

Les politiques de concurrence

Par François Guillaumat

Chapitre 3 de sa thèse intitulée

Comment l'étude des structures industrielles peut-elle être scientifique ?

A. Les politiques de concurrence ne sont fondées sur aucun principe de droit

"Il est impossible à un juriste de déterminer quel acte de gestion sera déclaré légal par les tribunaux. Cette situation met en difficulté aussi bien pour les hommes d'affaires qui voudraient obéir au Droit que les hommes de l'état qui souhaitent le faire respecter."

Le juge à la cour suprême (Justice) Jackson, quand il dirigeait l'Antitrust Division au Department of Justice.

"Messieurs, je n'ai pas besoin de vous dire que si nous continuons à avoir des lois de ce genre — et si nous réprimons impartialement tous ceux qui les violeraient — il faudra pratiquement que toutes les entreprises d'Amérique, grandes et petites, soient dirigées depuis Atlanta, Sing-Sing, Leavenworth ou Alcatraz."

Benjamin F. Fairless, Président de la U.S. Steel Corp¹

*Les politiques de concurrence constituent une innovation contraire à la tradition juridique française*² Malgré les imprécisions des textes fondamentaux, l'ordre juridique français antérieur à 1945, du moins en ce qui concerne la concurrence, était compatible avec des principes cohérents, concevant la libre concurrence comme une conséquence du Droit de propriété :

L'action par laquelle un agent économique entre en concurrence, autrement dit rivalise avec d'autres entrepreneurs également libres, vis-à-vis de personnes libres d'acheter ou non les produits offerts, y découlait de la combinaison de la liberté de chacun et de l'exercice par chacun de ses *Droits de propriété*. Le Droit fondamental des Français concevait la concurrence comme étant la *liberté d'échanger* : la Déclaration des Droits de l'Homme et

¹ Benjamin F. Fairless, "Guilty Before Trial", le 18 mai 1950.

² Ce paragraphe reprend le texte écrit par le Préfet François Lefebvre : "Les lois antérieures fondent et garantissent la liberté de la concurrence et lui donnent un Etat de Droit objectif", dans le document que nous avons écrit en commun avec la collaboration de Henri Lepage, pour la Fondation de la Liberté : *L'ordonnance du 1^e décembre 1986 relative à la liberté des prix et à la concurrence institue-t-elle une économie de marché ?*

³ Ce paragraphe reprend le texte écrit par le Préfet François Lefebvre : "Les lois antérieures fondent et garantissent la liberté de la concurrence et lui donnent un Etat de Droit objectif", dans le document que nous avons écrit en commun avec la collaboration de Henri Lepage, pour la Fondation de la Liberté : *L'ordonnance du 1^e décembre 1986 relative à la liberté des prix et à la concurrence institue-t-elle une économie de marché ?*

du Citoyen du 26 août 1789, dans son article 2°, met au premier rang *la propriété, la sûreté, et la résistance à l'oppression.*

("Droit" s'écrit ici avec une majuscule parce qu'il s'agit, selon les propres termes de l'article, d'un "Droit naturel et imprescriptible de l'Homme". La notion de "droits de l'homme", que ses tenants réels et prétendus en aient ou non conscience présuppose que la justice et le Droit sont des réalités objectivement constatables, indépendantes de la conscience qu'en peut avoir la société politique, et qui servent de norme du Juste et de l'Injuste — le socialisme, avec Auguste Comte, avait commencé par les nier ; il s'est depuis rallié à la notion, trop populaire pour qu'on puisse la nier ouvertement : il a choisi de la détruire en inventant des "droits à" qui les annulent, étant autant de pétitions de principe esclavagistes. Le droit positif, celui que la société politique reconnaît dans des textes de loi, n'aura Droit qu'à des minuscules.)

En droit positif, ce sont essentiellement le code civil, le code de commerce et le code pénal, qui développent ces principes fondamentaux : ces lois énoncent les règles que doivent respecter les partenaires à l'échange et les sanctions qu'entraîne leur violation. La somme de ces règles réalise un état du droit dans lequel les personnes sont libres de s'associer et de rivaliser entre elles de telle sorte que *nul n'ait licence d'employer la force ou la tromperie pour empêcher quiconque d'offrir de meilleurs services que lui.*

Ces principes, les hommes de l'état les violaient déjà en imposant diverses formes de *protectionnismes*, dont le maintien de "services publics", protégés de la concurrence par des interdictions et des subventions. Cependant, avant les ordonnances de 1945, c'est un Etat de Droit qui définissait l'état du droit de la concurrence en ce qui concerne les actes privés. En conséquence, c'était *l'autonomie de la volonté* qui fondait le droit de la concurrence et que celle-ci devait être organisée par des contrats, seuls capables de codifier la coopération sociale pour produire, distribuer, vendre, offrir et acheter des biens et des services.

Cet état du droit se fondait sur la *responsabilité personnelle* : comme il revient à chacun de gérer les conséquences pour lui-même des décisions d'autrui qui ne violent pas des Droits issus de la production ou d'engagements préalablement établis, ces lois reconnaissaient implicitement que capter la clientèle d'une autre entreprise, acquérir sur le marché une meilleure position par l'effort et l'excellence des choix ne viole pas le Droit, pas plus celui du vendeur que celui de l'acheteur. Si ces actions nuisaient aux intérêts d'autres entreprenants sans porter atteinte à leurs Droits de propriété tels qu'ils résultent de la production et du contrat, la responsabilité n'en revenait pas au plus compétitif, mais bien à celui qui ne faisait pas, ou ne voulait pas faire l'effort de le devenir.

Il ne s'agissait donc que d'*empêcher le vol et la fraude* : le rôle assigné à la loi était de veiller à la liberté et à l'honnêteté des échanges. La théorie de la bonne foi, les règles de la responsabilité civile, les dispositions répressives du Code pénal concernant le dol, la tromperie, les voies de fait, les vices de consentement, l'intention de nuire et autres malfaisances, offrent en effet aux partenaires de l'échange les règles à respecter pour contracter de bonne foi.

La conséquence du caractère objectif de ces règles est qu'il était possible *d'identifier* précisément en quoi des décisions personnelles peuvent violer le Droit ; en d'autres termes, il était possible à un juge d'y fonder ses décisions en raison et en fait. Ces mêmes lois offraient aux partenaires à l'échange des *voies de recours* précises et respectueuses des Droits de la défense, conformément aux principes généraux du Droit. Elles donnaient notamment au juge des principes cohérents pour juger de la conformité des contrats au Droit, prescrire les peines et exiger "en équité" et "en proportionnalité" les réparations nécessaires.

