journalistes, de traders sur les marchés financiers, etc.).

Les trois premières catégories de règles internes sont informelles dans le sens que les violations encourrent des sanctions auto-appliquées, spontanées et décentralisées. Ainsi, nous contrôlons notre opportunisme en dehors d'un intérêt personnel ; autrement, nous serions isolés. Quand nous écrivons à la main, nous essayons de former les lettres en fonction de certaines règles agréées, simplement parce qu'autrement les gens ne prendront pas note de ce que nous avons à dire. Les violations des règles éthiques conduisent souvent à une sanction quasi-automatique par mauvaise conscience. Dans les sociétés décentes, l'application spontanée et informelle fonctionne dans la plupart des cas. En fait, les institutions internes sont le ciment qui maintient ensemble la société.

Les mécanismes auto-appliqués peuvent être extrêmement efficaces. Les gens avec des pauvres manières sont exclus et solitaires. Le dommage causé à la réputation d'une firme opportuniste peut lui coûter beaucoup en matière économique ou voire même conduire à la faillite. Un exemple étonnant qui montre dans quelle mesure l'auto-application fonctionne peut être trouvé dans les marchés mondiaux des devises. Les traders de devises étrangères qui échangent quotidiennement des milliards de dollars concluent des affaires très vite entre eux, bien qu'ils ne se rencontrent jamais en personne, qu'ils puissent vivre dans des cultures et des juridictions différentes, et qu'ils ne peuvent compter aisément sur le corps judiciaire d'un pays pour régler les conflits concernant l'accomplissement du contrat. Pourtant, ils délivrent des contrats, même dans les cas où cela signifie une perte financière pour eux. La raison est qu'autrement, ils perdront leur réputation dans l'échange, ne trouveront plus de partenaires contractuels et seront bientôt exclus des affaires.

La conduite humaine est essentiellement guidée par ces règles internes (évolutives) qui sont appliquées informellement. Ces règles incorporent la sagesse des générations passées. Initialement, les règles internes peuvent avoir été expérimentées par chance ou

sur l'initiative de quelques-uns. À partir du moment où une règle s'est avérée utile, d'autres l'ont imitée, et la règle a gagné une acceptation plus large et une masse critique suffisante pour devenir un critère communautaire. Parfois, les règles internes établies peuvent être rejetées par les gens auxquels les circonstances ne conviennent désormais plus. Certains peuvent décider d'accepter des sanctions pour leurs violations des règles ou espérer pouvoir expliquer pourquoi les sanctions ne devraient pas s'appliquer à eux dans leurs circonstances particulières. De telles variations peuvent parfois s'avérer fructueuses et peuvent alors devenir une nouvelle institution, ou les gens peuvent les rejeter. Le corps de règles internes est donc le résultat de la mutation, de la sélection et de l'adaptation évolutionnaire sur laquelle personne en particulier n'a le contrôle. En d'autres termes, il évolue comme le résultat de la réciprocité de nombreuses personnes (Hayek, 1967a et 1979). Un bon exemple pour l'évolution graduelle d'un corps de ces règles est le langage : les mots ont des significations spécifiques et la plupart des orateurs obéissent à des règles bien comprises de grammaire. Mais le langage est une chose vivante évolutive, puisque les mots acquièrent des significations nouvelles (« c'est cool ! ») ou perdent leur sens traditionnel (je ne peux plus dire « j'étais à une soirée gaie [gay] la nuit dernière », ce qui dans ma jeunesse voulait juste dire que nous étions heureux).

Dans les sociétés d'immigrants, qui deviennent des communautés de plus en plus riches, le système juridique interne est sujet à des défis particuliers à cause des nouveaux arrivés. Les immigrants du Sud de la frontière peuvent apprécier les conséquences de la vie communautaire tranquille et organisée aux États-Unis, mais ils mettent néanmoins au défi certaines règles spécifiques, intentionnellement ou en ignorant les critères dominants. Cela augmente les coûts de coordination et crée l'irritation auprès des habitants, qui se sont reposés automatiquement sur des institutions familières, mais certains changements peuvent éventuellement enrichir la vie sociale. Pour éviter la xénophobie, les immigrants font bien d'apprendre et de respecter les règles du nouveau pays hôte. C'était par exemple ce qu'on observait en Australie quand les jeunes immigrants vietnamiens commençaient à voler et à dealer de la drogue. Les aînés de la communauté vietnamienne intervenaient rapidement pour mettre fin au comportement illégal de leurs jeunes. En conséquence, la communauté vietnamienne a été vite intégrée et respectée. Au contraire, les jeunes immigrants du Moyen-Orient provoquent régulièrement des délits auprès des jeunes femmes blanches mais sont encouragés par leurs aînés et par les leaders de la communauté à croire que les femmes méritent moins de respect. Les autres Australiens réagissent alors avec une hostilité xénophobe, parce qu'ils sont profondément contrariés par la violation des règles séculaires que les femmes et les hommes sont habilités à un égal respect. Mais les

nouveaux venus peuvent également déclencher des changements innovants et bienvenus dans les règles. Ainsi, les habitudes alimentaires et les pratiques professionnelles des immigrants peuvent être considérées comme des améliorations des traditions. Cela peut éventuellement induire de plus en plus de monde dans une société d'immigrants à adopter une cuisine et une éthique de travail différentes.

Comme on l'a noté ci-dessus, certaines institutions internes évolutives viennent avec des sanctions formelles. Ainsi, des communautés de professionnels médicaux, journalistiques ou juridiques peuvent organiser des mécanismes formels pour gérer des cas de méconduite professionnelle, par exemple en réprimandant ou en expulsant les contrevenants de leur communauté. Ils le font soit pour faciliter une interaction utile au sein de la profession, soit pour assurer que la réputation de la profession ne souffre pas du comportement opportuniste d'un petit nombre. La profession choisit typiquement des membres éminents pour appliquer les règles internes afin de punir les violations prétendues des règles lorsque c'est approprié. Ces arbitres mettent à profit leur savoir spécialiste et sont motivés par le désir de se concentrer sur leur travail. Ce sont les coûts de cette auto-réglementation, mais ils tendent à être modérés aussi longtemps que les adjudicateurs ne sont pas conduits par l'intérêt personnel en extrayant des coûts d'adjudication élevés.

Les institutions externes requièrent l'action politique et sont coûteuses

La seconde catégorie majeure d'institutions est externe (graphique 3). Ces règles sont conçues, imposées et administrées par les autorités avec l'autorité politique, qui sont au-delà et en dehors de la communauté en tant que telle. Ainsi, les institutions externes requièrent toujours une certaine action collective et un processus politique et les agents politiques peuvent poursuivre leurs propres intérêts. Les concepteurs et les applicateurs des règles externes peuvent être légitimés par la grâce de Dieu, l'acclamation spontanée, l'usurpation du pouvoir, ou l'élection démocratique.

Des exemples d'institutions externes sont les constitutions, la législation, les réglementations et les pratiques administratives. Presque toutes les institutions externes sont formelles dans le sens qu'elles poursuivent des sanctions explicites qui sont appliquées de manière organisée. L'application repose sur des autorités extérieures (par exemple le judiciaire, la police, les administrateurs), à qui on accorde un monopole d'usage de la force.

Les agents en charge des institutions externes encourent des coûts d'agence (les coûts de gouvernance). Ces coûts doivent être financés, normalement par l'imposition ou des honoraires. Les coûts d'implémentation d'institutions externes incluent non seulement des coûts d'agence, mais également des coûts de conformité qui doivent être supportés par les citoyens et les industries affectés. Les citoyens sont par exemple obligés de tenir des registres (par exemple pour le centre des impôts) ou de se conduire de manière spécifique (par exemple ne pas commercer à certains moments). Les institutions externes sont normalement bien plus coûteuses à implémenter que les institutions internes. C'est ainsi car les agents publics ne connaissent simplement pas de nombreuses infractions ! Ainsi, l'application du droit inflige des coûts élevés d'information, en particulier si la législation va à l'encontre des institutions informelles de la société, auxquelles la plupart des gens obéissent spontanément. Il y a aussi le danger toujours présent que les agents de l'État agissent dans leur propre intérêt (problème principal-agent). Après tout, les agents spécialistes dérivent normalement leur gagne-pain de la conception et de l'administration des institutions externes, de telle sorte que davantage de réglementations signifie davantage d'influence et davantage de revenus. La corruption n'est peut-être pas non plus très loin. Il n'est pas rare que les juges et les policiers soient corrompus, qu'ils exigent des paiements par le public en échange de faveurs ou d'une tolérance sélective vis-à-vis d'infractions aux règles. Une communauté bien dirigée requière donc de fortes vérifications des coûts d'opération des institutions externes et du comportement honnête et impartial des agents publics.

Les institutions externes sont néanmoins à de nombreux égards nécessaires pour maintenir l'ordre. Dans les sociétés de masse modernes, les règles sont meilleures quand elles sont codifiées et formellement décrétées ; elles sont normalement aussi plus uniformément respectées lorsqu'elles sont formellement appliquées. Étant donné les coûts élevés de contrôle et d'application des institutions externes, elles devraient donc seulement servir comme sauvegardes des institutions internes. La tentative par les révolutionnaires socialistes ce dernier siècle de remplacer toutes les institutions traditionnelles évolutives des sociétés par des règles « scientifiquement conçues » décrétées par le gouvernement a été un échec retentissant. Les nouveaux systèmes juridiques décrétés ont imposé des coûts très élevés de contrôle et d'application et ont conduit à l'aliénation et à un retrait cynique de beaucoup de personnes de la vie sociale. Fréquemment, les règles dans l'Union soviétique, l'Allemagne nazie, la Chine et Cuba ne pouvaient même pas être connues et implémentées, après que les incitations spontanées et les règles internes traditionnelles aient été supprimées. Ainsi, les fermiers nouvellement collectivisés en Chine après 1950 et au Sud-Viêt Nam après 1975, à qui on demandait de suivre les ordres d'en haut, ont échoué à produire suffisamment de

nourriture pour nourrir la population, alors qu'ils avaient fait des excédents auparavant. En effet, les plans socialistes et la coercition draconienne dans la Russie de Staline ne pouvaient même pas stopper les paysans nouvellement « libérés » de transformer les grains précieux, qu'ils ne voulaient pas livrer aux agents de l'État expropriateurs, en vodka et en alimentation pour les porcs. Des boycotts similaires se sont produits dans la Chine de Mao. La Chine et le Viêt Nam n'ont surmonté la pénurie alimentaire que lorsque l'établissement des règles a été changé à nouveau avec les réformes économiques des années 1980. Le Viêt Nam est redevenu un producteur d'excédents et un exportateur majeur de riz ! Cette expérience a été répliquée dans de nombreux autres cas où des institutions « scientifiquement conçues » et appliquées ont conduit à des famines majeures, qui étaient invariablement attribuées au temps (par exemple, dans l'Union soviétique des années 1920, au Vietnam après 1975, en Éthiopie sous le colonel Mengistu, en Corée du Nord depuis les années 1990 - comme si la surproduction des fermiers sud-coréens n'avaient pas à faire face au même climat !). Les élites éduquées à l'occidentale dans les pays du Tiers-Monde ont tous trop souvent opté pour des institutions externes importées après l'indépendance du régime colonial, plutôt qu'en s'appuyant sur les traditions et les mœurs séculaires pour les moderniser et les améliorer. En conséquence, le désordre a été créé et la croissance économique est restée pauvre.

La conclusion de ces expériences avec l'application d'institutions externes par rapport à l'obéissance spontanée à des institutions internes doit être que les règles externes doivent être utilisées avec modération et qu'elles doivent être, lorsque c'est possible, en harmonie avec des ensembles de règles internes et traditionnelles. En faisant autrement, on ignore les coûts élevés de transaction de la coordination externe par une « main visible » et on affaiblit alors la prospérité, la sécurité et l'harmonie de la société.

Les méthodes par lesquelles on coordonne la société de masse moderne, et en particulier la vie économique, ont sans doute constitué la question sociale la plus âprement conquise dans les cent dernières années. L'imposition d'un ordre socialiste centralisé dans les pays communistes a coûté plus de 100 millions de vies au cours du XX^e siècle, parmi lesquels quelques 20 millions de paysans afin de faire respecter le nouvel ordre de l'Union soviétique, quelques 65 millions en République populaire de Chine, environ 2 millions en Corée du Nord et 2 millions au Cambodge, et un million au Viêt Nam (Courtois *et al.*, 1999 ; Kasper, Streit, Boettke, 2012, pp. 457-508).

Les qualités des institutions efficaces

Toutes les institutions ne sont pas également efficaces dans la création de l'ordre. On doit donc se demander quels sont les critères essentiels et efficaces dans les institutions externes et internes pour la mise en ordre de la conduite humaine et l'élévation de la confiance, la justice, la prospérité et la paix.

Étant données les limitations de la cognition humaine, une qualité importante pour que les règles soient efficaces est qu'elles doivent être universelles. Le grand philosophe libéral du droit italien Bruno Leoni (1913-1967) a défini l'universalité comme la composition de trois caractéristiques essentielles (Leoni, 1991/1961 ; voir également Hayek, 1973) :

- Les règles universelles doivent être *générales et abstraites* plutôt que spécifiques à des situations. Pour mettre cela dans les mots de Friedrich Hayek, les règles abstraites sont « *applicables à un nombre inconnu et indéterminé de personnes et de cas* » (Hayek, 1973, p. 50). Ce critère n'est pas satisfait, par exemple, quand le président d'une nation ordonne que l'usine d'assemblage de la voiture de son fils doit avoir un accès préférentiel au marché local, quand les États distribuent des préférences tarifaires aux industries corporatistes spécifiques, quand les membres du parti dirigeant sont récompensés par des licences bon marché pour le développement de la terre, ou quand les emplois sont offerts ou retenus sur la base de la religion. Les règles qui discriminent entre les citoyens échouent au test de l'universalité (et sont injustes).
- Les règles universelles sont également *certaines* : cela signifie que tout le monde devrait avoir une chance raisonnable d'être capable de connaître et de comprendre la règle et les sanctions pour les transgressions. Ce critère est violé, par exemple, dans la Russie actuelle lorsqu'un flux volumineux et inconsistant de décrets sont promulgués, dans les pays du Moyen-Orient où différents mollahs délivrent des *fatwas* (des interprétations du droit islamique) contraignantes mais conflictuelles, ou dans les économies matures quand les parlementaires et les bureaucrates remanient continuellement les règles fiscales. Dans de nombreux pays, des activistes focalisés sur une seule problématique ont rencontré le succès en incitant les États à redéfinir et à écourter les règles qui protègent la propriété privée pour le bien de l'environnement ou de la redistribution sociale, qui a été une grande source d'incertitude et qui constitue un danger croissant pour la prospérité future (Ratnapala, 1990 ; Kasper, 2004). Depuis 1950, le volume de législation et de la réglementation dans toutes les économies matures a gonflé à

un niveau où personne n'est plus capable de connaître et d'obéir à toutes ces institutions imposées. Des règles détaillées et prolifératives, qui sont souvent faites sur le moment plutôt que par un processus ordonné, violent simplement la maxime de la certitude.

La certitude devrait également s'étendre aux sanctions pour les violations de règles, qui doivent faire partie intégrante de toute institution efficace. Les règles doivent être appliquées également à tous, sans peur ou faveurs. Quand les règles et les sanctions pour les violations sont négociables, la coordination se détériore. Imaginez juste comment un match de football serait ennuyeux si chaque violation de règles était suivie par de longues négociations et qu'il n'y aurait aucune certitude sur les décisions de l'arbitre ! Imaginez juste comment le trafic serait si tous les cédez-le-passage étaient sujets à la négociation, et que toutes les sanctions pour les violations devaient être négociées ! Quand le droit perd ses dents et sa clarté, la capacité à générer l'ordre et la croissance spontanée diminue et la justice souffre.

- Les institutions universelles devraient être aussi *ouvertes*, de manière à permettre aux acteurs à répondre spontanément aux nouvelles circonstances. En d'autres termes, les règles doivent être conçues dans des manières qui guident le peuple dans de nouvelles expérimentations. Le critère d'ouverture est absent quand la législation est prescriptive et au cas par cas, et que les décideurs créent des précédents. Quand nous avons des règles ouvertes, par exemple des droits de propriété universels et l'existence d'un droit de la responsabilité civile, les gens peuvent s'engager dans l'innovation, par exemple quand ils espèrent monnayer leurs services sur Internet en dépit du fait que ces règles ont été inventées bien avant Internet.

L'universalité peut être sauvegardée relativement aisément lorsque les institutions sont prohibitives, c'est-à-dire lorsqu'elles éliminent des classes d'actions qui sont largement perçues comme nuisibles. Moïse a promulgué des règles prohibitives, comme « tu ne dois pas voler ou mentir ». Cela laisse à tout le monde une grande portée pour leurs propres initiatives et pour savoir comment obéir exactement à certaines règles. De la même façon, la règle selon laquelle personne n'est au-dessus de la loi est un bon exemple de règle universelle facile à comprendre. Par contraste, les règles prescriptives, qui visent à produire des résultats spécifiques, sont bien moins susceptibles d'offrir la certitude et l'ouverture. Comme nous l'avons déjà noté, la promotion d'activités industrielles spécifiques par des décrets étatiques et des subventions viole la maxime de

l'universalité. Par conséquent, son manque d'universalité la rend encore plus souvent inefficace, parce que les gens souffrent d'une surcharge cognitive et que les exécuteurs sont surtaxés en raison de leur manque de connaissance et de ressources. Les règles sont alors habituellement violées, et personne ne s'en soucie. C'est pourquoi un système juridique, s'il veut être efficace, ne peut pas prescrire trop de résultats spécifiques.

L'ordre parmi les règles

Lorsque des règles universelles mettent en ordre (coordonnent) les actions humaines, il doit également y avoir de l'ordre au sein des diverses règles. C'est pourquoi ce n'est pas le cas, par exemple, quand le marché des produits est libre mais que le marché du travail est lourdement réglementé. Il y a un besoin pour un ordre parmi les règles, de telle sorte qu'elles forment un tout intelligible dans lequel les institutions variées se renforcent entre elles. Pour être efficaces, les institutions doivent également rester raisonnablement stables à travers le temps, parce que les changements de règles imposent des coûts d'ajustement et des risques de mal-coordination. Le dicton conservateur selon lequel « les vieilles règles sont des bonnes règles » a beaucoup à nous dire sur nos limitations cognitives. Mais de cela ne découle pas que la conservation rigide des règles existantes est désirable. Après tout, les circonstances changent et les systèmes sociaux évoluent, de même que les systèmes juridiques doivent aussi évoluer si les gens veulent profiter au mieux des nouvelles circonstances. Hayek a développé, dans son fameux essai « Pourquoi je ne suis pas un conservateur » (1960/1992), l'argument selon lequel nous devons toujours demander ce qui sert le mieux nos objectifs et selon lequel les nouvelles règles ont le potentiel d'améliorer les choses.

Le changement de règles est rendu plus prévisible (moins perturbateur d'ordre),

- quand le système institutionnel consiste en une hiérarchie de règles, avec un cadre stable de règles primordiales générales qui détermine combien d'institutions spécifiques doivent être changées, et
- quand elles sont appelées des *méta*-règles qui renoncent à des méthodes prévisibles de changement juridique, par exemple la règle constitutionnelle qui veut que la nouvelle législation soit votée par une majorité au Parlement, ou que seuls les parlements élus soient habilités à changer la législation, mais pas un haut tribunal du pays ou des ministres particuliers.

Quand les États gouvernent par décrets, le danger est grand que l'universalité soit négligée et que le système juridique devienne dysfonctionnel.

Ces règles de niveau supérieur sont souvent formellement consacrées dans les constitutions écrites. Les constitutions efficaces donnent de la cohésion et de la prévisibilité au système juridique et ne devraient être que rarement changées. Les pays qui se donnent de nouvelles constitutions après une révolution sont typiquement pauvrement gouvernés.

Mettons aussi l'emphase sur le fait qu'il ne devrait pas y avoir de contradiction entre les diverses institutions. Ainsi, il est par exemple inefficace d'avoir des règles libérales qui gouvernent l'économie et des règles restrictives qui gouvernent la vie politique et civique (voir l'appendice). À cet égard, la République populaire de Chine est un cas particulièrement intéressant : le capitalisme libéral s'accompagne d'un ensemble de règles politiques qui ne respectent pas le principe de liberté, consacrant la règle du parti unique et la suppression des nombreuses libertés politiques et civiles. Combien de temps un ordre économique libéral peut coexister avec un régime politique dictatorial et répressif ? De plus, quels sont les coûts infligés au peuple chinois par ces inconsistances fondamentales ? L'expérience internationale et historique de long terme suggère que les droits individuels dans la vie économique sont plus pleinement développés et mieux protégés lorsque les citoyens individuels jouissent en même temps de droits politiques individuels, c'est-à-dire quand le capitalisme libéral s'accompagne de démocratie. Les sous-ordres compatibles tendent à se renforcer les uns les autres et créent davantage de régimes plus efficaces et inspirant davantage la confiance générale. L'expérience historique de long terme suggère également que la liberté de possession des biens et d'un échange libre dans les marchés est souvent le précurseur d'une plus grande liberté civile et politique (Friedman, 1962 ; Kasper, 1994b, 2011b). Ceci a certainement été confirmé dans une certaine mesure avec ce qu'il s'est passé dans les petites économies de marché d'Asie de l'Est, où une première génération a prospéré grâce à la liberté économique, mais où leurs fils et filles se sont battus pour la démocratie, répliquant un modèle qui s'est joué au XVIII^e et au XIX^e siècles dans de nombreux pays d'Europe occidentale. De la même manière, la répression économique et l'expropriation sont souvent les signes avant-coureurs d'une dictature (voir l'Union soviétique, l'Europe orientale post-Seconde Guerre mondiale, Cuba et le Venezuela).

Un ordre cohésif au sein de l'ensemble du système juridique peut être amené de deux différentes manières : les règles individuelles peuvent être mises en ordre par l'acceptation spontanée ou par le rejet de certaines règles (ce qui est normal dans les systèmes juridiques internes), ou elles peuvent être rendues compatibles dans des formes conçues par des mécanismes formels, comme par exemple la constitution et les procédures acceptées de révision judiciaire. La nouvelle législation, par exemple, doit

être compatible avec la constitution du pays. Si nécessaire, elle peut être testée auprès de la plus haute juridiction du pays. L'activisme parlementaire, bureaucratique et judiciaire est susceptible de détruire l'ordre stable de règles et d'introduire au fil du temps des incohérences entre les différentes règles. Il y a de nombreux cas dans l'histoire où les actifs ont été nationalisés, puis privatisés, puis encore nationalisés. De telles politiques de zig-zag déstabilisent et rendent les gens confus. Ces derniers n'apprécient pas le chaos des règles et perdent confiance. Cela semble de plus en plus se reproduire dans la vie publique des démocraties sociales matures, par exemple lorsque des réglementations étatiques cumulatives et onéreuses modifient les droits de propriété traditionnels. On peut alors dire que la prolifération de la législation détruit le droit, à savoir l'ensemble fondamental de règles que les gens ont embrassé et compris. Les gens n'apprécient pas non plus les incompatibilités entre les règles élaborées et leurs propres institutions internes - la législation est communément méprisée lorsqu'elle rentre en conflit avec les critères évolutifs de la communauté. Il n'est pas rare que certaines réglementations et lois formelles que l'on trouve dans les codes juridiques soient largement méconnues ou même complètement oubliées. Dans les sociétés où les citoyens sont les ultimes arbitres des institutions, les lois doivent être abandonnées si une masse critique de violations juridiques apparaît et s'il devient évident que les législateurs ont peu d'influence normative.

Les conséquences sont le désordre, une perte de confiance, un cynisme grandissant sur la gouvernance, et des faiblesses systémiques dans l'infrastructure institutionnelle de la communauté. Une pauvre règle génère alors souvent des effets secondaires imprévisibles, qui doivent être corrigés par davantage de décisions spécifiques. Cela déclenche un glissement vers un désordre juridique et détruit le « capital institutionnel » de grande valeur (Ostrom-Kahn, 2005). L'opportunisme politique des élites dans les pays en voie de développement et l'évolution des groupes puissants qui défendent une cause unique dans les démocraties matures offrent des exemples nombreux d'une perte d'ordre systématique (chapitre 7).

L'ordre au sein des institutions est également prolongé par l'adhésion à certaines *méta*-règles procédurales non-écrites (les règles générales globales). La plupart des gens obéissent dans leur vie quotidienne à certaines *méta*-règles informelles. Par exemple, nous laissons prévaloir le sens commun, et nous attachons une haute valeur à un degré de tolérance des idées et des aspirations d'autrui, au sang-froid, au sens de l'humour, à un débat franc et à laisser les opposants s'exprimer. Dans les sociétés occidentale et chinoise, les gens respectent aussi ceux qui sont ouverts aux conseils des autres et fuient le dogmatisme des « je-sais-tout » et des querelleurs, ce qui est typique des

sociétés tribales. La tolérance est une *méta*-règle procédurale qui promeut normalement la paix interne et la liberté, bien qu'elle ne soit pas un but en soi comme peuvent l'être la liberté ou la justice. Ceux qui violent de telles *méta*-règles procédurales se trouveront bientôt mis à l'écart ou réprimandés.

L'intérêt d'avoir des institutions efficaces

Les institutions qui sont universelles et qui forment un système en ordre ont des avantages majeurs pour ceux qui les partagent :

- (a) Comme nous l'avons noté, des institutions respectées économisent sur le besoin de la recherche coûteuse et risquée d'information, et les gens peuvent interagir avec confiance et tranquillité. De bonnes institutions facilitent les affaires et les interactions sociales. Elles nous permettent de récolter les bénéfices d'une large division du travail et d'une connaissance spécialisée, qui sont la cause la plus importante de la prospérité durable et de la croissance.

L'interaction humaine cause des coûts inévitables de transaction, mais des institutions universelles aident à économiser sur ces coûts. Des coûts de transaction particuliers émergent quand les gens veulent expérimenter de nouvelles idées et chercher de nouvelles informations (innovation). Puisque le sujet à disposition est encore inconnu, ils ne peuvent simplement pas faire de choix rationnels dans la mesure où ils doivent encourir des coûts de recherche de l'information. Ils ne peuvent clairement jamais savoir et évaluer les résultats de la recherche avant que le processus de recherche ait produit la connaissance nécessaire (c'est le paradoxe bien connu de l'information !). Étant donnés les risques et les coûts de la recherche d'information, et son importance pour une société libre et prospère, il est essentiel de favoriser les institutions qui encouragent la recherche généralisée et le contrôle de la connaissance. Des institutions universelles peuvent rendre cela moins coûteux de découvrir ce que les gens valorisent le plus, tandis que des systèmes juridiques changeants, complexes et non-universaux empêchent la recherche d'information et l'innovation.

Économiser sur les coûts de transaction est une considération extrêmement importante pour les sociétés modernes, qui reposent inévitablement sur une division complexe du travail et une innovation continue. Cela peut surprendre qu'on a évalué que plus de la moitié des coûts de génération et de distribution du produit national des pays avancés, comme les États-Unis, dépendent de la

coordination des gens plutôt que de la véritable production physique (Kasper, Streit, Boettke, 2012, p. 137). Dans les décennies récentes, les services de soutien aux transactions ont surpassé la plupart des autres secteurs dans les économies avancées, comme cela se reflète par la part grandissante du secteur des services dans le produit national brut (conseil d'entreprise, communications, planification, finance, commerce, logistique, recherche, développement, échange d'information, etc.). Dans un contexte international, les institutions à bas coût d'une nation constituent une source importante de compétitivité.

- (b) Les institutions universelles apportent également un bénéfice non-matériel en ce qu'elles créent un sentiment de sécurité et en ce qu'elles facilitent le contact social. Après tout, les gens ne sont pas des individus isolationnistes ; ils fonctionnent mieux en compagnie des autres. La poursuite du bonheur est typiquement une expérience de groupe. Des institutions appropriées nous permettent de construire des ponts auprès de nos camarades et sont donc essentielles à ce que nous appelons le « social ».
- (c) Une fonction majeure des institutions universelles est de protéger les sphères autonomes de liberté. Des règles appropriées contraignent l'utilisation opportuniste et arbitraire du pouvoir par certains aux dépens des autres. De bonnes institutions vont éliminer l'excès de coercition et délimiter la distance que peut prendre la poursuite autonome des objectifs subjectifs personnels d'un individu sans menacer la liberté des autres. Sans des contraintes institutionnelles appropriées, la liberté ne serait qu'une licence et s'effondrerait, comme l'orateur Romain et le juriste Cicéron (106-43 av. J.-C.) l'avait brillamment exposé lorsqu'il écrivait : « *Nous sommes esclaves des lois pour pouvoir être libres !* » La liberté est essentielle pour la motivation à être entreprenant et créatif. Elle contribue elle aussi au progrès matériel. En lisant l'histoire des cités européennes, il devient clair que certaines cités ont créé des règles universelles simples et ont alors rapidement prospéré, alors que les seigneurs féodaux contrôlaient les paysans par des réglementations prescriptives et restrictives, ce qui a constitué une recette pour la stagnation et la lenteur.
- (d) Les institutions universelles servent également la paix et l'harmonie dans la société. Quand des gens différents avec des ressources et des aspirations différentes poursuivent leurs propres objectifs auto-fixés, il est inévitable que des conflits occasionnels apparaissent. Quand les conflits surviennent, les règles universelles aident à éviter les conflits.

Pourtant, même avec la meilleure des institutions, des conflits ne peuvent pas être complètement évités. Quand des conflits se produisent, les institutions nous

disent au préalable comment ils seront résolus. Par exemple, les accidents de la route sont réglés par des procédures connues et par une compensation matérielle que les fautifs ont à payer aux parties lésées, en vertu des règles. La violence physique coûteuse, les autres virulences et souvent d'autres formes futiles de résolution des conflits, sont ainsi évitées. En effet, la « rage au volant » rencontre un fort rejet populaire, dans la plupart des sociétés, et une sanction informelle spontanée pour préserver la paix sociale et l'harmonie. En évitant les conflits et en créant des processus prévisibles de résolution des conflits, les institutions réduisent les coûts de transaction. Cela est également propice à la croissance économique, à part le gain de la sécurité, qui est une valeur fondamentale pour elle-même.

- (e) Enfin, mais surtout, les institutions universelles appropriées encouragent les gens à conserver des ressources rares. Quand les institutions donnent aux propriétaires la tenure fiable d'un actif (basée, par exemple, sur les institutions qui assurent les droits de propriété privée), il est probable qu'ils vont mobiliser leurs actifs et les cultiver avec une vision pour leur futur bien-être. Les gens pensent souvent non seulement à leur propre futur, mais aussi à celui de leurs héritiers et de leurs descendants. Quand la protection institutionnelle est peu fiable, les gens sont bien plus susceptibles de voir à courte vue et d'épuiser leurs actifs. De bonnes institutions sont donc faites pour assurer une bonne gestion. Dans une veine similaire, les gens vont seulement accumuler du capital physique et humain quand ils peuvent avoir confiance dans le fait de pouvoir récolter les fruits de leur labeur, car les institutions stables et prévisibles fournissent une certitude de long terme. Les systèmes institutionnels non-universels et déficients sont, par contraste, caractérisés par le court-termisme, le gain rapide, où on cherche à arracher des ressources en s'engageant très peu pour une formation du capital et des compétences sur le long terme (Gwartney, 1991 ; Anderson-Leal, 1997).

Cela n'est pas pour dire que les institutions solides, stables et universelles sont la panacée pour tous les problèmes humains. Elles sont seulement un instrument qui peut aider ou entraver l'interaction pacifique et productive, et apporter le sens de la satisfaction que la plupart d'entre nous dérivent de cela. Dans le changement rapide, le cadre mondialisé dans lequel de plus en plus de gens opèrent maintenant, les institutions appropriées et l'ordre qu'elles aident à créer bâtissent la confiance. Quand l'évolution institutionnelle est entravée par une intervention réactionnaire et un

conservatisme ancré, la liberté économique et le développement décrochent et on reporte la responsabilité des échecs sur les autres. Quand on observe un manque de confiance, on devrait conclure que la recherche pour des institutions plus universelles et de meilleures constitutions économique et politique devraient être une priorité.

Les valeurs communes fondamentales favorisent l'agencement des règles et des conduites

La cohésion et l'efficacité du système juridique d'une communauté sont soutenues par des valeurs fondamentales communes, c'est-à-dire des priorités de haut niveau qui informent les actions quotidiennes des individus, telles que la liberté, la justice, la sécurité, l'équité et la prospérité¹¹. Typiquement, ces valeurs fondamentales sont des arguments centraux dans les discussions sur ce qui est bon ou mauvais. Il est rare que des désaccords continuent parce qu'une partie favorise l'injustice, la pauvreté et la répression de la liberté.

Les valeurs fondamentales communes sont abstraites. Les valeurs de premier ordre sont vues comme désirables par la vaste majorité de la communauté, même s'il y a un désaccord sur les méthodes pour les atteindre. Elles sont les points d'ancrage normatifs de tout système juridique. Dans des manières invisibles mais puissantes, ils informent nos actions quotidiennes de manière fondamentale et pénétrante, similaire à l'information de l'ADN façonnant les caractéristiques et les processus biologiques. Cependant, différentes de leur analogue biologique, les valeurs fondamentales sont façonnées par l'intelligence et la volonté humaines, et peuvent aussi être intelligemment adaptées si des conséquences néfastes deviennent largement connues.

Les systèmes de valeur et les attitudes fondamentales de travail, d'épargne, d'investissement et d'échange, sont profondément enracinés et souvent obstinément

¹¹ Quand nous utilisons le terme de « justice » ici, nous signifions une justice formelle ou procédurale, à savoir l'application des mêmes règles à des personnes égales. La sécurité est ici la dimension inter-temporelle de la liberté ; elle se réfère à la liberté future de faire des choix non forcés.

La sécurité et la justice, lorsqu'elles sont combinées avec l'adjectif « social », ont toutefois souvent pris des significations totalement différentes, à savoir la référence à des résultats égaux, irrespectueux de l'effort ou liés à la chance. Comme nous l'élaborerons plus tard, ces concepts de justice et de sécurité tendent à affaiblir la liberté, la paix et la sécurité comme définies ici (Hayek, 1988, pp. 112-119 ; de Jasay, 2002).

défendus. En effet, les systèmes de valeur tendent à former une partie de l'identité même d'une communauté. Souvent, ils sont accompagnés de croyances religieuses. Même quand de nouvelles circonstances émergent et que des ajustements de comportement semblent bénéfiques, les valeurs fondamentales sont fréquemment abandonnées ou adaptées. Ces ancrages ont été appelés « *métis* » dans la littérature, utilisant le terme philosophique grec pour des constantes culturelles plus ou moins permanentes (Kasper, Streit, Boettke, 2012, pp. 81-82, 437-439). Les valeurs et les attitudes fondamentales donnent de la cohésion au système institutionnel à travers les groupes sociaux variés et à travers le temps, mais elles peuvent être une préoccupation inquiétante à des moments de changement économique rapide. Il semble qu'elles sont plus flexibles une fois qu'une société est passée par un traumatisme majeur. Ainsi, les traumatismes du milieu du XX^e siècle qui s'est abattu sur les Asiatiques de l'Est a conduit à des changements subtils en valeurs et en attitudes. Par exemple, le respect confucéen pour les aînés était modifié si les fils réussissaient à améliorer le bien-être matériel. Également, les attitudes orientées vers le futur en matière de dépense, d'épargne et d'investissement étaient renforcées, et ce qu'il valait la peine d'apprendre était réévalué à la lumière de l'expérience. Le système confucéen de croyance, qui a longtemps été considéré comme un obstacle culturel important au développement économique, est devenu un actif majeur de croissance des « sociétés néo-confucéennes » (Eisenstadt, ed., 2000 ; Kasper, Streit, Boettke, 2012, pp. 435-437).

Une conséquence d'un système partagé de valeurs d'une communauté est qu'il facilite l'ordre des règles et l'ordre des actions. Le relativisme moral et un déni post-moderniste des critères absolus de bien et de mal, comme c'est maintenant commun dans de nombreux pays occidentaux, peuvent aisément rendre un système juridique d'une communauté inopérant. Cela est facilement démontré par les sociétés dysfonctionnelles, cyniques, chaotiques et anarchiques, par exemple dans la Russie post-socialiste et dans les segments de l'Europe occidentale post-moderniste. Le manque de points d'ancrage communs (des valeurs communes entre les gens et les élites dirigeantes et un engagement commun pour la tolérance, le sang-froid et la vision à long terme) est aussi évident dans de nombreuses sociétés « post-Printemps arabe », où les visions du monde traditionnelles, tribales et fondamentalistes se heurtent aux traditions de la société commerciale ouverte. D'autres traits culturels qui sont importants pour la modernisation sont la curiosité, une inclination à l'expérience pragmatique et à la croyance que la vie et la terre peuvent et doivent être améliorées. Le fatalisme peut avoir été une vertu face à la vie dans les milieux naturels difficiles. Ce n'est pas une vertu face aux défis de la modernité (Kasper, 2005a, 2011). Les valeurs fondamentales, aussi bien que les bonnes institutions, constituent donc la possession utile et précieuse d'une

communauté, même plus importantes que son infrastructure physique. Nous avons en effet raison de parler de « capital humain », de « capital social » ou de « capital institutionnel » (Ostrom-Kahn, 2005).

L'ancrage des institutions dans les valeurs fondamentales renvoie à l'argument important que nous avons étayé tout à l'heure à propos des institutions : elles ne sont pas sans valeur. Nous pouvons objectivement analyser quels sont les effets de certaines règles et de certains systèmes juridiques (analyse positive), mais quand nous appliquons les idées pour façonner des règles concrètes, nous ne pouvons pas et ne devrions pas éviter les jugements de valeur (analyse normative). Rejeter une préférence pour la liberté comme « non-scientifique », par exemple, supprimerait un élément important de l'analyse économique et sociale. Ce que l'observateur scientifique devrait cependant faire quand il fait des jugements normatifs est de rendre explicites ses propres préférences et de reconnaître que les autres peuvent évaluer différemment la variété de valeurs fondamentales.

Quelques conséquences pour les politiques publiques

Les parlementaires, les politiciens, les syndicalistes et les représentants commerciaux tendent à se reposer sur des interventions au cas par cas pour obtenir des résultats économiques généralement prédéterminés pour satisfaire leurs intérêts particuliers - des problématiques traitées d'en haut par une élite dirigeante. Beaucoup semblent agir en croyant que l'économie nationale est simplement une organisation comme un régiment militaire ou une entreprise, et que tout le monde peut être entraîné à partager les mêmes préférences. Mais les sociétés ne sont pas des organisations, et les objectifs auto-déterminés des individus diffèrent et changent. Le style managérial « d'appui sur des boutons » en termes d'élaboration des politiques publiques produit donc invariablement de nombreux effets secondaires délétères. Les interventions sur les marchés peuvent être vues comme une question morale. Est-il bon de fixer les prix et de laisser les gens gâcher leur temps dans des files d'attente ? N'est-il pas plutôt plus juste de laisser les gens prendre leurs propres décisions en pleine responsabilité, en fonction des signaux changeants du marché ? Aucun acheteur n'aime les prix élevés, mais la déréglementation des prix entraîne typiquement les gens à pressentir qu'un degré de liberté leur est renvoyé.

Une fois qu'on a compris les traits fondamentaux de la nature humaine et la complexité des relations sociales et économiques, nationales et internationales (chapitre 2), on

s'étonne que tellement de gens veuillent encore se reposer sur des construits instrumentalistes et spécifiques qui agencent la vie économique par le haut et par la coercition. Dans les pays développés et en voie de développement, trop peu d'observateurs se demandent, lorsqu'ils sont confrontés aux habiles nouveaux programmes étatiques: « comment les politiciens et leurs conseillers savent-ils ? Ont-ils effectivement une *seule* connaissance pertinente à propos de ces questions ? » Ce n'est pas étonnant que tellement de programmes politiques bien aménagés soient agressés par la réalité et donc par la déception !

Nous possédons maintenant une large preuve à travers le monde que « l'interventionnisme je-sais-tout » éprouve la connaissance des dirigeants centraux et leur capacité à contrôler les processus sociaux par des moyens administratifs et politiques. En politique macro-économique, nous avons appris que l'intervention dans les marchés conduit plus ou moins tard invariablement à des effets secondaires délétères non prévus, à mesure que les circonstances continuent à changer. Par exemple, un programme pour consolider le prix de la gomme en stockant le caoutchouc naturel en Malaisie coûte non seulement aux contribuables des ressources considérables, mais a aussi accéléré finalement le remplacement du caoutchouc naturel par du caoutchouc synthétique et donc par une dépression prolongée du prix de la gomme. On peut trouver des cas similaires d'ingénierie sociale productive dans le régime de soutien des prix de la laine par l'État australien (avec pour conséquences des stocks coûteux et la baisse des prix) et dans la politique bien intentionnée de nombreux pays européens de mettre des plafonds sur les loyers de l'immobilier (entraînant des pénuries de longue durée, un mauvais entretien et des frictions incessantes entre propriétaires et locataires).

Pour donner un autre exemple de commandement centralisé : Les ministres de l'industrie peuvent défendre pour les simples d'esprit des moyens de protection tarifaire ou des primes pour favoriser certains producteurs ou industries, mais ils ne peuvent pas contrôler les développements internationaux, les changements de prix et de coûts, les fluctuations du taux de change et de nombreuses autres variables. Conséquemment, la protection tarifaire échoue tôt ou tard. C'est un instrument tout simplement trop rigide, et les protectionnistes demeurent ignorants de la nocivité des effets indésirables. Les Premiers ministres peuvent aussi promouvoir des projets de développement spécifique en grande fanfare et aux grands dépens du budget. Mais nous entendons peu de choses sur les échecs. Souvent, un bon impôt ou une bonne aide monétaire sont abandonnés pour des mauvais. Ainsi, de nombreux pays en voie de développement ont « acheté eux-mêmes » des projets industriels avec des subventions. Les subventions étaient « récoltées » (souvent par les multinationales), et plus tard ces

projets artificiellement stimulés étaient encore fermés. Il y a une histoire sympathique sur une même machine de couture qui était employée dans des projets subventionnés de start-up pour faire des vêtements en Thaïlande, puis en Chine, puis sur l'île Maurice et enfin au Bangladesh, dans chaque cas pour récolter des subventions étatiques, avant qu'elle soit déplacée. Un autre exemple était une usine de câblerie qui était placée au large des côtes de la Malaisie pour « récolter » les subventions disponibles ; quand les fonctionnaires ont essayé de soutirer des pots-de-vin et de nouveaux impôts pour récupérer leur investissement sur le tarif préférentiel originel, le bateau-usine a tout simplement disparu de la navigation ! En dépit de nombreuses expériences similaires, les politiciens des pays en voie de développement s'engagent généralement dans des interventions discriminatoires non-universelles, et finissent toujours surpris que leurs initiatives déçoivent. Ils peuvent penser sur le court-terme et espérer que les effets indésirables ne deviendront manifestes que lorsqu'ils auront quitté le pouvoir. Ils peuvent aussi se reposer sur la propagande pour raconter leur succès politique, mais ont tendance à déguiser la véritable histoire de l'intervention qui a entraîné tous ces effets indésirables.

Un exemple contemporain flagrant de « propagande » politique massive, qui ne raconte pas toute la véritable histoire, est sans doute la plus grande tentative d'ingénierie sociale en Europe depuis que Lénine a tenté d'abolir la monnaie en 1917, à savoir le cas de l'euro. Il est vrai que les coûts de transaction de la conversion, par exemple des francs français en pesetas espagnols, ont été supprimés, ce qui a rendu populaire au départ la nouvelle monnaie euro, notamment auprès du public et des traders. Mais l'effet indésirable non-prévu sur le moyen et long terme de la convergence des cultures monétaires disparates était que les pays avec des institutions internes grandement divergentes devaient à accepter des garanties mutuelles pour les dettes nationales des gouvernements dépensiers et indisciplinés. Cela conduit maintenant à la montée des tensions au sein de l'Union européenne et produit un chômage élevé et durable accompagné de marges plus sujettes à l'inflation dans la zone euro. Cela a également émotionnaliser les politiques et les comportements nationaux divergents, avec comme conséquence possible que l'euro va encore davantage diviser et porter du tort au « projet européen », bien davantage que si les disciplinés et les gros dépensiers avaient conservé leur propre monnaie, leur responsabilité budgétaire, et l'option de procéder à des ajustements par des taux de change flexibles entre les monnaies.

Les interventionnistes centralistes peuvent également se concentrer sur les bénéfices qu'ils peuvent obtenir pour eux-mêmes et pour leurs amis, grâce aux opportunités de soutirer des pots-de-vin et des commissions occultes, et peuvent ne pas se préoccuper

des impacts sur le long terme du bien-être économique et de l'équité pour le peuple ordinaire. Finalement, ils produisent un désintérêt cynique et le rejet.

Au lieu de coordonner l'activité économique par des interventions non-universelles de la « main visible » comme les tarifs douaniers et les subventions, les États devraient cultiver et protéger l'ordre de marché, en appliquant les règles universelles comme la protection de la propriété privée et sa liberté d'usage, couplée avec une adjudication rapide et non-biaisée lorsqu'émergent des conflits quant à l'usage des biens défini par des contrats (pour plus de détails, voir le chapitre 7). En d'autres termes, les États devraient d'abord se concentrer sur l'amélioration des institutions universelles qui créent un ordre spontané et s'abstenir de pratiquer une ingénierie sociale productrice de résultats spécifiques (Demsetz, 1967 ; Doti-Lee, 1989 ; Kasper-Streit, 1993 ; Kasper, Streit, Boettke, 2012, pp. 346-352).

Les économistes universitaires, qui souscrivent à l'orthodoxie néoclassique en économie, ont fait peu pour attirer l'attention sur le problème de la connaissance pénétrante dans la décision politique car leurs modèles scolaires sont basés sur les hypothèses irréalistes d'une « connaissance parfaite » et de *ceteris paribus*, c'est-à-dire que tout le reste ne changera pas et qu'aucun effet indésirable délétère ne se matérialisera. La prétention de la connaissance leur a donné une influence grande mais imméritée (Boettke, 1997 ; Boettke, 2012 ; Kasper, Streit, Boettke, 2012, pp. 525-535). Après tout, personne n'est omniscient et les autres choses ne restent jamais égales.

Comme on l'a déjà mentionné, la croyance dans des interventions au cas par cas est maintenant abandonnée dans de nombreux pays. Au moins jusqu'à la « crise économique mondiale » de 2007-2009, les fonctionnaires ne croyaient plus qu'ils pouvaient stabiliser la demande agrégée, créer la croissance économique et restaurer le plein-emploi par des politiques discrétionnaires et affinées (le keynésianisme). Mais au milieu des années 1970, quand l'emploi de masse est réapparu encore dans les pays de l'OCDE, les États ont essayé pendant un temps de s'attaquer au problème simplement en augmentant la demande à travers un assouplissement monétaire et budgétaire. Hélas, beaucoup ont eu à découvrir que cela conduisait à une inflation élevée inattendue, à des déficits budgétaires et à de l'instabilité, mais ils n'ont quasiment rien fait pour réduire le chômage. Nous avons appris que l'expansion de la demande ne crée pas de croissance (chapitre 1). Depuis les années 1990, le Japon s'est cependant engagé dans la plus grande politique de dépense et de relance jamais pratiquée, mais n'a pas atteint grand-chose au moyen d'un redressement économique durable. Ces leçons ont cependant été rapidement oubliées par une nouvelle moisson de décideurs politiques en 2007 (et dans les années suivantes), quand les déséquilibres financiers considérables (les dettes) ont

conduit à la « crise financière mondiale ». Depuis lors, les déficits budgétaires ont produit un effet boule de neige, la dette publique et les déséquilibres financiers ont augmenté, et les corrections nécessaires dans les structures détraquées du capital et les engagements étatiques ont été retardées. Le temps nous dira si les élites politiques réapprendront encore les leçons des années 1970, à savoir que l'interventionnisme macroéconomique crée le désordre et cause toujours plus d'effets indésirables et non-voulus.

La confiance dans la main visible et directrice de l'État est toujours répandue à travers le monde. La croyance naïve en la faisabilité de la direction centralisée de l'économie est toujours (ou encore) répandue, à la fois dans les pays pauvres et dans les pays riches. Cela devrait avoir asséné un coup massif à l'effondrement de la planification centrale de l'orbite ex-soviétique. Là-bas, la « planification scientifique centrale » a été introduite pour faire disparaître le « chaos des marchés », c'est-à-dire la coordination spontanée par les acheteurs et les vendeurs. La main visible de commande et de contrôle des États socialistes conduisent de manière prévisible à la mal-coordination et à un gâchis des ressources à une échelle massive. Les découvertes et les nouvelles utilisations de la connaissance étaient rares et souvent méconduites. Les niveaux de vie, la santé, l'éducation, le soin des personnes âgées, et l'environnement ont souffert en conséquence. La mortalité a grimpé, et la population de la Russie et des autres Républiques post-soviétiques dégringole maintenant. Une tendance similaire peut être diagnostiquée dans les États-Providence socialistes-démocratiques de la « vieille Europe », où les États ont virtuellement abandonné le respect des droits de propriété privée, la liberté économique et la responsabilité individuelle. Le résultat est une consternation répandue parmi les citoyens, une stagnation économique et un chômage persistant. Évidemment, l'ordre établi a livré des résultats pauvres. De manière surprenante, cette banalité a été réalisée par les leaders de la République populaire de Chine, qui ont graduellement descendu l'échelle de la portée de la planification centrale depuis la fin des années 1970. Maintenant plus de 60% du produit national chinois est sujet aux décisions de marché par des producteurs privés et des acheteurs. Des parts importants du secteur public planifié et résiduel s'embourbent dans une profonde et coûteuse crise et sa part continue à se contracter.

L'expérience des anciennes économies autoritaires ont souligné un autre point crucial à propos des institutions universelles et de l'ordre. La coordination spontanée par les processus de marché ne prennent pas place aisément dans un vide. On ne peut pas supposer que les marchés fonctionnent efficacement avant qu'un système juridique fondamental, raisonnable et universel n'émerge. L'effondrement du vieil ordre maladroit

de l'Union soviétique et l'échec des règles fiables et dignes de confiance de la coordination humaine à émerger rapidement conduisent à des baisses considérables des niveaux de vie russes. Le vieil ordre centralisé traîne, alors que les anciens bureaucrates poursuivent leurs propres intérêts restreints avec des moyens extra-légaux coercitifs, agissant plus ou moins comme les membres de gangs criminels. Les nouvelles règles de conduite économique émergent seulement graduellement, ou sont imposées. Un minimum d'infrastructure institutionnelle est maintenant en place dans la plupart des pays d'Europe de l'est, comme la Pologne, la République tchèque, la Hongrie et l'Estonie, et des institutions internes longuement réprimées de la société ré-émergent. Conséquemment, ces économies montrent maintenant une amélioration visible, bien la réforme institutionnelle est loin d'être complète (Kasper, Streit, Boettke, 2012, chapitres 13 et 14).

Une absence similaire assez coûteuse d'un ordre économique et constitutionnel sous-jacent peut maintenant être observée dans les pays arabes du Moyen-Orient et d'Afrique du Nord, où les anciens systèmes juridiques assez dictatoriaux ont disparus, mais où de nouveaux systèmes juridiques libérateurs et favorables au développement n'ont pas encore émergé. Le résultat est un abandon progressif de la confiance, de la productivité et des niveaux de vie.

Combien de temps les dirigeants politiques et les leaders des groupes d'intérêt vont-ils prétendre de manière arrogante devant toutes ces preuves historiques qu'ils ont la connaissance pour diriger les économies nationales ? Quand les gens vont-ils sagement réaliser que les nouveaux dirigeants poursuivent également souvent des intérêts sectoriels aux dépens du bien commun ?

Chapitre 4. Sur l'évolution institutionnelle et le développement

παντα ρει (panta rei - tout est dans les flux)

Proverbe grec

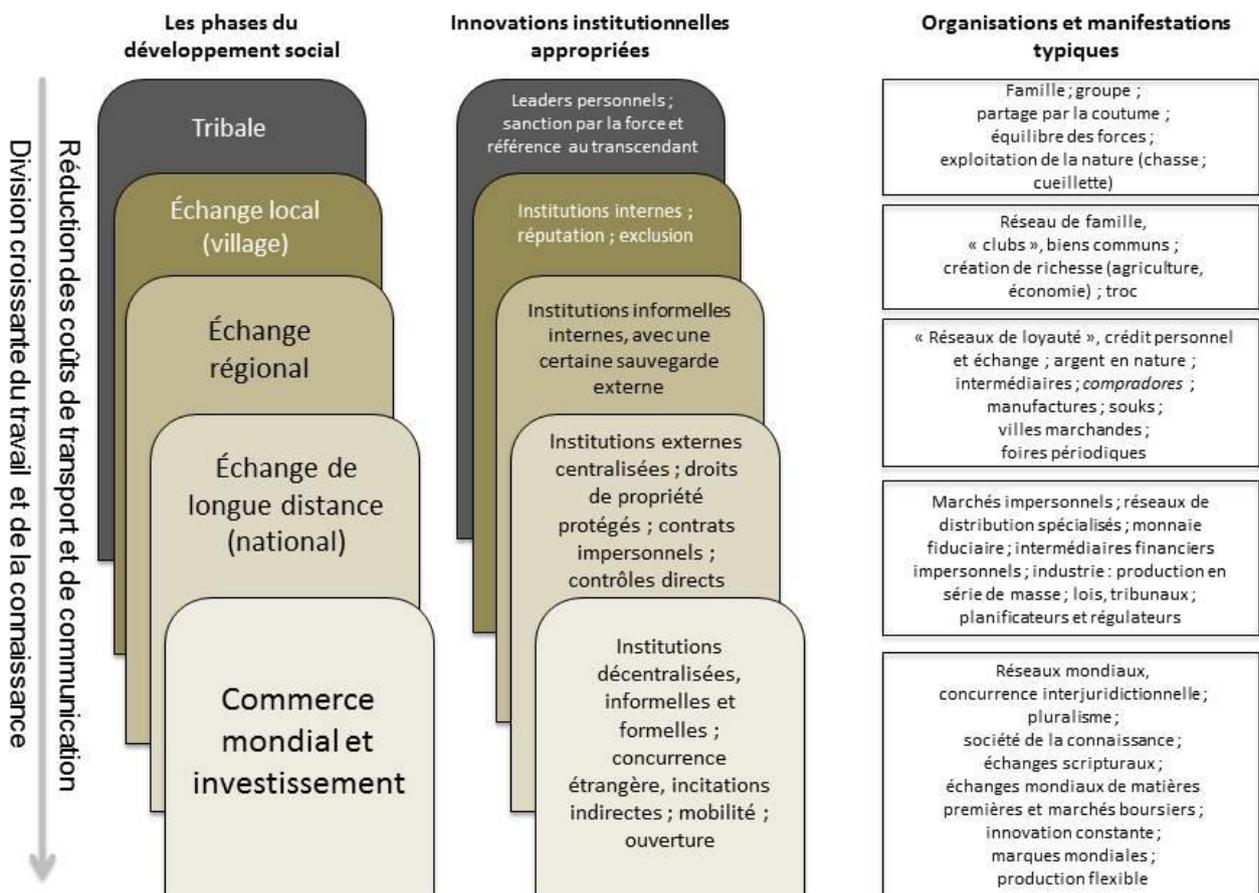
De la société tribale à la société capitaliste

Alors qu'une certaine stabilité dans le temps est utile pour l'efficacité des institutions, elles peuvent heureusement être réexaminées et adaptées par les gens intelligents. Néanmoins, changer le « software de l'interaction économique » (les institutions) est souvent plus dur que d'acquérir le nouveau « hardware » du développement (biens d'équipement et technologies). La raison est que les institutions, qui façonnent nos interactions sociales, sont profondément enracinées et souvent même renforcées par les croyances religieuses (*metis*). Nous les considérons normalement comme une partie de notre véritable identité et nous avons une réticence naturelle à changer des règles familières. En outre, modifier les institutions affecte aussi trop souvent les structures de pouvoir existantes. Certains au sommet sont défiés ; le pouvoir établi et la richesse peuvent être exposés à une nouvelle concurrence. Cela inflige des incertitudes pour le riche et le puissant, qui utiliseront souvent leur influence pour résister aux changements et dénigreront les réformes en les définissant comme « conduites idéologiquement » ou erronées. C'était par exemple le cas en Europe occidentale durant la Renaissance (à partir du XV^e siècle), quand le pouvoir de l'Église a été contesté et qu'un nouveau rationalisme a commencé à envahir les systèmes juridiques. La transition était loin d'être facile, voire a infligé même de nombreuses années de guerres de religion, avant que les Lumières (au XVIII^e siècle) ne conduisent à un système institutionnel individualiste et tolérant, qui a pavé la route vers la modernité (Gilder, 1984 ; Kasper, 2011). Maintes et maintes fois dans l'histoire, un large public a adopté une position conservatrice, parce que ce n'était souvent pas facile d'abandonner les hiérarchies familiales pour les dynamiques stimulantes et déroutantes de la société ouverte et changeante.

Pourtant, les différentes « règles de trafic » sont nécessaires pour différents types de trafic et différentes circonstances. Le trafic des ânes dans un village peut nécessiter des règles informelles très simples ; le trafic sur une autoroute inter-États requiert des arrangements institutionnels plus détaillés et une sauvegarde organisationnelle, etc. Sous les vieilles règles (le « software »), les nouvelles technologies (le « hardware », pour

ainsi dire) ne sont pas pleinement efficaces. La même chose peut être dite des transitions de sociétés restreintes simples à des communautés régionales, nationales et mondiales. Comme les sociétés se développent de petites bandes tribales avec quelques dizaines de membres, comme les tribus de chasse, à des économies locales agricoles ou à des économies d'élevage qui s'engagent dans une sorte d'échange inter-régional, comme celles de l'Asie centrale ou de l'ancien Mexique, à des économies nationales, et maintenant à l'économie ouverte mondiale, les systèmes juridiques existants doivent être adaptés et accompagnés de nouvelles couches de règles. Chaque étape dans l'évolution politique et économique requière que nous apprenions de nouveaux ensembles juridiques supplémentaires et que nous réconcilions les nouvelles et les anciennes et plus familières institutions. En conséquence, nous pouvons désormais interagir dans l'économie de marché mondiale en suivant un ensemble de règles, mais quand nous retournons à la maison, nous pouvons retourner joyeusement aux habitudes tribales familières de l'interaction d'un petit groupe, perpétuant les règles que nos ancêtres de l'âge de la pierre ont développé il y a longtemps.

Graphique 4 Développement économique et évolution institutionnelle



Source : W. Kasper dans N. Berggren et al. (eds.) (2002), p. 221

Le graphique 4 se réfère aux étapes variées du développement économique et culturel et aux couches d'institutions supplémentaires qui sont généralement nécessaires pour se débrouiller avec ces horizons d'élargissement. Nous savons de l'histoire que refuser d'adopter des nouveaux systèmes juridiques peut déjouer voire même arrêter le progrès économique. En effet, la rigidité institutionnelle peut verrouiller les communautés dans une pauvreté persistante. Ainsi, le système étatiste de planification en URSS a servi seulement pour le développement rapide de quelques industries restreintes fondamentales, mais cela s'est fait aux dépens de tout le reste. À travers les années, le régime a été incapable de coordonner l'innovation généralisée et est devenu « l'économie de la connaissance » moderne, sur laquelle la richesse de l'Ouest et d'Asie de l'Est est maintenant basée. La planification centrale n'aurait jamais pu produire des marchés de masse comme un iPhone. Au final, le système soviétique s'est effondré sous le poids de son inertie et de ses propres défaillances.

Les petites bandes de chasseurs et de cueilleurs qui exploitent la nature, mais créent difficilement de la richesse par eux-mêmes, sont typiquement coordonnées par les leaders personnels, qui peuvent utiliser la force pour affirmer leur volonté. Leur autorité tend à être tempérée par la connaissance personnelle des membres du groupe, par l'empathie et les liens de parenté (graphique 4). Les chasseurs-cueilleurs paléolithiques ont typiquement des liens étroits avec la terre, mais ils ne connaissent pas vraiment les droits de propriété individuels. Une fois que la société s'est déplacée de l'économie paléolithique de la simple exploitation de la nature à l'économie néolithique de la création de richesse par l'agriculture et l'élevage, les communautés sont devenues plus grandes, et les règles avaient besoin d'être redéfinies. En particulier, des dirigeants (les rois) émergent et des droits de propriété privée ou collective appliqués et largement respectés sont développés, de sorte que les cultures semées puissent être récoltées par les propriétaires et que les troupeaux soient protégés des voleurs sans que des coûts excessifs d'exclusion n'émergent. Dans une société de voleurs, personne ne sème, personne ne récolte, et personne n'élève de troupeau¹². Avec les nouvelles règles viennent de nouvelles formes de gouvernance qui sont davantage anonymes, comme l'a

¹² Les anthropologues ont porté l'attention sur certaines sociétés qui ont échoué à faire la transition de l'exploitation de la nature à la création de richesse (souvent décrite comme la « révolution néolithique ») et ont été perplexes quant à la question de savoir pourquoi de telles sociétés n'ont pas imité leurs voisins néolithiques. Parfois, il ne devait pas y avoir besoin de changement et la chasse pouvait être considérée comme davantage amusante, mais l'échec à apprendre les règles de la société agricole sont souvent une explication plus convaincante.

montré l'éminent économiste du développement Lord Peter Bauer (1915-2002) il y a longtemps (Bauer, 1972 ; voir également Bauer-Sen, 2004). Les nouvelles règles permettent le réseautage par le troc, la copropriété et une économie d'échange.

Cette étape a été atteinte à l'âge néolithique dans l'Ancien Monde (par exemple en Mésopotamie du Nord et dans la vallée du Nil) et dans de nombreuses sociétés amérindiennes, par exemple les civilisations aztèques et incas (Bauer-Sen, 2004).

Une fois que les sociétés et les économies développent des échanges régionaux autour des villes marchandes, les leaders politiques tendent à codifier, affiner et faire appliquer les règles traditionnelles de propriété et d'échange (Bernholz *et al.*, 1998). Un exemple pour le système juridique qui a rendu possible l'agriculture et l'échange à l'âge néolithique était le Code d'Hammourabi en Mésopotamie. Il mettait de nombreuses règles utiles à l'écrit, et constitue probablement la plus vieille collection connue de lois écrites. Les réseaux commerciaux larges qui traitent avec des étrangers d'autres civilisations ont éduqué les gens à voir les étrangers comme des partenaires commerciaux potentiels, et pas comme des adversaires (comme c'est normalement le cas dans les cultures tribales primitives). Par exemple, les capitaines de la mer grecque et les marchands de l'Antiquité, qui ont débarqué dans un port de Levante, avaient des contacts amicaux avec des étrangers, en essayant de trouver quels débouchés commerciaux il pouvait y avoir et en commençant à faire des affaires avec eux. Un tel engagement était considéré comme une vertu et était appelé « *katallatein* » (échanger des visions et transformer un ennemi potentiel en ami par l'échange), le terme moderne « catallaxie » décrivant l'essence de l'activité économique : trouver une information utile par l'échange et la concurrence.

Quand des réseaux d'échange s'élargissent au-delà d'une région, les États émergent pour développer des institutions externes davantage centralisées. Par exemple, les princes, les rois, et finalement les empereurs ont émergé dans la Chine historique qui a facilité les échanges économiques sur de larges distances. Aussi longtemps qu'ils faisaient appliquer des institutions qui facilitaient la prospérité, les dirigeants étaient jugés pouvoir jouir du « Mandat du Paradis ». De la même façon, l'Empire romain s'est développé sur la base de la loi romaine, en particulier le droit de propriété. Après l'avènement de l'islam, les princes, les sultans, les administrations judiciaires et les *kadis* ont cultivé un droit commercial sophistiqué à travers l'Occident, l'Asie centrale et l'Afrique du Nord. Cela a facilité l'échange et a élevé le niveau de développement. Cependant, les dirigeants avec des pouvoirs absolus ont également tenu à réclamer des privilèges considérables et des impôts excessifs. Cela était par exemple le cas dans l'Arabie médiévale, l'Inde et l'Europe féodale, où le pouvoir politique arbitraire était tôt

ou tard à couteaux tirés avec la liberté économique des gens ordinaires. Il semble que l'humanité doit maintenant vivre avec la malédiction des gouvernements en quête du pouvoir, mais doit également trouver des manières de contrôler le pouvoir de ceux qui ont le pouvoir politique. C'est un défi sans fin, mais l'alternative facile (l'anarchie), bien que tentante sur le plan intellectuel, a dans la pratique toujours été destructrice et injuste.

L'émergence des institutions du capitalisme

Dans l'Europe moderne précoce (à partir de la Renaissance), les institutions économiques externes et internes se sont développées davantage. Sous l'influence de la rivalité inter-États, certains dirigeants ont contraint leurs pouvoirs et leur opportunisme en contrôlant leur comportement (par exemple en laissant les parlements revoir les propositions fiscales royales) et en garantissant aux citoyens certains droits inviolables (par exemple la liberté de religion et la garantie de la propriété). Les dirigeants n'ont pas fait cela par une idée philosophique profonde ou par philanthropie. Ils essayaient plutôt d'attirer les marchands et les manufacturiers, aussi bien que les personnes compétentes, afin de promouvoir l'activité économique et avec elle sa base fiscale. Ainsi, de nombreux dirigeants européens partirent pour attirer les communautés juives et chrétiennes dissidentes qui étaient persécutées ailleurs afin d'améliorer leur base de revenus. Cela a à son tour renforcé leur capacité à financer la guerre, mais également à répandre (lentement !) la tolérance religieuse.

Ce qui a évolué en Europe Occidentale à partir de la Renaissance était les institutions du capitalisme - des droits de propriété privée assurés (ravivant un concept romain), la liberté des contrats en termes d'utilisation de ses droits de propriété, et l'État de Droit. Avec ces institutions, la croissance économique moderne pouvait décoller. Cette évolution institutionnelle graduelle précéda la révolution industrielle, qui a inauguré l'augmentation extraordinaire et durable des niveaux de vie et sa diffusion à un nombre grandissant de personnes dès la fin du XVIII^e siècle (voir chapitre 1). Plus tôt, au début du XX^e siècle, le fameux économiste-sociologue allemand Max Weber a porté l'attention sur les institutions qui permettaient l'accumulation du capital, l'innovation et l'entreprise industrielle dans l'Europe post-médiévale (Weber 1927/1995). Plus récemment, des historiens économiques américains, australiens et européens ont souligné encore les processus par lesquels des institutions appropriées et des mécanismes d'application étaient établis avant que les détenteurs de capital innovants, entreprenants et confiants puissent émerger pour commencer ce qui deviendra la

révolution industrielle. La résistance à de tels changements institutionnels était cependant forte dans les grandes économies fermées avec des élites dirigeantes puissantes, par exemple dans l'Espagne des Habsbourg-Bourbon, dans les dynasties Ming et Qing en Chine, et dans l'empire ottoman au XIX^e siècle et aux siècles précédents. Les élites récalcitrantes s'accrochaient alors aux mœurs tribales et entravaient la modernisation industrielle (North-Thomas, 1973 ; Berger, 1987 ; North, 1990 ; Jones, 2003/1981 ; 1988 ; Rosenberg-Birdzell, 1986 ; Bethell, 1998).

L'ouverture était essentielle pour stimuler l'évolution des institutions capitalistes, car les gens avec du savoir-faire, du capital et de l'esprit d'entreprise étaient alors capables de migrer vers des endroits plus sympathiques si les conditions domestiques étaient oppressantes. Cela a donné aux élites politiques un retour matériel pour leurs actions. Cette leçon est devenue de plus en plus évidente dans l'Europe médiévale et dans l'Europe de la Renaissance. Pour citer une histoire économique écrite en 1907 : « Quand le commerce de longue distance était d'une importance capitale, les groupes de pouvoir internes et protectionnistes étaient incapables de reprendre le dessus. C'était vrai des villes maritimes commerciales (d'Europe), mais également des cités commerciales comme Nuremberg ou Lyon » (par l'économiste suisse-allemand Heinrich Sieveking, traduction de l'allemand original par l'auteur).

Avant que la révolution industrielle ne décolle réellement en Europe Occidentale, un observateur aurait probablement prédit que l'industrialisation arriverait d'abord en Chine. Les préconditions techniques pour une révolution industrielle étaient certainement excellentes sous la dynastie chinoise des Tang et des Sung entre le VII^e et le XII^e siècles après J.-C. Le décollage de la croissance durable aurait donc été prédit ici ou dans le sous-continent indien, où les artisans et les penseurs avaient depuis longtemps des compétences et une connaissance bien supérieures à ceux des Européens. Donc pourquoi la révolution est néanmoins arrivée en Europe Occidentale ?

L'explication tient véritablement au rôle central que jouent les institutions. Les dirigeants européens et asiatiques étaient probablement également arbitraires et opportunistes, avec peu d'intérêt pour le bien-être matériel de leurs sujets ordinaires. Différents des empires asiatiques larges, cependant, de nombreux fiefs européens étaient petits et ouverts. Des banquiers entreprenants, des marchands et des artisans étaient donc capable de « voter avec leurs pieds » (émigrer) s'ils se sentaient pauvrement traités par un dirigeant particulier. Quelques dirigeants, initialement à Venise, Florence, Gênes et Barcelone, puis à Amsterdam, et plus tard encore en Angleterre et en Prusse, ont fait des kilomètres en contraignant leur propre pouvoir en s'attachant eux-mêmes à des règles générales qui précèdent l'exercice arbitraire de leur pouvoir. Ils

promulguaient et faisaient appliquer des lois qui protégeaient la propriété privée et l'autonomie individuelle à établir des contrats, aussi bien que la garantie des libertés religieuses et des autres libertés. Les Cités-États de l'Europe centrale opéraient sur le principe que « l'air de la cité vous rend libre ». Ils protégeaient la liberté des réfugiés des seigneurs féodaux oppressifs dans la campagne et ainsi attiraient les vifs et les entreprenants qui contribuaient ensuite à la prospérité des cités.

Au Moyen Âge, le droit féodal attribuait à chaque classe de citoyens des privilèges spécifiques et des obligations. Dans certaines sociétés du Tiers-Monde, les divisions et les rigidités sociales de longue date étaient même soutenues par la croyance religieuse. Le système de caste en Inde, par exemple, avait rendu la mobilité sociale et la concurrence quasiment impossible. Cependant, les marchands européens qui échangeaient entre différentes juridictions envisageaient un système avec des classes rigidelement définies, trop incertaines et pesantes. Les juges et les dirigeants corrompus, arbitraires, qui appliquaient des lois pour des groupes spécifiques, étaient simplement mauvais en affaires. Donc les marchands européens évitaient la domination des hommes et des tribunaux dirigés par les États. À la place, ils tombaient d'accord pour opérer sur le principe de l'égalité devant le droit et commençaient à développer et à appliquer leurs propres règles. Ce corps d'institutions est connu comme la *lex mercatoria* (la loi du marchand). Certains princes ont soutenu plus tard ces règles simples, transparentes et fiables. Dans de nombreuses parties de l'Europe, les lois et les cours indépendantes étaient mises en place pour protéger les règles fondamentales qui sont finalement devenues les institutions du capitalisme. La fraude et l'utilisation arbitraire de la violence étaient contrôlées, et les sujets n'étaient plus traités comme des dépendants immatures : ils devenaient des citoyens. La domination des hommes évoluait vers l'État de droit.

Ces princes qui protégeaient efficacement la propriété privée et les libertés d'utilisation des biens ont présidé dans des sociétés qui prospéraient. À la fin d'une longue évolution, cela a contribué à la montée de l'État constitutionnel et à des contrôles formels sur les pouvoirs des gouvernants, par exemple avec la Révolution glorieuse (1688) qui avait enraciné l'État de Droit en Angleterre (Walter, 1988, ch. 3). C'est seulement par la suite que l'accumulation privée du capital et la prise de risque entrepreneuriale ont procédé avec confiance, et ont déclenché la révolution industrielle. La création d'un système institutionnel citoyen et favorable aux entreprises était donc la conséquence de la rivalité entre les petits États ouverts d'Europe. Par contraste, les élites politiques d'Espagne, qui pouvaient s'appuyer sur la richesse du Nouveau Monde et étaient mariées à la rigidité religieuse, maintenaient les lois qui favorisaient l'aristocratie

et perdaient ainsi de nombreuses personnes talentueuses. En conséquence, l'Espagne a pris du retard sur la modernisation institutionnelle et industrielle subséquente de l'Europe (Jones, 2003/1981).

Le contraste entre l'ère moderne précoce d'Europe occidentale et la dynastie Ming en Chine était même encore plus grand : tous les Chinois vivaient « sous le même Paradis », il n'y avait aucune ouverture. Les dirigeants de Chine n'étaient pas exposés à la concurrence avec les autres dirigeants et les marchands et les penseurs chinois n'étaient pas en position de se déplacer. À partir du XVIII^e siècle, quand l'Europe a subi et s'est ouvert à une révolution industrielle, la Chine s'est repliée davantage sur elle-même et a coulé dans le déclin économique (voir le graphique 1). Le repli sur soi de la Chine sous les empereurs Ming était spectaculaire parce qu'il y avait eu une expansion du commerce international de la Chine dans le siècle précédent (en même temps que l'explosion de la population). Pourtant, avec le repli sur soi des dirigeants Ming et Qing, il n'y avait aucun contrôle concurrentiel sur le pouvoir central, et donc peu d'innovation dans la pratique institutionnelle et administrative. La même chose était vraie pour les autres larges empires en Asie, comme l'Inde moghole et les empires perse et ottoman. Les autorités étaient donc capables de traiter « leurs » marchands et les producteurs de manière arbitraire. Les bureaucrates discriminaient dans l'impunité et soutiraient des pots-de-vin massifs. Les procès étaient conduits sans procédure régulière ou obéissance aux notions de la justice procédurale. Les fonctionnaires opportunistes pouvaient confisquer les fortunes privées presque tout le temps. Les gens qui tombaient dans la défaveur politique perdaient de façon routinière leur fortune. Ainsi, il y avait beaucoup moins d'incitation à accumuler et à utiliser la richesse de manière productive et visible et une grande partie de la connaissance utile n'était pas exploitée commercialement en Asie en dépit de son avance traditionnelle, scientifique et technique sur l'Europe.

La différence entre les petits États d'Europe en rivalité et les empires monopolistiques fermés d'Asie est mise en valeur d'une manière révélatrice par les destins de deux grands explorateurs. Au XV^e siècle, l'amiral eunuque chinois Cheng Ho avait navigué aussi loin que Java, l'Inde et l'Afrique de l'Est et avait ramené à la maison des contes merveilleux et des marchandises (et même une girafe). Mais un décret du nouvel empereur Ming suffisait à stopper toute nouvelle exploration. Par contraste, Christophe Colomb, dont les plans pour un voyage vers l'Ouest à travers l'Atlantique étaient rejetés par plusieurs partisans royaux potentiels, a pu comparer les prix auprès des dirigeants de l'Europe occidentale jusqu'à ce qu'il obtienne le soutien matériel des rois espagnols – le reste n'est qu'histoire.

Du capitalisme précoce à l'économie globale

À travers les siècles successifs, les institutions européennes de gouvernance se sont déplacées graduellement et par étapes dans la direction d'une application non-discriminatoire. Les droits individuels étaient appliqués d'une manière plus fiable. Tout le temps, les différents dirigeants belliqueux se concurrençaient les uns les autres pour attirer des producteurs mobiles et les marchands : des régimes fructueux étaient imités. Ce qui a émergé était cette *méga* innovation du système capitaliste, qui a créé une ombrelle par laquelle de nombreux entrepreneurs privés intéressés par le profit ont pu devenir actifs. Joseph A. Schumpeter (1883-1950), le grand expert de l'entreprise et de l'innovation, a parlé « d'essaimage des entrepreneurs » après que de telles *méga* idées (comme le capitalisme) soient devenues librement disponibles et aient pu être exploitées, conduisant à des vagues d'innovation (Schumpeter, 1961). Partout ailleurs, par exemple en Inde britannique, les dirigeants coloniaux arrivants imposaient leurs propres institutions et les combinaient avec le droit local, qui permettait un certain développement économique mais imposait souvent des limites sur le développement durable de long terme. Ailleurs, les colonisateurs européens en concurrence ont aussi décrété des lois et créé des organisations qui ont amélioré la productivité et les niveaux dans une certaine mesure (Lal, 2004).

Au cours du XIX^e siècle, à mesure qu'émergeaient les grands États-nations, une emphase particulière portait sur la politique nationale par les gouvernements nationaux et les institutions nationales qui favorisaient les contrats impersonnels entre des étrangers sur le marché (graphique 4). Les États inventaient toujours plus de contrôles formels pour appliquer les règles (par exemple des tribunaux de commerce et la bourse des valeurs). Dans de nombreuses parties du Tiers-Monde, ce processus qui a commencé sous le régime colonial a été par la suite porté bien plus loin par les gouvernements nationaux nouvellement indépendants. Hélas, beaucoup d'entre eux n'avaient pas les institutions internes et les valeurs et manquaient de capacités administratives pour donner de l'effet à ces règles qu'ils décrétaient. La libération nationale était bien trop souvent suivie par une moindre liberté économique et personnelle. Dans d'autres segments du Tiers-Monde, la dépendance traditionnelle vis-à-vis des règles personnelles et des relations personnelles n'était jamais modérée suffisamment par la règle impersonnelle du droit. Les structures personnelles de gouvernance étaient plutôt combinées avec la planification centrale, la substitution aux importations et la réglementation industrielle massive, comme c'était le cas par exemple en Égypte, en Inde, au Pakistan, en Indonésie et dans la plupart des pays de l'Amérique latine à partir des années 1950. La centralisation politique dans ces pays a conduit à des économies

fermées (substitution aux importations), a détruit la liberté économique et de nombreuses personnes talentueuses ont perdu leur motivation. Les opportunités abondantes de croissance étaient gâchées et la croissance économique restait pauvre. La tradition néfaste d'une faible application juridique et d'une corruption tenace persiste encore aujourd'hui (voir la comparaison avec l'annexe).

À partir du XXI^e siècle, le commerce international et les flux d'investissements se sont développés considérablement, souvent à un niveau mondial. Les investisseurs privilégient maintenant les endroits les plus prometteurs à travers le monde, et alors que l'économie de la connaissance croît grâce aux échanges sur Internet, un nouvel ensemble juridique est pourtant toujours nécessaire. De nombreuses institutions dirigées par les États, rigides et inefficaces, doivent être maintenant remplacées par des institutions plus transparentes, plus simples, décentralisées et moins formelles. Ceux qui se cramponnent à l'économie fermée, à la mentalité tribale et qui maintiennent des pratiques de corruption sont les perdants de l'époque actuelle de la mondialisation. L'ouverture et la création d'institutions universelles produisent maintenant des opportunités économiques comme jamais auparavant, mais cela demande souvent une certaine « destruction créatrice » de vieilles habitudes et règles. Les marchés mondiaux bénéficient à ces sociétés qui ont des institutions simples et fiables, que les étrangers et les nouveaux venus peuvent comprendre et qui facilitent l'ajustement rapide à de nouvelles opportunités. Les gens et les groupes qui ne sont pas liés par des règles, et auxquels on ne peut donc pas faire confiance, sont alors très vite perdants par contraste, et leur mauvaise réputation devient connue à travers le monde. Peu de gens y investissent ou y échangent (la mise à l'écart de l'Argentine et de l'Iran sont des exemples révélateurs). Les marxistes nous disent que sous la mondialisation, « les riches deviennent plus riches et les pauvres deviennent plus pauvres », mais en réalité, cela est faux. Ceux qui s'adaptent et ceux à qui on peut faire confiance deviennent plus riches ; et ceux qui sont xénophobes, opportunistes et gouvernés par des corrompus deviennent relativement plus pauvres.

La tâche prioritaire pour les communautés et la politique publique à travers le monde est maintenant d'acquérir de nouvelles règles fiables adaptées à l'échange mondial et de les intégrer aux systèmes juridiques traditionnels hérités. Quand les règles traditionnelles deviennent contre-productives, elles doivent être abandonnées. Ainsi, la propriété publique à grande échelle et la réglementation maladroite est maintenant abandonnée sous la pression de la concurrence mondiale dans de nombreux pays, des États-Unis à la Chine, de la Russie à l'Amérique du Sud. Les vieilles structures de pouvoir, qui ont un intérêt direct dans les vieilles règles, combattent souvent bien sûr de

telles réformes (Bauer, 1972 ; Bauer, Siwatibau, Kasper, 1991 ; Bauer-Sen, 2004). Le puissant, qui fait un usage corrompu des vieilles règles, n'apprécie naturellement pas la discipline imposée par les marchés mondiaux et les représailles rapides que font les investisseurs mobiles internationaux aux comportements politiques opportunistes ou corrompus. Pourtant, une fois que les réformes appropriées sont implémentées, les gens ordinaires apprennent rapidement qu'une bonne réputation, la fiabilité, la ponctualité, la bonne volonté, la flexibilité et d'autres vertus civiques constituent des avantages concurrentiels précieux. Ils peuvent apprendre rapidement que les institutions internes, qui supplémentent les règles externes d'ouverture méritent d'être cultivées dans l'intérêt de la prospérité, de la liberté et de la justice pour tous (Bauer, 1972 ; Bauer-Sen, 2004).

L'ascendance de l'Asie de l'Est n'était pas un miracle

À partir du début du XXI^e siècle, il semble que les leçons des « Tigres asiatiques » (Hong Kong, Taiwan, Corée, Singapour, puis la Thaïlande, la Malaisie et même l'Indonésie et le Vietnam), et plus récemment des réformes économiques majeures en République populaire de Chine, méritent d'être étudiées par toutes les personnes de bonne volonté à travers le Tiers (et le Premier) Monde. Après les années 1950, l'expérience européenne bénéficiaire avec des gouvernements ouverts et concurrents a été répliquée par l'Asie de l'Est. Dans les soixante années passées, l'ouverture a conduit à l'évolution des institutions - quoiqu'imparfaites - qui contraignent maintenant le pouvoir politique et donnent du pouvoir aux citoyens privés dans de nombreux pays d'Asie de l'Est. Pour commencer, l'économie japonaise avait été ouverte par l'intervention américaine vers la fin du XIX^e siècle. Cela avait déclenché des changements institutionnels et constitutionnels internes, la révolution Meiji. Nombre de ces institutions qui facilitaient la croissance économique moderne préexistaient probablement sous une certaine forme au Japon, mais étaient adaptées à supporter le développement économique et technique moderne (Powelson, 1994, pp. 25-39 ; Kasper, 1994a, b).

Après la Seconde Guerre mondiale, le centre dominant de la Chine d'Asie de l'Est est devenu la république populaire communiste repliée sur elle-même. En conséquence, de nombreuses petites juridictions en Asie de l'Est faisaient face à une grande insécurité et à une dénonciation externe au cours des années 1950 et 1960 - Hong Kong, Taiwan, la Corée du Sud, Singapour, la Malaisie et d'autres. Les innovateurs politiques, comme un Lee Kuan Yew à Singapour, une nouvelle génération de leaders à Taiwan, le général Park Chung-hee en Corée du Sud et les administrateurs civils britanniques à Hong Kong, ont

aidé à créer des institutions qui soutenaient l'entreprise privée, facilitaient l'investissement étranger et promouvaient les exportations sur les marchés mondiaux. Cette stratégie allait contre la mode dominante de substitution aux importations à l'époque (telle que pratiquée par exemple en Inde, en Égypte et en Afrique et prêchée par la bureaucratie des Nations Unies). Au lieu de poursuivre l'interventionnisme protectionniste, qui était le style de politique de la plupart des dirigeants post-coloniaux, les Asiatiques de l'Est ont choisi une orientation basée sur les exportations. Tandis que les goûts des héros politiques comme Nkrumah, Nehru, Nasser, les chefs militaires pakistanais, les gouvernements Bhutto et Bandaranaike, Sukarno, Perón, et leurs conseillers, étaient désemparés quant à la sélection des industries pour le développement préférentiel et à la manière de le faire, les Asiatiques de l'Est ont permis aux entrepreneurs industriels particuliers de découvrir ce qui se vendait dans les marchés des pays riches. Plutôt que de favoriser des cliques d'amis égoïstes et de courir auprès d'un avantage politique de court terme, les dirigeants Est-Asiatiques ont pensé stratégiquement. Le résultat a été un progrès matériel et civique inattendu.