La raison fondamentale en est qu'à la différence des législations postérieures⁴, la loi n'y invitait *pas* les hommes de l'état à réaliser une quelconque "*situation*" du marché : le droit de la concurrence antérieur à 1945 ne permettait pas aux hommes de l'état de chercher à plaquer sur ce marché une conception a priori de la coopération sociale, encore moins un état irréalisable, a fortiori indéfinissable, de la société.

La "politique de concurrence" sera donc, pour le droit positif français, une innovation et bien entendu *contraire à ses principes* antérieurs. En 1945 le socialisme dominant reprend à son compte le procès fait à la propriété privée et à la responsabilité : c'est le moment où la Sécurité sociale introduit expressément, dans plusieurs domaine de l'assurance, le principe de l'*irresponsabilité institutionnelle*. En dépit de ce procès, le Droit se défend, et ce n'est qu'en 1958 que l'interdiction du "refus de vente" a été introduite en complément des ordonnances de 1945. Celle-ci a été immédiatement assortie d'exceptions, car la pratique administrative du socialisme français consiste à d'abord nier le Droit, pour ensuite le concéder arbitrairement.

En même temps, à l'étranger, la violation *antitrust* des Droits de propriété a pris la forme d'entraves à la liberté des contrats. La cour suprême des USA, le *Bundeskartellamt*, la Cour de justice des communautés européennes et les autorités japonaises penchent pour une interdiction de toute communication des barèmes entre les entreprises, alors que la commission technique des ententes et la loi canadienne interprétaient (avant 1986) plus souplement les principes de théories de la concurrence⁵.

Aux Etats-Unis, les politiques de concurrence sont tout aussi arbitraires et imprévisibles

D'après Dominick Armentano :

"Comment les politiques de concurrence portent-elles atteinte à la liberté ? Tous les textes de loi importants en la matière (le *Sherman Act*, le *Clayton Act*, le *Federal Trade Commission Act*) réglementent ou interdisent des choix de gestion purement spontanés ou résolus d'un commun accord [...] L'imposition des politiques de concurrence entrave la liberté et viole la justice de façon substantielle parce qu'elle interdit aux propriétaires (ou à leurs mandants) de donner et de recevoir librement. Cependant, cette réglementation entraîne aussi des difficultés dans la qualification des faits. La jurisprudence en la matière, par exemple, se contredit à un point tel qu'il est presque impossible de savoir, d'une procédure à l'autre, quels sont ceux des choix de gestion qui sont autorisés et lesquels ne le sont pas. La 'baisse agressive des prix' est interdite, mais jusqu'où les prix doivent-ils descendre, et pendant combien de temps, pour qu'ils le deviennent, 'agressifs' ? Dans une affaire de 'monopole', comment définira-t-on la 'part de marché' censée être pertinente, et quel est le pourcentage du 'marché' considéré que le tribunal 'définira' comme un 'monopole' ? Les accords de fusion et les ventes liées sont contraires à la 'loi' si elles 'réduisent substantiellement la concurrence', mais aucun Parlement, aucune Cour de justice n'a jamais défini cette expression avec une précision quelconque — et ils en eussent été incapables. Les sociétés, les entrepreneurs poursuivis au titre de la réglementation *antitrust* ne peuvent *jamais* savoir s'ils l'ont respectée ou non... avant qu'on les condamne. Cette destruction de toute objectivité en matière judiciaire est la raison essentielle pour laquelle ceux qu'on accuse à ce titre concluent un arrangement ou renoncent à leur défense.

Et Armentano de conclure :

"Plus de 100 années d'expérience en politiques de concurrence confirment la prédition d'Adam SMITH : ces lois-là sont par nature contraires à la liberté et à la justice. Lorsque nos législateurs auront le courage moral de supprimer cette prolifération de l'appareil antitrust, la liberté personnelle aussi bien que la production feront un immense progrès⁶.

⁴ Les ordonnances de 1945, la loi de 1977 et l'ordonnance du 1^{er} décembre 1986.

⁵ Cf. J. P. Olsom, *Pour un ordre concurrentiel*, Paris, Economica, 1983.

⁶ Dominic T. Armentano, "The Immorality of Antitrust Law", *The Freeman*, August 1999, p. 24.

On ne peut pas trouver de règles communes aux politiques de concurrence

Ceux qui administrent les politiques de concurrence ne se considèrent évidemment pas tenus de considérer "la concurrence", de quelque manière qu'ils la définissent, comme une norme univoque. En fait, ils ne se font pas faute de considérer que la rivalité pourrait aussi bien être "trop forte" que "trop faible". Si les entreprises s'entendent entre elles, elles la jugent "trop faible"; mais si une entreprise rivalise avec une autre de manière à lui prendre des parts de son marché, cette concurrence peut être jugée "excessive" et "déloyale". François Seurot résumait fort bien cette "pratique, sans théorie ni principes" (Frédéric Bastiat) quand il remarquait :

"A un moment donné, le droit de la concurrence repose sur un mélange de théories économiques démodées, de théories nouvelles et de conceptions politiques ou morales (pratiques déloyales, par exemple). Cela explique les contradictions et les incertitudes de tout droit national de la concurrence ainsi que les divergences que l'on observe entre les législations nationales. Les contradictions entre les bases économiques et morales du droit antitrust sont particulièrement illustrées dans l'analyse du rôle de la taille d'une firme⁷."

"Une situation concurrentielle peut se caractériser (et même se définir) à partir du rôle paramétrique des prix. Les prix ne sont pas objets de décision pour la firme mais un paramètre lorsque le marché est concurrentiel. Comment transcrire cette proposition (ou cette définition suivant l'approche) de la théorie dans le domaine législatif et réglementaire ? Les législateurs ont répondu à cette question de façon variée selon les époques et surtout selon les traditions juridiques nationales⁸.

Le problème d'une appréciation discrétionnaire du caractère désirable des actes de gestion est qu'aucune règle ne peut être définie a priori pour ceux qui ont à les décider. Henri Lepage le souligne notamment à propos de la loi du 30 décembre 1985 :

"Désormais, certaines entreprises pourront être sanctionnées pour le choix de certaines pratiques commerciales, non pas parce que ces pratiques sont jugées en soi déloyales, ni [pour] une intention déloyale à l'égard de leurs concurrents, mais tout simplement parce qu'il s'agit de firmes plus grosses que les autres... ou encore d'entreprises exerçant leur activité sur des marchés dont les 'experts'... estiment les structures concurrentielles insuffisantes pour garantir que les pratiques incriminées n'auront pas d'effet sur la concurrence... désormais, le caractère légal d'une pratique ou d'un choix commercial — [...] la reconnaissance de son caractère 'juste' ou 'injuste' dépend non de l'intention personnelle... mais de faits 'objectifs' tels que la grosseur de l'entreprise, la nature de ses productions, la structure de son marché, les stratégies de ses concurrents... qu'est-ce qu'une telle philosophie sinon [que] les hommes n'ont d'autres 'droits' que ceux que l'administrateur leur reconnaît personnellement ?... On est aux antipodes ... des origines de notre droit tant civil que pénal (importance de la responsabilité)... les droits de propriété ne sont plus qu'un privilège d'Etat concédé à des personnes en tant que telles. Si l'on admet que les conclusions déduites de la théorie traditionnelle de la concurrence imparfaite et des oligopoles ont un statut scientifique incontestable... alors le système est logique. Cependant, si l'on a le moindre doute sur la sagesse... d'une telle attitude, tout est différent : on a une situation qui ne fait pas autre chose qu'ériger l'arbitraire subjectif de quelques 'experts' en règle de Droit⁹."