Les entrepreneurs politiques réformistes qui ont posé les fondations de l'ascendance de l'Asie de l'Est ont développé de bonnes institutions dans le but de renforcer leur pouvoir et d'augmenter les revenus fiscaux. Ils ont également considéré avantageux d'avoir un commerce fermé et des liens d'investissement avec l'Occident, si la Chine communiste les attaque. Les années 1950 et 1960 étaient des moments non seulement d'une grande insécurité, mais aussi d'une pénurie aiguë sur la « frange de la Chine ». La nouvelle ouverture et le besoin urgent d'améliorer les niveaux de vie ont forcé les populations de ces pays à ajuster leurs institutions traditionnelles internes. Si cela avait été précédemment considéré comme un handicap au développement économique, l'éthique confucéenne a maintenant évolué d'un ensemble statique-hiérarchique à un ensemble prospectif d'institutions efficaces. Le confucianisme a révélé un ensemble institutionnel plus bien plus adaptable que, par exemple, le système de croyances de l'Islam (Kasper, Streit, Boettke, 2012, pp. 498-506). Sans ces changements institutionnels et culturels, la révolution industrielle est-asiatique depuis les années 1960 n'aurait pas été possible. La crise monétaire et bancaire de 1997 a encore rappelé à de nombreux Asiatiques de l'Est l'importance d'avoir un système juridique ouvert et non-discriminatoire (Kasper, 1997 ; Eisenstadt, ed. 2000). Au moins, certains ont encore renforcé les règles et contrôlé l'esprit de connivence et la corruption. Comme les économies arrivent à maturité, et que le coût de la terre et du travail augmente, l'évolution institutionnelle et la réforme sont bien sûr cruciales pour la continuation d'une croissance rapide et de l'harmonie sociale. C'est la seule manière de réfréner la part croissante des coûts de transaction. Quand les coûts salariaux croissants (une

conséquence bienvenue du développement économique) se heurtent à des coûts de transaction élevés, les revenus salariaux stagnent et le capital étranger peut se déplacer. Ces leaders politiques d'Asie de l'Est qui corrompent les règles afin de conserver ou d'exploiter le pouvoir (le capitalisme de connivence) font face maintenant à cette fuite des capitaux, à la dépréciation monétaire et à une croissance plus lente.

Le redressement institutionnel le plus remarquable dans l'histoire moderne s'est cependant produit en République populaire de Chine. Le système de planification centrale importé de la Russie soviétique s'est vite avéré être un échec retentissant. Les programmes mégalomaniacs de changer la nature humaine durant le Grand Bond en avant (fin des années 1950) et la Révolution culturelle (années 1960) ont conduit à une souffrance indicible, à la famine et l'arriération. Les héritiers de Mao ont réalisé cela après les années 1970, ont expérimenté le capitalisme et ont bénéficié des résultats. L'exemple de Taiwan et de la Corée, que cet auteur a pu apprendre de première main, a eu une influence dominante sur les esprits des élites politiques de la Chine, comme l'étaient les visites par des experts libéraux étrangers. Une grande partie de l'agriculture et de l'industrie a donc été soustraite à la planification centrale sans beaucoup de bruit et les travailleurs ont obtenu le droit d'auto-gérer des entreprises industrielles. Ils pouvaient conserver les profits obtenus grâce au succès dans les marchés (après paiement des impôts, souvent en nature). La République populaire est devenu un aimant à investissements étrangers ainsi qu'une école pour apprendre les technologies commerciales et industrielles les plus avancées. Maintenant, de larges parts de la Chine se sont éloignées du Tiers-Monde et le pays tout entier a commencé à rattraper l'Occident riche (graphique 1). Néanmoins, l'écart en termes de revenus par habitant avec les États-Unis, par exemple, sera toujours considérable pour les cinquante prochaines années.

Créer du capitalisme institutionnel (ou social)

À travers le monde, il a été de plus en plus réalisé dans les décennies récentes que des institutions appropriées sont une condition centrale de la liberté, de la sécurité, de la prospérité, et de la croissance économique (Gwartney, Lawson, Hall, *passim*, et chapitre 8). Les systèmes juridiques universels favorisent le travail local afin d'améliorer la productivité et les revenus de manière similaire à l'acquisition de nouveaux bons outils et biens d'équipement supplémentaires (Olson, 1996). Pour souligner cet effet, certains auteurs ont parlé de « capital institutionnel » ; d'autres ont utilisé le terme de « capital social » (Coleman, 1990 ; Lal, 2004).

Un ordre économique ouvert et spontané est propice au développement de valeurs et d'attitudes profondément ancrées, qui ont été décrites avec justesse comme le « syndrome commercial » (Jacobs, 1992). À leur tour, ces qualités améliorent l'émergence d'institutions favorables à la liberté. Par contraste, les sociétés traditionnelles, qui sont fermées et sujettes à des directives centralisées, tendent à embrasser les symptômes de ce qui a été appelé la tribu ou le « syndrome moral du gardien », qui à son tour renforce un ordre planifié et atténue l'émergence d'une culture de l'individualisme et de la coordination ouverte et spontanée (tableau 1). Dans le Moyen-Orient, ces deux syndromes ont longtemps vécu l'un à côté de l'autre : le domaine de la tribu du désert embrassant le « syndrome moral du gardien » d'un côté, et la culture commerciale des cités commerciales et des souks, où un ordre spontané a longtemps été cultivé et raffiné, de l'autre. Ces deux systèmes de valeurs et d'attitudes s'affrontent maintenant violemment à la suite du « Printemps arabe » (Kasper, 2005a). Ailleurs en Asie, le syndrome tribal est moins profondément enraciné et la tolérance est plus largement acceptée, en particulier quand elle sert le progrès matériel. Dans l'intérêt de la modernisation dans le monde en développement, les traditions commerciales et ouvertes ont besoin d'être adoptées et cultivées davantage ; ces attitudes doivent aussi être appliquées à la sphère politique. En d'autres termes, les idéaux de la liberté économique, politique et civique doivent être adoptés plus pleinement dans l'intérêt non seulement de la prospérité, mais aussi de la paix interne, de l'équité et de la justice. Le conflit entre ces deux genres majeurs d'ordre social esquissés dans le tableau 1 doit être joué à un niveau personnel et communautaire, aussi bien qu'au niveau auquel les constitutions politiques et les structures de gouvernance sont façonnées, si les attributs de la modernité veulent porter leurs fruits. Cela ne veut pas dire que toute facette de la civilisation occidentale doive être adoptée, il y a des chemins alternatifs vers la modernité (Eisenstadt, 2000 ; également Sowell, 1991). Mais pour beaucoup c'est un défi majeur (Kasper, 2005a).

Beaucoup d'efforts systématiques sont maintenant entrepris par de nombreux gouvernements pour trouver comment refaçonner et cultiver les institutions qui facilitent des résultats supérieurs en termes de liberté, de sécurité, de justice, de paix et de prospérité. Dans certains pays, la poursuite de la réforme microéconomique par étapes a pavé le chemin pour des discussions sur la conception générale de constitutions complètes sur le plan juridique et économique. Est-ce que les règles servent à contraindre la corruption, le caprice politique, la discrimination ou les abus de pouvoir, ou non ? Au sein des pays développés, la Suède, la Nouvelle-Zélande et l'Australie doivent par exemple s'engager dans des aventures complètes de refonte des règles de coordination pour simplifier les institutions et faire progresser la justice, bien

que cet effort soit incomplet. Dans de nombreuses parties d'Europe orientale et d'Asie centrale, des réformes majeures ont été implémentées (et parfois de nouveau défaites), mais une nouvelle génération semble fermement engagée dans la manière capitaliste-démocratique de faire les choses.

Il est donc approprié d'aller par-delà le fait de penser en termes d'un système juridique général et constitutionnel d'un pays donné. La tâche est d'explorer les coûts et les bénéfices de régimes institutionnels et constitutionnels alternatifs. De tels efforts de réforme doivent s'attaquer aux valeurs et attitudes profondément enracinées et devraient être basés sur l'idée que des gains énormes peuvent en effet être faits si un cadre de règles universelles sous-jacentes est façonné et sérieusement implémenté. On réalise maintenant dans de nombreux pays que les institutions et les constitutions importent vraiment (Berggren *et al.* (eds.), 2002).

Tableau 1

Caractéristiques comportementales des deux genres majeurs d'ordre social	
Ordre planifié fermé : « Le syndrome moral du gardien »	
Éviter le commerce	Exercer des prouesses
Être obéissant et discipliné	Adhérer à la tradition
Respecter la hiérarchie	Être loyal
Prendre sa revanche	Tromper pour le bien de la tâche
Faire un usage riche des loisirs	Être ostentatoire
Distribuer des largesses	Être exclusif
Montrer de la détermination	Être fataliste
Tenir à l'honneur	
Ordre spontané ouvert : « Le syndrome moral commercial »	
Éviter la force	Arriver à des accords volontaires
Être honnête	Collaborer facilement avec les étrangers
Concurrer	Respecter les contrats
Utiliser l'initiative et l'entreprise	Être ouvert à l'inventivité et la nouveauté
Être efficace	Promouvoir le confort et la commodité
Être en désaccord pour le bien de la tâche	Investir pour des buts productifs
Être travailleur	Être économe
Être optimiste	

Source : Jacobs (1992)

Chapitre 5. Biens publics, biens privés et biens de clubs

« Ce qui est commun à tous fait l'objet de moins de soin, car les hommes s'intéressent davantage à ce qui est à eux qu'à ce qu'ils possèdent en commun avec leurs semblables. »

Aristote (384-322 av. J.-C.) [cité d'après Gwartney, 1991, p. 67]

« La propriété est sûrement un droit de l'humanité aussi réel que la liberté. [...] À partir du moment où l'idée que la propriété n'est pas aussi sacrée que la loi de Dieu est admise dans la société et qu'il n'y a pas une force de la loi et de la justice publique pour la protéger, l'anarchie et la tyrannie commencent. »

J. Adams

Le système institutionnel qui s'est attaqué avec le plus grand succès, jusqu'à cette date, aux traits fondamentaux de la nature humaine, qui a généré l'augmentation la plus durable des niveaux de vie matériels pour la plupart des êtres humains, et qui a facilité le degré le plus avancé (bien que loin d'être parfait) de liberté individuelle, est le capitalisme. Le capitalisme est, dans sa forme pure, un système juridique qui assigne la plupart des ressources rares aux propriétaires particuliers – les personnes ou les organisations privées, comme les clubs et les firmes. Il favorise l'usage autonome auto-responsable de la propriété privée par les contrats avec les propriétaires d'autres biens. Cela ne fonctionne bien que lorsqu'il est universellement appliqué et qu'il n'y a pas de discrimination, c'est-à-dire lorsque tous les propriétaires sont sous le même régime juridique.

Sur les droits de propriété privée

La propriété privée est panier de droits que le propriétaire dérive d'un actif. Les propriétaires légitimes peuvent faire un nombre indéterminé de différents usages d'un actif, de manière autonome, et sans l'approbation spécifique de quiconque aussi longtemps qu'ils ne font pas de mal aux autres. L'usage que peut faire un propriétaire terrien de sa terre peut être de développer une culture, de permettre aux autres de transiter par ses terres, de creuser pour des minéraux, de construire une structure, etc.

Si les propriétaires demandent la permission de quelqu'un ou doivent obtenir une licence pour faire certains usages de ce qui leur revient, on les prive de leurs droits. Quand vous exercez un de vos droits de propriété, les autres peuvent bien sûr objecter ou réclamer un dommage. La charge de la preuve que les droits des autres personnes sont violés repose vraiment sur la partie lésée qui fait une réclamation. Les tribunaux doivent alors appliquer les lois du pays pour décider si une telle réclamation est valide. Les propriétaires n'ont pas à prouver qu'ils n'ont causé aucun dommage auprès d'une cour de justice. Cela est important, car la charge de la preuve inflige souvent des coûts de transaction élevés et peuvent préjuger le résultat dans les affaires de justice. Dans un système économique véritablement libre, il y a un certain nombre de règles connues qui permettront à une cour de justice de décider si une réclamation de préjudices est valide ou non, et ce qui doit être fait à ce propos, par exemple si une prohibition ou une compensation financière (dommage) est une réparation appropriée (Kasper, 2004). Il est important, pour la confiance dans le système et pour la convenance des usages de la propriété, que les institutions qui protègent la propriété privée soient simples, stables et ouvertes, en d'autres termes universelles.

Dans les démocraties occidentales modernes et la plupart des pays en voie de développement, la protection de la propriété privée est loin d'être aussi simple. Les parlements ont une habitude de renverser la charge de la preuve : par exemple, les gens qui possèdent des arbres peuvent avoir besoin d'un permis administratif pour les couper, et les investisseurs peuvent avoir à prouver que leur projet est dans l'intérêt national (cependant cela est défini). L'économiste péruvien Hernando de Soto a montré comment il était difficile et coûteux pour de nombreux pauvres et individus aux réseaux peu étendus, dans les pays en voie de développement, d'exercer leurs droits de propriété et d'obtenir la protection étatique de leurs actifs lorsqu'ils souhaitent monter leur propre petite entreprise. Les titres officiels de propriété sont souvent trop lourds à obtenir et les permis d'ouvrir une petite entreprise prennent trop de temps et imposent un fardeau trop élevé en termes de coûts de conformité (notamment les coûts de corruption des fonctionnaires) pour être à la portée des petits opérateurs. L'incertitude résultante conduit à une grande injustice et entrave le développement économique, qui serait autrement plus facile (de Soto, 1989/1986 ; 2001). Les permis administratifs, les licences et autres, détournent grandement de l'universalité des droits de propriété privée.

La propriété privée transmet un faisceau ouvert de droits de posséder, d'utiliser, de bénéficier et de disposer d'actifs valorisés et rares, soit en partie soit en totalité (Demsetz, 1967 ; voir également le « glossaire »). Ces droits ne doivent pas être

confondus avec les actifs physiques eux-mêmes : la propriété est bien plus qu'une simple possession d'un bien. Ces droits sont attachés à des actifs spécifiques, pas seulement à des actifs physiques (comme la terre, les bâtiments ou l'équipement) mais aussi à l'intégrité physique d'un individu, à la connaissance et au travail. Quand on dénie l'autonomie aux gens sur l'usage de leur corps et de leur travail, ils sont des esclaves, et les esclaves ne sont pas très productifs. Les droits de propriété qui sont attachés aux créations intellectuelles d'un individu sont appelés des « droits de propriété intellectuelle ».

Les droits de propriété établissent des droits protégés, qui sont généralement assez largement respectés dans la communauté. Ils permettent tout d'abord un « usage passif », à savoir le droit d'exclure les droits d'accès et de possession des actifs, à moins que le propriétaire ne consente à un tel accès. Deuxièmement, ils incluent des droits d'« usage actif » de combiner certains droits de propriété que l'on possède avec les droits de propriété d'autrui, dans la poursuite de gains espérés (les retours sur investissement), et de s'approprier une part convenue des gains accumulés. Un exemple serait si vous combinez votre droit d'utiliser votre machine avec mon droit d'utiliser mon travail et mes compétences, et nous entrons dans un contrat de travail. Les contrats privés volontaires ne sont normalement conclus que lorsque les deux parties attendent un bénéfice mutuel dans la transaction. Dans un monde peu fiable, bien sûr, tous les gains attendus ne se matérialisent pas. Les profits attendus peuvent en effet s'avérer être des pertes qui atténuent la valeur de la propriété. L'autonomie privée inclue donc également la responsabilité de supporter des pertes liées aux usages de la propriété, si elles se produisent. L'autonomie totale empêche le transfert des pertes sur les autres ou la communauté dans son ensemble. Enfin, les droits de propriété privée incluent le droit de disposer des actifs, soit par un véritable contrat de vente, soit par l'héritage, soit par la cession de certains droits spécifiques d'un « panier de droits de propriété » à d'autres qui se trouvent plus ou moins temporairement sous un contrat volontaire (location, bail). Ainsi, on peut prêter un actif à quelqu'un d'autre pour un certain temps ou lui permettre de faire un usage spécifique de la propriété, comme le droit d'utiliser votre machine pour produire, ou le droit de traverser votre terre.

Les coûts des utilisations d'un bien

La détention passive d'un bien, simple possession, n'est pas sans coûts. Même avec les meilleurs garde-fous institutionnels, l'usage de la propriété passive est susceptible d'infliger certains coûts d'exclusion. Des clôtures, des serrures, des alarmes de sécurité

et l'encodage informatique sont des exemples de dispositifs qui aident à exclure des usages illégitimes de propriété. Meilleures seront les protections institutionnelles de la propriété dans une communauté, plus bas seront les coûts d'exclusion, et par conséquence, plus haute sera la valeur de la propriété. Les propriétaires fonciers ont donc un intérêt direct dans des institutions efficaces. On pourrait transformer le vieux dicton anglo-saxon et dire que « les voisins respectueux de la loi font des clôtures basses ». Quand le respect pour la propriété privée est bas, les coûts d'exclusion privée peuvent être considérables. Quand j'observe que les résidences privées sont entourées par des murs et des fils de fer barbelés, que les bus publics interurbains sont surveillés par des gardes armés, ou que les gens ne portent pas leur portefeuille dans les poches extérieures de leurs jeans, je sais que je suis dans un pays avec une pauvre protection des biens. Dans de tels endroits, cela fait sens pour les propriétaires fonciers de payer un certain agent collectif pour aider à la tâche d'exclusion des utilisations non-désirées des biens. Cela peut être une agence de protection privée, ou une organisation étatique qui met en place des règles formelles, externes, et les fait respecter, par exemple la police, le corps judiciaire, les prisons et des formes similaires de force légitimée. Dans la plupart des pays développés, les propriétaires fonciers se reposent sur les deux, avec des services de sécurité privée employant typiquement plusieurs fois le même nombre de gens que la police.

Les utilisations actives des biens causent d'autres coûts, car les propriétaires de divers articles de propriété physique et intellectuelle doivent être coordonnés pour partager les usages de leurs droits de propriété. D'abord, les propriétaires de biens doivent chercher des partenaires contractuels potentiels, avec lesquels ils peuvent faire un bon usage de ce qui leur appartient. Ils doivent découvrir les caractéristiques des partenaires commerciaux potentiels ; ils peuvent avoir à s'engager dans la recherche et le développement pour identifier une nouvelle mais nécessaire propriété intellectuelle ou découvrir des ressources supplémentaires. Ils doivent négocier et exécuter les contrats, et surveiller et faire respecter l'exécution du contrat. Nous appelons ces coûts de coordination des « coûts de transaction » quand les droits de propriété sont utilisés à travers des contrats marchands. Ils sont appelés des « coûts d'organisation » quand les droits de propriété sont utilisés au sein d'une organisation, comme une entreprise commerciale. Le niveau de ces coûts de coordination dépend grandement des institutions internes de la société - comme un engagement partagé envers l'honnêteté spontanée et la désapprobation envers les délinquants et les criminels - aussi bien que des institutions externes, à savoir la qualité universelle du droit, la fiabilité et l'honnêteté de la police et de la justice et la qualité des réglementations. Des institutions efficaces ne déterminent donc pas seulement la valeur de la propriété dans une société,

mais aussi la facilité ou non de ses usages actifs. Les systèmes juridiques complexes et confus mènent donc à une pauvre compétitivité et à la fuite (la sortie) de la propriété intellectuelle, physique et financière. Nous reviendrons aux coûts de transaction dans l'utilisation des biens dans les marchés au chapitre suivant.

Historiquement, les gouvernements ont eu un rôle important dans la protection de la propriété privée. En effet, l'État est probablement survenu peu de temps après l'émergence de véritables droits de propriété dans le sens moderne complet du mot, sans doute au cours la « révolution néolithique » quelques 10 000 années plus tôt. Les humains dans diverses parties du monde ont ensuite adopté l'agriculture et la domestication des animaux. Cela s'est produit dans un certain nombre de lieux différents, d'abord probablement au Moyen-Orient, puis plus tard dans le Nord de la Thaïlande, en Papouasie Nouvelle Guinée et encore après aux Amériques. La production agricole n'est pas imaginable sans un degré de respect pour les droits de propriété. Qui pourrait creuser le sol et semer, capturer et prendre soin des animaux, si la propriété et l'usage étaient constamment menacés et le fruit des efforts de chacun ne pourraient être appropriés ? Sans un système respecté de droits de propriété, les coûts peuvent être si élevés que la production agricole ne peut simplement pas se produire et les chasseurs-cueilleurs ne deviennent jamais des producteurs agricoles.

Dans ce contexte, on devrait redire que la simple possession d'un bien utile, par exemple un os par un chien ou un fruit par un chimpanzé, ne peut constituer une propriété. Ce qui importe est la reconnaissance sociale et le respect de la propriété. La protection des droits de propriété peut être comparée avec la trêve sociale, un accord multilatéral que les gens ne voleront pas ou n'empiéteront pas, parce que tout peut alors être mieux que dans une « guerre anarchique de tous contre tous ». Quand les droits de propriété ont évolué de l'âge paléolithique à l'âge néolithique, les leaders de la communauté avec une réputation d'impartialité devinrent des aînés, des juges et des rois qui offraient l'adjudication externe des conflits sur la propriété. Ils promulguèrent et appliquèrent des règles sur la propriété foncière. Puisque cette activité coûte des ressources (des coûts d'agence), les dirigeants et les juges devaient collecter des droits ou des taxes (Benson, 1995 ; Kasper, 2004).

L'invention de la propriété privée a eu une conséquence importante pour le progrès humain. Aussi longtemps que la forme dominante d'activité économique était la simple exploitation de la nature (chasse, pêche, cueillette), les actifs n'étaient pas combinés d'une manière majeure avec les compétences humaines et la connaissance pour créer des biens et des services de valeur et les offrir aux autres par l'échange ou le prêt. C'est seulement lorsque la mentalité tribale exploiteuse fait une part belle aux efforts créatifs

et coopératifs qu'une grande variété de biens et de services créent le plaisir des autres. C'est seulement alors que la xénophobie fait la part belle à l'échange et à la curiosité sur ce que les étrangers peuvent nous offrir (voir tableau 1 dans le chapitre précédent ; Jacobs, 1992). Bien que la plupart de nos ancêtres ont vécu avec la propriété privée et l'entreprise créative pour de nombreuses générations, nous sommes néanmoins parfois encore prompts à retomber instinctivement dans la mentalité tribale atavique de l'âge paléolithique (Hayek, 1988, pp. 11-28 ; 48-65). Après tout, l'*homo* et le *femina sapiens* ont vécu pour plus de 8000 générations comme de simples exploiters de la nature et peut-être 300-350 générations (ou moins) avec l'expérience de véritables droits de propriété et de création de richesse.

Pour résumer l'argument jusqu'ici, la caractéristique définissante des droits de propriété privée est l'excluabilité, à savoir que les bénéfices et les coûts d'un actif particulier sont spécifiquement assignés à une personne ou une organisation, et tous les autres sont exclus. Quand la propriété privée est utilisée activement, tous les bénéfices et les coûts devraient idéalement impacter le propriétaire (ou devraient être « internalisés », comme le disent les économistes ; Demsetz, 2003). C'est seulement alors que les personnes privées feront les choix qui conduiront au meilleur usage possible des ressources. C'est seulement alors que les profits et les pertes seront un bon guide pour trouver et utiliser les ressources. Quand il n'est pas possible d'attacher des droits de propriété privée aux actifs (c'est-à-dire quand il existe ce que les économistes appellent des externalités), des interventions politiques plus compliquées doivent alors être envisagées (voir le glossaire sur les « externalités »).

La spoliation des droits de propriété

La propriété privée doit être assurée contre la spoliation par les voleurs privés et les autorités étatiques. La seule exception valide est lorsque l'usage d'un droit de propriété privée nuit à autrui de manière certaine.

Cependant, une autre exemption est souvent implémentée dans de nombreux pays, à savoir que l'intérêt public supérieur justifie la spoliation des droits de propriété (l'expropriation). Cette théorie est controversée, puisque les revendications multiples d'un intérêt public supérieur enfoncent grandes ouvertes les portes de l'expropriation arbitraire fréquente. Ainsi, les autorités publiques dans certains États américains revendiquent un intérêt commercial en développant le commerce local comme base suffisante pour spolier n'importe quelle propriété privée. Quand de telles actions

prolifèrent, le système de droits de propriété est érodé et la création économique de richesse, la paix sociale et la confiance individuelle souffrent.

De nos jours, il est relativement rare dans la plupart des pays que la propriété privée soit spoliée *holus bolus*, comme c'était le cas des expropriations après les reprises communistes ou les nationalisations de branches entières de l'industrie européenne dans les années 1930, 1940 et 1950, ou plus tard encore dans certains pays sous-développés. Les régimes actuels du Venezuela, de la Bolivie et de l'Argentine ont cependant exproprié les entreprises étrangères, en saisissant tous leurs actifs dans ces pays sans compensation appropriée. Dans la plupart des pays, cependant, l'échec abyssal du communisme style soviétique et la pauvre performance des industries nationalisées à travers le monde ont mis à mal une telle collectivisation du marché.

Ce qui est maintenant bien plus commun est la spoliation des droits de propriété individuelle par les régulateurs. Ainsi, un droit traditionnel de récolter la pluie ou les arbres de la terre de quelqu'un peut être enlevé par la législation dans de nombreux pays riches avec les politiques vertes. Les gouvernements peuvent demander des licences d'exportation ou d'importation. De telles actions équivalent à une spoliation des droits de propriété individuels. Elles ont des conséquences matérielles en ce qu'elles réduisent la valeur de la terre que les gens possèdent et les chances d'en faire un profit. Parfois, les propriétaires légitimes ne sont pas compensés même dans les démocraties occidentales pour la perte de la totalité de leurs droits de propriété. À la fois les femmes au foyer européennes et les producteurs agricoles du Tiers-Monde sont par exemple les victimes des spoliations par les bureaucrates européens qui imposent soit des tarifs élevés soit même des interdictions totales d'importation de produits alimentaires vers l'Union européenne. C'était le cas par exemple quand l'Union européenne a imposé des prélèvements sur les « bananes dollars », c'est-à-dire les bananes produites en Amérique centrale, mais a donné des droits d'importation préférentiels pour les bananes africaines. L'expropriation par la réglementation est maintenant également commune dans les pays en voie de développement, par exemple quand les importations sont sujettes à la licence, quand les projets communs requièrent l'approbation administrative (et probablement des pots-de-vin) ou quand certains échanges sont réservés aux copains. Dans de nombreux endroits, l'utilisation de certaines compétences est de plus en plus fermement réglementée, pour que les propriétaires de nombreuses formes de capital humain précieux soient en partie expropriés. Quand les législateurs les privent de leurs droits de propriété, la charge de la preuve pour les usages de propriété auparavant libres est souvent placée sur les propriétaires. Les propriétaires fonciers perdent alors leur autonomie et leur liberté. Puisque les droits de propriété deviennent

moins fiables, les propriétaires sont découragés de l'exploration de nouveaux usages de ce qu'ils possèdent. Graduellement, la sclérose se met en place et le développement économique souffre. Comme Ludwig von Mises (1881-1973) l'a montré il y a longtemps, les effets économiques des « spoliations réglementaires » diffèrent peu de l'expropriation complète par les socialistes qui criaient, « la propriété, c'est le vol ! » (Mises, 1949).

Dans des pays avec une tradition de droits de propriété fiables, les autorités étatiques qui veulent saisir les droits de propriété doivent d'abord, comme rappelé plus haut, prouver le tort (ou un intérêt général supérieur bien défini) devant une cour de justice. La charge de la preuve devrait toujours reposer sur les autorités, si elles veulent priver ou supprimer un droit de propriété existant. La pratique dans de nombreuses juridictions contemporaines est hélas de renverser la charge de la preuve en prohibant simplement certaines utilisations des biens et en faisant des exceptions sujettes à l'approbation administrative.

Quand un droit de propriété privée est contesté, cela doit être fait en vertu de règles basées sur des données, une procédure régulière et des preuves scientifiques, qui soient établies de longue date. De simples suspicions ou allégations, sans compter les rumeurs, comme quoi le dommage pourrait se produire dans l'avenir, ne sont pas une raison suffisante pour des interventions.¹³ La nuisance doit d'abord normalement s'être produite pour être prouvée (Kasper, 2004).

L'expérience avec les spoliations réglementaires suggère que trois conditions doivent être remplies pour que les décideurs politiques soient justifiés dans la saisie des droits de propriété :

- (i) Il doit y avoir un espoir raisonnable que la réglementation atteigne son objectif reconnu de politiques publiques. Une simple convenance politique ou

¹³ Il est commun de nos jours, dans de nombreux pays, de saisir des droits de propriété en se référant au principe de précaution : intervenir même si un dommage à l'environnement *peut* se produire à un moment donné dans le futur ! Il n'y a rien de mauvais avec la précaution. Cependant, les analystes politiques doivent appliquer la précaution également à d'autres valeurs fondamentales : est-ce qu'une mesure politique met potentiellement en danger les emplois et la prospérité du peuple ? Est-ce qu'une intervention a le potentiel de polariser la population, mettant en danger la paix sociale ? Une bonne politique doit être informée des précautions qui l'entourent. Le « principe de précaution » revendiqué par les verts n'est rien qu'une demande d'une habilitation unilatérale et injuste de leurs considérations aux dépens de la démocratie générale et d'autrui.

une ambition de carrière de la part d'un régulateur n'est pas une base suffisante pour une confiscation.

- (ii) Une évaluation objective des coûts et des bénéfices de la spoliation réglementaire doit montrer un bénéfice net. Une simple allégation de tels bénéfices, ou les bénéfices pour des groupes particuliers, plutôt que pour la communauté entière aux dépens du grand public, ne justifie pas de spoliation réglementaire.
- (iii) Les propriétaires doivent être complètement et justement compensés pour la perte matérielle de leur droit ou de leurs droits. Cela signifie que le paiement en considération doit prendre en compte la réduction de la valeur de marché du bien puisque une nouvelle réglementation confiscatoire est annoncée lors de la détermination du paiement compensatoire. Il ne faut pas que les autorités menacent d'une spoliation, et ensuite utilisent la valeur réduite de la propriété comme une base pour l'estimation du montant de la compensation (Kasper, 2004).

Ces protections ne sont pas seulement nécessaires pour des raisons de justice et d'équité, mais aussi pour imposer une certaine discipline aux autorités publiques zélées. Le principe fondamental d'égalité devant le droit exige que les détenteurs d'une propriété spécifique ne soient pas sélectionnés pour une expropriation réglementaire. De manière aussi importante, la maxime de la juste compensation impose une discipline budgétaire sur les régulateurs zélés. Les décideurs politiques doivent faire des choix mesurés lorsqu'ils veulent retirer des droits, et le faire seulement dans la limite permise par les fonds budgétaires. Il est devenu une mode dans de nombreux pays pour les parlements, qui sont confrontés à la résistance des contribuables et à des dettes publiques considérables, de poursuivre des politiques non à travers des dépenses, mais à travers des réglementations confiscatoires. Dans la mesure où de telles réglementations privent certains propriétaires de certains droits, la politique réglementaire discrimine certains propriétaires au bénéfice des décideurs politiques (et peut-être du grand public). Dans un régime politique justement gouverné, les réglementations qui profitent au public devraient être aussi financées par des fonds levés par l'impôt sur le public. Par exemple, si une zone à la périphérie d'une ville est réservée comme un espace vert à destination du grand public, il est tout à fait juste qu'un propriétaire d'une « zone de poumon vert » soit pleinement compensé d'impôts généraux pour sa perte d'un potentiel de développement. Les entrepreneurs politiques peuvent ensuite se concurrencer en offrant à l'électorat des forfaits alternatifs de confiscation et d'impôts. L'électorat peut ensuite voter pour des augmentations

d'impôts et pour davantage d'acquisition d'espaces ouverts, verts, ou ils peuvent ne pas le faire.

Graphique 5

Biens privés, biens de club, biens communs

		<i>Demande rivale ?</i>	
		Oui	Non
Offre exclusive ?	Oui	Biens privés : <i>Choix privé</i> par ex. le pain, les coupes de cheveux, la consommation d'électricité, les routes à péage congestionnées	Monopoles naturels : par ex. la protection incendie, le câble TV, l'accès au réseau électrique
	Non pour les groupes, oui pour les étrangers	Biens de club rationnés : <i>Fournis par un choix collectif de groupe</i> par ex. l'accès à des cours de tennis les week-ends, l'accès à l'hôpital local, l'attribution des terres agricoles dans les villages traditionnels, le savoir-faire commun	Biens de club non-rationnés : par ex. l'accès à des cours de tennis durant la semaine, les installations environnementales locales
	Non		Biens gratuits : <i>Fournis par la nature</i> par ex. le poisson de l'océan, la nourriture pour les chasseurs-cueilleurs
		Biens communs : <i>Fournis par le choix collectif</i> par ex. les hôpitaux publics bondés, les routes publiques occupées, certaines installations environnementales	Biens publics purs : par ex. l'éclairage de rue certaines informations les routes publiques non congestionnées les institutions communes, la loi et l'ordre, la défense nationale
		Le contrôle financier direct est-il requis ?	
		Non	Oui
		Traitance et contrôle de la qualité	Propriété socialisée

Les biens peuvent être mis à la disposition exclusive de tous les arrivants et la demande pour l'accès aux biens peut être telle que l'usage est dénié aux autres utilisateurs ou que ces derniers peuvent décider de les partager.

Les politiques « vertes », notamment, mettent en danger maintenant les principes séculaires de protection des droits de propriété dans les pays riches. Nous observons maintenant la prolifération de mesures administratives et législatives qui diminuent les droits de propriété privée traditionnels sans procédure régulière, sans preuve de préjudice réel et sans compensation propre. Seulement quelques courtes années après l'effondrement et l'échec manifeste du vieux socialisme du style de l'empire soviétique, le néo-socialisme du nouvel âge de la réglementation verte prend maintenant la relève sur de nombreux endroits. À la place de l'expropriation à l'ancienne, les droits de propriété sont maintenant pris par des « tactiques de salami », souvent par des activistes, qui croient encore que « la propriété, c'est le vol ». Beaucoup croient que les possédants méritent d'être traités inégalement. Eux, ainsi qu'un public désintéressé et résigné, échouent à voir que cela mine un pilier essentiel de la civilisation, rien de moins (Kasper, 2011) !

Biens gratuits et biens de club

Lorsque les premiers humains erraient à travers la nature, ils n'avaient pas besoin de droits de propriété. Comme chasseurs et cueilleurs, ils trouvaient des biens gratuits ; les quelques humains rivalisaient difficilement entre eux pour les ressources. Dans le jardin d'Éden, il n'y avait pas besoin de propriété privée, puisque tout était fourni par la nature. La propagation des espèces humaines à travers le globe était sans doute conduite dans une mesure considérable par la recherche pour de nouveaux biens gratuits. Mais comme le nombre d'humains augmentait, les gens qui revendiquaient certains actifs ont commencé à rivaliser entre eux. L'humanité en est alors venue à être confrontée à la rareté, ou était exclue du Paradis, comme la Bible le disait. Les groupes et les tribus ont alors commencé à défendre leurs parcelles contre les étrangers, mais ont accordé à leurs membres une utilisation sans contrainte. Cela a créé ce que les économistes appellent les « biens communs » ou les « biens de club », des biens dont l'offre est pour le bénéfice des petits groupes de membres ; les non-membres en sont exclus. Quand la rareté survenait au sein de tels « clubs », des dispositifs de rationnement formels ou informels plus ou moins élaborés devaient être inventés (graphique 5). De tels dispositifs existent toujours dans de nombreuses situations. Par exemple, un club de golf peut donner un accès illimité à ses facilités pour les membres du club, mais exclure les non-membres.

Des petits groupes qui partagent de tels « biens communs » peuvent aussi avoir à rationner les utilisations individuelles par des institutions informelles internes, par

exemple par la supervision mutuelle ou par des tabous contre une utilisation excessive. Les membres du club du golf peuvent devoir faire des réservations préalables ou être limités à un nombre fixe de jeux par semaine. Quand les gens se connaissent et se rencontrent fréquemment, de telles méthodes institutionnelles et informelles de rationnement fonctionnent efficacement et à bon marché. La littérature anthropologique sur les civilisations différentes montre que le maintien de l'ordre informel des ressources de propriété commune comme les champs, les forêts, les rivières, les zones de pêche et les courts de tennis, fonctionne raisonnablement bien dans des groupes n'excédant pas cinq ou six dizaines de participants. Une fois que le groupe excède cette limite, les mécanismes informels de rationnement commencent à se décomposer ; la surexploitation et des conflits internes surviennent. Les institutions internes doivent alors être appliquées plus formellement. Elles peuvent même également être renforcées par des institutions externes - un roi ou un chef alloue des utilisations des terres, des droits sur l'eau ou l'accès aux territoires de chasse ; et cela est formellement appliqué. Ainsi, on accorde le droit de pêcher sur un lac aux membres d'un club de pêche, mais le nombre de poissons qu'ils peuvent emporter est limité par les règlements du club.

Quand de tels mécanismes de rationnement ne sont pas inventés et appliqués, les « biens communs » se détériorent, puisque chaque membre s'approprie la « richesse commune » sans contrainte. Garrett Hardin cite un cas révélateur d'une telle « tragédie des biens communs » (in Henderson, ed., 2008, pp. 497-499). Quand les premières images satellites étaient faites dans la région du Sahel en Afrique durant une sécheresse catastrophique, des parcelles de terre bien gazonnées étaient découvertes au milieu d'une terre durablement endommagée et surpâturée. Des enquêtes de terrain ont révélé les conséquences qu'ont entraînées de bonnes et de mauvaises institutions. Les zones gazonnées appartenaient à de petits groupes de propriétaires privés qui avaient clôturé leur terre et conservé leurs ressources durant la sécheresse, tandis que la terre de propriété commune en dehors des clôtures était surpâturée par des bergers, qui étaient seulement capables de s'approprier les bénéfices de la terre par un pâturage intensif. Les institutions fiables de propriété de biens privés et de biens de club limitaient donc les dégâts de la sécheresse - un exemple révélateur pour illustrer l'effet fondamental de bonnes institutions et d'une bonne intendance pour la conservation des ressources. Avec le nombre croissant de gens sur terre, les droits de propriété sont de plus en plus utilisés pour encourager une intendance attentive vis-à-vis des ressources naturelles (Anderson-Leal, 1997).

Quand des utilisations liées à une propriété commune ne peuvent être adéquatement contrôlées, une manière de sécuriser les utilisations les plus précieuses d'actifs rares est

d'introduire des règles qui établissent des titres exclusifs de propriété privée à des parties spécifiques de biens communs. Les droits de propriété deviennent alors exclusifs, mais ils peuvent être échangés dans les marchés sur la base de contrats volontaires bilatéraux (graphique 5). Cela se produisait dans la Grande-Bretagne post-médiévale, par exemple lorsque les villages communs étaient clôturés, en Espagne et dans de nombreuses autres parties du monde, quand les biens gratuits ou les biens de club communément détenus étaient assignés à des propriétaires privés spécifiques. Le processus de privatisation est encore en marche, non seulement dans le Tiers-Monde, mais aussi dans les pays développés, par exemple quand les conseils locaux introduisent des frais de stationnement dans le quartier d'affaires ou quand les droits d'accès à la pêche commerciale sont mis aux enchères auprès de détenteurs de licences exclusives de pêche. Ce sont des étapes vers une façon moins conflictuelle et plus efficace d'allouer et d'utiliser des biens rares.

Les problèmes observés avec la tragédie des communs et les conflits politiques qui se posent au sein de grands groupes de copropriétaires et d'utilisateurs peuvent nous faire attendre à peser lourd dans ces grandes « propriétés de clubs » qui ont été établies pour les populations autochtones, par exemple les réservations et les zones autochtones aux États-Unis, au Canada, au Brésil ou en Australie. Si l'expérience humaine est quelque chose à partager, la propriété commune par de grands groupes anonymes, dont les membres se rencontrent rarement, conduit inévitablement soit à une utilisation excessive soit à la diversion des prestations en faveur d'initiés influents et d'agents qui sont de facto dans le contrôle de l'actif. Les dispositifs institutionnels nécessaires au contrôle des grandes « propriétés de clubs » peuvent être bien plus compliqués et requérir plus de contrôle administratif que l'alternative de l'assignation de petites parcelles de propriété aux individus privés, aux familles et aux petits clans. Les droits de propriété privée de la terre dans les mains des familles et des clans a l'avantage d'induire certains propriétaires particuliers à chercher des utilisations plus créatives de leur terre. Cela donne ensuite aux familles l'opportunité de tester des idées alternatives sur la manière dont ils pourraient tirer le meilleur avantage possible de l'utilisation des titres de propriété nouvellement reconfirmés.

Dans de nombreux cas, le déplacement de biens gratuits et d'une propriété informelle et traditionnelle des clubs à la propriété privée est inévitable dans le cours du développement. Cependant, comme nous allons le voir plus bas, la propriété commune des clubs par des nombres relativement restreints de participants peut souvent servir à améliorer les usages des biens comparés à une socialisation totale des actifs.

Ces pénibles externalités

En pratique, il n'est pas toujours faisable d'exclure les non-propriétaires de la jouissance de certains des bénéfices ou du support de certains des coûts liés à certaines utilisations d'actifs. Certaines utilisations de la propriété créent des effets qui ne peuvent pas être mesurés ou être clairement et économiquement attribués au propriétaire. Les usages de biens peuvent créer des coûts et des bénéfices dont l'impact ne peut pas être confiné aux propriétaires, de telle sorte qu'ils ne prennent pas ces coûts et bénéfices en compte dans leur propre calcul de ce qu'il faut faire, et de comment il faut le faire, ce qui impacte la société dans son ensemble. Les économistes parlent alors d' « externalités » (voir glossaire).

Nous parlons de « coûts externes » lorsque d'autres individus que les détenteurs du droit de propriété en usage ressentent et supportent l'impact du coût lié à certains usages de biens. Par exemple, l'émission de bruit ou de pollution d'une activité industrielle peut impacter le voisinage. Bien sûr, il y a cependant des coûts qui devraient être pris en compte lorsqu'on décide du niveau d'utilisation du bien. Nous parlons de « bénéfices externes » lorsque d'autres individus que les propriétaires gagnent des bénéfices liés à certains usages de biens pour lesquels ils ne compensent pas ou ne peuvent pas compenser les propriétaires. Par exemple, quand je fais un beau jardin devant chez moi ou que j'éclaire ma rue, mes voisins jouissent du service. Ils agissent alors comme des passagers clandestins sur mon activité.