⁷ François Seurot, *Le Contenu empirique de la théorie traditionnelle de la firme ; application à l'analyse des politiques de concurrence*. Communication aux journées de micro-économie appliquée, Le Mans, 6-7 juin 1984, p. 12.

⁸ Cf. J. P. Olsem, *Pour un ordre concurrentiel*, Paris, Economica, 1983.

⁹ Henri Lepage, *La distribution sélective et le droit français de la concurrence*, août 1986

Quant à l'ordonnance du 1^{er} décembre 1986, elle autorise les agents de l'Etat à censurer tous les contrats de coopération a posteriori et ce, sans que ses victimes puissent seulement prévoir le résultat de ces jugements.

Imaginons que ce principe s'applique au domaine de la *presse*. Du point de vue de la censure, est-il plus arbitraire de disposer : "il sera interdit de dire que le ministre des cultes est incompetent" que d'annoncer qu'une commission de fonctionnaires appréciera *après les faits* si le journal a correctement informé ses lecteurs ? Nous l'avons vu : chaque fois qu'on ne peut pas avoir à l'avance ce qui est permis ou interdit, on peut dire que le Droit cesse de jouer son rôle. Gerald P. O'Driscoll et Mario Rizzo ont donné un exemple de ce qui se passerait si dans un autre domaine, on cherchait à imposer un résultat a priori, présumé "concurrentiel" (en fait, cet exemple est applicable à toute tentative pour imposer une configuration particulière à la société) :

"Imaginez un sport où les spectateurs et les participants sont d'accord sur les règles. Les arbitres des différents jeux professent néanmoins qu'ils sont capables de savoir à l'avance ce que le résultat des rencontres individuelles devrait être. Si les rencontres ne produisent pas les résultats qu'ils avaient prédits, ceux-ci sont condamnés. L'annulation judiciaire conduit quelquefois à ce que le vrai vainqueur soit supplanté par le vainqueur présumé. A d'autres moments, cependant, les juges exigent que la confrontation soit renouvelée jusqu'à ce que le résultat 'correct' soit obtenu, non pas parce que les participants se seraient 'mal' conduits, mais simplement parce que c'est le 'mauvais' résultat qui est sorti. Si, en dépit des attentes des arbitres, un concurrent particulier, ou une équipe, persiste à gagner, on lui donne un handicap ou on l'empêche de jouer à l'avenir. Les juges prétendent qu'ils font respecter des règles, mais la 'preuve' que les règles ont été 'violées' est... que le gagnant est un autre que celui qui avait été prévu.

"Des juges plus créatifs que les autres avancent des théories sur les actes déloyaux qui seraient nécessairement censés être commis pour produire le résultat indésirable. Cependant, ces théories impliquent généralement des actes hypothétiques que personne ne peut observer. La conduite observable qui donne lieu aux 'mauvais' résultats ne peut pas être distinguée de celle qui conduit aux 'bons'... Si on connaissait le résultat à l'avance, personne ne comprendrait pourquoi on joue. Et prétendre en altérer les résultats serait considéré comme une injustice aussi bien contre les joueurs que contre les spectateurs.

"Nous affirmons que cette procédure ... qui serait rejetée d'emblée dans la concurrence sportive aussi bien que pour n'importe quelle épreuve compétitive dans la vie, y compris la plupart de l'analyse scientifique... est précisément celle que la majorité des économistes adoptent quand ils parlent de concurrence¹⁰."

B. La notion de "monopole de fait" suit les progrès et les régressions de la philosophie morale

Le monopole institutionnel ou monopole de droit tire sa définition de l'acte juridique qui l'impose comme une interdiction de vendre (ou d'acheter) le produit, ou plutôt le *type* de produit qu'il aura défini. En revanche, la notion de "monopole de fait" ne se réfère pas à des actes, mais à une *situation* : celle où on prétend qu'un entrepreneur serait le seul à pouvoir acheter ou vendre un "type" de produit, dont la définition reste tacite. Or, cette notion-là ne fait aucunement la distinction, cruciale pour la justice, entre celles qui résultent d'actes trompeur ou agressifs, et celles qui résultent d'actes de paisible gestion... ou de la manière dont celui qui l'"observe" définit le "produit". Par conséquent, une loi qui prétend "interdire le "monopole de fait"" persécute l'exercice paisible de la propriété comme s'il s'agissait d'agressions violentes ; elle implique qu'on pourrait "violer" le Droit des gens sans jamais s'attaquer à leurs personnes ni à leurs biens.

¹⁰ Gerald P. O'Driscoll et Mario Rizzo, "Competition and Discovery" in : *The Economics of Time and Ignorance*, Oxford, Basil Blackwell, 1985, pp. 95-96.

La source de cette confusion est que la capacité productive donne le pouvoir d'offrir (et donc de refuser) ses services, et que cela permet, dans des limites étroites, d'influencer la vie et les choix des autres. Ceux qui se formalisent de ce que ce *pouvoir* économique existe ne connaissent pas toujours ses limites, ni le fait que sa nature est différente de celle du pouvoir politique ; alors que les confondre détruit les fondements du Droit.

Certes, on peut, notamment dans les cas où le Droit n'est pas en cause, rassembler sous la même appellation de "pouvoir — tous les moyens par lesquels une personne peut en influencer une autre. En outre, à partir du moment où l'on observe, ou croit observer, que l'exercice du Droit de refuser ses services peut faire le bonheur ou le malheur de quelqu'un autant voire plus que le pouvoir de s'en prendre à sa propriété, on peut être tenté de les confondre, de les aborder et même de vouloir les traiter de la même façon. C'est un piège tendu en permanence à la réflexion sociale que la confusion des positions dominantes avec des monopoles institutionnels, et un phénomène récurrent que ces législations qui prétendent "régler" la concurrence.