De telles externalités sont dues au fait que tous les coûts et bénéfices liés à l'usage de la propriété ne sont pas assignés, soit parce qu'ils ne peuvent pas être mesurés à moindre coût, soit parce que l'assignation créerait des coûts de transaction démesurément élevés (Coase, 1960). Je ne peux tout simplement pas collecter un penny auprès de celui qui passe devant ma maison la nuit et qui est content que la rue soit éclairée. Des avancées dans la mesure et la technologie de l'information (par les ordinateurs) ont cependant souvent permis l'internalisation de ce qui était auparavant considéré comme des externalités (Demsetz, 2003). Ainsi, nous pouvons maintenant souvent déterminer qui pollue l'air et qui en souffre. Nous pouvons alors nous assurer que le pollueur paie et compense les victimes. C'est par exemple le cas avec la pollution sonore autour des aéroports majeurs. Les résidents reçoivent une compensation liée aux frais d'utilisation des aéroports. Pendant longtemps, l'usage des routes par les voitures ne pouvait pas être facilement mesuré, de telle sorte que les routes étaient financées par les impôts. Des avancées récentes dans les transpondeurs et la technologie informatique rendent maintenant possible pour des entreprises privées de construire des routes à accès

public (des routes que tout le monde peut utiliser) et de facturer des frais d'utilisation mesurés pour l'emprunt des voies routières.

Dans certains cas où la mesure n'est pas du tout possible ou est antiéconomique, la production privée de certains biens et services par des individus ne peut pas être récompensée, même s'il y a une demande pour ces biens et services. Lorsque que les externalités positives ont un impact immédiat, les voisins peuvent former une association pour internaliser les bénéfices et les faire payer par des dispositifs adéquats. Les zones de gouvernement local ou les organisations communautaires locales capturent souvent de tels effets externes de voisinage. Les développements fonciers privés récents aux États-Unis et ailleurs, qui offrent aux propriétaires des équipements communs comme des équipements sportifs ou un degré élevé de sécurité, sont basés sur la récolte de bénéfices externes au sein d'associations auto-administrées (communautés protégées). Un cas similaire se produit dans les clubs lorsqu'un individu ne peut pas capturer les bénéfices totaux d'une discipline sportive, d'une piscine ou d'un hôpital local, mais qu'une association d'individus dans le voisinage le peut. Les membres doivent alors décider comment distribuer les coûts et les bénéfices entre eux (Ostrom, 1990 ; Ostrom-Kahn (eds.), 2003). Des conditions similaires ont donné lieu à des écoles sous contrat (*charter schools*) et à des hôpitaux sous contrat : les entrepreneurs locaux, qui considèrent l'éducation nationale et les prestations de santé comme inefficaces ou inadéquates à satisfaire des exigences locales spécialisées, choisissent alors d'organiser une école ou un hôpital en respectant les termes d'un contrat qui promet de fournir certains services et d'ouvrir l'accès à tous les arrivants (locaux). En échange de la promesse d'un contrat obligatoire, ils peuvent obtenir des fonds publics de l'État, qui leur permettent de couvrir les coûts fixes et récurrents. De telles expérimentations ont donné naissance à un engagement local considérable (et à des contributions volontaires de temps, de gestion, d'expertise et de financement) ainsi qu'à un sentiment communautaire d'utilité sociale.

Les institutions qui rationnent l'usage de « biens de clubs » et allouent des coûts d'approvisionnement sont tolérées car les membres mécontents peuvent sortir du club. Après tout, l'adhésion au club est ouverte et volontaire. En outre, les règles peuvent être influencées par l'empathie mutuelle ou par un sentiment de fierté. Des projets de club ou des projets communautaires locaux ont souvent des bénéfices non-matériels en ce qu'ils améliorent les biens communautaires et donnent aux gens un sentiment d'appartenance. Cela peut être important sur un plan psychologique car les gens fonctionnent mieux en communauté qu'en « individus isolés ». Dans de nombreuses cultures non-occidentales, il y a des longues traditions de projets de club et de projets

communautaires, qui sont désormais modernisés pour fournir des biens et services que le commerce privé ou l'État obèse ne peuvent pas fournir. Les décisions quant à l'offre et à la demande de biens de club ou de service communautaire sont alors un mélange entre choix collectifs et choix privés (graphique 5).

Lorsque les externalités ne peuvent pas être internalisées parce qu'elles sont trop largement dispersées, ou lorsque les coûts de mesure ou de compensation s'intensifient, alors la confiance en la propriété privée échoue à inciter les propriétaires à prendre les décisions allocatives qui produiraient ce qui est le plus valorisé par la communauté. Les propriétaires privés peuvent par exemple ne pas vouloir assumer les coûts. Et les usages de biens où tous les bénéfices ne peuvent pas être appropriés par les propriétaires peuvent être sous-exploités. Dans de tels cas, les externalités font de la motivation profits-pertes un mauvais guide pour indiquer quels biens et services devraient être satisfaits et recherchés. On peut défendre une intervention du secteur public bien que, comme nous le verrons au chapitre 7, cela soulève des complications.

Alors que de nombreuses externalités liées aux utilisations de biens impactent les voisins, il y a des externalités qui dépassent non seulement les zones de gouvernement local, mais également la portée des gouvernements à l'échelle nationale. Par exemple, si un pays en amont du fleuve, comme la Turquie, utilise l'irrigation de l'eau, cela peut causer des coûts externes aux pays en aval du fleuve, comme la Syrie et l'Irak. Puisqu'il n'y a pas d'autorité supranationale qui puisse contrôler le juste partage des eaux fluviales et appliquer les règles appropriées internationalement, cela pose des problèmes difficiles pour la politique internationale.

Les biens publics

Il y a certains cas où l'exclusion par le dispositif de droits de propriété privée n'est pas nécessaire parce que les utilisateurs privés ne rivalisent pas avec les autres. Un exemple est l'éclairage de rue ou le choix des ondes radio. Ma jouissance d'une rue bien éclairée ou d'une diffusion radio ne diminue pas à cause de l'accès à ces mêmes équipements par d'autres. Les économistes les appellent des « biens publics purs » (voir le glossaire). Dans ce cas, la demande est non-rivale et similaire aux biens gratuits, mais à la différence de ces biens gratuits qui sont fournis gratuitement par la nature, la fourniture de ces biens coûte des ressources et de l'effort humain. L'approvisionnement doit donc être décidé et réalisé par le choix collectif (graphique 5). Dans le cas de l'éclairage de rue, la collection et le contrôle seraient en pratique simplement trop élevés, de sorte que les États financent les lampadaires avec les impôts (des transferts imposés par la contrainte à la caisse publique). Des exemples plus importants de biens

publics purs sont la prestation de la défense contre les agresseurs externes, la protection contre la violence par la fourniture et l'application d'institutions partagées, et la culture du droit (l'application de la loi et de l'ordre). Ce sont les tâches essentielles de l'État, qui font de l'État (petit et limité) une nécessité, en dépit des problèmes que tout État cause (voir chapitre 7).

Cela donne du sens pratique pour l'État de financer l'accès général à ces biens publics et d'augmenter les fonds à travers une imposition politiquement déterminée. L'État peut aussi être impliqué dans la fourniture d'une information largement utile, pour laquelle les citoyens individuels pourraient encourir des coûts disproportionnellement élevés. Ainsi, la préparation de cartes, la provision d'une information météorologique et sanitaire, la conduite d'enquêtes géologiques et la législation contre la fraude et la contrefaçon tombent en pratique dans cette catégorie de ces biens publics justifiables. Il semble également raisonnable pour les agences publiques de fournir une information de confiance sur les effets des produits pharmaceutiques ou sur les capacités minimales des chirurgiens, car les individus soudainement confrontés à un besoin urgent pour une médication ou une chirurgie trouveraient cela extrêmement difficile d'obtenir une information de confiance sur de telles matières vitales. En théorie, les agences privées d'information peuvent par exemple être en mesure de déterminer et de fournir toute l'information nécessaire sur les effets des produits pharmaceutiques. Mais voudriez-vous assumer ces coûts de recherche après une crise cardiaque ? Un argument similaire a été fait pour la fourniture publique de la monnaie. La monnaie étatique réduit les coûts d'information du public comparés au système de paiement basé sur une diversité de monnaies privées en concurrence. Cependant, il y a également le danger que les banques centrales forment un cartel (pensez au groupe G20) et étendent excessivement l'offre monétaire à travers un « assouplissement quantitatif » politiquement motivé, qui va éventuellement causer une inflation coûteuse. Tous ces exemples sont une question de pratique et de commodité empirique. Ils ne peuvent pas être décidés uniquement sur des principes théoriques, en supposant des coûts d'information nuls.

Quand les conditions pour la définition de biens publics purs ne sont pas données, les États s'engagent néanmoins souvent dans la fourniture de biens et de services en les finançant par une imposition coercitive. Dans ce cas, l'offre est déterminée par le choix collectif et il y a une rivalité entre les utilisateurs. Une certaine décision collective doit alors être faite sur le rationnement de la demande : par la perception d'un co-paiement, par des files d'attente, par le favoritisme politique, ou par la loterie ? À la différence du cas des clubs que les gens sont libres de joindre ou de quitter, l'adhésion est obligatoire. Tous les résidents doivent financer la provision de ces biens communs, et tous sont

sujets à des formes collectivement déterminées de rationnement. Les membres mécontents n'ont pas d'option de sortie, seule une option d'élever la « voix » par le vote, la manifestation, le lobbying, etc., existe (Hirschman, 1980). La fourniture de ces biens et services par le choix public conduit à la politisation et est toujours problématique. Nous reviendrons à cette question délicate au chapitre 7.

La production privée des biens et services à accès public

Les termes de « bien commun » et de « bien à accès public » ou de « bien à domaine public » n'impliquent pas nécessairement que les moyens de produire ces biens doivent être à capitaux publics, ni que le processus de production doit être géré par des bureaucrates sous des procédures administratives (Demsetz, 1970). Ce qui importe est l'accès : fournir ces biens et services dans le domaine public, c'est-à-dire permettre à tous les membres du public d'avoir accès à certaines conditions égales. Ainsi, on peut défendre le financement des services postaux et des routes par les impôts, mais à condition d'avoir ces services produits par des producteurs privés, de préférence en concurrence. De nombreux services du domaine public, comme l'approvisionnement en énergie nucléaire, les chemins de fer, les réseaux téléphoniques, Internet, les soins hospitaliers ou l'éducation scolaire, peuvent être rendus accessibles à tous sans que ces services soient produits par des entreprises détenues par l'État. Les trains privés en concurrence peuvent fonctionner sur des chemins de fer à capitaux publics. Les compagnies téléphoniques peuvent être éclatées et privatisées et peuvent partager le réseau téléphonique. L'accès aux écoles privées en concurrence peut être rendu possible par des chèques financés par les impôts pour tous ou au moins pour les moins bien lotis. Quand les fournisseurs privés rentrent en concurrence, la communauté est mieux protégée des abus monopolistiques, de l'arbitraire bureaucratique et de l'inefficience. La rivalité des producteurs concurrents est susceptible de rendre du pouvoir au citoyen, de promouvoir une meilleure utilisation de la connaissance (l'innovation) et d'offrir une diversité et une richesse dans les choix de biens et services. Ces idées ont joué un rôle majeur à travers les décennies récentes en faisant de la privatisation un phénomène mondial.

L'État a deux rôles dans la provision privée concurrentielle des biens et services du domaine public. L'un est d'assurer que les niveaux de qualité soient respectés. L'autre que les citoyens les moins riches aient accès, par exemple à l'éducation grâce aux chèques éducation. Ainsi, on a donné récemment aux pauvres enfants de Puerto Rico l'option d'accéder à des écoles privées à travers des chèques éducation financés par

l'État, et le système éducatif longtemps malade de la Suède a été réformé avec succès par l'offre de chèques éducation pour lesquels les écoles privées et publiques doivent se concurrencer (cela a donné naissance à de nombreuses écoles sous contrat, c'est-à-dire que des associations et des clubs locaux créent et gèrent des écoles). Des expérimentations similaires de chèques éducation habilite maintenant des gens relativement pauvres à accéder à des services sanitaires et à d'autres nécessités fondamentales qui sont réputées être essentielles pour tous par la majorité politique. Ces expérimentations ont aidé à l'amélioration des problèmes endémiques des États-providence démocratiques matures (voir chapitre 7).

La défense d'une propriété publique directe de certains actifs repose sur une considération complètement différente (propriété socialisée, graphique 5) : quelquefois, certaines utilisations d'actifs doivent être contrôlées directement par les autorités politiques car la concurrence peut être trop coûteuse pour les citoyens ou parce que les producteurs ne peuvent pas être crus suffisamment pour faire toujours l'appel d'offres auprès des citoyens. Ainsi, les forces militaires, les forces de police et d'autres « professionnels de la violence » relèvent normalement du contrôle fiscal et managérial direct de l'État. Leurs actifs sont directement détenus par l'État et leurs salaires viennent de l'imposition. Le contrôle des cordons de la bourse par la propriété étatique est une part essentielle du dispositif par lequel les professionnels de la violence sont contrôlés par des moyens non-violents. L'alternative peut être la concurrence privée dans l'usage de la force (par exemple des armées de mercenaires en concurrence et des milices), avec des dommages collatéraux inacceptables pour la population. Comme l'ont démontré les expériences avec les mercenaires en Afrique (et de manière notoire les expériences historiques en Europe), les milices privées peuvent aisément devenir des forces d'occupation arbitraires et oppressives, dont la rivalité armée heurte alors la population. Les milices armées en rivalité dans les bidonvilles d'Amérique du Sud ne sont guère un argument pour la privatisation et la concurrence. La concurrence entre des hordes de mercenaires et l'escroquerie d'une protection policière concurrentielle sont simplement inacceptables. Dans une veine similaire, de nombreuses cours de justice sont de nos jours dirigées par les États car il est à craindre que les arbitres et les juges privés ne soient trop tentés de s'engager dans le trafic d'influence et la corruption (la propriété socialisée et la rémunération du secteur public ne font pas toujours une alternative satisfaisante !).

La défense du contrôle politique à travers une propriété collective des moyens de production n'est toutefois toujours claire. Les agents administratifs de l'État peuvent exploiter le fait qu'ils ont davantage de connaissance que leurs superviseurs politiques

élus, les médias ou les citoyens, et agissent ensuite de manière opportuniste (c'est le « problème principal-agent » discuté plus tôt et discuté au chapitre 7). La corruption de la police et des juges qui favorisent des groupes d'intérêt ou qui cherchent la reconnaissance du public pour être « en avance sur leur temps » vient à l'esprit comme des exemples d'échec des contrôles politiques. On peut donc défendre dans certaines circonstances le contrôle privé et l'adjudication privée concurrentielle.

Dans les économies modernes, les États possèdent et gèrent beaucoup plus de projets qu'il n'est justifié par les externalités ou par le besoin pour un contrôle collectif direct. Les États ont étendu la propriété socialisée comme un moyen facile d'augmenter les revenus, de redistribuer les salaires, d'étendre l'influence politique, et de répondre à la critique idéologique de la propriété privée. La propriété publique est même plus attractive pour les parlementaires et les bureaucrates, car les entreprises à capitaux publics évoluent vers un monopole. Ensuite, les rentes de monopole s'accumulent pour l'État et ceux qui y travaillent. La théorie économique nous apprend que les monopoles vendent à un prix élevé, offrent moins de quantité et à une qualité moindre et innovent moins que des producteurs privés en concurrence. Le gain de l'État est donc typiquement la perte du citoyen privé et un obstacle à l'innovation de long terme. Que ce n'est pas une simple idéologie – comme le maintiennent souvent les protagonistes de la propriété publique des syndicats et des États – a été amplement démontré dans de nombreux exercices de privatisation à travers le monde. Une fois que le monopole public est rompu et ouvert à la concurrence, les taux de rémunération excessifs, les sureffectifs, la consommation et la protection professionnelle sur le lieu de travail ont tendance à tomber dans l'oubli. La privatisation, couplée avec l'introduction de la concurrence, a typiquement abaissé les coûts pour les consommateurs et augmenté la qualité du service et apporté de l'innovation. Et les protestataires de rue, venant des syndicats du secteur public et défendant les services publics, le savent ! D'un autre côté, les citoyens de base qui bénéficient de la privatisation et de la concurrence trouvent souvent que les avantages sont insuffisamment importants pour qu'ils supportent les coûts de transaction de contre-démonstrations (asymétrie dans le problème principal-agent).

Bien qu'il soit difficile de donner un nombre pour l'étendue nécessaire et maximale de l'État au sein d'une économie moderne, les comparaisons historiques et internationales suggèrent que pas plus d'un quart de la production nationale ne devrait être décidé par le choix public (c'est-à-dire par le choix politique-collectif). Le reste devrait être laissé au choix privé. Si les réformes limitent la taille de l'État, les personnes privées paient moins d'impôts et donc ont les moyens matériels d'exercer davantage de choix privés, y

compris de donner volontairement à des organisations charitables (c'est-à-dire céder à des motifs de solidarité plutôt qu'à l'intérêt personnel).

Diviser les droits de propriété et découvrir de nouveaux droits promeut le développement économique

Nous avons vu que le système de droits de propriété privée repose sur l'excluabilité. Mais deux autres qualités importantes des droits de propriété privée sont nécessaires pour les rendre pleinement productifs : la divisibilité et l'échangeabilité.

Les droits de propriété, qui sont attachés à un actif spécifique, ne forment pas un bloc monolithique. C'est un panier potentiellement ouvert et divisible de droits spécifiques. La valeur d'un actif peut souvent être grandement améliorée en prévoyant la séparation de divers droits. Ainsi, un propriétaire terrien peut louer la terre à quelqu'un pour la culture, à quelqu'un d'autre pour couper le bois ou pour miner, à un autre encore pour pêcher dans le ruisseau de la propriété, et encore d'autres pour des usages récréatifs de divers droits de passage. Une telle divisibilité signifie que différentes personnes ayant des connaissances et des motivations différentes peuvent utiliser le même actif, en faisant dériver de cette utilisation des résultats d'une beaucoup plus grande valeur qu'un simple utilisateur ne le pourrait jamais. La divisibilité doit être soutenue par des institutions. Les anciens Romains, par exemple, affinaient les lois existantes de propriété pour permettre les emprunts et les usages partiels des actifs, donnant aux gens qui ne pouvaient pas se permettre un accès complet à la propriété privée des parties de propriété qui avaient une valeur précieuse pour eux. La loi romaine sécurisait les contrats, réduisait les incertitudes, et les coûts de transaction de divisibilité. C'était une fondation importante de l'essor économique et politique de l'empire romain (Bethel, 1998, pp. 61-74), et le droit romain de la propriété a servi comme base du droit occidental d'aujourd'hui.

Nous avons appelé propriété un « panier ouvert » de droits, car les propriétaires ne connaissent fréquemment pas tous les droits et les usages qui sont attachés à leur propriété. Ainsi, un propriétaire foncier peut découvrir un jour que sa propriété lui donne le droit de louer son chemin à des propriétaires d'une boutique. Quelqu'un d'autre peut découvrir qu'il peut récolter la pluie sur sa terre et l'utiliser pour l'irrigation, améliorant ainsi grandement la valeur de la terre. Dans le processus de développement, des millions de détenteurs de propriété privée sont constamment à l'affût de nouvelles utilisations de ce qu'ils possèdent. Ils découvrent de nouveaux droits, et ces petites découvertes ajoutent à ce que nous appelons la croissance

économique. Au moins, c'est le cas quand les institutions qui soutiennent la propriété privée sont fiables et justement appliquées. Hélas, les titres de propriété sont mal définis et pauvrement protégés dans de nombreux pays sous-développés, et les droits qui dérivent des titres de propriété sont flous (de Soto, 2001). Ainsi, les habitants de bidonvilles n'ont pas de titres clairs pour leurs terres et leurs cabanes, et les opérateurs des stands de marché peuvent faire face à l'éviction n'importe quand car les États délivrent des licences, mais rendent difficile de les obtenir. C'est pourquoi les gens ne peuvent pas utiliser leurs seuls actifs comme garantie pour emprunter des fonds afin d'améliorer leur sort, pas plus qu'ils n'auront beaucoup d'incitations à acquérir des compétences plus élevées qui leur permettraient d'utiliser leur propriété de manière plus efficace et enrichissante sur le long terme. Le niveau d'importance que représente la protection de la propriété privée peut être observé en Chine, où les réformes après la fin des années 1970 ont accordé des droits de propriété assez flous aux « unités de ménage » (les familles, souvent les mêmes familles qui détenaient la terre avant la prise de contrôle communiste en ou après 1949). Les fermiers ont rapidement essayé de découvrir par l'expérimentation si leur terre pouvait être mieux cultivée, sous-divisée, exploitée, vendue, héritée, etc. Comme le mot s'est répandu que ces droits de propriété étaient en effet acceptables, les gens ont commencé à utiliser leurs actifs plus intensément et de manière plus créative (Barzel, 1989 ; Kasper, 1981 ; Kasper, Streit, Boettke, 2012, pp. 473-481). Des (re-)découvertes similaires de droits de propriété étaient faites par les détenteurs d'actions dans des entreprises industrielles réformées. Tout cela a contribué grandement à l'ascendance économique de la Chine (Coase, Ning Wang, 2012).

Échanger les droits de propriété

Une caractéristique apparentée et précieuse des droits de propriété est leur échangeabilité. Si les droits de propriété ne pouvaient pas être échangés (en d'autres termes si la propriété était inaliénable), ils ne pourraient être utilisés que par la personne qui les a possédés en premier lieu. D'autres personnes ayant davantage l'esprit d'entreprise, et peut-être de meilleures compétences et connaissances de ce qu'il faut faire avec un actif spécifique, ne pourraient pas acquérir l'actif ou des droits spécifiques en échange de monnaie ou d'autres actifs. Lorsqu'au contraire, les droits peuvent être échangés, leur valeur potentielle est grandement améliorée et la découverte d'une nouvelle connaissance est encouragée.

Si une propriété est inaliénable, par exemple par une clause d'héritage ou par la coutume, elle a peu de valeur. Elle n'est alors souvent pas appréciée à sa juste valeur. Nous observons, par exemple, une tendance à affecter une part croissante de la surface terrienne du Canada et de l'Australie des parcs nationaux à des fins de conservation de la nature ou de propriété autochtone collective. Dans un monde inévitablement en évolution, de nouvelles idées et des opportunités se présenteront d'elles-mêmes pour savoir comment conserver les espèces en danger et comment ouvrir de nouvelles pistes pour que les peuples indigènes puissent eux-mêmes progresser matériellement. La non-échangeabilité des droits fonciers, cependant, néglige nombre de ces opportunités. Peut-être qu'une zone d'un parc national contribuerait davantage, si elle était vendue ou échangée pour une autre, à la conservation d'espèces en danger. Peut-être que la vente (volontaire) d'une terre particulière ou la vente d'un droit de miner la terre améliorerait grandement les opportunités de carrière des propriétaires indigènes. Il est tout simplement cruel de priver des groupes frappés par la pauvreté du droit de faire le meilleur usage des actifs qu'ils détiennent par des limitations artificielles et paternalistes.

Chapitre 6. Les marchés : le droit et la responsabilité de concurrencer

« Le marché est le meilleur gardien. »

George Herbert, *Outlandish Proverbs*, 1640

« [...] la concurrence est importante comme processus d'exploration au sein duquel les prospecteurs cherchent des opportunités inutilisées, qui une fois découvertes, peuvent aussi être utilisées par les autres. »

F. A. Hayek (1978), p. 188

Les propriétaires utilisent normalement leurs droits de propriété privée en combinaison avec les droits de propriété des autres. Les droits de propriété peuvent être combinés (a) au sein d'une organisation comme une entreprise, c'est-à-dire dans un dispositif plus ou moins durable pour poursuivre un objectif commun sous une certaine forme de leadership et de direction, et (b) au travers des marchés. L'objectif de ce chapitre est de souligner comment fonctionnent les marchés particuliers ainsi que l'ensemble des systèmes de marchés interdépendants¹⁴.

¹⁴ La manière dont est utilisée la propriété du capital, le travail et la connaissance au sein de ces organisations, comme les entreprises commerciales, est le sujet de la science de l'organisation. Bien que cela aille au-delà du cadre de cet essai, nous devrions noter en passant que la coordination par le marché et la coordination par l'organisation sont souvent des manières interchangeable de combiner les facteurs de production. Par exemple, certaines entreprises produisent un approvisionnement interne tandis que d'autres sous-traitent le même approvisionnement dans le marché, de la même façon que votre mère peut avoir fait la cuisine à la maison alors que vous préférez sous-traiter à des établissements de restauration rapide. La technologie de l'information a, dans les décennies récentes, déplacé les coûts relatifs d'organisation vers la transaction dans les marchés. Cela a favorisé largement la sous-traitance aux dépens de la production interne (pour plus de détails, Kasper, Streit, Boettke, 2012, chapitre 9).

Le processus du marché

Un marché est un lieu de rencontre. Les acheteurs et vendeurs potentiels, chacun avec leur connaissance limitée, cherchent et trouvent de l'information sur les exploitations possibles de la propriété qui pourraient être mutuellement avantageuses. Les acheteurs potentiels (du côté de la demande) et les vendeurs (du côté de l'offre) sont constamment engagés dans des processus de recherche d'information et d'échange. De nouveaux besoins sont découverts et explorés, de nouvelles ressources et exploitations de ressources sont découvertes et testées, en même temps que sont abandonnées les exploitations de ressources indésirables, qui sont signalées par des profits faibles ou même par des pertes. Ce qui se passe dans les marchés est au cœur du problème économique : la découverte et la satisfaction de l'évolution des besoins avec des ressources rares et la découverte de nouvelles ressources, dans un processus qui a été appelé « catallaxie »¹⁵ (Hayek, 1948, 1978 ; Mises, 1949, voir également Catallaxie dans le « glossaire »). Le marché est un phénomène dynamique – une « procédure de découverte », comme Hayek l'appelait (Hayek, 1978 ; Gilder, 1984). Les marchés remplissent leur fonction en s'attaquant à la source du problème économique s'ils :

- facilitent l'exploration entrepreneuriale et la découverte,
- répandent autour d'eux les informations utiles, et
- provoquent la correction spontanée des erreurs.

Ces trois actions sont essentielles pour la durabilité du développement économique.

L'efficacité de la concurrence de marché dans la progression des niveaux de vie et de la connaissance dépend des règles spécifiques qui guident le comportement des participants au marché. Certains ensembles de règles le font manifestement mieux que d'autres. Ce qui importe ici, ce n'est pas seulement ce qui se passe dans un marché spécifique, comme le marché aux poissons à Tokyo ou le marché des actions à Wall Street, New York, mais dans l'ensemble du système de marchés interdépendants, qui est un réseau incroyablement complexe et en perpétuelle évolution de processus inter-reliés. Ils constituent la toile de la vie économique mondiale.

¹⁵ Le terme est dérivé du mot grec *katallatein*, « échanger et donc transformer des étrangers des amis ». On peut presque visualiser les marchands débarquer dans un port, discuter, troquer et négocier pour obtenir une information utile sur le marché... Le terme a d'abord été appliqué à la science de l'échange par le révérend Richard Whately dans ses *Lectures on Political Economy* de 1831.

Les coûts de transaction dans les affaires

Comment l'information utile est-elle découverte, testée et coordonnée dans les marchés ? Pour répondre à cette question, nous devons d'abord reconnaître que ce n'est pas un processus sans coût. En effet, les transactions de marché – la recherche de nouveaux produits et de partenaires économiques, la négociation d'accords et le contrôle de leur exécution – absorbent des ressources et des efforts considérables. Nous avons déjà noté que, dans une économie moderne avec une division complexe du travail et de la connaissance spécialisée, à peu près la moitié de l'effort économique est utilisé pour trouver l'information et faire face à d'autres coûts de coordination des entreprises et de la production. L'essentiel de l'effort dans les entreprises est dédié à l'organisation des ressources et à la coordination des activités des collaborateurs et des partenaires contractuels extérieurs (travailleurs, prêteurs, emprunteurs, clients, fournisseurs de facteurs de production, chercheurs, et autres opérateurs similaires). Un secteur tertiaire important a vu le jour pour accélérer cette coordination (commerce, communications, finance, services de conseil d'entreprise, application des lois, etc.). Dans les économies matures, ces services transactionnels croissent plus vite que la plupart des autres parties de l'économie. La proportion de services transactionnels dans le PIB des pays de l'OCDE a probablement doublé depuis le début du XX^e siècle et excède maintenant souvent les deux-tiers de toutes les dépenses de production et de distribution du produit national. C'est une conséquence inévitable de la division du travail et de la connaissance, de plus en plus sophistiquée, et c'est une concomitance naturelle de la croissance économique.

Les coûts de coordination dans les marchés (appelés « coûts de transaction ») tombent dans les sous-catégories suivantes :

- *Les coûts d'exploration et d'information* : rechercher ce qu'on veut, ce à quoi on aspire, quelles sont les sources d'approvisionnement existantes, quels sont le lieu, le prix et la qualité des biens et services disponibles, est-ce que les partenaires contractuels potentiels sont fiables (et autres informations spécifiques semblables), ou encore où et comment vendre les biens et services qu'on veut approvisionner ;
- *Les coûts contractuels* : négocier et conclure un contrat prend du temps et des ressources, au moins parce qu'on fait face à une incertitude inévitable et qu'on doit se prémunir contre les éventualités, l'opportunisme et les contingences, et
- *Les coûts de contrôle, d'adjudication et d'application* : se garder informé si le contrat a été respecté comme convenu ; sinon, établir les incompréhensions et les

conflits (adjudication) et appliquer la conformité contractuelle, si possible à l'aide d'une partie tierce, comme un arbitre, un corps judiciaire ou la police.

Nous avons déjà noté que les coûts d'exploration des nouveaux concepts et la découverte de l'information, avant qu'on puisse envisager un accord dans le marché, ont une qualité plutôt insidieuse (chapitre 2). Avant que l'on ait engagé des coûts d'exploration suffisants, on ne peut pas savoir ou évaluer s'il vaut ou non la peine d'assumer ces coûts. Il n'y a simplement aucune manière d'estimer rationnellement la rentabilité de l'exploration avant que cela ne soit fait. Cela demande un véritable flair entrepreneurial et un goût pour la prise de risque de s'engager dans cette partie essentielle de l'activité du marché (Baumol, 1990). De nombreuses personnes se sentent très inconfortables avec les risques encourus, en particulier quand la recherche d'information implique des dépenses considérables (pensez à l'exploration du pétrole !). La plupart tentent d'éviter la rentabilité incertaine des coûts d'exploration, qui sont la raison majeure des limites qui existent à l'égard de la recherche d'une information nouvelle, des limites à l'égard de la division du travail, et de la persistance du problème économique de la rareté. Les conditions générales autour des marchés doivent donc inspirer un degré de confiance si nous voulons que le développement économique prenne place.

Le climat général de confiance, qui permet plus facilement aux gens de s'embarquer dans l'exploration d'une information nouvelle à propos d'une valeur (encore incertaine), est largement déterminé par les institutions de la société, leur qualité, leur contenu, leur fiabilité et leur exécution crédible. Quand les pionniers, qui explorent une nouvelle idée, ne croient pas qu'ils pourront conserver les bénéfices d'une information nouvellement découverte, ils renonceront à supporter les coûts de nouveaux projets. Il est donc essentiel d'inspirer la confiance dans les institutions qui garantissent aux pionniers d'être récompensés pour avoir trouvé des informations utiles. En d'autres termes, les institutions doivent garantir des droits de propriété universels. Ne pas garantir ces droits est la principale raison pour laquelle les différentes sociétés varient grandement dans leur dynamisme innovant, voire pourquoi les taux de croissance économique diffèrent autant (de Soto, 2001 ; Roll-Talbot, 2001, Acemoğlu-Robinson, 2012).

Un bon exemple pour montrer que c'est une manière réaliste de considérer l'exploration de l'information et la prise de risque est l'industrie minière : les entreprises minières sont à l'affût de nouvelles informations à partir d'enquêtes géologiques et d'autres sources similaires, en s'appuyant sur leurs connaissances et leur flair, jusqu'à ce qu'elles jugent qu'elles en savent assez pour creuser un trou dans le sol – ce qui est toujours un exercice coûteux. Des millions de dollars peuvent être dépensés dans des forages

successifs avant que l'explorateur sache s'il a découvert une mine d'or ou s'il n'a rien trouvé. Les suppositions entrepreneuriales conduisent les prospecteurs à subir des coûts fixes en échange de résultats incertains. Une fois qu'un gisement minéral est avéré, les coûts d'exploration passés restent de véritables coûts irrécupérables ! Ils n'ont absolument aucune incidence sur la décision de développer la mine ou le puits de pétrole pour la production. Cette décision est alors seulement déterminée par les coûts futurs attendus et les recettes.

L'esprit d'entreprise

L'entrepreneuriat est nécessaire pour trouver de nouvelles opportunités dans tous les horizons de la vie. Ainsi, le promoteur immobilier peut voir une opportunité dans un nouvel emplacement ; l'industriel peut répondre à de nouvelles opportunités techniques et explorer la faisabilité commerciale (la profitabilité) d'un nouveau produit ou d'un processus ; la jeune femme ou le jeune homme peuvent être alertes au besoin de nouvelles compétences et encourir des coûts élevés dans l'acquisition de ces compétences ; et le consommateur peut être alerte aux nouveaux produits et se préparer à explorer s'ils seront aussi utiles qu'espérés. Avec vivacité, les marchés innovants requièrent non seulement l'entrepreneuriat du côté de l'offre, mais alertent également les consommateurs du côté de la demande. Ils doivent être préparés à encourir des coûts pour la découverte de nouvelles informations à propos de ce qui est utile pour eux. Le développement rapide du logiciel informatique ne se serait pas produit si les utilisateurs de l'informatique n'étaient pas préparés à acheter et à essayer de nouveaux programmes et ensuite à partager cette connaissance autour d'eux à travers des magazines, des sites web et des communications intenses - qui sont toutes des activités coûteuses et consommatrices de temps. Une économie de marché dynamique est donc une invitation continue pour les acheteurs et les vendeurs à encourir des coûts d'exploration de l'information pour des gains incertains. Plus les participants agissent avec un esprit entrepreneurial, plus l'information utile est susceptible d'être découverte et utilisée pour améliorer les niveaux de vie et les opportunités de carrière.

Pour être plus précis, l'entrepreneuriat requiert deux qualités :

- (a) une vigilance à scruter l'horizon pour de nouvelles opportunités, en utilisant ses propres connaissances et son inspiration à dénicher de nouvelles opportunités, en transformant parfois les passifs en actifs et en appliquant souvent une

mentalité créative pour imaginer ce que personne d'autre n'avait imaginé avant (Kirzner, 1984, 1997 ; Harper, 1996 ; Blandy *et al.*, 1985), et

- (b) la volonté d'assumer les coûts de transaction nécessaires pour expérimenter de nouvelles activités et produits, ce qui est toujours une entreprise risquée (Streit-Kasper, Boettke, 2012, pp. 244-255 ; Henderson, 2008, pp. 73-76).

Si les entrepreneurs ont fait la bonne supposition, ils gagnent un profit. Sinon, ils subissent une perte ; l'entreprise peut même faire faillite. Ainsi, le profit a la fonction sociale importante de mobiliser et de récompenser la créativité entrepreneuriale, la prise de risque et la coûteuse recherche d'information. Un profit n'est donc pas le simple résultat de la chance (comme ceux qui supposent la connaissance parfaite essaient de nous le faire croire), bien que la chance joue parfois un rôle. C'est le résultat d'une vigilance constante et d'une préparation à encourir les coûts de transaction de l'exploration d'information. Quand les gens sont pauvres et fatalistes et quand les profits sont lourdement taxés, quand ils subissent l'opprobre sociale ou qu'ils sont peu protégés par les institutions dominantes, il y a moins de « curiosité créative » et moins d'innovation. Le développement économique et la création d'emplois sont faibles en conséquence.

Les pertes - un signal à l'encre rouge - servent également une fonction sociale importante : elles disent aux producteurs de cesser les activités qui produisent des pertes, même s'ils sont réticents à admettre que leurs anticipations étaient mauvaises. Les pertes dans les entreprises financées par l'impôt peuvent être couvertes pendant des années en gaspillant le bon argent pour le mauvais, car les politiciens et les bureaucrates ne veulent pas admettre leurs erreurs. Les pertes dans l'entreprise privée, au contraire, fonctionnent en appuyant sur le « nerf de la poche arrière »¹⁶, une force très directe et puissamment motivante.

Comment les acteurs du marché entreprenants gèrent ces coûts insidieux d'exploration de l'information ? Typiquement, certains suivent leur curiosité et leurs « instincts animaux » ; ils ne se préoccupent pas trop du coût de « la chasse pour l'information », au moins pendant un temps. D'autres seront guidés par l'expérience passée et décideront combien ils investiront dans les coûts de recherche. Une fois que les entrepreneurs auront le sentiment qu'ils sont suffisamment informés, ils prendront une

¹⁶ Le « nerf de la poche arrière », dans l'anglais australien, est un nerf imaginaire qui est sensible aux exigences en matière de monnaie, en particulier grâce à l'action du gouvernement pour augmenter l'imposition ou affaiblir la sécurité économique d'un individu. [NdT]

décision de se lancer dans la production ou d'abandonner la recherche. Avec le recul, ils peuvent considérer qu'ils ont trop dépensé ou pas assez dans la recherche d'information, et les erreurs passées peuvent avoir à être corrigées. Dans ce processus pragmatique d'essais et d'erreurs, les aspirations peuvent avoir à être ajustées (rationalité limitée, voir chapitre 2). De nouvelles recherches d'information seront lancées dans le « film » interminable de l'activité de génération de l'information du marché, un processus évolutionnaire ouvert de découverte de nouveaux besoins et de nouvelles ressources.

Comment la recherche et l'expérimentation de l'information utile fonctionne exactement ? Un exemple simplifié peut nous aider à répondre à cette question : après que la société Xerox, un petit fournisseur de produits, ait découvert dans la littérature technique ce que les scientifiques avaient découvert sur la liaison des particules de carbone au papier avec l'aide de la lumière, ils ont engagé des coûts énormes de transaction et d'information jusqu'à la commercialisation du premier photocopieur. L'établissement de sa faisabilité technique (est-ce que cela fonctionne ?) était la plus petite partie de leur problème. Le test de faisabilité commerciale (est-ce que cela va déboucher sur un profit ?) requerrait beaucoup de recherche entrepreneuriale d'information :

- À partir de quelles matières premières et fournisseurs obtenir les facteurs de production ?
- Comment coordonner les fournisseurs et organiser la logistique ?
- Comment financer la production et le marketing ?
- Comment former toutes les compétences nécessaires ?
- Comment trouver les clients (il n'y avait pas de marché pour les photocopieurs à l'époque !) ?
- Comment distribuer les machines et où ? Comment traiter les pannes possibles dans cette technologie encore non testée ? Comment organiser les réparations et les pièces de rechange ?
- Quelle sera la tarification du produit ?

De tels problèmes pratiques d'information requièrent une attitude entrepreneuriale et la préparation à encaisser des coûts élevés et risqués de recherche d'information.

Certains observateurs peuvent soutenir que l'intensité de la recherche d'information et la préparation à encourir des coûts d'exploration sont génétiquement déterminées. Cela est peut-être vrai pour les différences entre les individus ; tous ne sont pas également averses au risque ou entreprenants. Mais cela n'est probablement pas vrai pour les

populations entières – considérez juste les groupes d'émigrants qui viennent de cultures fatalistes et non-entreprenantes : quand ils se trouvent dans des sociétés de marché libre, où l'entrepreneuriat est encouragé, ils développent souvent un incroyable esprit d'entreprise ! Dans un système concurrentiel avec propriété privée, les gens ont une incitation financière à chercher et à tester l'information utile. La concurrence du marché crée donc les conditions dans lesquelles les gens sont davantage susceptibles d'apprendre comment améliorer leur sort et celui de leurs amis.

Finalement, les marchés libres jouent un autre rôle social important. Les droits de propriété privée et l'autonomie des marchés libres soutiennent non seulement la prospérité et la liberté économique, mais nous permettent également de jouir tôt ou tard de libertés civiles et politiques plus grandes (Friedman, 1962, pp. 7-21). Les marchés libres, comme l'a déjà dit Joseph Schumpeter, fournissent de « nombreuses forteresses privées » dans lesquelles les gens sont libres et dans lesquelles ils peuvent défendre leur domaine contre les abus du pouvoir par des tyrans privés ou par l'État. Ce n'est pas une coïncidence que ce fut la nouvelle classe moyenne montante du XIX^e siècle en Europe en Amérique qui se battait pour les libertés civiles et politiques, et que la nouvelle classe moyenne en Asie de l'Est fait la même chose. Les gens pauvres peuvent être facilement dominés, mais pas les citoyens propriétaires !

Les coûts fiscaux et les coûts de conformité

Nous devons mentionner deux autres types de coûts de coordination des activités économiques au sein des marchés, à savoir les coûts fiscaux et les coûts de conformité. Comme nous l'avons vu, les institutions internes, qui agencent la plupart de nos activités, requièrent parfois le soutien de l'État par la législation, la réglementation, le contrôle, et l'application par la contrainte légitimée. C'est un exercice coûteux, causant ce que les économistes appellent « les coûts d'agence de l'État ». Ces coûts doivent être financés par les taxes, les contributions et d'autres impôts que paient les participants du marché et les citoyens. De plus, il y a des coûts de conformité qui doivent être à la charge de ces citoyens, qui sont contrôlés et gouvernés. Les agents de l'État souffrent souvent de problèmes majeurs d'information quand ils essaient de contrôler ce qui se passe (voir le prochain chapitre). Par conséquent, ils imposent souvent des coûts considérables sur les citoyens auxquels on oblige de conserver les registres et les comptes, de rapporter les statistiques, de gérer des entreprises dans des conditions désavantageuses et de se désister des actions certaines qui seront probablement lucratives (coûts de conformité). Si les États sont imprudents en imposant de tels coûts

de conformité, ils créent un obstacle majeur à l'usage actif de la propriété et des talents, et donc au développement.