Il faut donc un effort sérieux pour apprendre à distinguer entre ces deux formes de pouvoir et cette distinction ne peut être que le fruit d'une réflexion juridique et philosophique. La définition du pouvoir politique dépend de la notion d'*agression violente*, qui fonde elle-même la définition du juste et de l'injuste, objet même de la science du Droit (la définition du pouvoir politique est précisément qu'il implique la possibilité d'agression violente, c'est-à-dire de porter atteinte aux Droits). Il faut donc savoir *a priori ce qui est juste*, et savoir le définir dans son principe, pour pouvoir distinguer entre les deux formes de pouvoir. Le juge, par exemple, peut constater avec raison que ce qui paraissait de prime abord être un usage paisible de la propriété est en fait une violation du Droit. Même si le terme d'"abus de droit" est toujours malheureux, puisqu'il conduit trop souvent à disqualifier les principes dans le raisonnement juridique, on l'emploie parfois pour désigner un abus réel :

— soit lorsque l'acte censuré par le juge implique en fait de vouloir *étendre le Droit* de propriété *au-delà de ses limites véritables*. Prenons l'exemple du Droit du premier occupant, prototype de la propriété légitime, mais qui peut donner lieu à des interprétations difficiles : le premier utilisateur d'une fréquence radio en est de ce fait propriétaire naturel, nonobstant les usurpations légales des hommes de l'état. Que se passe-t-il, cependant, lorsqu'il accroît sa puissance et interfère avec un autre émetteur ? Il cherche en fait à étendre ses Droits au-delà de ce que sa production initiale de valeur ne lui en avait conférés (sur le fait que c'est la production initiale de valeur qui fonde le Droit sur les choses préalablement non appropriées, voir plus loin la réfutation de l'interprétation ricardienne de la rente).

— Soit lorsqu'il viole en fait un *engagement tacite* qui avait déjà des *effets juridiques*. Lorsqu'un usage s'est établi dans une profession, il fait l'objet d'une *entente tacite* de la part de ses membres. Cela n'implique pas que quiconque voudrait entrer dans cette profession soit *de plein droit* obligé de se conformer à ces usages, car personne n'a généralement le droit de mettre des conditions à l'usage que les gens font de leurs possessions légitimes ; ce que cela implique en revanche, c'est que s'il veut s'y soustraire, l'entrepreneur doit le *faire savoir* clairement, faute de quoi ses partenaires attendront de lui un comportement conforme, comme s'il avait accepté les règles établies. Cette différence est subtile, c'est pourquoi on méconnaît souvent que les hommes de l'état violent le Droit quand ils instituent ces mêmes règles comme impératives. Ils ont cependant bien raison de faire respecter les contrats qui forment ces *ententes* (car c'est de cela qu'il s'agit, comme l'*engagement commun* de ne pas vendre au-dessous du prix

de revient), et de reconnaître par là qu'elles ne violent aucun Droit. Que ne reconnaissent-ils pas toujours que les ententes volontaires sont légitimes !

L'ennui c'est que, lorsqu'ils les imposent, c'est par définition au mépris du Droit, puisqu'ils forcent à y participer aussi qui n'y trouve pas son intérêt. En effet, leur tâche ne peut consister qu'à faire respecter les contrats.

En revanche, condamner "une situation" sans qu'on puisse clairement dire *qui a usurpé quel droit* préalablement définissable comme légitime, conduit par implication à condamner certains des actes qui y ont conduit alors qu'on ne peut rien prouver contre ces actes eux-mêmes. Ce qui s'appelle condamner des innocents.

L'obligation d'insérer ses arrêts dans un système de règles, associé à celle de motiver ses actes est pour le juge une puissante incitation à réfléchir. Ces contraintes poussent à une amélioration constante des concepts du Droit. C'est ainsi que les juges de la *Common Law*, suivant la règle du précédent, avaient fini par en élaborer une conception à peu près exempte de contradictions. Une autre occasion d'améliorer ses définitions est de participer à d'après discussions, où la qualité d'un argument implique de vastes enjeux.

Les parlementaires anglais du XVII^e siècle au bout de décennies de controverse pour savoir qui avait "le droit" d'attribuer les monopoles, avaient fini par en posséder une définition cohérente, c'est-à-dire institutionnelle. Et comme la source légale desdits monopoles était restée douteuse pendant des décennies, les monopoles en question s'étaient considérablement affaiblis. On peut aussi trouver la source d'un Droit cohérent chez des philosophes convenablement formés à la logique, et qui tentent d'élaborer un système, surtout lorsque celui-ci puise dans l'expérience et les notions accumulées au cours des siècles au lieu de représenter un compromis entre groupes de pression. Ainsi, la pratique juridique française issue de la tradition des Droits de l'Homme et du Citoyen a longtemps maintenu une conception correcte de la concurrence en dépit de la confusion intellectuelle croissante aux XIX^e et XX^e siècles.

Le "monopole de fait" comme apparence universelle

Comme Igor Chafarevitch qui, dans l'isolement de sa condition de chercheur soviétique — laquelle devait finir par lui jouer des tours, avait quand même rédigé un *Socialisme comme phénomène universel* [Cjwbfkbpv rfr vbhjdjt zdktbyt], aperçu de la perversion utopiste du Droit à travers les âges qui fut publié en français sous le titre *Le Phénomène socialiste*¹¹, on peut décrire le sort historique du pseudo-concept de "monopole de fait", qui représente l'une des voies d'entrée vers sa réalisation pratique, comme un reflet des hauts et des bas de l'arbitraire utopiste dans l'opinion. Au cours de l'histoire, on voit que la notion de "monopole" conserve l'ambiguïté de sa malheureuse étymologie : "seul à" vendre ou acheter, quelle qu'en soit l'origine, quoi qu'on définisse (et c'est bien le problème) comme étant "le" produit. Jusqu'à l'émergence de la (brève) période libérale, elle inclura le procès d'intention fait aux détenteurs d'un pouvoir de marché, fondant une réglementation des conditions de l'échange qui prétendait empêcher les "abus". A ce titre, on peut dire que la confusion du "monopole de fait" avec le monopole de droit est quasi-universelle dans l'histoire du monde, et que si elle a rarement conduit à des persécutions sur une grande échelle, elle a toujours entretenu un soupçon sur l'exercice paisible de leur Droit de propriété par les entrepreneurs.

¹¹ Igor Chafarevitch, *Le Phénomène socialiste*, Paris, Seuil, 1977.

Originellement, donc, le mot "monopole" ne distingue pas clairement l'origine du contrôle exclusif ni la définition d'un bien ou d'un service. Aristote passe précisément pour avoir créé le terme de "monopole" dans une telle confusion, à propos d'une spéculation heureuse sur le marché (c'est-à-dire précisément de ce qu'ici on refuse d'appeler "monopole") : c'est l'histoire du philosophe Thalès, dont on aurait moqué la pauvreté, et qui, pour prouver que les philosophes aussi peuvent faire fortune, se serait assuré l'exclusivité des moulins à huile de Chio et de Milet en Asie Mineure en prévision d'une récolte abondante. Aristote ajoute qu'à son époque, s'assurer un "monopole" était un principe universel du négoce *et* que certains Etats obtenaient des recettes en attribuant des droits exclusifs : on voit déjà qu'il omet typiquement la différence de nature entre les deux sortes de "monopole" qu'il mentionne, le premier résultant de la *liberté* des contrats, le second de sa *Violation*. Il est vrai que les bénéficiaires d'un privilège exclusif devaient le payer. Or, pour eux, comme pour tout commerçant, tous les investissements se valent, qui doivent conduire à ce que la courbe de demande devienne moins élastique. Le fait qu'il n'y a pas davantage de profit certain dans la spoliation légale que dans la production honnête est souvent méconnu, et pourquoi pas, après tout, ne pas porter au crédit d'Aristote d'en avoir spontanément tenu compte en associant, pour leur ressemblance superficielle et leurs traits réellement communs ces deux manières de *spéculer* ? Cependant, en confondant les investissements faits dans une spéculation marchande avec ceux qu'on engage pour obtenir *injustement* un privilège exclusif, en mettant dans le même sac certains effets de *l'exercice* du Droit avec ceux de sa *destruction*, Aristote avait quand même commis une lourde faute pour un philosophe politique, et, comme l'histoire le montre, plus durablement malaisante encore que sa condamnation de l'intérêt sur l'argent, mieux connue mais aussi mieux réfutée. C'est en effet le critère du Droit (comme de la production) qui doit servir à faire la distinction, c'est pourquoi on peut moins pardonner aux théoriciens qu'aux praticiens, ces *pragmatiques*, s'ils ne voient pas la différence.

Les Romains devaient emprunter aux Grecs la notion : ainsi, l'Empereur Tibère s'excusa-t-il devant le Sénat d'employer un terme grec, faute d'en connaître un meilleur¹². Le principe central du Droit Romain était que tous les "monopoles" et "conspirations pour faire monter les prix" étaient contraires à la loi. Ces dispositions se trouvaient dans le *Codex*, qui mettait hors la loi tous les "monopoles" et autres pactes "illégitimes" entre les marchands, artisans ou tenanciers d'établissements de bains¹³. Les Romains n'étant pas très portés sur la théorie, ils confondaient spontanément le pouvoir politique et le pouvoir économique. C'est d'ailleurs pour les avoir de plus en plus mêlés dans *les faits* qu'est mort l'Empire Romain. Il ne faut pas oublier que la fréquence des actes législatifs concernant les "monopoles"¹⁴ s'explique d'abord par le désir de pallier les effets des politiques d'inflation. L'effondrement de l'économie fut l'effet du découragement engendré par toutes les formes de la spoliation légale, dont le contrôle des prix (en soi générateur de monopoles institutionnels) n'était que le plus spectaculaire.

C'est des docteurs de la scolastique que nous tenons le premier essai de théorie du monopole, avec des confusions, si l'on peut dire, étonnamment modernes¹⁵. Le reproche principal que

¹² Suétone, *De vita caesarum*, Tiberius, III, 71.

¹³ *Corpus Juris Civilis*, Codex, IV, 59.

¹⁴ Pline l'Ancien rapporte qu'aucun sujet ne donnait plus souvent lieu à législation que les "monopoles" illégaux Pline, *Naturalis historia*, VIII, 56 & 135.

¹⁵ Cf. Wilhelm Endemann, *Studien in der romanisch-kanonistischen Wirtschafts- und Rechtslehre bis gegen des 17. Jahrhunderts* (2 tomes), Berlin, 1874-1883 ; Edmund Schreiber, *Die volkswirtschaftlichen*

l'on peut faire aujourd'hui à la théorie sociale de cette époque est d'avoir cru à l'existence de biens *a priori* communs, croyance probablement issue de l'apparence des "ressources naturelles". Bien entendu, la notion de "richesse naturelle" est un mirage conceptuel : *toute richesse est produite par quelqu'un*, et comme chacun est naturellement propriétaire de soi-même, la seule conception logiquement acceptable de la *justice distributive* concerne le produit non contractuellement distribué à l'avance des biens qui ont volontairement été mis en commun¹⁶. L'idée, en fait contradictoire, de richesses "naturellement communes", conduisait à parler de "justice distributive" à propos de richesses *déjà possédées* par un propriétaire légitime, qui relevaient donc exclusivement de la justice *commutative*. Par ailleurs, elle ne distinguait pas clairement entre la société civile et la société politique, avec le risque, d'ailleurs fatal dans la recherche de la justice distributive, de confondre encore le pouvoir économique avec un pouvoir politique.

L'éthique des échanges, cependant, relevait non pas de la justice distributive mais de la justice commutative¹⁷. La discussion tournait autour du concept de "juste prix". Le "juste prix résulte de l'estimation commune" et peut être réglementé. Par exemple Sessio :

"Je réponds que le juste prix est celui qui est fixé par l'autorité publique en considération du bien commun ou il est celui qui est déterminé par l'estimation de la communauté¹⁸". Cette "estimation commune" pouvait correspondre au prix de marché, mais à certaines conditions. Selon Raymond de Roover, spécialiste contemporain de l'économie politique médiévale¹⁹, les exemples que donne saint Thomas d'Aquin dans sa *Somme théologique*²⁰ semblent donner à penser que c'est le prix de marché que l'auteur avait à l'esprit. C'est aussi ce que pense Armando Sapori²¹. De Roover cite aussi Tomaso Buoninsegni, pour qui les docteurs auraient été d'accord pour affirmer que l'"estimation commune" est le résultat d'un processus de détermination des prix sur un marché libre²².

En tous cas, il est faux d'affirmer que les réflexions scolastiques sur le "juste prix" se seraient généralement fondées sur le "coût de production". Tous les philosophes, par exemple, considéraient comme juste le prix de marché : Henry de Gand (1217-1293), Richard Middletown (vers 1300), Jean de Buridan, Saint Bernardin de Sienne. Pour saint Antonin de Florence, le coût de production n'était pris en compte que pour autant

Anschauungen der Scholastik seit Thomas von Aquin, Iéna, 1913 ; George O'Brien, *Essays on Medieval Economic Teaching* Londres, 1920 ; Marjorie Grice-Hutchinson, *Early Economic Thought in Spain, 1177-1740*, Oxford, The Clarendon Press, 1952 (2^e éd. Londres, George Allen & Unwin, 1978) ; Alejandro Chafuen, *Christians for Freedom: Late Scholastic Economics*, San Francisco, Ignatius Press, 1986.