Certaines juridictions ont appris à réduire les coûts de conformité des citoyens à un minimum, même si cela incommode les administrateurs. Elles imposeront certaines exigences en termes de politiques publiques, par exemple pour protéger la santé, la sécurité ou l'environnement, mais s'appuieront sur l'art de l'administration pour infliger les plus bas coûts et inconvénients possibles pour les citoyens qui se conforment. Une telle approche a cependant rarement été une priorité dans l'administration publique des pays en voie de développement. Par exemple, il n'est pas rare pour une nouvelle entreprise dans le Tiers-Monde de devoir subir des dépenses considérables et d'attendre de nombreux mois avant de pouvoir commencer les opérations. Les permis sont souvent distribués par les administrateurs qui semblent penser que l'industrie et la production sont nécessairement mauvaises et qu'elles doivent être « domestiquées » par une supervision administrative vertueuse et stricte. Cela peut causer des retards conséquents. En outre, les fonctionnaires peuvent utiliser un tel système de permis pour bénéficier de pots-de-vin afin d'accélérer les approbations. On peut faire contraster cela avec le concept pro-affaires de « guichet unique », où un homme d'affaires peut déposer une seule et unique demande de création d'entreprise. Le bureau de l'administration compétente va ensuite faire le tour pour obtenir tous les permis nécessaires au nom du candidat, peut-être dans une période prédéterminée (comme c'est le cas dans certains pays d'Asie de l'Est). Dans un tel dispositif institutionnel, la plupart des coûts de conformité pour l'établissement de nouveaux projets industriels sont déplacés vers une agence publique. Cela a l'avantage supplémentaire que les agents publics deviennent conscients des coûts de conformité, des inconsistances réglementaires et des obstacles au développement économique. Ils peuvent alors rationaliser les procédures pour attirer davantage de capital créateur d'emplois, de savoir-faire et d'entreprises. Si une telle approche conviviale est souvent assez étrangère aux traditions administratives dans le Tiers-Monde, un changement dans le style d'administration peut faire beaucoup pour améliorer la croissance, la création d'emplois et les revenus fiscaux (Kasper, 1997). Une première étape dans cette direction est de reconnaître le fait central que la coordination centralisée des activités économiques impose des coûts considérables sur l'entreprise et les citoyens. Quand les marchés sont ensuite déréglementés, on constate une augmentation de la décision et de la coordination des marchés, et une augmentation du nombre d'expérimentations réussies, qui viennent s'ajouter au rythme de croissance.

Les coûts de l'exploitation passive et active de la propriété (les coûts d'exclusion et de coordination) varient grandement d'une juridiction à l'autre. Quand les institutions

internes et externes assurent qu'il y a peu de voleurs, les coûts d'exclusion sont bas et la propriété est valorisée davantage. Quand l'exécution publique des titres de propriété est laxiste et désordonnée (comme c'était le cas dans de nombreux pays pauvres), les coûts privés d'exclusion montent en flèche. Que de telles réglementations soient justifiées ou non, nous devons noter qu'elles augmentent grandement les coûts d'exclusion et de coordination et réduisent la valeur des actifs, comme la propriété foncière (Kasper, 2004). Ceux qui fixent ou modifient les institutions externes méconnaissent fréquemment les coûts de transaction et de conformité qu'elles imposent. En effet, un grand nombre de personnes dans la magistrature ou la politique méprisent l'idée qu'ils doivent tenir compte des coûts de conformité quand ils poursuivent des objectifs politiques (« la primauté de la politique »). Une telle méconnaissance des coûts d'exploitation de la propriété privée nuit bien sûr au bien-être privé et au développement économique.

La prospérité s'étend aux communautés, qui jouissent de faibles coûts de transaction, où les gens sont honnêtes, ponctuels et prêts à un compromis dans la résolution des conflits, où les lois sont universelles, et où les tribunaux accélèrent les affaires. Les grands centres d'affaires - comme Florence, Venise et Amsterdam dans des âges plus précoces, et New York, Zurich, Londres, certains États du Golfe, Hong Kong et Singapour aujourd'hui - ont fleuri parce que les coûts de coordination des marchands et des innovateurs étaient maintenus à un niveau faible par la culture consciente des institutions favorables au marché. En revanche, la plupart des territoires en Inde, en Afrique, au Moyen-Orient et dans l'ex-Union Soviétique sont souvent restés en arrière et archaïques parce que la main visible et lourde de l'État s'engraissait de corruption, alors que les bureaucrates paresseux et les attitudes réglementaires intrusives entravaient la créativité concurrentielle.

Les participants du marché rivalisent en encourageant des coûts de transaction

Cette activité inconfortable d'encourir des coûts incertains de recherche d'information est entraînée par la rivalité avec les autres sur un même segment de marché. Ainsi, les fournisseurs typiquement peu nombreux dans un marché sont en rivalité continue entre eux pour obtenir les faveurs des acheteurs. Pour se positionner favorablement sur le marché auprès des acheteurs, les producteurs subissent des coûts élevés de recherche et de développement pour améliorer leur produit et pour en offrir de nouveaux, meilleurs ou moins chers, en cherchant à encourager l'innovation de produit. Ils

encourent des coûts de publicité et promettent des services après-vente. Cette rivalité entre les fournisseurs a entraîné des innovations incessantes de produits – dans le cas des véhicules automobiles, par exemple, les progrès ont été considérables, des chariots bancals et toussotant de M. Benz aux limousines élégantes d'aujourd'hui. La rivalité incessante entre les fournisseurs peut être inconfortable et coûteuse, mais c'est la force motrice derrière la plupart des progrès techniques et matériels de l'industrie moderne (voir l'encadré ci-dessous). Il nous suffit de regarder les pays où les fournisseurs ont été protégés des coûts d'exploration de l'information par leurs États. En Inde, par exemple, l'industrie automobile a produit le modèle rachitique 1948 de Morris Minor dans les années 1970 ; et en Allemagne de l'Est, le pays industriellement le plus avancé du bloc socialiste, ils ont produit et reproduit année par année la voiture ridicule Trabant !

La rivalité dans le marché crée toujours des risques et des incertitudes. Vous ne saurez jamais ce que vos rivaux vont faire dans le futur et si leurs initiatives mangeront votre part de marché et vos profits. Aussi longtemps que les fournisseurs ne peuvent être certains de sécuriser leur niche de marché, ils s'efforceront de contrôler leurs coûts en cherchant de nouveaux procédés d'innovation. Aussi longtemps que leur position de marché et leur rentabilité sont perçues comme temporaires, les producteurs investiront des ressources dans la recherche d'information pour découvrir les processus de production à plus bas coût (voir l'encart). La rivalité entre les fournisseurs est donc essentielle non seulement pour inciter les personnes possédantes et les entreprises à supporter les coûts de l'innovation de produit, mais également pour leur permettre d'assumer les coûts de l'innovation du processus de réduction des coûts et des prix. Les cartels privés et le favoritisme étatique pour les libérer de leur rivalité (comme les murs tarifaires et les réglementations restrictives du marché) réduisent automatiquement l'intensité de la rivalité d'une industrie et donc la volonté d'engager des frais de recherche et de risquer d'innover. Résultat de l'intervention étatique, l'économie correspond donc moins à ce que les économistes appellent l'« efficacité dynamique ou catallactique ». En d'autres termes, cela génère de la complaisance et engendre que les acteurs du marché inventent peu de nouvelles idées.

Il n'est pas surprenant que les fabricants protégés de longue date dans les pays en voie de développement, qui ont adopté la stratégie de substitution aux importations (notamment en Amérique Latine, au Pakistan et en Inde), soient de pauvres innovateurs et souffrent de niveaux élevés de coûts. Les producteurs ont évidemment bénéficié des garanties étatiques et pouvaient vivre sans « malaise créatif ». Le revers de la médaille d'une telle « politique d'assistanat pour les grandes entreprises » est un malaise industriel, une pauvre croissance économique et une compétitivité déclinante. Une fois

que le gouvernement retire ces protections, qu'il libéralise le commerce et permet aux forces de mondialisation de se libérer, les difficultés de l'ajustement sont grandes. Comme quelqu'un se levant d'un lit de malade, les fabricants doivent alors réapprendre à assumer les coûts de recherche et à faire face à la concurrence. Quand l'ouverture change la culture entrepreneuriale, les entreprises commencent à offrir aux acheteurs davantage de produits avantageux, souvent à des prix plus bas. Les voitures par exemple deviennent alors plus fiables et sont mieux conçues et moins chères. Bien sûr, l'industrie doit encore vivre avec l'inconfort de ces coûts insidieux de recherche d'information. Cela conduit de nombreux fournisseurs (les entreprises et leurs travailleurs auparavant plumés) à faire du lobbying pour la rétention de la protection politique en échange de l'offre de leur soutien matériel et politique à l'État.

Ce qui a été dit jusque-là sur la rivalité dans la prise en charge des coûts de transaction par les fournisseurs s'applique également à l'aspect demande des marchés. Les acheteurs rivalisent avec les autres en supportant les coûts d'information pour trouver des affaires avantageuses. Les mères au foyer comparent les prix pour trouver une bonne affaire. Parfois leurs coûts d'exploration sont compensés par le plaisir de la « chasse », car la recherche des bonnes affaires peut être divertissante ! En agissant de manière entrepreneuriale, les consommateurs améliorent l'intensité et la qualité de la concurrence. Le discernement des acheteurs potentiels est en effet crucial pour la santé d'une industrie. Puisque les Français ont appris à discerner la bonne nourriture et à se plaindre des mauvais services de restauration, ils peuvent bénéficier d'excellents restaurants. Une clientèle britannique apathique et tolérante, qui considère que les plaintes justifiées ne sont que de mauvaises manières, subissent une nourriture mauvaise à des prix exorbitants. Les consommateurs qui tolèrent un mauvais service ne méritent pas mieux !

Le fait que les acheteurs rivalisent entre eux n'est pas toujours évident au premier regard dans les magasins où les étagères sont remplies de stock. Le besoin pour les acheteurs d'utiliser une partie de leurs actifs pour assumer les coûts de transaction est cependant évident lorsque les acheteurs rivalisent pour un bien immobilier particulier ou bien une œuvre d'art. Dans ce cas, l'état d'alerte et la volonté qu'on peut avoir d'assumer les coûts de recherche peuvent décider si on est un bon négociateur ou non. Dans les marchés des matières premières industrielles, la rivalité des acheteurs joue un grand rôle dans la conduite de l'innovation et de l'exécution de la qualité. Les compagnies automobiles, par exemple, investissent beaucoup dans la recherche et le développement, et dans les dépenses contractuelles et d'information ainsi que dans

l'obtention de composants automobiles les plus intéressants possibles, et les chaînes de supermarché rivalisent entre elles pour obtenir de nouvelles offres à bas prix.

Encart : Comment la rivalité des producteurs conduit l'innovation des produits et des processus

Pour comprendre comment la rivalité concurrentielle motive les producteurs à assumer la charge des coûts de transaction, nous pouvons nous arrêter sur le processus concurrentiel dynamique avec l'exemple d'un producteur de voitures. Le producteur réalisera que de petites variations de prix ne conduiront pas à un changement important dans la quantité de véhicules qu'il peut espérer vendre, car les consommateurs ont des loyautés aux marques et il existe des frictions dans le marché. En effet, il verra un grand avantage dans l'élargissement de la fourchette de prix dans laquelle la demande est, comme diraient les économistes, inélastique au prix. La fourchette de demande inélastique est appelée la « niche de marché » (graphique 6, ci-dessous). Elle a l'avantage pour l'entreprise que les augmentations inattendues de coûts peuvent être internalisées sans beaucoup de pertes économiques. C'est important si les coûts fixes sont élevés : dans notre exemple, c'est le cas du coût de l'usine et de l'équipement. Pour créer une telle niche, notre producteur de voitures développera de nouveaux modèles de voiture (innovation de produit), fera de la publicité pour les mérites de ses voitures et offrira de meilleurs services après-vente (par exemple, des fournitures de pièces détachées garanties, des garanties gratuites jusqu'à 250 000 kilomètres, ou une assistance en cas de panne). Une telle concurrence hors-prix est coûteuse, mais elle positionne correctement le producteur de voitures dans le marché.

Ses rivaux, typiquement un nombre limité, subiront des coûts similaires dans l'espoir d'attirer le client dans leur niche de marché, dans un bras de fer concurrentiel (graphique 6). La niche de marché n'est ainsi jamais certaine, jamais fiable, toujours en besoin d'encouragement par l'investissement dans de nouveaux coûts de transaction.

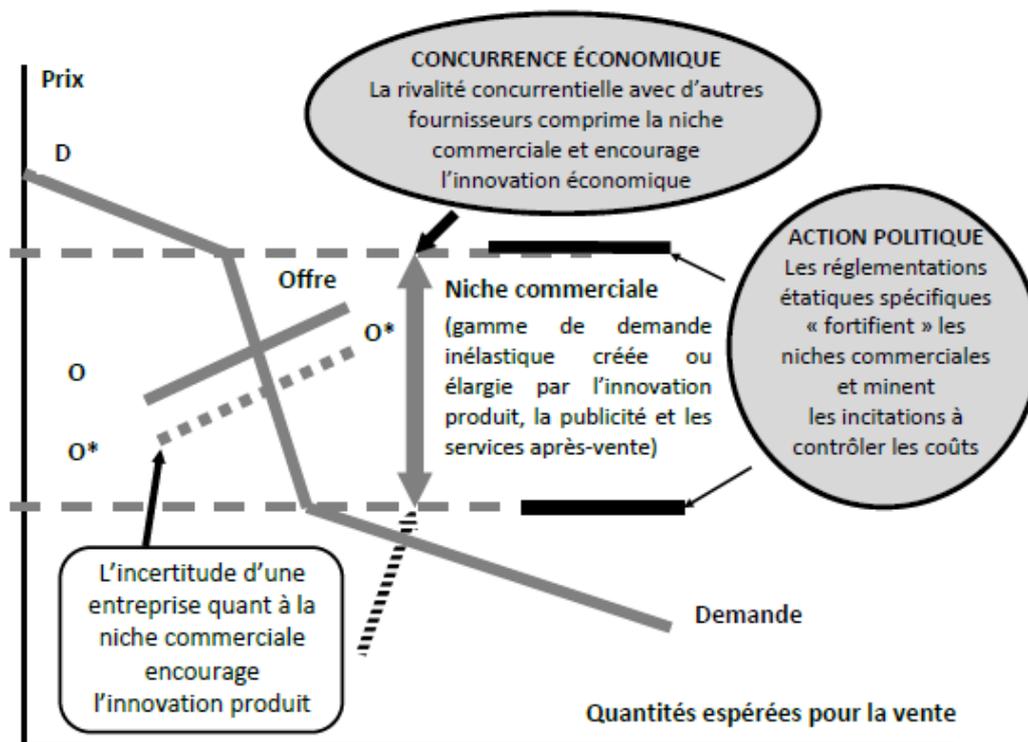
L'incertitude de la niche de marché conserve donc les producteurs dans un « malaise créatif ». Cela les empêche de monter les prix ou de se reposer sur leurs lauriers avec l'innovation de produit, la publicité et l'amélioration du service. Cela les pousse également à contrôler les coûts ou même à faire baisser les coûts par l'innovation dans les processus (ce qui se traduit par un déplacement vers le bas de la courbe d'offre vers SS^* dans le graphique 6). Les innovations dans les processus causent également des dépenses, forçant même souvent les producteurs à abandonner le vieux équipement et à mettre à jour leurs méthodes de production (la « destruction créatrice » du vieux mais toujours utilisable stock de capital). Les managers sont forcés par la concurrence pour les parts de marché à rationaliser les procédures, les innovations organisationnelles du risque, à contrôler les subordonnés, et à éradiquer les coûts évitables ainsi qu'à freiner la consommation sur-le-tas. La conclusion est que la concurrence contrôle l'opportunisme de l'agent (Blandy *et al.*, 1985 ; Harper, 1996).

Tout cela est bon pour la richesse des nations, mais pas pour les managers et les travailleurs, qui préfèrent une longue pause pour le thé, un après-midi au club de golf, ou un voyage de plaisir à l'étranger (le problème principal-agent). Cela explique pourquoi les producteurs demandent souvent l'assistance politique pour « fortifier » leurs niches de marché. Ainsi, nos producteurs de voitures investiront du temps et des ressources dans le lobbying auprès des politiciens, des bureaucrates et du public pour se protéger des compétiteurs étrangers. Les quelques producteurs de voiture diront au

ministre de l'industrie et aux bureaucrates que leur devoir est de garantir une industrie nationale essentielle en apportant leur soutien et la réglementation. Les politiciens et les bureaucrates peuvent alors aisément perdre de vue le fait qu'ils doivent leur loyauté aux citoyens, et pas aux groupes d'intérêt particuliers de l'industrie ! Les lobbyistes défendent que les niches protégées du marché sont essentielles pour la sécurité de l'emploi et l'investissement - avec une confusion pratique entre (a) la sécurité de l'emploi et l'investissement dans une industrie spécifique, qu'un droit de douane va plumer, avec (b) l'emploi à l'échelle nationale et les niveaux d'investissement, qui sont compromis par des mesures spécifiques pour les industries, comme les droits de douane. Les entreprises protégées acquièrent une habitude d'éviter les coûts de recherche. La protection étatique les encourage à agir ainsi !

Graphique 6

La niche commerciale d'un producteur – Aperçu d'un processus dynamique –



Les marchés de produits différenciés (comme les voitures et la plupart des autres produits industriels) sont caractérisés par une certaine préférence du côté des acheteurs potentiels. Cela signifie que des variations mineures de prix ont peu d'impact sur les quantités vendues. Cela est appelé une « niche de marché ». Seules les grandes variations de prix conduisent à de grands changements de quantités en termes de ventes. Cependant, les « niches de marché » sont rarement permanentes, car les compétiteurs les mettent généralement au défi.

Sauver l'autre côté de la part de marché de leurs coûts de transaction

Quand on analyse la rivalité entre des fournisseurs potentiels et des acheteurs potentiels, la question surgit, à savoir quel côté du marché devrait supporter les coûts inévitables de transaction. Souvent, il est de l'avantage des rivaux d'un côté du marché de réduire les coûts de transaction pour ceux de l'autre côté. Par exemple, les fournisseurs en concurrence encourent souvent des coûts de publicité, qui font économiser aux acheteurs des coûts d'information¹⁷.

Le problème de la connaissance dans l'économie moderne est souvent compliqué par la grande variété des substituts proches sur l'offre, la complexité des produits, et la dynamique de l'évolution économique. Les problèmes additionnels de la connaissance surviennent, puisque de nombreux biens et services ne sont pas simplement des « biens de recherche », dont la qualité peut aisément être déterminée par l'inspection préalable, mais des « biens d'expérience », dont la valeur peut seulement être estimée par une consommation préalable de ces biens (Nelson, 1970). Un exemple classique pour un bien de recherche est le poisson qu'on peut prendre et sentir dans le marché, alors qu'une boîte de thon est un bien d'expérience typique. Sa qualité peut seulement être évaluée par l'ouverture de la boîte et par la consommation du poisson.

Les biens de consommation modernes et la plupart des services sont de plus en plus des biens d'expérience. Les nouvelles voitures, les nouveaux gadgets électroniques et les forfaits vacances tombent dans cette catégorie. Ici, les acheteurs potentiels font face au problème de l'information coûteuse. Pour le faciliter, les vendeurs se font concurrence par un certain nombre de stratégies (souvent coûteuses). Ils font de la publicité. Ils proposent des essais de fonctionnement (par exemple avec de nouvelles voitures, l'éducation tertiaire, les nightclubs et les maisons de retraite). Ils offrent des échantillons gratuits. Une autre stratégie importante pour réduire les coûts de recherche pour les acheteurs est d'élaborer sa réputation comme un fournisseur de qualité, et ensuite assurer que l'investissement coûteux dans la réputation n'est pas rapidement perdu. Les vendeurs réputés se voient eux-mêmes, comme on dit dans la littérature, comme des « otages » pour rendre leurs promesses plus crédibles. Une autre manière de rivaliser en tant que fournisseur dans un marché des biens d'expérience est d'offrir des garanties (les nouveaux fournisseurs de voiture introduisent des garanties de plus en plus longues) ou des garanties de remboursement.

¹⁷ Les critiques socialistes de la publicité concluent que la publicité est un gâchis, car ils supposent tacitement la « connaissance parfaite ».

Une autre méthode pour réduire les coûts d'information est d'entrer dans des relations contractuelles ouvertes plus ou moins permanentes. Ainsi, les acheteurs s'abonnent à des services internet, de téléphone ou d'électricité, au lieu de contracter à nouveau chaque nouvelle semaine, et les entreprises embauchent sur une base contractuelle ouverte. En effet, une raison pour former des liens organisationnels durables est d'économiser les coûts de transaction - comme Ronald Coase l'a « découvert » quand il s'est demandé pourquoi les entreprises existaient (Coase, 1937/1952). Pour faire face au problème de l'information, les acheteurs et les vendeurs peuvent également former des relations préférentielles quoique non exclusives. Acheter dans le même magasin économise les coûts de recherche de ma femme. Faire affaire avec le même agent de change ou avec le même conseiller fiscal me permet d'économiser des coûts d'information. Tous ces exemples servent incidemment à démontrer comment l'information et les autres coûts de transaction sont importants dans la réalité. En conséquence, le marché est loin d'être une abstraction anonyme sans visage. Fréquemment, le marché prend place entre des amis de longue date et des partenaires commerciaux qui restent attachés aux institutions communes d'honnêteté, de courtoisie de fiabilité et de confiance, car c'est une bonne stratégie d'économie sur les coûts de transaction. De plus, il est toujours faux de dire que les « forces anonymes du marché » apporteront tel résultat ou bien tel autre. Le marché est seulement l'expression de la volonté des individus, des acheteurs et des vendeurs en concurrence, c'est-à-dire des personnes réelles.

Le rôle des intermédiaires

Lorsque les institutions de l'ensemble de la communauté sont inefficaces et que les coûts de transaction sont élevés, il y a souvent un rôle pour les intermédiaires. Les acheteurs préfèrent traiter avec un commerçant avec qui ils ont des affaires courantes et qui a une réputation à perdre, plutôt que traiter directement avec les nombreux producteurs différents de produits particuliers. Parfois, les intermédiaires se limitent à transmettre de l'information, comme c'est le cas avec les agents immobiliers. À d'autres moments, ils deviennent des partenaires contractuels intermédiaires, comme c'est le cas dans la vente au détail et dans la banque. En effet, les banques offrent aux emprunteurs qui souhaitent investir sur le long terme d'acheter des biens d'équipement, des prêts crédibles à long terme (un dispositif d'économie du coût de l'information). En même temps, elles offrent aux déposants des contrats à court terme et la possibilité de retrait anticipé. Elles regroupent aussi de petites économies dans des prêts importants. Dans le

processus, les intermédiaires financiers génèrent une information précieuse et résolvent de nombreux problèmes d'information.

Les intermédiaires sont souvent impopulaires, non seulement auprès des personnes qui supposent que les coûts de transaction n'existent pas ou ne devraient pas exister (l'illusion de la connaissance parfaite encore une fois !). Les commerçants juifs, chinois et indiens d'Afrique de l'Est ont souvent formé des groupes d'intermédiaires qui rendent un grand service pour leurs communautés d'accueil. Ils transmettent les informations et les nombreuses opportunités ouvertes. Pourtant, ils souffrent de persécution (Sowell, 1990 ; 1991). Une explication possible - qui n'est pas une excuse - est que ces groupes se rendent exclusifs (« closed shop »), ou s'engagent dans un comportement monopolistique qui donne aux principaux acheteurs et aux vendeurs le sentiment qu'ils sont à la merci des intermédiaires. Cependant, ce problème n'est pas résolu par la persécution des intermédiaires. C'est alors que le commerce se décompose complètement, et que les acheteurs et les vendeurs y perdent au change. La solution est de créer de meilleures institutions générales qui facilitent la recherche d'information et égalisent l'accès au marché pour tout le monde. Les intermédiaires deviennent alors superflus.

Des profits et des pertes

Comment des acheteurs et des vendeurs en rivalité effectuent des transactions commerciales ?

C'est seulement après que les acheteurs et les vendeurs aient subi des coûts de recherche suffisants qu'ils parviennent à un accord avec quelqu'un de l'autre côté du marché. Ils entreront dans un contrat, en choisissant parmi des offres de substitution et en s'entendant sur un prix et d'autres conditions du contrat. De telles affaires signalent à leur tour des informations précieuses à d'autres acteurs du marché. Quand un acheteur et un vendeur entrent dans un contrat, ils le font volontairement sur la base de leur connaissance (nécessairement) imparfaite. La question maintenant est : comment cette connaissance est-elle signalée à ceux qui peuvent la trouver utile, et comment les erreurs inévitables sont-elles corrigées ?

Le principal dispositif de signalement dans le marché est normalement le prix. Il transmet l'information très complexe dans une forme codée et condensée. Si les prix montent et rendent profitable pour les fournisseurs d'offrir davantage d'un certain produit, alors la valorisation élevée de (et la demande pour) ce produit par les acheteurs

est également signalée à d'autres fournisseurs potentiels. Aussi longtemps que les fournisseurs sont autorisés à s'approprier les gains (garder leurs profits), ce sera une incitation à approvisionner davantage de ce que désirent les acheteurs. Si les fournisseurs découvrent une idée nouvelle qui est particulièrement valorisée par les acheteurs, ils vont en tirer un « profit de pionnier ». Au moins au début, les rendements seront élevés. Mais un prix élevé incitera les imitateurs à entrer sur le marché et à offrir davantage du produit pour lequel il y a une demande élevée, ou au moins à offrir des substituts proches. Cela va conduire le prix à baisser et va diffuser le bénéfice d'une nouvelle idée auprès des clients et du public. Ainsi, un nouvel objet particulier à la mode peut bien se vendre et inciter le monde de la mode à produire davantage du même objet. La concurrence s'en rendra compte et offrira bientôt des substituts proches. C'est de cette manière que des vagues de nouvelles modes se répandent si rapidement de nos jours à travers le monde !

Plus tôt, nous avons considéré ce qu'il fallait pour lancer le premier photocopieur. Une fois que les ventes de Xerox ont décollé, car les acheteurs ont trouvé très utile ce nouveau produit, la compagnie est devenue très profitable et ses actions sont devenues le titre financier de premier plan dans les années 1960. Mais leurs profits pionniers ont été temporaires. Les rivaux potentiels ont reçu le signal et ont essayé d'émuler le succès commercial de Xerox, en dépit des obstacles techniques et de la protection des brevets. Dans le processus, ils ont découvert de l'information supplémentaire et l'ont appliquée - concevant de meilleurs copieurs et faisant baisser les prix. La concurrence a amélioré le produit, a proposé aux acheteurs un photocopieur plus abordable et a conduit à une croissance inimaginable de l'utilisation des photocopieurs. Les talents et la connaissance de milliers de personnes ont été mis à profit sur cet effort. La connaissance humaine s'est développée - une véritable contribution à la croissance économique.

Le profit a donc une fonction duale importante : signaler l'information et agir comme une incitation à améliorer la connaissance humaine précieuse.

Hélas, les entrepreneurs constatent fréquemment que leur nouveau produit n'est pas apprécié sous la forme d'une « évaluation suffisante en dollars » pour réaliser un profit. De plus, ils peuvent constater qu'une innovation dans les processus - une nouvelle technologie de production ou la réorganisation de l'entreprise - ne produit pas des économies de coût suffisantes. Le « signal à l'encre rouge » qui en résulte rend l'erreur évidente. Comme cela réduit la valeur de la propriété d'une personne, cela crée une incitation puissante à abandonner la ligne de production non désirée ou le processus défaillant. Ainsi, l'économie de marché donne non seulement des incitations à chercher et à exploiter l'information, mais aussi à abandonner les erreurs d'une manière

spontanée. Les produits que les acheteurs ne veulent pas suffisamment pour justifier leurs coûts sont abandonnés et disparaissent. Le mécanisme de profits et de pertes n'est pas anonyme, sans visage et dépourvu de la volonté des individus, comme il est parfois dépeint. Il reflète plutôt les choix privés attentifs et informés de nombreux acheteurs (la souveraineté du consommateur) et un processus continu dans lequel nous plaçons nos « évaluations en dollars ». Le processus de marché est une démocratie économique quotidienne en action, et le vote est bien plus régulier et bien plus détaillé que le vote politique populaire périodique en faveur ou à l'encontre de programmes politiques simplistes.

Les changements de prix (aussi bien que les profits et pertes correspondants qui affectent les valeurs de la propriété d'un individu) constituent les « signaux radio » qui coordonnent l'économie de marché incroyablement complexe en constante évolution. Ils coordonnent des milliers de personnes diverses qui typiquement ne se connaissent même pas, mais dont les efforts coordonnés sont nécessaires pour satisfaire nos désirs matériels complexes et divers. Si les États interfèrent avec les « signaux radio » en fixant les prix, en réglementant l'offre ou en permettant à l'inflation de recouvrir les signaux des prix (comme les signaux radio statiques d'obstruction), ils ouvrent la voie à une mauvaise coordination. Moins d'information est utilisée, moins de désirs sont satisfaits, et moins de choix sont disponibles. Les interventions dans le marché peuvent même devenir plus perturbatrices quand, par exemple, des augmentations dans les prix administrés ou des rationnements conduisent à des révoltes de rue, comme c'est le cas dans de nombreux pays en voie de développement où les États interfèrent avec les prix de l'alimentation ou du pétrole. Le pain subventionné ou le pétrole pour les consommateurs peuvent ressembler à un mouvement politique populaire avant une élection. Cependant, de telles subventions conduisent non seulement aux déficits budgétaires, mais elles distordent également la production et les habitudes des consommateurs pour finalement perturber le marché tout entier ainsi que le système des prix.

Pour illustrer la pertinence pratique du système concurrentiel et son efficacité merveilleuse dans la communication de la connaissance, nous pouvons regarder les « crises du pétrole » de 1973-74 et 1981. À ce moment-là, les réserves de pétrole ont chuté de manière inattendue, ne pouvant satisfaire la demande, et une entente entre les fournisseurs de pétrole (OPEC) a resserré les stocks. Le prix du brut a grimpé en flèche. Cela a conduit les personnes à travers le monde à conduire moins, et sur le long terme à remplacer les véhicules énergivores par des véhicules économiseurs d'essence. Les industries ont préféré le pétrole au gaz naturel, au charbon et à l'industrie nucléaire. Les

chercheurs ont exploré de nouvelles sources d'énergie (allant de l'huile de schiste, du gaz de couche et des sables bitumineux à l'énergie éolienne, marémotrice, géothermique et solaire). Des explorations nombreuses pour un nouveau pétrole, des recherches pour de nouvelles technologies pour mettre un frein au pétrole et de nombreux autres processus coûteux de recherche de la connaissance, ont été mis en mouvement. Les efforts de millions de personnes dans tous les coins du monde ont été déclenchés simplement par ce seul signal - un prix plus élevé du pétrole. L'augmentation du prix servait également un rôle motivationnel de taille. Sur le long terme, les prix plus élevés ont mobilisé de nouveaux fournisseurs de pétrole et ont courbé la demande. Le prix réel du pétrole (ajusté de l'inflation) est finalement encore descendu. Les disciples de Jérémie qui avaient prédit la fin de la civilisation moderne et les réglementateurs qui ont essayé de stopper les augmentations de prix par l'intervention directe ont prouvé qu'ils avaient tort. Le Président américain Jimmy Carter, qui avait essayé de protéger le peuple américain des augmentations des prix du pétrole étranger par l'intervention directe, mais avait à la place causé des pénuries et des files d'attente inattendues, a été éjecté de la fonction présidentielle par les électeurs. Sur le long terme, les explosions occasionnelles de prix induites par les cartels ont conduit à des développements techniques qui rendent maintenant des pays consommateurs comme les États-Unis, le Canada et l'Australie, beaucoup moins dépendants des fournisseurs traditionnels de pétrole et peuvent bien finalement amener les prix du pétrole à baisser encore davantage. Les économistes qui avaient conseillé au public de croire au pouvoir du marché ont encore prouvé qu'ils avaient raison !

Cela illustre un nouveau point. Les personnes dont les actions ont résolu le problème n'ont pas eu à gâcher leur temps pour analyser ce qui avait causé les crises du pétrole - était-ce la guerre au Moyen-Orient, le cartel de l'OPEC, les tendances technologiques de long terme, l'essor de la Chine, ou autre chose ? Le signal du prix, facile à interpréter, a fait l'affaire ! Le marché économise ainsi à tout le monde le problème de la connaissance.

Pour résumer cette partie de l'argumentation : une concurrence appropriée dans l'économie de marché remplit trois fonctions sociales importantes :

- (a) C'est une incitation à être en alerte et à subir les coûts de recherche pour l'information précieuse (la fonction de stimulation du produit et de l'innovation des procédures).

- (b) Elle signale les succès aux autres, conduisant à des imitations et à la diffusion de la technologie fonctionnelle, en même temps qu'elle érode les gains pionniers initiaux et engendre des prix plus bas pour les clients (la fonction de signal).
- (c) Elle signale les défaillances à « l'encre rouge » et incite à l'abandon automatique et spontané des usages de propriété qui sont insuffisamment hautement valorisés (la fonction de contrôle).

La responsabilité de la concurrence

Alors que la plupart des gens sont naturellement réticents à encourir ces coûts insidieux d'exploration de l'information de la concurrence, le bien-être général de la communauté et son progrès matériel bénéficient de cela. Pour le bien du développement économique, il est important que les gens soient encouragés à utiliser une partie de leur temps et de leurs ressources à explorer les opportunités et à prendre des risques. Comme les obstacles mentaux à la rivalité intense et les processus de recherche d'information des deux côtés du marché sont considérables, on doit se demander : que peut-on faire pour garder en vie une telle concurrence bénéfique ?

Dans une société libre, les propriétaires de biens sont bien entendu libres de ne pas s'engager dans la recherche d'information. Mais ceux qui refusent de subir des coûts de recherche d'information doivent anticiper que leurs biens perdront de la valeur à mesure que les rivaux captureront des parts de marché. Les propriétaires qui refusent d'accepter le défi de la concurrence doivent donc accepter les conséquences sous la forme d'une possible réduction de leur position socio-économique. La maxime gênante pour les propriétaires de biens dans une économie de marché concurrentielle est donc « utilisez-les ou perdez-les ! »

C'est la responsabilité du gouvernement que, dans l'intérêt du bon fonctionnement des marchés et du développement économique, ils ne doivent pas soutenir les propriétaires de biens qui essaient d'éviter les coûts et les risques de la concurrence. Dans une économie dynamique, les positions économiques existantes ne sont jamais sûres et sont toujours ouvertes à un défi concurrentiel : elles doivent être revalidées encore et encore. Il est donc absolument essentiel pour la prospérité et le fonctionnement du système capitaliste que la stimulation désagréable de la concurrence soit maintenue en vie. Comme on l'a dit dans un chapitre précédent, les droits de propriété établissent non seulement des droits aux bénéfices, mais également des responsabilités. Les politiciens et les bureaucrates qui interviennent pour éviter l'impact des pertes et protègent

certaines groupes de clients privilégiés des coûts risqués de recherche détruisent le mécanisme du marché, le mécanisme le plus essentiel de coordination sociale. Si les dirigeants politiques, les ministres, les bureaucrates et les juges opportunistes protègent ou compensent les compétiteurs réticents, ils amoindrissent la constitution du capitalisme et diminuent directement la liberté, la sécurité, la prospérité et la justice de chacun, de même que la plupart des monopoles survivent seulement à cause du soutien gouvernemental (Friedman, 1962).

Les propriétaires de biens, y compris les propriétaires du travail et des compétences, qui esquivent les coûts de la recherche d'information, vont bien sûr souffrir des pertes en valeur de marché de ce qu'ils possèdent. Ils essaieront donc de bénéficier d'un favoritisme étatique. Les guildes dans les cités médiévales d'Europe ont mobilisé l'action politique pour s'assurer qu'aucun étranger ne les concurrence. Le résultat a été la stagnation et le déclin des cités médiévales et de la Renaissance, non seulement matériellement, mais également intellectuellement, socialement et militairement. Le nationalisme économique, par les moyens de la protection commerciale, les campagnes pour « l'achat national », les pseudo-réglementations de la santé, et l'agitation contre l'investissement étranger, tombent dans la même catégorie d'une défense politique nuisible contre le défi qu'est la concurrence. Un autre exemple de la réticence opportuniste à la concurrence est le refus par les syndicats du travail de faire face à la concurrence ouverte sur le marché du travail, défendant la pratique du « closed shop » et des privilèges qui ne peuvent pas être maintenus sans favoritisme politique. La liberté fondamentale de s'associer, ou de ne pas s'associer, et de pratiquer la concurrence, est reniée aux travailleurs de nombreuses industries à travers le monde. La raison ultime est que les États ont été capturés par des groupes d'intérêts syndicaux puissants. Des problèmes particuliers émergent lorsque les syndicats qui dominent le gouvernement deviennent des « professionnels de la violence », à savoir l'armée, la milice ou la police. En effet, les gouvernements militaires ont souvent été particulièrement prompts à des distorsions massives dans la libre concurrence.

Dans une économie de marché, tout le monde a une obligation de concurrencer.

Concurrence et équité

La responsabilité des propriétaires de biens à pratiquer la concurrence, s'ils désirent maintenir la valeur de ce qu'ils détiennent, influence bien évidemment la distribution des revenus et de la richesse. La distribution des revenus et de la richesse évolue

continuellement. Dans une économie véritablement compétitive, il y a rien de tel qu'une classe d'individus pauvres ou riches qui le seraient à titre définitif, à moins que le pouvoir politique protège certains. Dans les économies ouvertes concurrentielles, comme l'économie américaine, une très faible minorité des 500 personnes les plus riches sont restées au sommet de la pyramide des richesses pour des générations. Les innovateurs les défient sans cesse. Les idées créatives des concurrents établis peuvent ne pas circuler sans cesse. Les propriétaires riches établis ont alors tendance, comme nous l'avons vu, à chercher l'action collective pour protéger leurs positions socio-économiques. S'ils ont du succès, cela entravera les opportunités pour de nouveaux venus : les jeunes, les nouveaux projets, les nouvelles industries, les chômeurs et les nouveaux pays industrialisés. Cela viole non seulement l'institution importante de « l'égalité devant le droit », mais sera également vu comme une injustice et pourra constituer la dynamite qui déclenchera potentiellement des révolutions violentes.

Les critiques du système de droits de propriété et de la libre concurrence admettent fréquemment qu'une économie de marché concurrentielle est bonne pour l'efficacité et la croissance économique. Mais ils ont peur que cela conduise à une distribution injuste et inéquitable des revenus. L'incantation que les « riches deviennent plus riches, et les pauvres deviennent plus pauvres » a été répétée si souvent qu'elle est largement acceptée et sans réserve, en dépit du fait que la plupart des gens des pays riches appartiennent à la classe moyenne matériellement aisée et qu'il y a un roulement constant chez les riches.

Il n'y a bien sûr aucun doute qu'il y a des personnes riches et pauvres dans toute économie (inégalité des revenus de la concurrence de marché), mais il y a aussi de grandes différences dans les opportunités (inégalité des chances). Les fournisseurs de produits, d'idées, de capital et de travail ne sont pas tous « récompensés » également. Certains répondent aux demandes diverses et changeantes avec davantage de succès que d'autres, soit en raison de leur vigilance entrepreneuriale et de leur volonté d'assumer les coûts de transaction, soit en raison de leur bonne chance. Certains peuvent ne pas avoir les ressources nécessaires pour assumer les coûts de transaction et peuvent donc s'empêtrer dans une position concurrentielle moins avantageuse. D'autres peuvent être moins bien dotés par la nature ; d'autres (en comptant cet auteur) peuvent par exemple ne pas être qualifiés pour être une star du cinéma au salaire élevé...

Beaucoup observaient que les « injustices sociales » sont la conséquence des interventions politiques et de leurs effets indésirables et inattendus : ainsi, la réservation des emplois pour les syndicats de travail (« closed shop ») ou la fixation des

salaires tendent à exclure les membres les plus faibles de la force de travail des opportunités professionnelles et les empêchent de gagner de l'expérience professionnelle. La licence des traders peut injustement exclure les entrepreneurs d'une start-up d'une opportunité de carrière. Beaucoup observaient qu'on peut remédier aux inégalités en supprimant les interventions politiques et en donnant à chacun une opportunité égale de concurrencer.

En réalité, beaucoup observaient que les différences dans la distribution des revenus par les processus du marché concurrentiels sont le résultat des obstacles artificiels à la concurrence véritable. Des personnes handicapées à faible compétence ou inexpérimentées ne peuvent bien sûr pas aisément rivaliser dans le marché du travail avec leurs actifs limités. Mais ils peuvent être handicapés par les lois sur le salaire minimum. Le salaire minimum, les « closed shops », la structure byzantine des relations industrielles, les cartels du travail et les pratiques administratives sont la source d'une grande partie des inégalités de revenus (Sowell, 2004, pp. 161-192). L'accès facile à l'aide sociale combiné à des impôts fortement progressifs sur le revenu empêchent les gens de nombreux pays de faire leur meilleur pour s'aider eux-mêmes et pour leur refuser la satisfaction de la responsabilité individuelle. Ils restent dans une trappe à pauvreté. De nombreuses interventions dans les marchés des produits - des normes de construction et des réglementations industrielles aux droits de douane sur les vêtements pour enfants - sont ajoutées à des inégalités. Par de telles mesures, les gouvernements privent habituellement et négligemment certains citoyens de nouvelles opportunités égales. Les quelques personnes qui sont bien organisées dans les groupes d'intérêt peuvent obtenir une protection politique contre la concurrence ouverte, mais ils agissent au dépens des nombreuses autres personnes qui ne sont pas organisées.

On ne peut donc pas légitimement critiquer le système de droits de propriété concurrentiels comme discuté précédemment avec des exemples d'inégalités qui se produisent dans les systèmes économiques hautement réglementés et faussés. Un regard rapide sur les systèmes de marché véritablement concurrentiels démontre que la concurrence ouverte véritable et la protection de la propriété privée peuvent produire un degré élevé d'inégalité de résultats et de croissance économique. Taiwan, par exemple, se place au sommet, ou proche du sommet, de tous les classements internationaux en matière d'égalité des revenus et de la richesse en dépit (ou à cause de ?) de l'absence presque totale d'aide publique et de redistribution coercitive des revenus ! Dans une veine similaire, la libéralisation de l'économie de la Nouvelle-Zélande dans les années 1980 et 1990 a ouvert de nombreuses nouvelles opportunités aux groupes précédemment désavantagés, comme l'ont montré les chutes

disproportionnellement élevées des taux de chômage chez les autochtones maoris, les femmes et les chômeurs de longue durée. Plus généralement, on a constaté à partir de comparaisons internationales systématiques que les gens relativement les plus libres dans les économies concurrentielles libres jouissent de revenus absolus plus élevés que les plus pauvres dans les économies fortement réglementées (par exemple, Gwartney, Lawson, Hall, *passim*).

Dans ce contexte, il est également intéressant de noter que l'égalité totale de revenu ne serait pas un objectif louable. En premier lieu, il est naturel que ceux qui ont de l'expérience et des compétences doivent gagner plus que ceux qui ont peu de capital humain. Dans le cas contraire, il n'y aurait aucune incitation à acquérir des compétences utiles et de la connaissance. Il est simplement contre-productif d'attendre des acteurs du marché d'investir dans des coûts de recherche, quand une grande partie des rendements est confisquée et donnée aux autres. Les aspects recherche, découverte et production du système de marché ne peuvent pas être séparés de l'aspect distribution du même système ! Il est logiquement impossible de garantir des droits fiables de propriété privée et leur libre utilisation, et dans le même temps d'utiliser la main visible de l'État pour confisquer les biens afin de redistribuer les revenus de ceux qui font des efforts et qui ont du succès auprès de ceux qui sont apathiques et pauvres. En second lieu, le marché est un processus dynamique continu, de telle sorte que les « aperçus de la distribution des revenus » à n'importe quel moment du temps ne nous donnent qu'une histoire partielle. Naturellement, les citoyens âgés proches de la retraite sont plus riches que les plus jeunes qui viennent juste de commencer à gagner un revenu. Une raison pour laquelle les revenus de la vieille génération sont plus élevés est qu'ils reçoivent un retour sur le capital qu'ils ont accumulé pour leur retraite. Par contraste, les jeunes personnes, qui commencent juste dans la vie active et apportent des compétences limitées, gagnent typiquement relativement moins et ont encore accumulé peu de richesses.

Il y a bien sûr des gens dans toute société qui sont gravement désavantagés sans qu'il n'y ait aucune faute de leur propre fait (peut-être par des malformations congénitales) et ils auront évidemment besoin de l'assistance des autres pour continuer une vie digne. À travers l'histoire et les nations, il semble qu'environ 2-3% de la population adulte est tout simplement incapable de se débrouiller toute seule. Dans certaines sociétés, ils sont aidés par les parents, les voisins et les dons volontaires ; dans les sociétés riches en particulier, de nombreuses personnes, mieux loties, font des contributions volontaires. Dans certaines cultures, l'obligation morale de donner aux plus pauvres et aux plus malheureux est sauvegardée par la remontrance religieuse ou le devoir (par exemple le

paiement du *zakat* en Islam). L'argument selon lequel l'État devrait intervenir et assister ces gens semble toutefois valide, mais comme nous le verrons au chapitre suivant, il y a des forces sociales à l'œuvre, dans les États-providence développés d'Europe occidentale, pour étendre la redistribution sociale à l'égard des 2-3% de la population qui sont véritablement sans défense à la moitié de la population. Cela détruit alors l'économie de marché concurrentielle.

Un autre argument possible pour passer outre la distribution du marché à l'aide de la charité ou de l'action étatique coercitive est probablement donné lors des catastrophes naturelles majeures non prévues, comme les tremblements de terre, les grands incendies, les inondations ou les ouragans. Ici encore, cependant, c'est une question de degré, car une aide accommodante peut conduire à une négligence et à un manque de précaution (aléa moral). Les problèmes de la redistribution seront discutés davantage dans le chapitre suivant dans le contexte de l'assistance socialisée et de l'aide étrangère.

On soutient souvent également que la concurrence économique entrave la sécurité. Supposément, le régime réglementaire autocratique peut geler les structures économiques et sociales et créer une sorte de stabilité. Mais les conditions sous-jacentes (structures démographiques, technologies, conditions internationales, prix relatifs et bien plus) continuent d'évoluer. Les contrôles rigides entravent alors les ajustements pendant un certain temps, de sorte que les tensions s'accumulent, pouvant déboucher finalement sur l'emploi d'une force révolutionnaire qui aura des conséquences fâcheuses et coûteuses. C'était par exemple le cas en Afrique du Nord et au Moyen-Orient depuis le début 2011, et cela s'est passé de nombreuses fois auparavant dans l'histoire. La leçon économique des révolutions à travers le monde est qu'elles sont coûteuses pour les gens ordinaires en termes de bien-être matériel. L'ajustement évolutionnaire graduel aux nouvelles circonstances laisse à chacun plus de temps pour trouver des façons productives pour faire face et même bénéficier de l'évolution, aussi longtemps que le système juridique reste non-discriminatoire et universel.

Une fois qu'on a pris la perspective dynamique-évolutionnaire des processus de marché, on est susceptible de favoriser les institutions et un style de gouvernance qui augmente les opportunités matérielles pour la communauté *entière*. On rejette alors la notion qu'il existe une chose comme un gâteau donné qui doit être redistribué. Ce qui importe le plus est que la croissance économique prenne place, de façon à ce que tous les bateaux, pour ainsi dire, soient accompagnés par la marée montante. Ce qui devrait importer pour la décision politique est le niveau de vie absolu des moins bien lotis, pas les relativités entre le riche et le pauvre.

La concurrence est un bien public

Dans l'analyse finale, le débat remonte à la conception même de l'économie, comme discuté au chapitre 2 : devons-nous traiter du rationnement de la rareté (l'économie), ou tout cela concerne-t-il la découverte progressive des nouveaux besoins et ressources (la catallaxie) ?

Le génie de la concurrence facilite l'innovation, la liberté et l'auto-réalisation, et il produit un climat social et politique coopératif plutôt qu'un climat de discorde. On peut également ajouter une dimension psychologique difficile à démontrer. Dans mes nombreuses expériences professionnelles autour du monde, j'ai trouvé invariablement que les gens qui vivent sous les conditions du capitalisme concurrentiel cultivaient un optimisme positif du « pouvoir faire ». Les pertes arrivent occasionnellement, mais elles peuvent être surmontées par un effort renouvelé. La concurrence produit plus de gagnants que de perdants, comme cela se reflète dans la croissance économique et le niveau d'emploi élevé. Par contraste, les personnes dont les droits de propriété sont réduits par les États perdent l'incitation à être autonomes et tendent à développer une mentalité passive de revendications agressives. Ils deviennent cyniques, fatalistes, et pessimistes. Ils se plaignent auprès des autres pour leurs malheurs. La responsabilité personnelle, l'engagement social et l'initiative sont étouffés et l'égoïsme étroit se répand.

Un climat de concurrence et d'entreprise dans toutes les parties de la société est donc un bien public précieux. Ses bénéfices se répandent bien au-delà de ceux qui sont impliqués dans la concurrence sur le marché et bien au-delà des simples conséquences matérielles. Les institutions qui font une véritable concurrence ouverte méritent donc d'être cultivées par l'État. Cela signifie que les gouvernements devraient protéger les institutions universelles de propriété privée et de liberté contractuelle pour tous les citoyens et que les décideurs politiques devraient cesser de discriminer entre les différents citoyens en imposant des exigences d'octroi de licences, des subventions, des taxes spécifiques ou d'autres contrôles similaires de la liberté économique qui bouleversent les processus de marché.

Dans le chapitre suivant, nous verrons justement comment l'action politique qui interfère avec les droits de propriété privée et les processus de marché peut être souvent nuisible. Les agents politiques continuent néanmoins d'intervenir. Pour expliquer cette énigme apparente, nous devons maintenant nous tourner vers la comparaison entre l'action privée dans les marchés et l'action collective à travers les politiques publiques.

Chapitre 7. Les limites des choix publics

« Le rôle implique également que le gouvernement facilite les échanges volontaires en adoptant des règles générales - les règles du jeu économique et social auquel jouent les citoyens d'une société libre. »

M. & R. Friedman (1980), p. 50

« À moins qu'ils soient contenus par des règles constitutionnelles, les groupes d'intérêts spéciaux utiliseront le processus politique démocratique pour escroquer les contribuables et les consommateurs. »

J. D. Gwartney - R. L. Stroup (1993), p. 79

Les lacunes des choix collectifs

Jusqu'ici, nous avons principalement discuté de la coordination des usages de la propriété par des choix privés au sein des marchés. Cependant, il n'est pas toujours possible d'attacher des droits de propriété privée à certains actifs, comme nous l'avons vu dans le chapitre 5. Il y a des externalités, des biens publics et des biens communs. Quand l'offre ou la demande pour un actif ne peut pas être rendue exclusive, des choix collectifs (ou publics) peuvent avoir à être faits quant à l'utilisation de l'actif. Mais quand des choix publics doivent être faits, les problèmes qui en résultent deviennent bien plus compliqués qu'au regard des biens privés et des contrats bilatéraux volontaires, qui sont sujets à la discipline de la concurrence de marché (de Jasay, 1985) :

- (a) Au lieu de deux parties privées parvenant à un accord sur un contrat, le choix collectif exige que les nombreuses parties arrivent à un accord, ou au moins tolèrent les décisions des autres. Cela débouche sur des arbitrages compliqués entre les concessions mutuelles (graphique 7). Au lieu des concessions mutuelles directes et réciproques du contrat volontaire de marché, les échanges par choix public sont multilatéraux. Les individus peuvent essayer de se soustraire aux contributions qu'ils ont déjà engagées, mais demandent toujours plus que ce qu'ils souhaiteraient prendre s'ils devaient en payer le prix. Ainsi, les personnes

essaient souvent d'éviter de payer des impôts, mais demandent une part aussi élevée que possible de subventions publiques.

- (b) Tandis que les contrats individuels peuvent être adaptés pour répondre aux diverses exigences des deux parties impliquées dans une transaction de marché, les solutions collectives doivent normalement être uniformes et universelles. La plupart des aspirations et des goûts divers des individus sont donc moins satisfaits, même si certains revendiquent qu'une unité satisfaisante dans l'intention enthousiasme les gens. En d'autres termes, le marché peut vous servir *à la carte*¹⁸, alors que la mise à disposition collective offre seulement un menu de cantine. Quelle grande joie a-t-on pu observer en Chine à la fin des années 1970 et au début des années 1980, quand plus personne n'était forcé à porter des costumes Mao ! Les individus étaient à nouveau autorisés à acheter des textiles et des habits pour s'habiller selon leurs propres goûts. Le « chaos » des marchés offrait une diversité précieuse. Quand il y a une uniformité choisie publiquement, il y a moins de potentiel pour la créativité et le progrès.
- (c) Les collectifs, comme les États, doivent agréger et faire la moyenne des préférences individuelles. Pour cela, ils doivent normalement se reposer sur des fonctionnaires élus ou nommés. Souvent, ceux-ci ne peuvent pas savoir ce que les gens veulent réellement ; ils doivent supporter des coûts élevés de recherche d'information (le problème de la connaissance, encore !). Dans de nombreuses circonstances, ils ne peuvent même pas se soucier des intérêts des gens ordinaires. Au lieu de cela, ils seront souvent nommés sur la base de l'allégeance politique et devront une loyauté minimale aux citoyens ordinaires, et aux préférences dont ils sont supposés s'occuper (c'est encore le problème notoire du principal-agent !). Ainsi, les cadres politiques de la Chine de Mao ont déterminé dans les années 1950 et 1960 que les paysans devaient subir la famine et le rationnement alimentaire pour que la Chine puisse exporter de grandes quantités de nourriture. À Cuba et au Venezuela, les agences gouvernementales déterminent les rationnements alimentaires que les gens ordinaires peuvent avoir, et dans de nombreux pays orientaux, les gouvernements déterminent la proportion de pain subventionné que peut avoir la population. Dans la plupart des cas, les citoyens ordinaires peuvent décider qu'ils n'ont pas besoin de s'informer sur les enjeux de l'action collective, car les individus n'ont pas d'influence sur les choix collectifs. Les électeurs dans les démocraties peuvent, par exemple, décider que c'est une perte de temps et d'effort de se garder

¹⁸ NdT : en français dans le texte.

informés des affaires publiques - en d'autres termes ils peuvent rester dans « l'ignorance rationnelle ». En résumé, en comparaison des échanges bilatéraux riches d'information dans les marchés, les choix collectifs sont susceptibles de générer une information moindre et appauvrie.

Graphique 7

Choix public et privé

	Choix privé	Choix public (action collective)
Échange :	concessions mutuelles directes et réciproques	multilatéral, indirect
Stratégie d'évitement :	surveillé, freiné par les institutions (contrat)	éviter la contribution, mais revendiquer des subventions
Mécanisme de coordination :	volontaire	coercitif
Rencontre des besoins :	diversité ; choix ; créativité ; « chaos », duplication	uniformité (universalité) ; « unité de l'intention »
Problème du principal-agent :	auto-contrôle entre les concurrents économisant sur le besoin de savoir (division de la connaissance)	contrôle par les autorités ; la recherche de rente domine ; « ignorance rationnelle »
Surveillance/application :	souvent spontanées	coûteuses ; lentes
Innovation :	marchés générant l'information par la <i>catallaxie</i>	pouvoir politique utilisé pour résister au changement

Donc :
Privatiser quand l'action privée est possible (c'est-à-dire quand les droits de propriété et les coûts/bénéfices de leurs usages peuvent être attachés à des actifs spécifiques)

Comme les choix collectifs impliquent des concessions floues, non-mutuelles et multilatérales, les tentations dans la foulée de se retirer du don et d'agir tel un passager clandestin sont considérables. La non-réciprocité incite les gens à succomber à l'« aléa moral ». Conséquemment, la contrainte (avec beaucoup de surveillance coûteuse) est requise. Le recours massif aux choix collectifs cause donc souvent des sentiments d'impuissance, du cynisme et du désenchantement au sein des citoyens-principaux (les contribuables). La distribution des bénéfices de l'action collective doit également être décidée par les agents politiques, leur donnant un grand pouvoir et les plaçant donc souvent sous leur propre évaluation. Cette différence entre la participation volontaire et la coordination coercitive est sans doute la différence la plus importante entre les choix privés et les choix publics (graphique 7).

- d) Puisque l'intention de se faire réélire domine une bonne partie du choix collectif dans les démocraties, il est probable que les horizons temporels soient plus courts que dans les choix privés. Tandis que les citoyens privés regardent souvent au-delà de leur durée de vie, vers celle de leurs enfants et de leurs petits-enfants, les politiciens élus, à partir du moment où ils entrent en fonction, pensent principalement à leur réélection dans une durée de deux à trois ans. La myopie politique est innée.
- e) Dans les démocraties modernes, les choix publics sont typiquement limités par la discipline que les partis politiques imposent sur les représentants élus. La plupart des décisions politiques sont prises en réalité par des comités restreints en coulisses, et pas par les majorités des représentants directement et visiblement responsables auprès des citoyens qui les ont élus. Il est assez commun dans la prise de décision politique que quelques personnes particulièrement intéressées dominent un comité, qui fixe à son tour la politique du parti sur un sujet particulier. Il en résulte que le parti tout entier accepte de manière automatique et sans critique les recommandations du comité. En conséquence, les parlements modernes sont souvent transformés en un instrument au service de groupes d'intérêt avides, bien organisés et égoïstes qui exploitent la majorité.
- f) Ce problème est aggravé par la combinaison de (i) petits groupes d'intérêt organisés qui ont beaucoup à gagner des ambitions politiques, et (ii) d'un électorat qui fait face à des coûts élevés d'information et donc qui reste « rationnellement ignorant » des activités de l'État, et (iii) des partis politiques organisés de parlementaires, qui ne feront presque rien pour être réélus. La recherche de rente, la création de rente et les escroqueries opportunistes qui

opèrent aux dépens des principaux-citoyens sont donc endémiques dans le choix politique (voir le « glossaire » sur la recherche de rente).

Pour ces raisons, l'action collective coercitive est fréquemment un second choix par rapport à l'action volontaire privée pour la coordination des activités humaines spécifiques. Cela nous conduit à conclure que l'État devrait être contraint à un minimum de domaines. La plupart de l'activité économique humaine, quand c'est possible, devrait donc être privatisée (graphique 7). Là où ce n'est pas possible, les agents de l'État doivent être contrôlés, de sorte qu'ils répondent autant que possible à la demande des principaux-citoyens et qu'ils mettent de côté autant que possible leurs intérêts égoïstes et opportunistes.

Il peut sembler facile par rapport à ce qui vient juste d'être dit de conclure que tout État devrait être aboli et que toute coordination des activités humaines devrait être laissée à l'interaction du marché libre. Cela a été la conception de l'école des anarcho-capitalistes. Cependant, comme nous le verrons ci-dessous, les États ont un nombre limité de fonctions importantes dans les sociétés civilisées. Ce n'est pas une coïncidence que toutes les macro-sociétés ont créé pour elles-mêmes une certaine forme de gouvernement et une certaine forme de délégation de certaines tâches au choix public par les représentants. Cela ressemble donc à une dérobade intellectuelle facile de stipuler simplement l'abolition complète de tout État. Cela revient à se soustraire à la tâche intellectuelle réelle, qui est d'y réfléchir véritablement et d'implémenter la forme appropriée d'État et de faire face aux tâches difficiles de contrôle de l'opportunisme des agents politiques. C'est la malédiction éternelle de l'humanité et c'est une malédiction qui mérite une vigilance éternelle et de l'effort. Pour discuter davantage ce défi éternel, nous devons d'abord regarder les fonctions que les États peuvent et devraient remplir.

Les fonctions de l'État

À des points variés, nous avons touché à deux rôles de l'action collective par l'État. Quand nous avons discuté des institutions au chapitre 3, nous avons vu qu'un rôle pour l'État était dans la sauvegarde et la formalisation de certaines institutions internes de la société par la conception, l'imposition et l'application des institutions externes (la fonction protectrice de l'État). Et quand nous avons discuté des formes variées de propriété au chapitre 5, nous avons vu que tous les actifs ne peuvent être assignés à la propriété privée exclusive. Il peut y avoir des cas où les États sont impliqués dans la fourniture et même dans la production de certains biens publics (la fonction

productive). Par conséquent, l'État a des fonctions légitimes de protection et de production. En addition, les parlements élus, en particulier dans les pays occidentaux riches, ont poursuivi une fonction étatique additionnelle : la redistribution par la confiscation des droits de propriété à certains et l'allocation de ces droits à d'autres¹⁹. En effet, la fonction redistributrice a été la plus grande cause d'expansion impitoyable de l'État (Buchanan, 1975).

La fonction protectrice de l'État requière un engagement des décideurs politiques pour soutenir la vie, le corps et la propriété de *tous* les citoyens. En première instance, cela signifie que la sécurité personnelle est protégée de la violence criminelle. Des taux d'homicides comme on en voit en Afrique du Sud, au Mexique, en Colombie ou dans certaines parties des États-Unis indiquent une défaillance étatique massive dans cette responsabilité clef. Des taux élevés de violence contre les femmes dans des pays comme la Russie, le monde musulman et l'Inde montrent également que les États ne sont pas prêts à remplir leur fonction protectrice. L'État protecteur signifie en premier lieu que les autorités doivent soutenir des règles universelles abstraites sans crainte ou faveurs, et doivent ensuite les appliquer (État de Droit). Cela peut signifier parfois que les résultats spécifiques de l'application des règles ne sont pas désirés voire politiquement impopulaires. Le placement d'institutions non-discriminatoires, à l'épreuve du temps, au-dessus de la poursuite de résultats spécifiques, requière un véritable leadership clairvoyant, ou de fortes contraintes sur l'opportunisme politique. Dans les démocraties électorales actuelles, les politiciens élus, aussi bien que les juges non élus et les bureaucrates, font face à des pressions constantes de la part de lobbies bien organisés et de groupes de pression, qui font dévier du principe d'égalité devant le droit. Les groupes organisés cherchent constamment des résultats favorables, indépendamment du fait si cela viole ou non les règles de la société qui ont passé l'épreuve du temps.

¹⁹ Certains auteurs assigneraient à l'État une autre fonction : la stabilisation de l'économie. Il semble cependant plus approprié de subsumer la stabilité de la valeur de la monnaie sous la fonction protectrice et de douter de la capacité des États à stabiliser la demande agrégée, sans parler de la demande dans certains marchés (voir également le chapitre 1 sur l'hypothèse erronée que l'expansion de la demande crée la croissance de l'offre). Certes, les politiques de stabilisation peuvent servir des intérêts particuliers, mais elles tendent à saper l'efficacité coordinatrice de l'économie de marché. La renaissance du keynésianisme (la gestion de la demande) dans le sillage de la crise financière de 2008 a jusqu'ici placé les politiciens et les bureaucrates sous les feux de la rampe, mais a également fait gonfler les niveaux de dette publique et empêché les ajustements nécessaires des structures industrielles et des attitudes de travail. Il reste à déterminer à partir de 2013 si l'augmentation des volumes monétaires conduira à l'inflation des niveaux des prix, comme cela a normalement été le cas dans l'histoire.

Dans leur poursuite égoïste des votes et de la finance électorale, les politiciens deviennent aisément les otages de tels groupes, pouvant même aller jusqu'à abandonner les valeurs fondamentales du credo politique qu'ils professent (Downs, 1957 ; Olson, 1965 ; Tollison, 1982 ; Sowell, 1990 ; Tullock, 1993). Quand ils le font, ils trahissent la fonction traditionnelle fondamentale de l'État, à savoir d'assurer la protection non-discriminatoire des règles universelles qui soutiennent l'ordre spontané. En imposant des contrôles coercitifs sélectifs, ils trahissent également le principe important de la liberté individuelle.

Les États doivent bien sûr assurer certains résultats, par exemple en ce qui concerne la santé, l'environnement et d'autres normes spécifiques similaires. Cela est largement accepté comme légitime dans la communauté, parce que de telles activités étatiques aident les citoyens à se sentir en sécurité et à économiser en termes de coûts d'information. Quand les agences publiques, par exemple, autorisent certains médicaments, elles font économiser aux citoyens des coûts élevés, voire vitaux, dans la recherche qui vise à déterminer si un certain médicament est efficace dans la réponse à un problème médical donné. D'une certaine façon, c'est une partie de la fonction protectrice. Cependant, la prolifération des protections prescriptives spécifiques peuvent aisément miner l'initiative privée et l'ordre spontané tout entier. Après tout, la plupart des réglementations privent rapidement certaines personnes de leur droit de propriété spécifique (chapitre 5). Par exemple, la prohibition de l'abattage des arbres élimine le droit traditionnel que les propriétaires peuvent avoir sur ce qui doit pousser sur la terre qu'ils détiennent. En elle-même, une telle réglementation peut ne pas être d'une grande importance pour le fonctionnement de l'ordre capitaliste dans son ensemble. Toutefois, la prolifération et l'accumulation de tels actes réglementaires d'expropriation ébranlent le système dans son ensemble et détruisent la capacité de l'économie à développer et à répondre constructivement à la nouvelle information et aux nouveaux défis. Ludwig von Mises a démontré il y a plus d'un demi-siècle que la prolifération et les interventions supposément bien intentionnées pervertissent l'ordre spontané de marché (Doti-Lee, 1989) et rendent l'économie densément réglementée aussi inefficace qu'une économie centralement contrôlée (Mises, 1949). Les parlements devraient donc être attentifs à ne pas, à chaque fois qu'ils se retrouvent, supprimer la liberté en confisquant la propriété privée et donc à ne pas affaiblir l'ordre de marché, sur lequel repose notre liberté et notre prospérité mêmes.

La prudence à l'égard de l'offre d'interventions politiques spécifiques semble souhaitable également parce que les prescriptions spécifiques en matière de résultats ne sont pas universelles et ont souvent des effets indésirables non prévus. Les effets

indésirables tendent à s'accumuler d'une telle manière que beaucoup dans la société deviennent précaires. Puis les propriétaires cherchent à éviter la quête de l'information. Un autre effet indésirable de la plupart des interventions, ce sont les coûts élevés de conformité. Les réglementations en matière de santé et de sécurité peuvent bien sauver des vies humaines, mais le gain pour une vie sauvée peut imposer des dizaines de millions de dollars en coûts de conformité (Viscusi, 1996). Quand une vie supplémentaire sauvée par une réglementation dans les secteurs de la construction coûte l'équivalent de plusieurs milliers de machines de dialyse, les parlementaires devraient s'arrêter et demander quand stopper la réglementation. Dans tout événement, il faut aborder cette question en réalisant que la réglementation collective ne peut pas protéger tous les citoyens tout le temps contre les risques !

La fonction productive de l'État est souvent justifiée par les analystes quand ils discutent des biens publics. Lorsque tous les avantages et les coûts de certains biens et services peuvent être appropriés individuellement, les incitations de la propriété privée et la concurrence ne fonctionnent pas bien, voire pas du tout, dans l'allocation satisfaisante des ressources. Mais bien sûr, cela ne justifie pas automatiquement la production de ces biens et services par les entreprises détenues par l'État et gérées par les bureaucrates. Souvent, les États devraient être limités pour assurer l'accès et la qualité des biens du domaine public, mais encouragés à favoriser la production privée et de préférence concurrentielle (voir le chapitre 5).

En réalité, la production du secteur public a été étendue dans la plupart des pays bien au-delà des biens publics purs. Les États mettent souvent en place des monopoles publics pour certains producteurs - ou bien des industries entièrement nationalisées - pour contrôler les pouvoirs monopolistiques privés, qui découlaient des préférences politiques préalables. Ou ils cherchent à collecter des recettes sans avoir à subir l'opprobre politique de l'imposition. C'est pourquoi de nombreux États ont nationalisé le téléphone, l'énergie et les systèmes ferroviaires le siècle dernier ; c'est pourquoi les États ont géré les mines de sel et les usines de cigarettes même avant cela ; et c'est pourquoi de nombreuses routes à péage et autres réseaux nationaux à large bande sont encore aujourd'hui souvent de propriété collective.

Pour réitérer un point important déjà fait dans le chapitre 5 dans ce contexte : on doit être attentif à la confusion du langage. « Bien public » signifie « bien d'accès public » (ou « bien du domaine public »), et non « bien de production publique ou service géré administrativement ». Tout ce qui est souvent exigé pour l'État, c'est de s'assurer que le public dispose d'un accès et que certaines normes de qualité sont respectées (voir les conceptions de l'ancien ministre des finances de Nouvelle-Zélande, R. Richardson, dans

Kasper, Streit, Boettke, 2012, pp. 342-344). Les services publics et le transport public, par exemple, doivent être accessibles à tous les membres du public à cause du réseau et des avantages de l'information. Mais évidemment, « bien public » ne signifie pas propriété publique, gestion sous des règles maladroites et désincitations à réaliser et à innover, qui sont des marques des administrations publiques.

Cette idée a donné lieu depuis les années 1970 à une vague d'accélération mondiale des privatisations. Entre 1985 et 1995, les privatisations se sont élevées à un montant estimé à 535 milliards de \$ US dans le monde entier (O'Leary, 1995), et en 1997 seulement, 157 milliards de \$ US d'actifs socialisés ont été privatisés. Certains pays avec de larges secteurs socialisés, comme l'Italie et l'Australie, ont été parmi les plus avides pratiquants des privatisations. Les pays en voie de développement, qui souffrent d'une pénurie de gestionnaires expérimentés et de contrôles politiques flous, peuvent maintenant passer à une division du travail plus appropriée entre le secteur public et les entreprises privées en laissant les projets d'infrastructures être réalisés et opérés privativement par un appel d'offres public. Quand les États donnent aux entrepreneurs privés et aux détenteurs de capitaux un degré de monopole, la conduite de ces fournisseurs d'infrastructures (par exemple sur la tarification et l'accès) doit être surveillée et contrôlée par un régulateur indépendant et expert et les responsables de l'application des règles.

Les bénéfices de la propriété privée couplés avec la concurrence dans le contrôle des coûts, la stimulation de l'innovation du produit et l'endossement des coûts de transaction - par rapport à des monopoles publics - sont maintenant de plus en plus évidents. Mais la privatisation n'est pas nécessairement populaire, car elle a souvent diminué les rentes engrangées par les travailleurs choyés et les gestionnaires chouchoutés des entreprises publiques. Il n'est donc pas surprenant que les syndicats du secteur public, les groupes d'intérêt du service public et certains dirigeants d'entreprises détenues par l'État, s'opposent habituellement à la liquidation des établissements et des entreprises appartenant à l'État. On peut voir régulièrement à la télévision des pilotes surpayés et des personnels hospitaliers confortablement réglemés protester contre la privatisation de leurs opérations. Mais pourquoi ne devraient-ils pas être exposés aux mêmes disciplines des marchés auxquelles les citoyens ordinaires doivent faire face tout au long de leur vie ?

La redistribution des droits de propriété privée est la troisième fonction de l'État. Elle s'est élargie plus rapidement au cours des cent dernières années. Dans la plupart des pays de l'OCDE, une très grande partie des budgets ne va pas à la protection et à la prestation de services, mais reflète la confiscation fiscale et les subventions politiques.

La plupart de la production de propriété publique sert en réalité la redistribution étatique et la fonction de favoritisme. Et le rôle redistributif de l'État ne s'arrête pas là ; les États interfèrent aussi directement dans les processus de marché en cherchant à réallouer les revenus, par exemple en fixant des prix minimum ou en accordant une licence à un nombre limité de concurrents. Pour comprendre l'expansion énorme de la fonction redistributrice dans les démocraties parlementaires électorales matures (aussi bien que dans de nombreux pays moins développés), on doit se tourner vers le phénomène politique de recherche de rente.

La création de rente et la recherche de rente

Les citoyens font face à des coûts élevés d'information lorsqu'ils veulent savoir ce qui se passe en politique ; et ils ont peu d'influence sur les décisions collectives. Par conséquent, les politiciens élus et les bureaucrates non élus seront tentés d'agir dans leur propre intérêt pour être réélus ou pour s'enrichir, plutôt que de représenter fidèlement la volonté – souvent mal articulée – du peuple. Le choix politique donne donc lieu à des énormes problèmes de principal-agent (Smith, 1776/1970-711 ; Downs, 1957 ; Tollison, 1982 ; Buchanan, 1987 ; Stigler, 1971 ; Buchanan *et al.* (eds.), 1980 ; Gwartney-Wagner, 1988 ; Tullock, 1993).

Cette asymétrie peut être illustrée avec l'exemple de l'élaboration de droits de douane. Les parlementaires, les ministres et les bureaucrates ont beaucoup à gagner quand ils répondent à l'industrie organisée, aux investisseurs étrangers ou aux syndicats de salariés par l'intervention dans le libre-échange international. Ils le font typiquement pour discriminer les nombreux acheteurs de biens importés et pour favoriser quelques producteurs locaux (existants ou potentiels). Le droit de douane entrave la liberté du public domestique d'acheter des voitures auprès de la meilleure source, autant qu'il handicape l'accès du public domestique aux fournisseurs étrangers. Cela revient à l'expropriation de droits de propriété spécifiques d'un citoyen. Les producteurs locaux de véhicules (possiblement à capitaux étrangers) peuvent facturer des prix plus élevés et épargner beaucoup de coûts de recherche embarrassants pour des innovations sur les produits ou les processus (comparer avec l'encart dans le chapitre 6). Si, pour le bien de l'argument, nous prenons le marché automobile d'un pays, le marché peut être de 500 000 véhicules de tourisme par an. La voiture moyenne peut être vendue, grâce aux privilèges tarifaires, pour plus de 4 000 \$ US, et chacun des quatre producteurs domestiques de voitures (et leurs travailleurs) gagne en moyenne 500 millions de dollars annuellement – une aubaine massive politiquement allouée ! Il est certainement louable

de faire du lobbying, de soudoyer des ministres du gouvernement et d'intimider le public ! Au contraire, le ménage moyen peut s'acheter une voiture tous les dix ans, en particulier lorsque les voitures sont surfacturées et d'une mauvaise qualité, ce qui est typique des voitures issues des « usines tarifaires ». Chaque ménage supporte alors une perte moyenne imposée politiquement de quelques 400 \$ US par an - pas la peine de se renseigner sur le dommage causé par les politiciens et les lobbyistes. Et peu seront assez exaltés pour faire pression contre une « politique d'aide à l'industrie automobile » !

Sur le long terme, la perte de « malaise créatif » dans l'industrie conduit à moins d'innovation (comme nous l'avons vu dans le chapitre précédent), à des coûts élevés et à une pauvre compétitivité internationale. C'est pourquoi les politiques industrielles sélectives et protectrices ont été un désastre mondial. Néanmoins, le jeu coûteux de la création de rente industrielle et de la recherche de rente - appelée « politique industrielle » par euphémisme - existe toujours et survit à travers le monde (voir l'encart).

Encart : Politique industrielle : comment savent-ils ?

Le problème de la connaissance et les problèmes conséquents de principal-agent dans l'État sont nettement mis en lumière dans la « politique industrielle », des tentatives officielles pour identifier les gagnants industriels au lieu de compter sur des investisseurs privés en concurrence pour trouver les activités industrielles les plus profitables. Les agences publiques dans de nombreux pays en voie de développement nous disent qu'elles se sont impliquées en interférant dans les processus de marché et les structures industrielles avec comme objectif d'augmenter la croissance globale. Les instruments principaux de la politique industrielle ont été les droits de douane, les subventions industrielles et les licences. Tout cela est maintenant largement reconnu comme un moyen coûteux de « choisir les perdants ». Une mode politique plus récente a été d'identifier et de subventionner les industries supposées en croissance. Les résultats n'ont pas été meilleurs, et l'idée fondamentale est que : quand les États interviennent pour allouer les droits de propriété privée et se substituer aux marchés, ils entravent le développement de long terme la plupart du temps !

Les décideurs politiques peuvent-ils jamais savoir mieux que les entrepreneurs en concurrence où seront les futures industries de croissance, étant données la complexité et l'évolution rapide de l'économie mondiale moderne ? On peut peut-être répondre positivement à la question dans les nouveaux pays industriels où les bureaucrates sont capables d'identifier ce qui a été un succès dans les pays aux plus hautes échelles de revenus (par exemple dans le Japon d'après-guerre, ou dans la Corée du Sud après les années 1960). Mais même là, des erreurs grossières ont été fréquentes. Par exemple, l'État japonais disait à Sony que la technologie des transistors à semi-conducteurs n'avait aucun futur, ensuite au producteur de motos Honda que le marché automobile était déjà surchargé, et aux concepteurs aéronautiques qu'ils auraient dû construire un avion de ligne japonais. Le prix pour la cohabitation étroite des politiciens, des bureaucrates et des industriels chercheurs de rentes, a toujours été que les partis politiques deviennent corrompus et que les industriels déplacent leurs énergies entrepreneuriales de l'innovation au lobbying.

La recherche de rente conduit aux tensions sociales. Il est instructif par exemple qu'en Corée, les 20 plus gros *chaebol* préférés ont grandement sous-performé en comparaison des 500 entreprises du S&P aux États-Unis (moyenne de 1990-96 : 4,7% des profits nets contre 1,1% en Corée. Source : *The Economist*, 22 novembre 1997, p. 88). Il est également précieux de noter que la Corée a l'un des plus acerbes dossiers en termes de relations industrielles. Ce n'est pas surprenant car la politique industrielle n'est finalement pas conçue pour obtenir un taux de rentabilité, mais pour la bonne vie des gestionnaires entourés de bons réseaux. Depuis lors, la démocratie émergente de Corée du Sud a distancé l'État du *chaebol*, et la croissance économique s'est répandue à un plus large éventail d'entreprises.

Parmi les économistes et les organisations économiques internationales, les politiques industrielles sélectives ont donc longtemps été en déconsidération comme instrument de croissance économique. Les fonctionnaires d'État ne peuvent tout simplement pas savoir ! Les fonctionnaires n'ont pas la même motivation de réussir que peuvent l'avoir les fournisseurs concurrents.

Le problème de la politique industrielle est atténué lorsque les États se contentent de promouvoir des politiques génériques d'offre, par exemple pour mobiliser des ressources à travers l'éducation, la recherche, la promotion de l'épargne, l'ouverture des terres et la fourniture des infrastructures physiques - mais laissant l'usage de ces ressources au soin des entrepreneurs individuels. Cela est de plus en plus devenu le style de la politique industrielle dans de nombreux pays avancés d'Asie de l'Est. Des expériences récentes avec des politiques industrielles spécifiques ont enseigné des leçons coûteuses, par exemple en Corée du Sud, où les conglomérats *chaebol* sponsorisés par l'État ont accumulé de gigantesques mauvaises dettes, en Malaisie où les entreprises proches du parti politique au pouvoir ont réalisé des pertes colossales dans des projets sponsorisés par l'État, et en Indonésie où un cercle restreint de copains favorisés, lourdement endettés, ont causé ce qui a été faussement appelé une « crise financière » - c'était en fait une crise institutionnelle.

Les tentations politiques pour gagner de l'influence grâce à des interventions spécifiques militent bien sûr contre de telles politiques générales de l'offre, autant que contre une position libérale de gouvernement, qui serait de traiter les structures industrielles avec une négligence bénigne. Ceux qui sont en responsabilité des choix collectifs ne doivent jamais prétendre savoir que les activités d'assemblage de voiture, les projets de tourisme et certaines activités de recherche intensive, sont plus prometteuses dans un pays et une période donnés que dans tous les autres usages possibles de ressources rares (Kasper, 1998b).

En jugeant l'abondante expérience internationale, il y a toujours un danger réel que la politique industrielle sélective contamine la probité de l'élaboration des politiques. La ligne de division entre la corruption et la probité est difficile à discerner lorsqu'un État s'est engagé à assurer le bien-être de l'entreprise. En tout cas, de telles politiques discriminatoires violent l'égalité de tous devant le droit, confisquent les droits de propriété de certains, et sabordent donc le principe institutionnel d'universalité (chapitre 3). Dans l'analyse finale, il appartient aux politiciens de rester modestes et de respecter les droits de propriété individuels, de favoriser les efforts privés et concurrentiels de recherche, et de cultiver l'égalité de tous devant le droit.

Un autre exemple de création de rente est le zonage des terres pour le développement. Si le gouvernement local répartit un terrain en zone commerciale, mais pas les blocs voisins, les valeurs foncières peuvent monter de plusieurs centaines de pourcent – encore une raison suffisante pour chercher ou acheter le favoritisme politique, en particulier si on est important, qu'on a de bonnes relations et qu'on peut avoir un accès facile auprès des politiques. Avec la croissance rapide des villes du Tiers-Monde, les politiciens et les administrateurs répartissent souvent les terrains en zone résidentielle, et les zones de voisinage comme des zones de loisirs, ouvrant ainsi la porte à beaucoup de corruption et à la collection *bakchich*, puisque la valeur des terres diffère alors souvent d'énormes marges. Les propriétaires de terrains de loisirs ne sont pas compensés pour leur perte d'opportunité économique. Avec de telles sommes en jeu, il n'est guère étonnant que le zonage et l'aménagement du territoire dans le monde soient en proie à la corruption et à d'autres formes d'opportunisme politique.

Les parlementaires et autres agents politiques produisent et fournissent de manière opportuniste des interventions sur le marché, qui redistribuent les revenus et la richesse. En d'autres termes, ils allouent généralement des rentes (des revenus) et de la richesse qui n'est pas gagnée sur le marché. Ils espèrent que ceux qu'ils privent subrepticement de droits précieux de propriété et d'opportunités de carrière ne le remarqueront pas ou l'oublieront bientôt. Ceux (peu nombreux) à qui ils attribuent des privilèges sélectifs seront heureux de partager la rente artificielle avec les politiciens et les bureaucrates, peut-être en contribuant au budget des partis au moment des élections, peut-être en accordant des postes rentables de consulting et de cadres administratifs à leurs bénéficiaires. Un tel interventionnisme redistributionnel imprègne maintenant toutes les couches de la vie. Parfois, les fournisseurs organisés du travail extraient également les préférences politiques (par exemple, les exemptions politiques des règles normales du droit du contrat) en échange de leur soutien politique.

Quand les interventions sélectives prolifèrent, les signaux de marché sont difficiles à lire et le système économique perd une partie de son efficacité catallactique dans la découverte des opportunités de croissance. Les opposants au capitalisme trouvent alors de nombreuses preuves pour fustiger le capitalisme et pour pointer les « défaillances du marché ». Ceux qui favorisent le capitalisme sont donc bien conseillés de favoriser également la concurrence sans entraves.

Dès le début du XXI^e siècle, on ne saurait rester naïf sur les coûts bruts de l'excès d'État pour les personnes ordinaires. La preuve empirique de l'omniprésence de l'État dans l'ancien empire soviétique, dans les pays sous-développés comme à Cuba ou au Venezuela, où la planification centrale et les activités pilotées par le gouvernement

dominaient les stratégies de développement, et les conséquences des choix publics décentralisés dans la Chine de Mao et la Corée du Nord actuelle, peuvent être les plus grossiers exemples de ce qui peut se produire lorsque les ordres centralisés remplacent une grande partie de la coordination traditionnelle par le marché. L'exemple le plus horrifiant est probablement l'histoire de la Chine entre 1950 et 1975, quand l'acharnement absolu était combiné à l'ignorance économique au sommet : par exemple, l'objectif de planification centrale de Mao de dépasser la production d'acier de la Grande-Bretagne en quelques années a conduit au « Grand Bond en avant », une campagne en 1958-61 pour extraire un maximum de nourriture à exporter afin de payer les machines soviétiques importées et d'accroître la production d'acier. Sous la direction du centre de Pékin, les petits hauts fourneaux brûlaient les forêts locales pour faire fondre des couchettes de fer, des outils et des charrues afin d'augmenter la production nationale de fer, à partir de laquelle les gens ont ensuite produit des couchettes de fer, des outils et des charrues. L'entraînement à l'extorsion de nourriture et la collectivisation des fermes ont causé environ 38 millions de morts de faim et d'épuisement (Chang-Halliday, 2005, pp. 454-458 ; Coase-Ning Wang, 2012). La planification centrale a causé la plus grande famine provoquée par l'homme dans l'histoire de l'humanité. Quand le Parti a déplacé une masse de coordination économique aux institutions de marché, la Chine a connu un développement économique massif (Kasper, Streit, Boettke, 2012, pp. 473-482).

D'autres comparaisons entre les stratégies de développement guidées par le marché et centralement planifiées nous donnent une histoire similaire. Après quarante ans de socialisme, les Allemands de l'Est étaient environ 60% moins productifs que les Allemands de l'Ouest, quand le régime communiste s'est finalement effondré en 1989. Jusqu'en 2009, les Coréens du Sud produisaient, selon le Fonds monétaire international, un montant estimé à un revenu moyen de 28 000 \$ US (à parité de pouvoir d'achat) comparés à un maigre revenu de 1 800 \$ US en Corée du Nord. Après cinquante ans de planification centrale et de prohibition de la propriété privée dans le Nord, de nombreuses personnes meurent de faim. Les comparaisons entre un Kenya davantage orienté sur le marché et une Tanzanie socialiste nous racontent une histoire similaire (Kasper, Streit, Boettke, 2012, pp. 484-486).