¹⁶ Voir à ce sujet Christian Michel, *Morale et économie* (manuscrit non publié).

¹⁷ Thomas d'Aquin, *Summa theologica*, II, ii, 61, art. 1 et 2.

¹⁸ Sessio, *De justitia et Jure*, Livre 2, chapitre 21, dubitation 2, § 7.

¹⁹ Raymond De Roover, *Business, Banking and Economic Thought in Late Medieval and Early Modern Europe*, J. Kirshner (ed.), Chicago, The University of Chicago Press, 1974.

²⁰ Saint Thomas, *Somme théologique*, II, ii, question 77, article 3, objection 4.

²¹ Armando Sapori, "Il giusto presso nella dottrina di san Tommaso e nella practica del suo tempo", *Studi di storia economica medievale*, Florence, 1946, pp. 203 et suiv.

²² Tomaso Buoninsegni, *Trattato dei traffichi giusti ed ordinari*. Venise, 1591, chapitre VI, § 1.

qu'il affecte les conditions de l'offre. C'est aussi l'opinion des derniers scolastiques, ceux de l'Ecole de Salamanque²³. Pour Luis Saravia de la Calle, par exemple²⁴,

"le juste prix est déterminé par l'abondance ou le manque des biens... et non par le coût, le travail ni le risque. Car le juste prix résulte de l'abondance ou du manque de marchandises, de produits ou d'argent... et non des coûts, des travaux ou des dangers. Si nous devions considérer le labeur et le risque pour estimer le juste prix, aucun marchand ne souffrirait jamais de perte, et ni la rareté des biens ni celle de l'argent n'entreraient en ligne de compte²⁵".

De même, l'interprétation des pseudo-conservateurs comme quoi les scolastiques considéraient la libre concurrence comme la source de tous les maux, comme par exemple August Oncken : "Les canonistes à l'inverse voyaient dans la libre concurrence la racine de tous les maux, la raison de toute inégalité, et appelaient par conséquent à une intervention illimitée des pouvoirs publics²⁶." n'est confirmée par aucune lecture des écrits de cette époque.

On sait mieux maintenant quel fut l'héritage de la pensée scolastique dans la théorie économique. Pour Murray Rothbard en particulier, dans son histoire de la pensée économique²⁷, la supériorité des économistes français (jusqu'au milieu du XIXème siècle, s'entend) sur les britanniques était réelle et s'explique par l'influence sur les penseurs continentaux de la conception scolastique de la théorie sociale comme science morale et une recherche de l'essence des phénomènes (d'ailleurs apparemment mal appliquée en ce qui concerne le monopole). Parmi les économistes connus en France, c'est Schumpeter²⁸ qui, le premier, a fait reconnaître cet apport. Dans cette perspective, l'idée suivant laquelle le prix devrait être calculé à partir du coût de production n'aurait dû être qu'un épisode éphémère de la pensée économique. Si on peut en trouver des partisans auparavant (comme Heinrich von Langenstein²⁹ (1325-1397) ou Johannes Nider (1380-1438)³⁰), c'est une idée qui n'eut vraiment des partisans qu'à la suite d'Adam Smith et de Ricardo, et qui aurait dû disparaître avec la mise au point marginaliste, si celle-ci n'avait pas, en prenant des formes mathématisantes, conservé une partie de son matérialisme.

L'idée d'un "juste prix" implique un jugement moral sur les circonstances ponctuelles de l'échange ; peut-on supposer qu'une situation pourrait être définie comme "injuste" du seul fait des termes de l'échange, sans qu'aucun acte préalablement défini comme tel ait été commis ? Cela revient à méconnaître les causes et ses responsables tels que

²³ Cf. Marjorie Grice-Hutchinson, *The School of Salamanca. Readings in Spanish Monetary Theory. 1544-1605*. Oxford, Clarendon Press, 1952. Friedrich Hayek avait supervisé ces travaux ; il cite l'Ecole de Salamanque dans *Droit, législation et liberté* Paris, PUF, 1980, 1981, 1983.

²⁴ Luis Saravia de la Calle Veroñese, *Instrucción de mercaderes*, Medina del Campo, 1544.

²⁵ Murray N. Rothbard, *Economic Thought Before Adam Smith*, Aldershot, Edward Elgar, 1995, p. 110.

²⁶ August Oncken, *Geschichte der Nationalökonomie* ["Histoire de l'économie politique"], Leipzig, 1902, tome I, p. 135.

²⁷ Murray N. Rothbard, *Classical Economics*, Aldershot, Edward Elgar, 1995, pp. 3-44 "J.-B. Say: "The French tradition in Smithian clothing", 439-475 "After Mill: Bastiat and the French Laissez-Faire tradition".

²⁸ Joseph A. Schumpeter, *History of Economic Analysis*, Harvard University Press, 1954.

²⁹ Heinrich von Langenstein dit l'ancien, dit encore Henri de Hesse, auteur d'un *Traité des contrats* cité par Murray N. Rothbard, *Economic Thought Before Adam Smith*, Aldershot, Edward Elgar, 1995, p. 77.

³⁰ Johannes Nider, auteur d'un *De Contractibus mercatorum*, cité par Murray N. Rothbard, *Economic Thought Before Adam Smith*, op. cit., p. 88.

la théorie économique nous permet de les appréhender (notamment à partir du fait qu'il n'existe pas de profit certain) ; .

Cette erreur conduit à considérer comme "injuste" que l'une des parties "profite de la situation". Par exemple, Jean de Buridan (1300-1358), recteur en 1327 de l'Université de Paris, commence par affirmer, classiquement, qu'il faut fixer les prix en fonction de l'utilité et des nécessités de la communauté dans son ensemble (la question de savoir si ce choix résulte de la décision publique ou du Droit personnel restant dans l'ambiguïté) pour prétendre ensuite qu'il ne faut pas pratiquer des prix qui profiteraient d'un désir individuel urgent d'acheter ou de vendre³¹. La notion d'"estimation commune" peut donc désigner un prix de marché, mais on pense alors qu'il existe une obligation morale de tenir compte de l'opinion établie (la "valeur sociale"), que celle-ci résulte d'une décision politique ou d'un prix de marché. Ce prix de marché n'est donc pas seulement un prix fixé par consentement mutuel, mais un prix qui doit tenir compte de l'opinion des tiers.