Les échecs de l'expérience social-démocrate

Un aspect du choix collectif a dominé la politique publique dans les cinquante dernières années dans les démocraties matures, à savoir l'expansion de l'assistance publique du

berceau à la tombe. C'était l'un des éléments dominants de cet appel social-démocrate des électeurs. Des traditions similaires de longue date ont influencé les politiques dans les pays du Moyen-Orient, d'Afrique du Nord et dans certains pays d'Amérique Latine. Nulle part l'opportunisme politique par des dictateurs non élus, des parlementaires élus, des bureaucrates et des juges en interaction avec les groupes d'intérêt focalisés sur une seule problématique, n'ont eu un plus grand impact que dans ce domaine. Des doutes croissants sont toutefois exprimés par beaucoup de gens, qui montrent que les politiques de redistribution sont le fait d'une défaillance massive et coûteuse des pouvoirs publics. Les politiques de sécurité sociale constituent maintenant un obstacle coûteux sur la route vers un taux d'emploi élevé, la croissance, la liberté et la responsabilité personnelle, et cela sape l'État constitutionnel sur lequel tant repose (Sowell, 1990 ; Ratnapala, 1990 ; Minogue, 1997 ; Kasper, Streit, Boettke, 2012 ; pp. 352-361 ; de Jasay, 2002) :

- (a) Même les politiques massives de redistribution n'ont pas éradiqué l'inégalité et la pauvreté. Une raison pour cela est que de nombreux programmes d'assistantat redistribuent simplement les revenus et la richesse de la classe moyenne... à la classe moyenne (le brassage à vide, de Jasay, 1985). En réalité, l'État redistribue rarement du riche au pauvre, mais plus souvent du pauvrement organisé au bien organisé ainsi qu'aux intérêts qui se font entendre.
- (b) La disponibilité sur le long terme de l'assistance publique a induit de nombreuses personnes à agir de manière opportuniste (aléa moral). L'assistance publique a un effet dissuasif sur l'approvisionnement privé et autonome. Beaucoup ne peuvent plus supporter les coûts d'acquisition du travail et des compétences professionnelles, ou ajuster leurs attentes aux conditions du marché dominant. L'assistantat financé par de lourds impôts et taxes a également réduit la charité privée, qui est pourtant typique des sociétés civiles traditionnelles en bon fonctionnement.
- (c) Le passage de la responsabilité personnelle au recours à l'État a produit davantage de communication publique malhonnête, de posture et de lobbying. L'harmonie sociale devient la victime de la montée de la confrontation politique. Les récriminations abondent sur la notion erronée que l'inégalité est une injustice. Le recours croissant au rationnement de la demande de charité par des moyens non-tarifaires, à savoir les files d'attente, les listes d'attente, l'interventionnisme politique et l'admonition publique, est une autre source de frustration et d'acrimonie politique croissantes. Tout cela pave le chemin de ce que Hayek appelait « l'avortement de l'idéal démocratique » (Hayek, 1979, pp. 98-104).

- (d) Dans les pays de l'OCDE, le fardeau croissant des populations vieillissantes aliène la jeune génération. Les revendications insoutenables des baby-boomers vieillissants constituent la dynamite politique du futur. À la suite de la « crise financière mondiale » de 2008-2009, les gouvernements en Grande-Bretagne, en Espagne et en Irlande étaient déjà forcés à défaire les engagements sociaux précédents, car les investisseurs internationaux ne financeraient pas ces engagements intenable.
- (e) La redistribution massive fait également de la mauvaise épargne privée. Le fardeau de l'aide publique a entraîné le fardeau des dettes publiques et des intérêts élevés, a retardé les réductions d'impôts et a empêché la satisfaction d'autres priorités comme la défense nationale, l'éducation et la fourniture d'infrastructures modernes.
- (f) Sur un plan plus fondamental, il faut noter que les États ne peuvent pas remplir leur fonction protectrice traditionnelle (la protection des droits de propriété privée et l'autonomie individuelle) et dans le même temps confisquer massivement et redistribuer la propriété privée par le fiduciaire politique obligatoire. Dans la plupart des États-Providence, les dirigeants témoignent maintenant d'une érosion de leur légitimité politique et de leur autorité, parce qu'ils ont trop promis (Sowell, 1990).

Les défaillances de plus en plus évidentes de l'expérimentation social-démocrate dans la distribution croissante ont déclenché une grande réflexion critique sur la reprivatisation de l'aide sociale. On accepte maintenant de plus en plus que les gens doivent assumer une plus grande responsabilité dans le financement de leur propre santé, de leur éducation et des dépenses de vieillesse, ou dans l'assurance privée vis-à-vis de ses engagements. La précaution privée sera rendue plus facile à mesure que le fardeau fiscal sera réduit pour refléter un déplacement des dépenses d'aide sociale de la collectivité vers les familles.

Une raison importante pour la refondation des politiques de redistribution est la mondialisation. Aujourd'hui, les travailleurs dans les pays qui ont des politiques maladroites de redistribution perdent fréquemment leur position concurrentielle vis-à-vis des travailleurs dans les pays moins développés, où une plus grande autonomie est pratiquée. Les coûts salariaux qui contiennent des surcoûts mandatés par l'État pour la sécurité sociale forcent les emplois industriels et les emplois du secteur des services à migrer vers des endroits avec des coûts plus faibles. Ainsi, les États d'Asie de l'Est n'ont, en règle générale, jusqu'à présent pas engagé plus de ressources budgétaires marginales pour la fourniture de l'aide sociale. L'assistance est de la responsabilité de la famille ou

de l'entreprise privée. C'est la raison majeure pour laquelle les fardeaux publics des producteurs d'Asie de l'Est sont comparativement faibles. En 1995, les nouveaux pays industriels avaient alors une part de la dépense publique générale de seulement 27% du PIB, à comparer à environ un tiers aux États-Unis et en Australie, mais aux 54% dans la « vieille Europe ».

Si on adopte un point de vue mondial, on peut bien sûr défendre que le handicap de l'aide sociale auto-infligée des pays riches aide à déplacer le capital mobile, la connaissance et l'entreprise dans des pays à bas coût, égalisant les différentiels mondiaux de revenus. Cela se produit maintenant avec le déplacement de l'industrie mondiale vers les marchés émergents, en Chine, en Inde et en Thaïlande par exemple. Un autre effet de l'aide sociale généralisée dans les pays riches est que beaucoup des pauvres du monde migrent vers les États qui promeuvent l'assistance publique, légalement ou illégalement. Seuls les changements institutionnels qui font disparaître la protection sociale collective actuelle remédieront à ces problèmes.

La redistribution internationale : l'aide au développement

Bien que les défaillances des politiques redistributrices au niveau national font maintenant l'état d'un examen critique attentif, la logique de la redistribution est bel et bien en vie lorsqu'on parle de redistribution internationale : par l'aide publique au développement. Bien entendu, il y a toujours eu quelques voix critiques (Bauer, 1972 ; Bauer *et al.*, 1991 ; Clark, 2007), mais ils étaient minoritaires, souvent dénoncés comme reflétant un rationalisme économique sans cœur. C'est seulement vers la fin du XX^e siècle que des voix critiques ont été entendues, en incluant même dorénavant des citoyens des pays pauvres. On note que

- les transferts massifs d'aide publique ont peu fait pour éliminer la pauvreté dans le Tiers-Monde, alors que les pays qui ont opté pour l'autonomie, la diversification des exportations et un ordre concurrentiel de marché, notamment en Asie de l'Est, sont maintenant passés du Tiers au Premier-Monde (Bhalla, 2002) ;
- l'aide publique au développement est en réalité – pour utiliser les mots de Lord Peter Bauer – « un transfert de fonds soutirés par la coercition aux contribuables pauvres des pays riches pour aller dans les poches des élites riches des pays pauvres » ; en effet, le financement étranger inconditionnel des régimes du Tiers-Monde sans engagement pour la liberté, l'État de Droit et l'équité, a aidé à la

consolidation des cliques impitoyables accrochées au pouvoir et des institutions contre-productives (par exemple en Afghanistan, en Irak, en Égypte et en Syrie) ; quand l'aide publique a été réduite, des systèmes juridiques plus propices à la liberté économique ont émergé ;

- le financement des budgets publics par l'aide étrangère a rendu inutile pour les élites politiques d'écouter la volonté de leurs propres citoyens ; au lieu de cela, il a transformé les dirigeants politiques en de véritables mendiants auprès de l'Occident (comme par exemple en Afghanistan) ;
- une grande partie de l'aide étrangère a été détournée au profit de canaux corrompus, non seulement vers les coffres des élites du Tiers-Monde, mais également dans une « industrie de l'aide étrangère » ;
- le développement économique n'est pas entravé autant par un manque de capital qu'il ne l'est par de mauvaises institutions ; malheureusement, l'aide abondante conduit à de faibles institutions (de Soto, 2001) ; et
- l'aide a souvent été utilisée comme une excuse pour ne pas échanger avec les pays pauvres (par exemple la protection de l'agriculture par l'Union européenne, qui privent les pauvres fermiers du Tiers-Monde d'opportunités de marché).

Les changements d'attitudes destructrices qu'on peut observer auprès de l'État-Providence au sein des pays riches peuvent désormais être également observés au niveau international. De plus en plus de critiques ont reconnu la trappe à aide publique. Les institutions, qui militent contre l'aide privée, la concurrence et l'innovation, se sont enracinées dans les pays pauvres en se reposant sur l'aide étrangère. Le transfert d'aucun montant de capital et d'autres types de « hardware du développement » ne seront jamais productifs dans la génération du développement du Tiers-Monde si ce n'est pas combiné avec le bon « software », à savoir les institutions de propriété privée fiables, de marchés libres et d'État de Droit. Si l'aide porte atteinte à cette tâche urgente, elle devrait être coupée.

Pourtant, les avocats d'une aide publique abondante continuent à la défendre. Après le tournant du siècle, les bureaucraties des Nations Unies ont promu diverses « initiatives du millénaire » pour pomper encore plus d'aide publique dans les économies défaillantes souffrant de mauvaise gestion. Les Nations Unies et de nombreux groupes religieux ont pressé les investisseurs occidentaux et la Banque mondiale à « pardonner » les créances douteuses aux gouvernements du Tiers-Monde. L'expérience passée montre que de telles annulations de prêts produisent peu de soulagement, si les institutions internes ne sont pas réformées. Le « pardon de la dette » détruit également le crédit futur des pays prompts au défaut. Certains, comme l'administration américaine, ont

stipulé que l'aide future sera attachée à la condition de réformes institutionnelles pour implémenter la démocratie et l'économie de marché. Étant donné qu'il n'y a pas de gouvernement mondial qui peut forcer les régimes souverains du Tiers-Monde à obéir à de telles conditions, on doit rester sceptiques sur une telle conditionnalité. En effet, certains au sein des élites du Tiers-Monde fustigent déjà la conditionnalité comme un signe de néo-colonialisme.

Les changements institutionnels ne peuvent pas être exportés ou imposés d'en haut – et encore moins par la force militaire, comme l'Occident a essayé de le faire en Irak, en Afghanistan, en Libye et au Mali. Les institutions qui importent le plus, comme nous l'avons vu au chapitre 3, sont les institutions internes de la société, ancrées dans des valeurs sociales communes. Les institutions externes, que les États façonnent et appliquent, ne peuvent jamais aller contre le genre d'institutions internes qui sont incorporées dans les relations sociales. Les institutions internes et externes qui soutiennent le succès économique dans le domaine de la mondialisation doivent être internalisées. Elles ne peuvent jamais être un article d'exportation.

Ce qui a été dit dans cette section ne s'applique pas à l'aide d'urgence, par exemple dans le cas de catastrophes naturelles. Par exemple, la catastrophe du *tsunami* de Noël 2004 dans l'océan Indien méritait certainement une aide massive, comme pour les tremblements de terre chilien et haïtien de 2010. Cela a été réalisé par les citoyens individuels dans les pays riches, qui ont donné spontanément et généreusement. Ils ont également soutenu les donations importantes d'État à État, alors que les citoyens des pays riches affichent généralement désormais une « fatigue aigue » quant à l'aide publique.

Comment contrôler l'opportunité des agents politiques ?

L'opportunisme des agents publics est un problème séculaire. Cette problématique a exercé les esprits des grands penseurs et réformateurs, hélas avec un succès durable limité. Un grand nombre d'institutions et de dispositifs de contrôle ont été essayés et devront probablement être appliqués encore, puisque les problèmes de principaux-agents ne peuvent être contenus que par la vigilance éternelle et un effort permanent, concentrique et sur plusieurs fronts (Olson, 1965) :

- (a) Les anciens philosophes, comme Platon et Confucius, ont vu un grand mérite à avoir confiance dans l'éducation morale des futurs dirigeants. De nos jours, la plupart des philosophes sont plutôt cyniques à ce propos. Il y a néanmoins

encore une place dans la vie publique pour des normes morales élevées. Le public et la presse devraient critiquer sévèrement les hauts fonctionnaires qui tolèrent des ruptures de l'État de Droit et des normes éthiques. Face aux tentations massives de la corruption officielle, la probité innée du public est la ligne finale de défense contre l'opportunisme des administrateurs et de leurs sympathisants.

- (b) Les écrivains politiques d'un âge ancien, comme Charles de Montesquieu (1689-1755), et les pères fondateurs de la Constitution américaine ont proposé la séparation des pouvoirs de l'État entre les faiseurs de loi (le parlement), les exécuteurs de la loi (le gouvernement / l'exécutif) et les adjudicateurs de la loi (le judiciaire). Les parlements bicaméraux ont une fonction similaire (par exemple la Chambre des représentants américaine et le Sénat).
- (c) Une autre méthode de contrôle de l'opportunisme des agents en politique est la séparation des pouvoirs entre les collectivités locales, l'État fédéral et l'État central (le fédéralisme). Si on assigne des tâches séparées à ces trois niveaux de gouvernement, qu'on les habilite à lever leurs propres impôts pour les remplir, et que toutes les tâches sont assignées au plus petit niveau possible de gouvernement (la subsidiarité), il y a une grande portée pour un contrôle mutuel efficace. La concurrence des juridictions tend alors à offrir des solutions administratives concurrentielles à des problèmes collectifs. Le fédéralisme concurrentiel conduit les administrations publiques à assumer les coûts de recherche de l'information et à stimuler la créativité politique-administrative précieuse (Kasper, Streit, Boettke, 2012, pp. 451-454).
- (d) Alors qu'on discute des défaillances quant au contrôle efficace des pouvoirs concentrés des partis politiques sur les États centraux, Friedrich Hayek a proposé d'instaurer une Troisième chambre séparée du Parlement (une Assemblée législative). Elle mettrait en place un cadre général de règles fondamentales qui contraindraient ce à quoi seraient permis les politiciens élus. L'Assemblée législative serait élue pour des périodes comparativement longues avec des cohortes de génération (par exemple des citoyens dans la vingtaine, dans la trentaine, etc.), afin d'assurer, ainsi que l'espérait Hayek, un degré d'indépendance vis-à-vis du système de partis (Hayek, 1979, pp. 147-65). Il proposait également qu'une Assemblée dirigeante conventionnellement élue et basée sur les partis ne fasse qu'adopter une législation habilitante qui forcerait les citoyens à agir de certaines manières, et à nommer l'exécutif. L'espoir de Hayek était que cela transformerait au moins certains parlementaires en des protecteurs des libertés des citoyens, un rôle que les parlementaires britanniques ont rempli au XVIII^e siècle, avant que les partis politiques ne prennent racine

dans la vie politique. Cela doit rester une question ouverte pour savoir si un tel dispositif échapperait ou non à la domination envahissante des partis politiques.

- (e) Un autre dispositif de contrôle de l'opportunisme des agents publics est bien sûr le contrôle périodique des élections parlementaires. Il est également possible d'élire par la voie du peuple les chefs d'État, les dirigeants gouvernementaux et les autres fonctionnaires, comme les juges, les chefs de police et les auditeurs. Définir jusqu'où ira ce dispositif pour contrôler l'opportunisme des agents de l'administration publique dépend finalement des citoyens informés et de leur dévouement à leurs valeurs fondamentales.
- (f) D'autres contrôles de l'opportunisme politique, qui sont pratiqués dans certaines juridictions, sont dans les limites de mandats pour les titulaires d'une charge publique, pour s'assurer que les agents politiques ne perdent pas le contact avec les citoyens ordinaires et ne soient pas capturés excessivement par des groupes organisés à la recherche de rentes. Dans certaines juridictions, comme aux États-Unis d'Amérique, les citoyens peuvent également exercer le droit de révocation (*recall*) et de destitution (*impeachment*) afin d'éviter les abus manifestes de pouvoir. Dans la même finalité, on peut même prévoir constitutionnellement de destituer les politiciens corrompus devant des tribunaux spéciaux.
- (g) Puisque les citoyens sont les principaux, dont la libre volonté est finalement de déterminer l'action collective, et que les administrateurs démocratiquement élus sont seulement leurs agents temporaires, il semble approprié pour les citoyens de revendiquer leur liberté de voter, qui bien sûr inclut le droit de ne pas voter. Le scrutin libre, qui est commun à presque toutes les démocraties, oblige les candidats à faire un effort pour attirer le vote. Un autre dispositif pour contrôler ceux qui disposent du pouvoir politique est le référendum. Cependant, il fonctionne mieux quand il est initié par les citoyens (comme par exemple en Suisse). La plupart des démocraties n'ont la possibilité que de référendums initiés politiquement ou voire n'ont même que des sondages consultatifs.
- (h) L'information transparente sur la conduite de l'action collective par une presse libre est nécessaire. Cela est également vrai pour les budgets annuels publiés, les audits publics des comptes budgétaires, et leur examen minutieux par le grand public. Il est également utile de contraindre les gouvernements à publier les mêmes informations sur le bilan qu'ils demandent aux entreprises privées, et pas seulement les budgets annuels des revenus et des dépenses. Les bilans des actifs et des passifs étatiques peuvent révéler si les agents publics ont créé de la valeur ajoutée ou (comme c'est souvent le cas) ont plutôt détruit de la valeur. Grâce à Internet, il est devenu plus probable que les agents publics malhonnêtes soient

exposés par les « donneurs d'alerte », des citoyens qui n'apprécient pas les délits d'initiés et la corruption. Il faut faire en sorte que les privilèges des parlementaires, les limites de la liberté de l'information, les lois de diffamation et d'autres dispositifs similaires ne soient pas utilisés par les fonctionnaires pour limiter l'accès à l'information sur les actions collectives de l'État.

Les constitutions, qui contiennent des règles supérieures essentielles, sont souvent vues comme une protection contre les abus des politiciens et des bureaucrates. Il est important, dans un premier temps, que les constitutions aient un caractère universel, c'est-à-dire qu'elles protègent également les droits des minorités. Vu sous cet angle, l'exercice précipité dans la rédaction de la Constitution par le régime post-Moubarak en Égypte, qui était basé sur un vote à la majorité, ne promettait pas la protection durable et équitable de tous les citoyens.

- (i) L'opportunisme des agents de la fonction publique peut également être contrôlé par d'autres règles d'une qualité constitutionnelle primordiale. Les critiques des démocraties parlementaires ont proposé des règles constitutionnelles qui contraindraient les « enchères de la recherche des votes » par les parlementaires (Hayek, 1960 ; McKenzie, 1984 ; Brennan-Buchanan, 1985 ; Buchanan, 1987 ; Gwartney-Wagner, eds. 1988). Les règles constitutionnelles peuvent prendre la forme de contraintes procédurales, par exemple la prescription de l'obligation de la majorité aux deux-tiers pour augmenter les impôts ou pour autoriser le financement du déficit. Des limites strictes peuvent également être imposées sur la revendication de l'État sur les ressources, par exemple par des clauses d'extinction sur les programmes publics spécifiques et des limites formelles sur la taille du budget général, sur la dette publique totale ou des taux globaux d'imposition.

Les politiciens rejettent bien évidemment de telles limitations formelles de leur pouvoir sur la base de la doctrine que les parlements doivent rester absolument souverains, bien qu'ils ne puissent même pas s'engager contre leur propre opportunisme futur. Il semble digne d'intérêt pour de nombreuses communautés d'explorer les usages et les limites des contraintes constitutionnelles formelles (Epstein, 2005).

- (j) Puisque les réglementations, qui interfèrent avec l'exercice libre et légitime des droits de propriété, sont vouées à corrompre le système institutionnel tout entier, on a proposé que toutes les nouvelles réglementations soient examinées quant à leur impact sur le système économique tout entier. Des experts indépendants devraient évaluer les coûts et les bénéfices qu'auraient de nouvelles réglementations, en particulier si on peut s'attendre à obtenir les

avantages promis. En Nouvelle-Zélande, le parlement a adopté une *loi de responsabilité réglementaire* qui exige que les effets des législations et des réglementations administratives proposées sur les droits de propriété soient examinés. Généralement, on devrait comprendre que dans un monde moderne inévitablement complexe, les règles doivent être simples pour être efficaces (Epstein, 1995, 2005).

- (k) Étant donné le rôle de plus en plus politique des plus hautes juridictions dans de nombreuses démocraties matures, il semble approprié de se demander si la nomination des juges ne devrait pas être sujette à de nouvelles règles constitutionnelles. Un contrôle pourrait être la nomination des juges par la confirmation en audience publique, comme cela est fait aux États-Unis. Un autre serait d'alterner le droit de la nomination des candidats entre les gouvernements fédéraux et les États ou les différentes provinces.
- (l) Le contrôle le plus puissant de l'opportunisme politique et bureaucratique est sans doute l'ouverture au commerce et aux paiements internationaux. Lorsque les citoyens sont en désaccord quant à la manière dont l'État les impose, les traite, considère leur propriété, voire satisfait leurs désirs, certains peuvent voter avec leurs pieds et s'abstenir par « l'option de sortie » (chapitre 4). Ils peuvent déménager dans d'autres juridictions pour investir leurs biens, pour vendre leur temps libre ou même pour y résider de manière permanente. Dans les économies fermées, les fonctionnaires du gouvernement peuvent seulement être contrôlés par « l'option revendicative » (protestations, agitation, élections, etc.), mais dans les sociétés ouvertes, certains citoyens exercent également « l'option de sortie », normalement plus efficace (Hirschman, 1980)²⁰. Quand les dirigeants politiques suppriment à la fois l'option revendicatrice et l'option de sortie, les citoyens tendent à leur retirer leur loyauté. Ils partiront *de facto* plus ou moins en grève - comme on disait dans les temps soviétiques : « Ils prétendent nous payer, nous prétendons travailler. »

Comme le travail d'une mère, le combat pour un gouvernement au service des citoyens n'est jamais assez mené ! Aucun dispositif institutionnel ne suffira jamais pour contrôler le problème dominant de l'opportunisme des agents de la fonction publique. Le problème peut être contenu en laissant aussi peu de coordination que nécessaire

²⁰ Quand la « sortie » et la « revendication » sont supprimées par les maîtres politiques, les citoyens ont seulement l'option de retirer leur loyauté et aller plus ou moins en grève - comme ils disaient dans la période soviétique : « *Ils prétendent nous payer, nous prétendons travailler* ». Alors, le développement économique échoue à se matérialiser.

dans les mains de l'action collective (gouvernement limité) et en soumettant les agents de la politique publique à autant de dispositifs de contrôle susmentionnés que possible.

Cette vérité fondamentale n'a pas encore coulé à fond dans la plupart des pays, pauvres comme riches. Dès que les gens se réveilleront vraiment à l'égard des défis de la mondialisation, et du moment que les gouvernements ne pourront pas former de cartels pour empêcher la concurrence institutionnelle entre eux, la constitution du capitalisme sera élevée dans l'agenda.

Chapitre 8 : Cultiver la liberté économique et la constitution du capitalisme pour améliorer le développement

« *La liberté est cette faculté qui augmente l'utilité de toutes les autres facultés humaines.* »

Emmanuel Kant, *Conférence à Königsberg*, Prusse-Orientale,
1775

En conclusion, on peut donc déduire de la logique de l'économie institutionnelle que la protection et la définition claire des droits de propriété privée, la liberté de leur usage dans des contrats volontaires, et l'État de droit sont d'un grand bénéfice pour le citoyen moyen. Comme nous l'avons noté, on se réfère sommairement à ces qualités institutionnelles par le terme de « liberté économique ». On prospère lorsqu'on est économiquement libre, et on finit tôt ou tard par se battre pour les libertés civiles et politiques. La liberté individuelle peut bien entendu interférer avec le pouvoir politique et la recherche de rente, mais la liberté a bien davantage soutenu la richesse des nations que n'importe quelle autre valeur découverte jusque-là. Avec cette observation, nous pouvons retourner au titre de cet essai, à savoir *Liberté économique et développement*.

Le lecteur peut se demander si les conclusions déductives de quelques hypothèses sur la nature humaine sont corroborées par une réalité empirique mesurée. Il n'est pas facile de mesurer quelque chose d'abstrait comme la « liberté économique ». Cependant, l'éminent économiste libéral Milton Friedman de l'école de Chicago (1912-2006) et certains de ses amis ont popularisé le concept en lui donnant une expression quantitative. Depuis 1986, un groupe de chercheurs et de think tanks du monde entier ont produit un indice de la liberté économique sous la coupole du Fraser Institute basé à Vancouver et du Cato Institute basé à Washington. Les instituts participants ont compilé des données quantitatives (par exemple sur la taille de l'État ou le taux d'inflation) et des évaluations subjectives d'experts (par exemple des estimations de la réglementation du marché du travail et des opinions sur la qualité de la protection des droits de propriété) pour déterminer le niveau de liberté dans 140 juridictions différentes. Est-ce que les citoyens sont capables d'agir librement dans les marchés des produits et des facteurs et comment la loi protège-t-elle la propriété privée (Gwartney-Lawson, Hall, *passim* ; www.freetheworld.com ; Hanke-Walters, 1997) ? Les indices internationalement

comparables sont donc construits pour les pays couverts, allant des économies très libres comme Hong Kong, Singapour, la Suisse, la Nouvelle-Zélande, l'Australie et le Chili, aux cas désespérés des économies non-libres comme le Zimbabwe, la Birmanie, le Venezuela, la Syrie, le Pakistan et de nombreux États africains. Les estimations offrent un indice qui, bien qu'imparfait, offre une information riche sur la taille et la qualité de l'État, la structure légale et la protection de la propriété, la stabilité de la monnaie, l'ouverture du marché des produits, des capitaux et du travail, et la réglementation des entreprises.

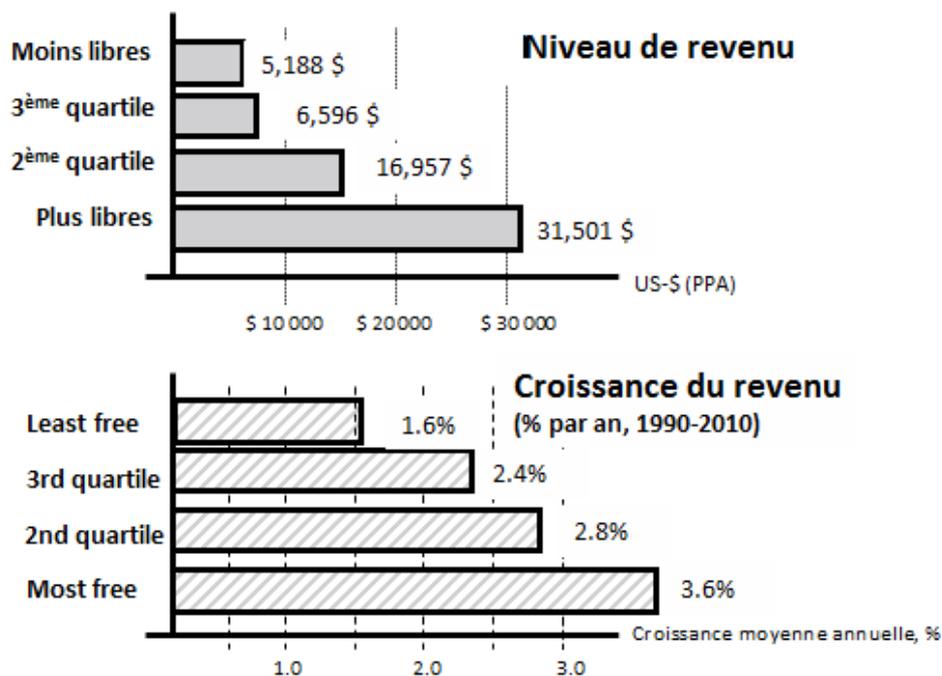
Les deux comparaisons inter-temporelles et internationales montrent clairement que la liberté économique est fortement corrélée avec le niveau de revenu réel par habitant et le taux de croissance à moyen terme. Le graphique 8 présente certaines preuves pour 2010, la dernière année pour laquelle les données sont disponibles au moment de la rédaction. On peut remarquer que l'habitant moyen des 25% des économies les plus libres bénéficiait de revenus presque six fois supérieurs de ceux des citoyens des 25% des nations les plus économiquement réprimées. Le graphique montre également que les revenus réels dans les économies les moins libres croissaient bien plus lentement que dans les économies plus libres, comme on pouvait s'en douter. Les preuves nous disent donc en effet que les « libres s'enrichissent, et les non-libres s'embourcent dans une quasi-stagnation ». La leçon politique majeure est simple : si les individus et les élites politiques veulent réaliser la croissance économique et atteindre des niveaux de vie élevés, ils doivent implémenter des réformes de libéralisation. Là où les États détruisent la liberté économique, pour une raison quelconque, ils causent de la pauvreté et entravent le développement économique.

On peut bien sûr soutenir que l'association (entre les indicateurs de liberté et le niveau et la croissance des revenus par habitant) ne prouve pas la causalité. Certains vont soutenir que seuls les pays riches peuvent se permettre le luxe de marchés libres et de la protection des droits de propriété. Cependant, la logique de l'économie institutionnelle qui a été établie tout au long des chapitres précédents nous dit que la liberté *cause* le développement et la prospérité.

Graphique 8

Liberté économique et niveaux de vie

– Produit national brut par habitant à parité de pouvoir d'achat (PPA), 2010, par quartiles de classements de liberté dans 141 pays –



Source : Gwartney-Lawson-Hall (2012), p. 23

Les gens qui vivent dans des économies libres jouissent de niveaux de vie réels bien plus élevés que les gens qui vivent sous des régimes répressifs. En outre, les relativement libres et riches jouissent d'une croissance des revenus plus rapide : les libres et riches s'enrichissent plus vite que les non-libres.

Des degrés élevés de liberté économique, dans les pays riches comme dans les pays pauvres, tendent à aller de pair avec de nombreux autres bénéfices : les gens des économies les plus libres tendent à vivre environ 20 ans de plus que ceux des économies les moins libres. La pauvreté absolue décline à mesure que les économies deviennent plus libres, ainsi que le font l'illettrisme, la mortalité infantile, le travail des enfants et la qualité des libertés civiles et politiques et les rapports de satisfaction individuelle. Avec moins de contrôles étatiques envahissants, la corruption décline également (Gwartney-Lawson, Hall, *passim*). Il est très difficile de discuter ces preuves empiriques qui concernent un nombre aussi élevé de pays et d'années.

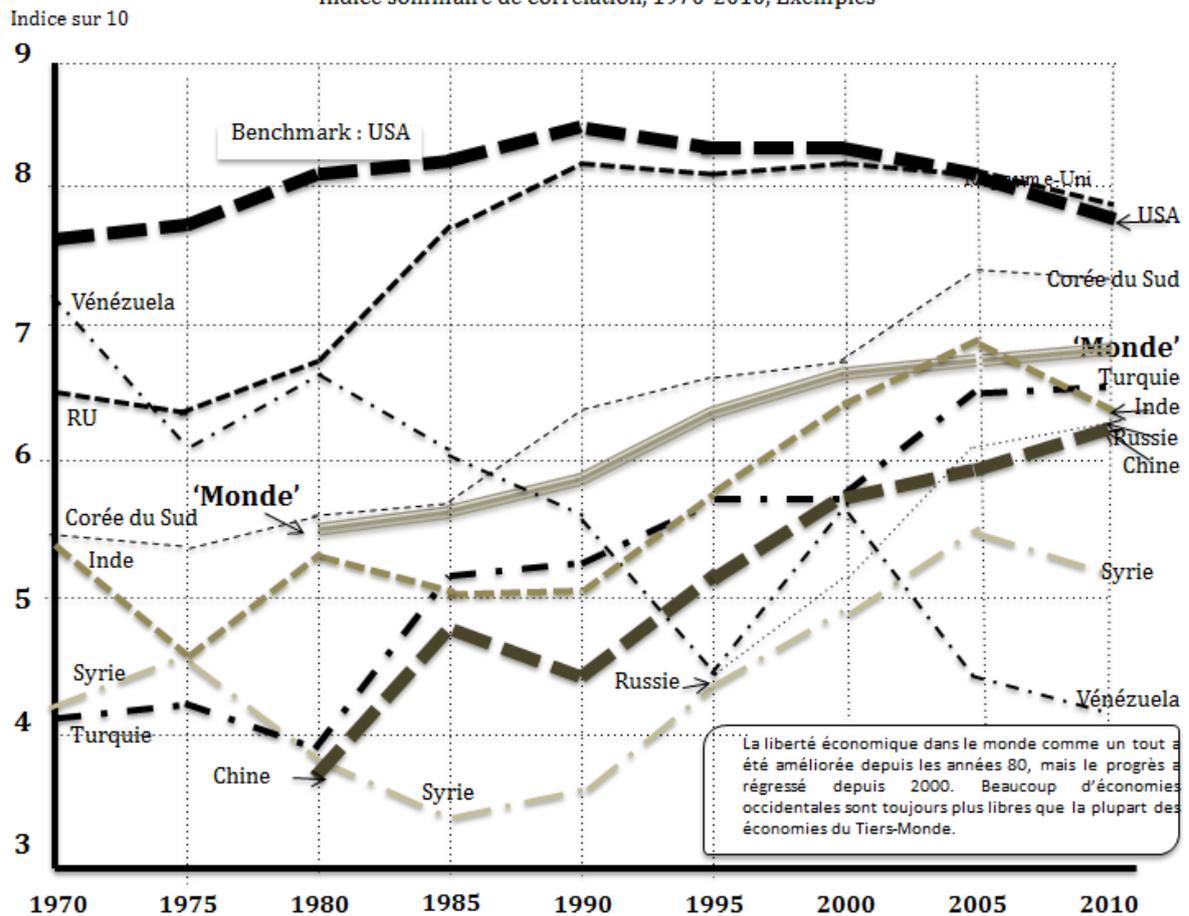
Bien entendu, c'est une approche utilitariste de la liberté. Cependant, les faits ne devraient pas cacher l'idée plus fondamentale que la liberté (économique, civique, politique) est aussi une valeur en soi. Et évidemment, la liberté économique ne représente qu'une partie de l'ensemble, bien qu'elle en soit souvent un agent de premier plan. Hélas, la liberté personnelle et politique n'est pas automatiquement associée avec la liberté économique. En effet, dans de nombreux pays à revenus moyens, les classements de liberté économique excèdent largement les classements de liberté personnelle, tandis que les démocraties riches et matures tendent à être caractérisées par des niveaux élevés de liberté personnelle, mais réduisent la liberté économique par la redistribution et la réglementation (McMahon, 2013, voir appendice).

Finalement, il semble utile de jeter un coup d'œil à la façon dont la liberté économique a évolué à travers le temps. Dans le graphique 9, nous observons que la moyenne mondiale de la liberté économique a évolué aussi bien que l'indice de liberté économique pour quelques autres pays sélectionnés. Dans « le monde » dans son ensemble (moyenne de la plupart des pays couverts par l'indice Fraser-Cato), la liberté économique a quelque peu progressé dans les années 1980, et encore davantage dans les années 1990, et depuis lors, le progrès a été lent. Le progrès extraordinaire durant les deux dernières décennies du XX^e siècle avait eu beaucoup à voir avec les réformes économiques des pays anglo-saxons (l'Angleterre de Thatcher, les États-Unis de Reagan, l'Australie et la Nouvelle-Zélande), autant qu'avec les réformes économiques massives en Chine à la suite de la mort de Mao Zedong en 1975. Dans les années 1990, l'effritement de la planification centrale socialiste en Europe de l'Est et en ex-Union Soviétique ont ajouté grandement à la liberté économique mondiale.

Graphique 9

Liberté économique dans certains pays sélectionnés

- Indice sommaire de corrélation, 1970-2010, Exemples -



Source : Gwartney, Lawson, Hall (2012), pp. 18-21.

Pour un long moment, la liberté de la gigantesque économie américaine avait été un point de référence, mais avec le « conservatisme compatissant » de l'administration Bush et l'administration interventionniste-redistributionniste Obama, la liberté économique en Amérique a décliné. Un nombre considérable de petites juridictions (non montrées dans le graphique 9) sont maintenant devenues des champions de la liberté économique : les Cités-États de Hong Kong et Singapour, de loin les premiers mondiaux, les pays anglo-saxons comme la Nouvelle-Zélande, l'Australie et le Canada, de même que la Suisse, le Chili et certains pays du Golfe. Certains pays nouvellement industriels, comme par exemple la Corée (graphique 9), ont réalisé de grands progrès, et certaines économies importantes rattrapent leur retard : la Turquie, la Chine et même l'Inde depuis peu. Il est évident de l'observation des données que les déclinés en termes de liberté économique au cours des années 1970 et 1980 sont devenus rares, et que les

opérateurs mondialisés ont davantage confiance dans les critères de liberté économique. Mais il y a des exceptions : une fois libre, le Venezuela a par exemple décliné sous les auspices de la révolution bolivarienne (socialiste) de Hugo Chavez, et les dictatures comme la Syrie ont peu de liberté économique. Le tableau de l'appendice montre également que de nombreux pays arabes avant le « Printemps arabe » atteignaient des niveaux très faibles de liberté économique.

Est-il surprenant à la vue de ces preuves mondiales que les détenteurs de capitaux internationaux mobiles, de connaissances techniques et d'entreprises, ont cherché de plus en plus à éviter de s'aventurer dans les économies non-libres ? Est-il surprenant qu'ils prennent leurs actifs pour des juridictions plus libres afin de créer des emplois et de la richesse ? Est-il surprenant que des centaines d'avions de transport chargés avec des exportations à haute valeur ajoutée traversent les ciels du Moyen-Orient et du Pacifique tous les jours et toutes les nuits pour approvisionner les marchés européens et américains, alors que peu de produits manufacturés sont exportés à partir du monde arabe ?

C'est bien sûr de la responsabilité des gens de chaque pays de décider s'ils veulent participer dans la nouvelle coopération mondiale, à la fois excitante et en expansion. Mais les populations tribales et les régimes repliés sur eux-mêmes doivent faire face au fait que leur choix affectera le bonheur, la sécurité et la paix de la jeunesse et de la prochaine génération.

Comme on l'a déjà sous-entendu dans l'introduction, le choix est simple et absolu :

- soit on libéralise les marchés du travail, des capitaux et des produits (déréglementation, protection des droits de propriété, État de Droit), et on risque la libéralisation civile et politique qui tendra à suivre le sillage de l'augmentation de liberté économique, afin de tirer la croissance ;
- ou bien on permet aux élites religieuses, politiques et bureaucratiques de continuer les contrôles centralisés illibéraux de la vie économique et donc on risque une croissance faible, un chômage élevé et une inquiétude civile et politique qu'ils sont certains d'entraîner.

Le message principal que le lecteur devrait emporter avec lui avec ce livre est que la liberté économique est l'ingrédient essentiel non seulement du développement économique, mais aussi de la poursuite de la justice, de la paix sociale et du bonheur individuel.

Appendice : La liberté économique et personnelle

De nouvelles estimations de la liberté personnelle et économique ont été récemment produites. Cette entreprise majeure fournit une information riche qui va grandement faire progresser les études sur la liberté (McMahon, 2013 ; tableau de la page suivante). Les données pour l'année 2008 montrent que les pays économiquement libres ont aussi typiquement des degrés élevés de liberté personnelle, mais que le degré de liberté personnelle dans les démocraties riches et matures excède souvent leur niveau de liberté économique. De nombreuses démocraties riches ont des parlements et des administrations, et des groupes d'intérêt focalisés sur un thème unique qui se mêlent de liberté économique. Dans les pays à revenus moyens, les contrôles politiques sur la liberté économique dominent davantage même si la plupart des actions économiques sont assez libres.

En bas de l'échelle, une faible liberté personnelle tend à aller de pair avec une faible liberté économique, mais dans une moindre mesure. Ainsi, les Iraniens ont un des plus bas niveaux mesurés de liberté personnelle, mais ils jouissent d'un minimum de liberté économique. La même chose est vraie pour l'Égypte, l'Algérie, la Tunisie, la Syrie d'avant-guerre, le Pakistan et Israël, par exemple.

Le nouveau projet d'estimation de la liberté économique sert de rappel que « l'homme ne vit pas que de pain », que la prospérité matérielle et la liberté économique, aussi importantes qu'elles soient, ne sont pas les seuls objectifs fondamentaux auxquels aspirent les hommes. C'est aussi un rappel que la tâche de libérer les gens sur terre et de donner à tout le monde les mêmes opportunités de poursuivre le bonheur individuel est loin d'être réalisée.

Tableau d'appendice

Les hommes ne vivent pas seulement de pain

- La liberté économique et personnelle dans des pays sélectionnés -

Pays	Liberté totale		Liberté personnelle		Liberté économique	
	Rang sur 10	Numéro	Rang sur 10	Rang sur 10	Rang sur 10	Numéro
Données de 2008 (sur 123 pays)					Données de 2010	Sur 144 pays
	Rang sur 10	Numéro	Rang sur 10	Rang sur 10	Rang sur 10	Numéro
Nouvelle-Zélande	8.7	1	9.2	8.2	8.4	3
Pays-Bas	8.5	2	9.5	7.5	7.4	37
Hong Kong	8.4	3	7.8	9.0	8.9	1
Australie	8.3	4	8.8	7.8	8.0	ég. 5
Canada	8.3	5	8.7	7.9	8.0	ég. 5
États-Unis	8.3	7	8.7	7.9	7.7	18
Japon	8.3	9	9.2	7.4	7.6	20
Suisse	8.3	11	8.6	8.0	8.2	4
Royaume-Uni	8.1	18	8.4	7.8	7.8	12
Suède	7.9	29	8.6	7.3	7.5	30
France	7.8	33	8.4	7.2	7.3	47
Allemagne	7.8	35	8.0	7.5	7.5	31
Singapour	7.7	39	6.6	8.8	8.7	2
Taiwan	7.5	47	7.4	7.6	7.7	15
Brésil	7.4	50	8.5	6.2	6.4	105
Mexique	7.0	68	7.1	6.9	6.7	91
Afrique du Sud	6.9	69	7.3	6.6	6.8	85

Turquie	6.4	83	5.8	6.9	6.9	75
Russie	6.3	89	5.9	6.6	6.6	95
Inde	6.1	92	5.6	6.5	6.3	ég. 111
Égypte	5.9	96	5.0	6.8	6.5	99
Chine	5.8	100	5.1	6.4	6.4	107
Israël	5.6	105	4.4	6.9	7.2	52
Venezuela	5.4	109	6.5	4.4	4.1	144
Iran	4.8	116	3.6	6.1	6.3	ég. 111
Algérie	4.8	117	4.5	5.0	5.3	137
Syrie	4.7	119	4.3	5.1	6.1	119
Pakistan	4.5	121	3.1	5.8	6.3	ég. 111
Zimbabwe	3.4	123	3.2	3.6	4.4	142
Moyenne « mondiale »	6.9		7.1	6.7	6.8	

Source : McMahon (2013)

Glossaire des termes importants

Les **BIENS PUBLICS** purs sont des biens et services pour lesquels la prestation des coûts et des bénéfices ne peuvent pas être internalisés (voir **EXTERNALITÉS**), soit parce que les utilisateurs potentiels n'ont pas à rivaliser entre eux, et/ou parce que les fournisseurs potentiels ne peuvent pas offrir de tels biens exclusivement aux gens qui les achèteraient. Des exemples pour une demande en non-rivalité sont l'éclairage public et la défense nationale : la jouissance de ces services par certains ne diminuent pas la jouissance par d'autres. Il est impossible de fournir une protection exclusive contre l'agression externe à certains citoyens, mais pas à d'autres. Une fois que la sécurité est assurée par certains membres de la nation, les autres peuvent agir comme des passagers clandestins.