Celle-ci entend donc juger au moins partiellement ce que savent les parties à l'échange. Cela rappelle les analyses inspirées du modèle de la concurrence "parfaite", qui raisonnent sur les échanges au moment où il se font sans s'interroger sur l'origine de leurs "conditions initiales" — ce qui est faire l'impasse sur la responsabilité des acteurs — et font procès à l'information d'être "imparfaite" et "asymétrique", sans pour autant raisonner sur la manière dont cette information se produit, se transmet et s'utilise. On la compare simplement à un modèle idéal, souvent implicite, toujours impensable.

C'est pourquoi dans les années 1950, grande époque de la persécution antitrust aux Etats-Unis, des auteurs comme Raymond de Roover pouvaient encore juger "actuelle" la conception scolaire de la concurrence³². La conséquence logique de cette conception du juste prix est en effet que les auteurs scolastiques peuvent voir une "injustice" et l'influence condamnable des "monopoles" dans les écarts par rapport au prix couramment fixé. Concernant ces derniers, la théorie conventionnelle d'aujourd'hui ne fait que répéter les mêmes accusations. Tout comme aujourd'hui, les "monopoles" étaient censés "élever le prix" au-delà de ce que les choses "valent réellement" et "porter atteinte au public" en "restreignant artificiellement" la production. Les gains "de monopole" étaient considérés comme des biens mal acquis soumis à restitution sous peine de damnation éternelle³³.

Nicole Oresme (1320-1382), au dixième chapitre de son *Traité de la première invention des monnaies* (Paris, 1861), dénonce tout "monopole sur les choses nécessaires à la vie, "y compris quand il est public et destiné à obtenir des revenus pour la couronne". Cela implique qu'il puisse exister des "monopoles" d'origine privée.

Saint Antonin de Florence (1389-1459) s'oppose à la formation de tout groupe — temporaire ou cartels plus permanents — qui viserait à accroître les revenus de ses membres par des prix plus élevés³⁴.

Saint Bernardin de Sienne (1380-1444) définit le "monopole" comme le contrôle de l'offre d'un bien par une personne ou un petit nombre³⁵. Pour Luis de Molina (1535-1600),

³¹ Cité par Edmund Schreiber, *Die volkswirtschaftlichen Anschauungen der Scholastik seit Thomas von Aquin*, Jena, 1913.

³² Raymond De Roover, *Business, Banking and Economic Thought in Late Medieval and Early Modern Europe*, J. Kirshner (ed.), Chicago, The University of Chicago Press, 1974.

³³ *Corpus juris canonici*, Decr. II, c. xiv.

³⁴ Bede Jarrett, *San Antonino and Medieval Economics*, Saint Louis, 1914, pp. 69 et suivantes. Cité par De Roover, *Business, Banking and Economic Thought in Late Medieval and Early Modern Europe*, J. Kirshner (ed.), Chicago, The University of Chicago Press, 1974.

³⁵ Saint Bernardin, *Istruzioni morali al traffico ed all'usura*, Venise, 1771.

le terme de "monopole" couvre tous les pactes en vertu desquels les marchands fixent un prix maximum, en-deçà duquel ils refusent d'acheter, ou un prix minimum, en-dessous duquel ils refusent de vendre. Cela inclut les accords par lesquels un artisan refuse de terminer un travail commencé par un autre (et implique une condamnation des coalitions ouvrières, qui ont toujours existé³⁶. Pour une fois qu'elles étaient licites...

Leonard de Leys (Lessius) (1554-1623) cite quatre cas de "monopole", dont seuls les deux premiers en sont des vrais (à savoir des actes de violence destinés à empêcher l'offre d'autrui) : le privilège restrictif d'origine politique, le fait d'empêcher l'importation d'un bien, l'accord de cartel entre marchands, et la tentative pour acheter l'ensemble de la quantité disponible sur un marché³⁷.

La politique recommandée par les auteurs de cette époque visait à maintenir l'approvisionnement en nourriture aux prix les plus bas possibles, dans le souci de préserver les intérêts des pauvres (c'est d'ailleurs une des raisons pour lesquelles l'idée de fixer un prix à partir du coût de production, qui était réputée appartenir à la sophistique des marchands, était généralement écartée). C'est ce que l'économiste suédois Eli Heckscher appelait "la politique de l'approvisionnement³⁸". C'est pour cela, rapporte Mund³⁹, que dans la plupart des villages, les marchés étaient ouverts et concentrés, de la même manière qu'à Rungis, on tentait en vain de réaliser l'utopie de la "transparence" (qui n'est même pas possible sur les marchés financiers en continu) par des artifices d'organisation visant à faire connaître immédiatement à tout le monde l'ensemble des prix pratiqués. Par ailleurs, dans tous les pays, les tentatives d'"accaparement", de revente à un prix supérieur, de pratiquer des ententes étaient punies, du moins en principe, du pilori, voire de la confiscation. Quant à l'action corporative, ou syndicale avant la lettre, on la condamnait, même lorsqu'elle n'était pas violente : en 1500, sous Louis XII, le Parlement de Paris censura les autorités des corporations pour avoir obtenu des augmentations de prix aux dépens du public.

Les remontrances furent répétées sous François 1^{er}, Charles IX et Henri III.

Tout au long du Moyen-âge et du XVI^e siècle, on édicta des lois anti-"monopole" pour mettre la pratique en conformité avec les enseignements supposés de l'Eglise. Comme l'interdiction de l'usure, et pour les mêmes raisons, ces lois restaient largement lettre morte, (alors qu'elles donnaient en principe aux autorités politiques le pouvoir de mettre quelqu'un aux fers, voire de l'envoyer aux galères) à moins qu'on ne s'en serve pour persécuter des groupes impopulaires : contre les grands commerçants, ou pour s'en prendre à des petits groupes "coupables" d'avoir organisé les ouvriers en fraternités. Comme on le voit, l'ouvrierisme est la seule innovation de la politique contemporaine en la matière. Naturellement, les réglementations mêmes et les guildes qui prétendaient empêcher les intermédiaires d'exercer leurs activités, ou interdisaient l'"accaparement" et la revente au prix fort, protégeaient en fait les fournisseurs locaux de la concurrence des spéculateurs, empêchant ces derniers d'égaliser les conditions de prix dans l'espace et dans le temps — ce que Turgot ne réussit pas à faire comprendre à ses contemporains⁴⁰. C'est pourquoi, étant

³⁶ Luis Molina, *De justitia et jure*, traité II, disputatio 345, 2.

³⁷ Leonard de Leys, *De justitia et jure caeterisque virtutibus cardinalibus*, livre IV, Paris, 1606. Cité par Victor Brants, "L'économie politique et sociale dans les écrits de L. Lessius" (1554-1623), *Revue d'histoire ecclésiastique*, XIII, 1912.