La conséquence n'est pas nécessairement que les biens publics doivent être fournis par des moyens socialisés de production, seulement que l'État en sécurise l'accès. Ainsi, l'éclairage de rue peut être produit par des fournisseurs privés et payé par l'impôt. Le cas pour la **PROPRIÉTÉ PUBLIQUE** repose sur le besoin d'exercer un contrôle direct par les cordons de la bourse sur les activités où la concurrence serait coûteuse (exemple : la défense nationale, plutôt que d'embaucher des bataillons de mercenaires en concurrence).

Le terme de **CAPITAL SOCIAL** est parfois utilisé pour se référer au système d'institutions internes et externes d'une société. C'est pour souligner l'idée que les institutions ont un effet positif similaire au capital physique et aux compétences sur la productivité des autres facteurs de production, comme le travail ou les ressources naturelles. De même que de meilleurs outils améliorent la productivité du travail, des institutions appliquées de manière plus crédible améliorent la division du travail et de la connaissance, et donc la productivité du travail. Le capital social (ou culturel) ne doivent pas être confondu avec le capital socialisé, c'est-à-dire la propriété et le contrôle des actifs par les grandes collectivités de la communauté, comme l'État.

Le **CAPITALISME** est le système de coordination de l'activité économique humaine basé sur des institutions qui soutiennent les droits de propriété privée et l'autonomie individuelle (ou de petits groupes) en utilisant ces droits de propriété. Il facilite les réponses décentralisées et spontanées aux changements d'opportunités et aux problèmes émergents.

La **CATALLAXIE** se réfère au processus d'échange qui génère et qui met à l'épreuve la nouvelle connaissance ainsi que son utilité pour des acheteurs potentiels. Les processus catallactiques de marché facilitent les découvertes continues de nouveaux besoins et de nouvelles ressources pour les rencontrer. Ce concept dynamique-évolutionnaire est approprié à la croissance de « l'économie de la connaissance » plutôt qu'à « l'économisation », c'est-à-dire au rationnement de la rareté, à l'utilisation de ressources *données* pour maximiser des fins prédéterminées.

Les **CHOIX PRIVÉS** se produisent lorsque les gens utilisent leur propre propriété, typiquement à travers des contrats bilatéraux volontaires. Les **CHOIX PUBLICS** (ou **l'ACTION COLLECTIVE ou POLITIQUE**) impliquent des groupes de gens qui sont censés apporter les ressources (par exemple à travers l'imposition) et profiter d'avantages (par exemple avec l'utilisation des services publics). Cela implique fréquemment la nomination d'agents, par exemple par l'élection des parlementaires. Depuis que les arbitrages entre les concessions mutuelles dans le choix public ne sont pas directs, la motivation pour réussir est souvent faible et les principaux trouvent cela souvent rationnel de rester ignorant, de même que les agents ont un potentiel de comportement égoïste opportuniste (voir **PROBLÈME PRINCIPAL-AGENT**). Les choix publics tendent aussi à requérir plus de contrôles coûteux et de procédures d'adjudication pour s'assurer que la volonté des principaux est faite. Ils tendent à être coûteux et peuvent être sujets à une recherche de rente politique (voir **RECHERCHE DE RENTE**).

Le **COMPORTEMENT RATIONNEL** dans des contextes simples et statiques peut être guidé par des fins et des moyens connus (**RATIONALITÉ EN FINALITÉ ET EN MOYENS**). Mais fréquemment on observe d'autres types de comportement économique. Étant donné la connaissance limitée des moyens et les finalités des autres individus, les décideurs ajustent leurs fins à la lumière de l'expérience passée (**RATIONALITÉ LIMITÉE ou ADAPTATIVE**), ou se comportent de manière créative et entrepreneuriale pour surpasser les obstacles physiques ou institutionnels existants, typiquement sans être capable d'évaluer complètement les coûts et les bénéfices *ex ante* (**RATIONALITÉ ENTREPRENEURIALE ou CRÉATIVE**). Ces types de comportement sont entièrement rationnels. Ils sont en effet nécessaires pour une prospérité répandue et soutenue.

La **CONCURRENCE** économique prend place dans le **MARCHÉ**, (a) entre des fournisseurs en rivalité qui encourent des coûts de transaction de marché pour se positionner comme des partenaires contractuels attractifs pour des acheteurs potentiels, et (b) entre des acheteurs en rivalité qui encourent des coûts de transaction pour se positionner favorablement vis-à-vis des vendeurs. Puisqu'on ne peut jamais être sûr de la rentabilité qu'on peut obtenir de l'endossement des coûts de transaction, la rivalité concurrentielle

est souvent impopulaire. Mais l'endossement des coûts de transaction est essentiel pour la prospérité et le contrôle du pouvoir économique. Par conséquent, les agents qui mettent en œuvre des politiques publiques devraient résister à protéger les acheteurs ou les fournisseurs du besoin de supporter les coûts de transaction (voir RECHERCHE DE RENTE) et de cultiver la concurrence.

Les **COÛTS DE TRANSACTION** sont les coûts de coordination des gens dans les marchés. Ils se produisent à cause du problème de la connaissance et doivent être endossés pour trouver et tester l'information, plus spécifiquement en trouvant des partenaires contractuels, des matériaux, de l'approvisionnement énergétique et de l'information productive, en négociant et en concluant des contrats, en contrôlant l'exécution du contrat, autant qu'en obtenant une réparation et une indemnisation pour les dommages causés en cas de non-respect des promesses. Dans les économies modernes, la division du travail est si complexe que les coûts de transaction ont augmenté à près de la moitié de tous les coûts de production et de distribution du produit national. Les dispositifs comme les communications modernes et la technologie informatique, ainsi que les institutions appropriées favorables aux entreprises, peuvent économiser sur les coûts de transaction. (Quand la coordination est réalisée au sein des organisations, nous parlons de **COÛTS D'ORGANISATION**.)

La **CROISSANCE ÉCONOMIQUE** dans une communauté se produit lorsque les revenus par habitant réels (c'est-à-dire ajustés de l'inflation) et la productivité augmentent de manière durable. Elle concerne principalement le côté offre de l'économie, c'est-à-dire le potentiel d'une économie à fournir des biens et services, en utilisant de la main d'œuvre et des compétences, du capital et de la technologie, de la connaissance technique et organisationnelle et du savoir-faire, ainsi que des ressources naturelles. Ces facteurs de production sont combinés pour produire des résultats chaque fois que l'entrepreneuriat, une ressource qui agit comme un catalyseur qui permet à la chimie économique d'interagir, est présent. Le **DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE** est souvent utilisé comme synonyme de croissance économique, mais d'autres auteurs soulignent le besoin pour des structures économiques qui permettent de changer de paramètres institutionnels pour évoluer afin de répondre aux changements sociaux et économiques dans les différents stades du développement.

Les **DROITS DE PROPRIÉTÉ** permettent aux propriétaires d'exclure les autres de l'utilisation des actifs (droits passifs) et d'utiliser, de bénéficier, et de disposer des actifs en coopération avec d'autres (droits de propriété actifs). La jouissance des droits de propriété cause de l'exclusion et des coûts de coordination, en grande partie en raison des problèmes de connaissance quant à la façon dont les autres se comporteront.

L'usage libre des droits de propriété privée ne doit pas enfreindre les droits légitimes des autres. Ce qui est légitime est établi par la législation nationale. Ceux qui revendiquent être lésés par l'exercice des droits de propriété des propriétaires supportent la charge de la preuve pour démontrer qu'ils sont lésés.

Les droits de propriété sont liés aux actifs ; ils ne doivent pas être confondus avec l'actif lui-même. Les droits de propriété ne sont pas seulement liés aux actifs physiques, mais également aux nombreux actifs intellectuels, aussi bien qu'aux actifs des personnes et du travail. Pour être de pleine utilisation, les droits de propriété doivent également être divisibles et transférables.

L'ÉCONOMIE CONSTITUTIONNELLE est un domaine de recherche relativement nouveau qui s'est développé avec l'ÉCONOMIE DES CHOIX PUBLICS. Elle est basée sur l'idée que les institutions ont un rôle majeur, et que les dispositifs institutionnels alternatifs peuvent faire une grande différence dans les résultats économiques. Elle se focalise en particulier sur les institutions d'un caractère constitutionnel, c'est-à-dire sur des règles relativement abstraites et primordiales qui sont considérées comme relativement permanentes et qui gouvernent les ajustements pour les règles inférieures. « Constitutionnel » dans ce sens ne se réfère pas nécessairement à la Constitution politique écrite ou non écrite d'une nation. Les économistes constitutionnalistes soulèvent également la question que les principes économiques et politiques et les *méta-règles* sont désirables (économie constitutionnelle normative) et que les réaménagements constitutionnels sont nécessaires pour obtenir certains résultats économiques.

L'ÉVOLUTION est vue comme un phénomène fondamental de la vie économique par les libéraux classiques du XVIII^e siècle et du début du XIX^e siècle. Depuis lors, l'économie autrichienne et l'économie évolutionniste ont poursuivi la tradition intellectuelle (tandis que les économistes néoclassiques ont élaboré des hypothèses irréalistes qui ont fermé le modèle aux développements nouveaux et imprévisibles et qui l'ont réduit à une analyse comparative-statique). Les besoins des citoyens et les ressources pour les satisfaire sont sujets à des variations, des sélections et des rejets par de nombreux acteurs décentralisés du marché. Ce qui survit dans les processus de marché est en fin de compte déterminé par les évaluations des acheteurs (c'est la souveraineté du consommateur). Les fournisseurs qui proposent des produits qui attirent assez d'« évaluations en dollars » pour en faire un profit suffisant survivront. Ceux qui ne le font pas perdront une masse critique et disparaîtront. À la différence de l'évolution biologique, le processus d'évolution économique est nourri par les actions intelligentes et délibérées des entrepreneurs et des acheteurs. Mais à l'instar de l'évolution

biologique, il tend à suivre un chemin qui est évident avec le recul, mais qui est ouvert et imprévisible dans ses conséquences futures.

Le terme **EXTERNALITÉ** est utilisé par les économistes pour indiquer les coûts et les bénéfices qui sont trop coûteux, ou qui ne peuvent tout simplement pas être intégrés en leur totalité par le décideur qui les cause (en d'autres termes, ils ne peuvent pas être internalisés). Ainsi, les industries qui brûlent des combustibles fossiles et qui causent l'émission de cendres et de gaz toxiques ne peuvent pas aisément être accablées des coûts totaux qu'elles imposent sur l'humanité (coûts externes) tandis que d'autres activités causent des bénéfices qu'elles ne peuvent pas capturer de manière rentable (bénéfices externes, par exemple quand les gens se vaccinent eux-mêmes et donc réduisent le risque de contagion de tous les autres dans une communauté). De nos jours, une meilleure technologie de mesure permet souvent de convertir les externalités en coûts et bénéfices internalisables. Dans d'autres cas, ceux qui causent des coûts externes et ceux qui souffrent de ces coûts peuvent arriver à des accords privés, par exemple en échangeant des droits de propriété. Dans certains cas, l'action collective peut être la meilleure manière de compenser les externalités, en taxant les créateurs de coûts externes (« le pollueur-payeur ») et en subventionnant les initiateurs de bénéfices externes. Cependant, une telle intermédiation par les États provoque également des coûts d'agence et peut être biaisée par les intérêts politiques et le lobbying. Des cas d'externalités extrêmes se rapprochent des **BIENS PUBLICS** purs (voir ci-dessous).

La raison pour laquelle les externalités doivent être compensées est que les choix économiques privés ne donnent le bien-être économique le plus élevé possible dans la communauté qu'aux conditions que les activités qui provoquent des coûts externes ne soient pas surchargées (parce qu'elles semblent trop profitables), et que les activités qui provoquent des bénéfices externes ne soient pas produites en quantité suffisante (en dépit du fait qu'elles ne semblent pas profitables sur le plan privé).

Les **INSTITUTIONS** sont définies ici comme des *règles* pour la gouvernance du comportement humain dont les violations engagent des sanctions d'une forme ou d'une autre. Les sanctions peuvent être informelles, comme par exemple quand les fraudeurs sont spontanément exclus de la société ou souffrent d'une mauvaise réputation, ou formelles, comme par exemple quand les voleurs sont punis par les cours de justice. La plupart des institutions sont internes, c'est-à-dire qu'elles émergent de l'expérience et qu'elles sont adoptées par une communauté parce qu'elles ont été trouvées utiles. Mais certaines institutions sont externes, c'est-à-dire qu'elles sont conçues par les autorités qui ont été habilitées par un processus politique et appliquées par des moyens coercitifs formels.

Les institutions ne sont pas des organisations (voir ORGANISATIONS). En effet, de nombreuses institutions « vivent » dans les communautés sans être incorporées dans les organisations.

Les institutions définissent le cadre de l'interaction sociale. Elles sont essentielles pour la cohésion culturelle et sociale. Les institutions réduisent l'incertitude et facilitent ainsi la confiance et l'interaction humaine, par exemple en allouant les ressources et en découvrant et testant l'information innovante. En encourageant la recherche et la découverte d'une nouvelle connaissance utile, les institutions favorisent la prospérité économique. Elles aident également à réduire les conflits et à régler les conflits restants de manière prévisible et non-violente. Elles augmentent donc la paix sociale et la confiance, qui est encore propice à la prospérité. Les institutions universelles non-discriminatoires donnent aux gens le sentiment qu'ils sont justement traités. Les institutions appropriées sont aussi susceptibles d'induire les gens à conserver les ressources rares.

Le **LIBÉRALISME** économique est une philosophie et un programme d'action collective qui favorise l'autonomie individuelle et la responsabilité (la liberté civile, économique, politique) comme une fin dans son propre droit. Il défend la confiance la plus large possible dans l'utilisation de la propriété privée et la concurrence pour la coordination des actions humaines autonomes. Sans nier le rôle de l'État, il rejette la plupart des types de coercition et d'interférence dans la vie économique par les États et les groupes d'intérêt. Le libéralisme économique contemporain doit beaucoup au libéralisme classique du XVIII^e siècle des écrivains français et anglais, comme John Locke, David et Adam Smith, défendant un État minimal et combattant le pouvoir politique qui cherchait à discriminer entre les intérêts économiques des différents citoyens. (Ce concept de libéralisme cherche à améliorer les libertés négatives contre la coercition, en contradiction avec la signification américaine moderne de « libéral », qui signifie « généreux avec les ressources des contribuables pour promouvoir les fins matérielles des groupes organisés par une redistribution et une intervention coercitives » et en contradiction avec le « Libéralisme avec un grand L » que l'on retrouve en Europe et en Amérique latine, qui a souvent été un programme politique d'intervention et de soutien des groupes d'intérêt bien organisés.

La **LIBERTÉ ÉCONOMIQUE** est une expression abrégée pour désigner les institutions fondamentales (i) des droits de propriété fiables, (ii) de la liberté de leur utilisation, et (iii) de l'État de droit et de l'égalité de tous devant le droit dans l'exercice de ces droits de propriété. La propriété qui est acquise sans l'usage de la force, de la fraude ou du vol est protégée de la saisie par les autres ; et les usages de la propriété ne sont pas

restreints autrement que par l'égalité de liberté des autres. C'est une observation empirique que les juridictions avec un État réduit limité par le droit, une économie gouvernée légèrement, et des frontières ouvertes, tendent à offrir une plus grande liberté économique que les économies plus répressives et qu'une moindre corruption peut être trouvée dans les pays économiquement libres. La liberté économique est une part essentielle de la liberté générale, parce qu'elle permet d'acquérir et de déployer des ressources dans la défense d'autres aspects de la liberté.

L'**ORDRE** est défini comme l'existence de modèles reconnaissables dans la nature ou la société humaine. L'ordre est utile parce que les gens avec des capacités cognitives intrinsèquement limitées peuvent davantage interagir en toute confiance et efficacement quand il existe. L'ordre peut être imposé sur la base d'un dessein (exemple : le trafic ferroviaire est réglé par des horaires, des signaux et d'autres dispositifs de coordination contrôlés de manière centrale), ou il peut être le résultat de tous les éléments constitutifs qui suivent spontanément un ensemble de règles communes (exemple : le trafic routier est coordonné et facilité par l'adhésion aux règles de la circulation). L'**ORDRE IMPOSÉ** peut être une manière efficace de poursuivre des objectifs humains quand le sujet est relativement simple. Plus le phénomène qui nécessite d'être réglé est complexe et changeable, plus il est susceptible que l'**ORDRE SPONTANÉ** soit efficace. Cela est devenu clair grâce à l'échec retentissant de l'ordre imposé et aménagé par la planification centrale dans les pays communistes.

La conduite humaine est susceptible d'être réglée plus efficacement si les règles elles-mêmes sont réglées, c'est-à-dire si elles ne créent pas de contradictions. Un tel **ORDRE DE RÈGLES** est plus aisément réalisable si les règles sont essentiellement proscriptives, éliminant les actions nuisibles, et non prescriptives, conduisant les acteurs à faire certaines choses.

Les **ORGANISATIONS** sont plus ou moins des combinaisons permanentes de facteurs de production opérant sous une certaine forme de leadership qui impose des éléments d'ordre hiérarchique. Cela ne veut pas dire que les organisations, comme les entreprises commerciales, les clubs, ou les agences gouvernementales, ne doivent pas également compter en partie sur la coordination par le respect des règles spontanées. En effet, de nombreuses organisations incorporent les institutions, comme les pratiques professionnelles qui ne peuvent pas survivre en dehors des organisations. Néanmoins, les organisations ne peuvent pas être confondues avec les institutions (comme c'est souvent le cas dans l'usage commun).

Le **PROBLÈME DE LA CONNAISSANCE** constitue la question centrale fondamentale en économie. Les gens ne savent souvent pas ce que sont leurs désirs et où trouver les ressources pour les satisfaire. Dans l'économie complexe moderne, la croissance dépend de comment on explore et teste la nouvelle connaissance quant à son utilité pour de nombreuses personnes diverses. Une manière de le faire est de s'assurer que les gens entrepreneurs peuvent s'approprier les gains tirés de l'utilité de cette nouvelle information, mais qu'ils doivent supporter les pertes liées aux usages non désirés de la propriété et des innovations. Les processus concurrentiels de marché (voir **CONCURRENCE**) forcent les personnes ingénieuses des deux côtés du marché à aborder le problème insidieux de la connaissance par une exploration spontanée et le test des procédures. Un moyen alternatif pour obtenir une information, pour des analystes nommés ou des planificateurs, est de s'engager dans la recherche systématique et le développement. Mais cela tend à ne fonctionner avec succès que dans des cadres qui ne sont pas trop complexes.

Le **PROBLÈME PRINCIPAL-AGENT (P-A)** peut émerger lorsque quelqu'un (l'agent) agit au nom d'un autre (le principal). L'agent a fréquemment une connaissance supérieure de la tâche et tente de l'exploiter à son propre avantage, par exemple en évitant les risques, en jouissant d'une consommation élevée sur lieu du travail et en améliorant son revenu aux dépens du principal.

Le problème P-A a été diagnostiqué dans les sociétés commerciales. Il y est contraint par les marchés concurrentiels qui encerclent l'activité : les dirigeants (les agents) ne peuvent pas échapper à l'opportunisme massif qui se fait aux dépens des actionnaires pauvrement informés (les principaux), parce que les marchés de capitaux, les marchés pour les dirigeants, et les marchés pour le contrôle des entreprises (offres publiques d'achat) révéleront probablement l'opportunisme des dirigeants. Ce genre de contrôles concurrentiels manquent de toute façon de gouvernance, de sorte que le citoyen-principal est d'autant moins sûr que les agents (les parlementaires, les bureaucrates) n'agiront pas à ses dépens de manière égoïste, par exemple par la création de rentes favorisant leur réélection ou servant simplement à leur donner de l'influence politique.

Il n'est pas rare que les agents essaient de se conduire comme s'ils étaient les principaux et les maîtres. Par exemple, les politiciens élus pour une position temporaire commencent à parler de « leurs citoyens » et de « leur pays », ou même commencent à traiter les recettes fiscales qui leur sont confiées comme s'il s'agissait de leur propre argent dont ils pourraient disposer à leur bon vouloir. Dans l'histoire, il y a eu de nombreux épisodes dans lesquels les agents ont utilisé leur connaissance pour devenir les maîtres, par exemple les soldats-esclaves mamelouks de l'Égypte ottomane qui sont

devenus les dirigeants, ou les commandants militaires des pays du Tiers-Monde qui ont saisi le pouvoir absolu.

Les nombreux scandales de la gouvernance d'entreprise, comme par exemple la chute d'Enron aux États-Unis, témoignent du fait qu'affronter les problèmes principal-agent est une tâche constante, même dans le monde économique.

La **RECHERCHE DE RENTE** est basée sur le problème de la connaissance. C'est une manifestation du problème principal-agent (voir ci-dessus). Les fournisseurs organisés recherchent typiquement un avantage matériel en obtenant une intervention dans les processus concurrentiels de marché. Les agents politiques (les partis parlementaires, les politiciens, les bureaucrates) fournissent de telles interventions (a) parce que cela leur donnera une influence plus importante ou des récompenses financières et (b) parce que les principaux-citoyens trouvent cela trop coûteux de s'informer sur de telles interventions et de s'organiser contre de telles préférences sélectives. La recherche de rente tend à miner la véritable concurrence entre les fournisseurs et donc à étouffer leurs efforts d'endossement des coûts de transaction (qui sont essentiels pour l'innovation et la croissance). Cela corrompt également la vie politique.

Les **VALEURS FONDAMENTALES** (ou les croyances) sont les grandes priorités largement partagées qui informent la conduite humaine, à savoir la liberté, la justice, la sécurité, la prospérité, la paix et la préservation d'un environnement viable. Ces valeurs tendent à informer l'action humaine de manière invisible mais dominante, similaire à l'information ADN qui influence les caractéristiques visibles du corps. Les valeurs fondamentales tendent à rester relativement constantes à travers le temps, bien que de nombreux réformateurs sociaux aient essayé de les influencer par l'éducation ou la propagande. Ainsi, nous pouvons témoigner des tentatives actuelles pour reconstruire les valeurs fondamentales au regard de l'environnement.

Références et lectures approfondies recommandées

- D. Acemoğlu - J. Robinson (2012). *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty* (New York; Random House).
- P. W. Anderson *et al.* (1988), *The Economy as an Evolving Complex System* (Redwood City, CA: Addison-Wesley).
- T. L. Anderson - D.R. Leal (1997), *Enviro-Capitalists -- Doing Good by Doing Well* (Lanham, MD: Rowman-Littlefield).
- P. T. Bauer (1972), *Dissent on Development* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press).
- P. T. Bauer (2000), *From Subsistence to Exchange and Other Essays* (Princeton, NJ: Princeton University Press).
- P. Bauer, S. Siwatibau, W. Kasper (1991), *Aid and Development in the South Pacific* (Sydney: centre for Independent Studies).
- P. Bauer - A. Sen (2004), *From Subsistence to Exchange* (Princeton, NJ: Princeton University Press)
- W. J. Baumol (1990), "Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive", *Journal of Political Economy*, vol. 98 (Oct.), pp. 893-921.
- Y. Barzel (1989), *Economic Analysis of Property Rights* (Cambridge, UK: Cambridge University Press).
- B. L. Benson (1995), "The Evolution of Values and Institutions in a Free Society: Underpinnings of a Market Economy", in Radnitzky-Bouillon, volume 1 (1995), *op. cit.*, pp. 87-126.
- N. Berggren, N. Karlson, J. Nergelius (eds.) (2002), *Why Constitutions Matter* (New Brunswick, , NJ: Transactions Publishers).
- P. Berger (1987), *The Capitalist Revolution* (New York; Basic Books)
- A. A. Berle - G. C Means (1932), *The Modern Corporation and Private Property* (New York: Macmillan).
- P. Bernholz, M.E. Streit, R. Vaubel (1998), *Political Competition, Innovation and Growth -- A Historical Analysis* (Berlin: Springer).

- T. Bethell (1998), *The Noblest Triumph. Poverty and Prosperity through the Ages* (New York: St. Martin's Press).
- S. Bhalla (2002), *Imagine There is No Country: Poverty, Inequality and growth in the Era of Globalization* (Washington, DC: Institute of International Economics).
- R. Blandy, W. Kasper *et al.* (1985), *Structured Chaos -- The Process of Productivity Advance* (Oxford–New York: Oxford University Press).
- P. J. Boettke (ed.) (1994), *Elgar Companion to Austrian Economics* (Aldershot, UK: Edgar).
- P.J. Boettke (1997). "Where Did Economics Go Wrong? Modern Economics as a Flight from Reality", *Critical Review*, vol. 11:1 (Winter), pp. 11-64.
- P.J. Boettke (ed.) (2010), *Handbook on Contemporary Austrian Economics* (Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA: E. Elgar).
- P.J. Boettke (2012), *Living Economics: Yesterday, Today and Tomorrow* (Oakland, CA—Guatemala City: The Independent Institute-Universidad Francisco Marroquin).
- P.J. Boettke and C.J. Coyne (2006), "The Role of the Economist in Economic Development", *Quarterly Journal of Austrian Economics*, pp. 47-68.
- P.J. Boettke, C.J. Coyne, and P.T. Leeson (2008), "Institutional Stickiness and the New Development Economics", *American Journal of Economics and Sociology*, vol. 67:2 (April), pp. 331-358.
- K. E. Boulding (1956/1977), *The Image — Knowledge in Life and Society*, 11th ed. (Ann Arbor: University of Michigan Press).
- K. E. Boulding (1962/1968), "Knowledge as a Commodity", *Beyond Economics — Essays on Society, Religion, and Ethics* (Ann Arbor: University of Michigan Press) pp. 141-150.
- G. Brennan – J. M. Buchanan (1985), *The Reason of Rules: Constitutional Political Economy* (New York: Cambridge University Press).
- J. M. Buchanan (1975), *The Limits of Liberty — Between Anarchy and Leviathan* (Chicago: Chicago University Press).
- J. M. Buchanan (1987), "The Constitution of Economic Policy", *American Economic Review*, vol. 77, pp. 243-250.

- J.M. Buchanan *et al.* (eds.) (1980), *Toward a Theory of the Rent-Seeking Society* (College Station, Texas: Texas A&M University Press).
- J. Chang- J. Halliday (2005), *Mao, The Unknown Story* (London: Jonathan Cape).
- G. Clark (2007), *A Farewell to Alms: A Brief History of the World* (Princeton, NJ: Princeton University Press).
- R. H. Coase (1937/1952), "The Nature of the Firm", in G. J. Stigler and K. E. Boulding (eds.), *Readings in Price Theory* (Homewood, Ill.: Irwin), pp. 331-352.
- R. H. Coase (1960), "The Problem of Social Cost", *Journal of Law and Economics*, vol. 3, pp. 1-44.
- R.H. Coase - Ning Wang (2012), *How China Became Capitalist* (London: Palgrave Macmillan).
- J. S. Coleman (1990), *Foundations of Social Theory* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press).
- S. Courtois *et al.* (1999), *The Black Book of Communism, Crimes, Terror, Repression* (Cambridge, MA: Harvard University Press).
- H. Demsetz (1967), "Toward a Theory of Property Rights", *American Economic Review*, vol. 57, pp. 347-59.
- H. Demsetz (1970), "The Private Production of Public Goods", *Journal of Law and Economics*, vol. 13, pp. 293-306.
- H. Demsetz (2003), "Ownership and the Externality Problem", in T.L. Anderson - F. S. McChesney (eds.), *Private Property Rights: Cooperation, Conflict, and Law* (Princeton, NJ: Princeton University Press).
- J. Doti - D.R. Lee (1989), *The Market Economy, A Reader* (Los Angeles: Roxbury Publications).
- A. Downs (1957), *An Economic Theory of Democracy* (New York: Harper and Row)
- S.N. Eisenstadt (ed.) (2000), *Multiple Modernities* (New Brunswick, NJ : Transaction Publishers).
- R. Epstein (1995), *Simple Rules for a Complex World* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press).

- R. Epstein (2005), *The Uses and Limits of Constitutional Arrangements* (Wellington, NZ: NZ Business Roundtable).
- R. Findlay (1992), "The Roots of Divergence: Western Economic History in Comparative Perspective", *American Economic Review*, vol. 82 (May), pp. 158-161.
- M. Friedman (1962), *Capitalism and Freedom* (Chicago and London: Chicago University Press).
- M. & R. Friedman (1980), *Free to Choose* (Harmondsworth: Pelican Books).
- H. Giersch (1996), "Economic Morality as a Competitive Asset", in A. Hamlin *et al.* (1996), *Markets, Morals and Community* (Sydney: Centre for Independent Studies), pp. 19-42.
- G. Gilder (1984), *The Spirit of Enterprise* (New York: Simon & Schuster).
- J. D. Gwartney (1991), "Private Property, Freedom and the West", in J. L. Doti and D. R. Lee, *op. cit.*, pp. 62-76.
- J. D. Gwartney - R. E. Wagner (eds.) (1988), *Public Choice and Constitutional Economics* (Greenwich, Conn.: JAI Press).
- J. D. Gwartney - R.L. Stroup (1993), *What Everyone Should Know about Economics and Prosperity* (Tallahassee, FL: James Madison Institute).
- J.D. Gwartney, R. Lawson, and J. Hall (2012), *Economic Freedom of the World, 2012 Annual Report* (Vancouver, B.C.-Washington, DC: The Fraser Institute/Cato Institute).
<<http://www.freetheworld.com/>>
- S. Hanke - J.S. Walters (1997), "Economic Freedom, Prosperity, and Equality. A Survey", *Cato Journal*, no. 17:2, pp. 117-46.
- D. A. Harper (1996), *Entrepreneurship and the Market Process* (London: Routledge).
- F. A. Hayek (1935/1948), "The Nature and History of the Problem", in F. A. Hayek, *Individualism and Economic Order*, 2 vols. (Chicago: Chicago University Press), pp. 1-40.
- F. A. Hayek (1948), "The Meaning of Competition", in F. A. Hayek, *Individualism and Economic Order* (Chicago: Chicago University Press), pp. 1-40.
- F. A. Hayek (1960/1992), *Why I am Not a Conservative* (Sydney: Centre for Independent Studies)
- F.A. Hayek (1960), *The Constitution of Liberty* (London: Routledge & Kegan Paul).

- F. A. Hayek (1967a), "Notes on the Evolution of Systems of Rules of Conduct", in F. A. Hayek, *Studies in Philosophy, Politics and Economics* (London: Routledge Kegan Paul), pp. 66-81.
- F. A. Hayek (1967b), "Kinds of Rationalism", in F. A. Hayek, *Studies in Philosophy, Politics and Economics* (London: Routledge & Kegan Paul), pp. 82-95.
- F. A. Hayek (1973), *Law, Legislation and Liberty, Volume I: Rules and Order* (Chicago: Chicago University Press).
- F. A. Hayek (1974/1984), "The Pretence of Knowledge" (Nobel Prize Lecture), in C. Nishiyama - K. R. Leube (eds.), *The Essence of Hayek* (Stanford: Hoover Institution), pp. 266-280.
- F. A. Hayek (1976), *Law, Legislation and Liberty, Volume II: The Mirage of Social Justice* (Chicago: Chicago University Press).
- F. A. Hayek (1978), "Competition as a Discovery Procedure", in *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas* (London: Routledge Kegan Paul), pp. 179-190.
- F. A. Hayek (1979), *Law, Legislation and Liberty, Volume III: The Political Order of a Free People* (Chicago: Chicago University Press).
- F. A. Hayek (1988), *The Fatal Conceit* (Chicago: Chicago University Press).
- D. R. Henderson (2008), *The Concise Encyclopedia of Economics* (Indianapolis, IN: Liberty Fund).
- A. O. Hirschman (1980), *Exit, Voice and Loyalty* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press).
- D. Hume (1786/1985), *The Philosophical Works of David Hume* (Oxford: Clarendon).
- J. Jacobs (1992), *Systems of Survival, A Dialogue on the Moral Foundations of Commerce and Politics* (New York: Vintage Books).
- A. de Jasay (1985), *The State* (Oxford: Basil Blackwell).
- A. de Jasay (2002), *Justice and Its Surroundings* (Indianapolis, IN: Liberty Fund).
- M. C. Jensen (1983), "Organization Theory and Methodology", *Accounting Review*, vol. 58, pp. 319-39.

- M. C. Jensen - W. Meckling (1976), "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Capital Structure", *Journal of Financial Economics*, vol. 3, pp. 305-60.
- M. C. Jensen - R.S. Ruback (1983), "The Market for Corporate Control: The Scientific Evidence", *Journal of Financial Economics*, vol. 11:1-4, pp. 5-50.
- E. L. Jones (2003/1982), *The European Miracle*, 3rd ed. (Cambridge, UK: Cambridge University Press).
- E. L. Jones (1988), *Growth Recurring. Economic Change in World History* (Oxford: Clarendon Press).
- W. Kasper (1981), "The Sichuan Experiment", *Australian Journal of Chinese Affairs*, no. 7, pp. 163-72.
- W. Kasper (1994a), *Global Competition, Institutions, and the East Asian Ascendancy* (San Francisco: International Center for Economic Growth).
- W. Kasper (1994b), "The East Asian Challenge", in H. Hughes, W. Kasper *et al.*, *Australia's Asian Challenge* (Sydney: Centre for Independent Studies), pp. 19-33.
- W. Kasper (1997), "Transitions and Institutional Innovation: Reflections on the Current Economic Setback", *Malaysian Journal of Economic Studies*, vol. xxxiv, 1-2 (June/Dec.), pp. 5-14.
- W. Kasper (1998a), "Ignorance, Discovery and Choice: A Critique of Economic Rationalism", *Australian Journal of Legal Philosophy*.
- W. Kasper (1998b), "Rapid Development in East Asia: Institutional Evolution and Backlogs", *Malaysian Journal of Economic Studies*, vol. xxxv, no. 1-2, pp. 45-66.
- W. Kasper (2004), *In Defense of Secure Property Rights*, 2nd. revised ed. (Sydney: Centre for Independent Studies).
- W. Kasper (2005a), "Can Islam Meet the Challenges of Modernity?". *Quadrant*, May 2005, pp. 8-19.
- W. Kasper (2005b), "Human Progress -- or Collapse?", *Energy and the Environment*, vol. 16:3-4 (2005), pp. 441-456.
- W. Kasper (2011), *The Merits of Western Civilisation* (Melbourne, Australia: Institute of Public Affairs).

W. Kasper-M.E. Streit (1993), *Lessons from the Freiburg School* (Sydney: Centre for Independent Studies).

W. Kasper-M.E. Streit (1998), *Institutional Economics: Social Order and Public Policy*, John Locke Series (Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA: Edward Elgar).

W. Kasper-M.E. Streit, P.J. Boettke (2012), *Institutional Economics: Property, Competition, Policies* (Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA: Edward Elgar).

I. M. Kirzner (1984), *The Role of the Entrepreneur in the Economic System* (Sydney: Centre for Independent Studies).

I. M. Kirzner (1997), "Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach", *Journal of Economic Literature*, vol. xxxv:1 (March), pp. 60-85.

T. Kuran (2009), "Explaining the Economic Trajectory of Civilizations: The Systematic Approach", *Journal Economic Behavior and Organization*, vol. 71, 593-605.

D. Lal (2004), *In Praise of Empires Globalization and Order* (New York: Palgrave-Macmillan).

B. Leoni (1961), *Freedom and the Law* (Princeton: Van Norstrand).

B. Lomborg (2001), *The Skeptical Environmentalist: Measuring the Real State of the World* (Cambridge, UK: Cambridge University Press).

A. Maddison (2007), *Contours of the World Economy* (Oxford-New York: Oxford University Press).

R. B. McKenzie (ed.) (1984), *Constitutional Economics — Containing the Economic Powers of Government* (Lexington: Lexington Books).

F. McMahon (ed.), (2013), *Worldwide Index of Human Freedom* (Vancouver, B.C., Canada-Potsdam, Germany: Fraser Institute-Liberales Institut).

G.M. Meier (1976), *Leading Issues in Economic Development*, 3rd ed. (New York: Oxford University Press).

K. Minogue (1997), *The Egalitarian Conceit: False and True Equalities* (Sydney: Centre for Independent Studies).

L. von Mises (1949), *Human Action* (Edinburgh: W. Hodge).

R. Nelson (1970), "Information and Behaviour", *Journal of Political Economy*, vol. 78:2, pp. 311-329.

- P. N mo (2006), *What is the West?* (Pittsburgh: Duquesne University Press)
- J. Norberg (2001), *In Defense of Global Capitalism* (Stockholm: Timbro).
- D. C. North (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance* (Cambridge: Cambridge, University Press).
- D. C. North - R. P. Thomas (1973), *The Rise of the Western World* (Cambridge, UK: Cambridge University Press).
- G. P. O'Driscoll (1977), *Economics as a Coordination Problem* (Kansas City: Sheed Andrews - McMeel).
- G. P. O'Driscoll Jr. - M. J. Rizzo (1985), *The Economics of Time and Ignorance* (New York: Columbia University Press).
- G.P. O'Driscoll, K.R. Holmes, M.A. Grady [Heritage Foundation] (2005), *2005 Index of Economic Freedom* (Washington-New York: Heritage Foundation-Wall Street Journal).
- J. O'Leary (ed.) (1995), *Privatization 1995* (Los Angeles: Reason Foundation).
- M. Olson (1965), *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups* (Cambridge, Mass. reprinted 1971).
- M. Olson (1982), *The Rise and Decline of Nations* (New Haven-London: Yale University Press).
- M. Olson (1996), "Big Bills Left on the Sidewalk: Why Some Nations are Rich, and Others Poor", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 10, no. 2 (Spring), pp. 2-24.
- E. Ostrom (1990), *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action* (Cambridge, UK: Cambridge University Press).
- E. Ostrom - T. K. Kahn (2005), *Foundations of Social Capital* (Princeton NJ: Princeton University Press).
- T. G. Palmer (2011), *The Morality of Capitalism* (Ottawa, IL: Jameson Books).
- D. Parker - R. Stacey (1995), *Chaos, Management and Economics: The Implications of Non-Linear Thinking* (Sydney: Centre for Independent Studies).
- J.P. Powelson (1994), *Centuries of Economic Endeavour* (Ann Arbor: University of Michigan Press).

- S. Ratnapala (1990), *Welfare State or Constitutional State?* (Sydney: Centre for Independent Studies).
- M. Ridley, M. (2010), *The Rational Optimist. How Prosperity Evolves* (London: Fourth Estate/HarperCollins).
- R. Roll – J. Talbot (2001), "Why Many Developing Countries Just Aren't". *Working Paper*, Anderson School, University of California, Los Angeles, CA [www.anderson.ucla.edu].
- N. Rosenberg – L.E. Birdzell (1986), *How the West Grew Rich* (New York: Basic Books).
- D. W. Sacks, B. Stevenson, J. Wolfers (2010), *Subjective Well-Being, Income, Economic Development and Growth*, National Bureau of Economic Research Working Paper 16441 (October). Cambridge, MA: NBER.
- J. A. Schumpeter (1961), *The Theory of Economic Development* (New York: Oxford University Press; first [German] edition, 1908)
- G. W. Scully (1991), "Rights, Equity and Economic Efficiency", *Public Choice*, vol. 68, pp. 195-215.
- H. A. Simon (1982), *Models of Bounded Rationality and Other Topics in Economic Theory*, 2 vols (Cambridge, Mass.: MIT Press).
- J. L. Simon (ed.) (1995), *The State of Humanity* (Oxford: Blackwell).
- A. Smith (1776/1970-71), *An Inquiry into the Wealth of Nations*, 2 volumes (London: Dent).
- H. de Soto (1989/1986), *The Other Path: The Economic Answer to Terrorism* (New York: Basic Books).
- H. de Soto (2001), *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else* (New York: Basic Books).
- T. Sowell (1990), *Preferential Policies: An International Perspective* (New York: William Morrow).
- T. Sowell (1991), "Cultural Diversity, A World View", *The American Enterprise* (May/June), vol. 5; pp. 44-55.
- T. Sowell (2004), *Applied Economics, Thinking Beyond Stage One* (New York: Basic Books).

- G. J. Stigler (1971), "The Theory of Economic Regulation", *Bell Journal of Economics and Management Science*, vol. 2:1, pp. 3-21.
- D. Taverne (2005), *The March of Unreason* (Oxford-New York: Oxford University Press).
- R. D. Tollison (1982), "Rent Seeking: A Survey", *Kyklos*, vol. 35, pp. 575-602.
- G. Tullock (1993), *Rent Seeking* Cheltenham, UK: E. Elgar).
- W. K. Viscusi (1996), *Risk, Regulation and Responsibility -- Principles for Australian Risk Policy* (Melbourne: Institute of Public Affairs).
- G. de Q. Walker (1987), *Initiative and Referendum: The People's Law* (Sydney: Centre for Independent Studies).
- G. de Q. Walker (1988), *The Rule of Law: Foundation of Constitutional Democracy* (Melbourne: Melbourne University Press).
- M. Weber (1921/1978), *Economy and Society: An Outline in Interpretative Sociology*, 2 vols (Berkeley: University of California Press).
- M. Weber (1927/1995), *General Economic History*, 6th ed. (New Brunswick: Transaction Books).