³⁸ Eli F. Heckscher, *Mercantilism*, Londres, 1935, tome II, pp. 80 et suiv.

³⁹ Vernon A. Mund, *Open Market, an Essential of Free Enterprise*, New York, 1948, p. 13 et suivantes. Cité par De Roover, *Business, Banking and Economic Thought in Late Medieval and Early Modern Europe*, J. Kirshner (ed.), Chicago, The University of Chicago Press, 1974.

⁴⁰ Cf. notamment Florin Aftalion, *Economie de la Révolution française*, Paris, Hachette, 1987.

donné que les lois *antitrust*, en tant que réglementations étatiques, créent elles aussi *ipso facto* des monopoles, on est obligé pour une fois de donner tort à O'Driscoll quand il *nie* que ces législations préfigurent les législations actuelles de la concurrence⁴¹ : elles procèdent au contraire de la même confusion intellectuelle, et elles ont les mêmes effets.

On conteste enfin la condamnation du "monopole de fait"

L'essor des échanges aux XVème et XVIème siècles avait donné l'occasion de constituer des cartels internationaux pour certaines matières premières : ce fut notamment le cas du cuivre, de l'alun et des épices. Naturellement, l'expérience éprouvée par la majorité des gens d'un pouvoir inégal de négociation, de ne pas pouvoir faire jouer la concurrence immédiatement et ouvertement face à ces cartels conduisit à les accuser d'"abus" de leur position dominante.

C'est à cette occasion qu'on peut noter l'apparition d'un personnage extraordinaire, esprit judicieux et indépendant, Conrad Peutinger, Conrad;. Opposé aux conceptions normatives des clercs et défenseur des cartels privés, il se mit au service des familles commerçantes d'Allemagne, notamment les Höchstetter et les Welser⁴².

Dans son *Concilium*¹⁵³⁰ il démontre notamment que les grandes compagnies n'ont pas le pouvoir de maîtriser l'offre ni de fixer le prix à leur convenance. Il défend la liberté de choisir ses prix, en rappelant que reprocher aux commerçants de vendre au prix le plus élevé possible, c'est condamner chez eux une attitude que l'on jugerait normale chez d'autres (et comment ne pas confronter la persécution *antitrust* à l'impunité judiciaire, y compris pénale, que la démocratie sociale garantit à nos "travailleurs" pour cartelliser par la violence le marché du travail ?) et cela, au nom d'une norme implicite qu'on n'a *pas définie* et qu'on ne *saurait* précisément définir. Ce jugement-là est arbitraire et discriminatoire. A certains moments, les circonstances pourront les favoriser, mais à d'autres, ils subiront des pertes. Autre manière de dire qu'il est absurde de supposer qu'un marché, quel qu'il soit, pourrait demeurer indéfiniment un "marché d'offreurs", ou un "marché d'acheteurs (comme le supposent aussi bien l'*ouvriérisme* que la sophistique *antitrust*) : cela équivaut à postuler la possibilité permanente d'un profit certain, puisque cela voudrait dire qu'une des parties est "avantageée" en permanence, au vu et au su de tous, sans que la cause en soit un privilège politique (lequel privilège n'est d'ailleurs pas non plus immunisé contre la concurrence : on peut intriguer pour profiter du même privilège ou pour le faire abolir). Cet argument de Peutinger équivaut bien sûr à celui que nous verrons plus loin : à savoir que les cartels ne peuvent tirer un profit que d'une *spéculation* heureuse sur les *conditions à venir du marché*, lesquelles échappent largement à leur contrôle⁴³. Raymond de Roover, qui cite ces arguments de Peutinger, a d'autant plus de mérite à le faire exactement⁴⁴ qu'il

⁴¹ Gerald P. O'Driscoll, "Monopoly in Theory and Practice" in : *Method, Process and Austrian Economics; Essays in Honor of Ludwig von Mises*, edited by Israel M. Kirzner, Lexington Books, Lexington, Massachusetts, 1982, p. 193.

⁴² Cf. Jacob Strieder, "Peutinger, Conrad", *Encyclopedia of the Social Sciences*. Sur le même, voir aussi Mary Catherine Welborn, "An Intellectual Father of Modern Business", *Bulletin of the Business Historical Society*, XIII, (1939), pp. 20-22. Voir aussi Erich König, "Peutingerstudien, Studien und Darstellungen aus dem Gebiete der Geschichte", Freiburg in Breisgau, 1914.

⁴³ Des passages de ce *Concilium* (1530) de Conrad Peutinger ont été publiés par P. Hecker, "Ein Gutachten Conrad Peutingers in Sachen der Handelsgesellschaften", *Zeitschrift des historischen Vereins für Schwaben und Neuburg*, II, 1875, pp. 188-216.

⁴⁴ Cf. Raymond De Roover, *Business, Banking and Economic Thought in Late Medieval and Early Modern Europe*, J. Kirshner (ed.), Chicago, The University of Chicago Press, 1974.

ne semble lui-même pas tout à fait mesurer leur portée, croyant encore dur comme fer à la théorie conventionnelle du monopole, au point que cela l'empêche même d'imaginer que la plupart des auteurs importants, non seulement Peutinger, mais *tous les grands juristes* à partir du XVIII^e siècle, aient pu s'en écarter radicalement. Alors que la "liberté du commerce" avait pris le pas sur la "pluralité des offreurs" comme définition de la concurrence dans le discours anti-monopole, lui veut croire que ce terme désigne la possibilité effective d'entrer, la présence d'un petit nombre d'offreurs indiquant une "entraîne" à l'arrivée des autres. Peutinger étant par ailleurs un homme d'action, il ne se contenta pas de combattre intellectuellement le mythe du "monopole de fait", mais réussit en 1525 à convaincre l'Empereur (Charles Quint) d'atténuer la résolution de la Diète de 1512 qui menaçait les "monopoles" de la confiscation de leurs biens. Il s'attacha ensuite à ce que cette résolution restât lettre morte, s'arrangeant notamment pour que la compétence en la matière fût transférée des tribunaux impériaux aux tribunaux locaux, plus faciles à intimider.

En France, on trouve des législations "anti-monopole" dès le XVI^e siècle : François 1^{er} interdit en 1539 les "pactes secrets" entre commerçants "au détriment de la Couronne et de la chose publique". A Anvers, il y eut des tentatives répétées pour réprimer les activités des cartels, notamment l'annonce publique du 4 octobre 1540. Toutes ces tentatives échouèrent, les commerçants menaçant de s'établir ailleurs si on leur cherchait noise : exemple de spoliation légale mise en échec par la concurrence entre les hommes de l'état. De sorte qu'il semble bien, à cette époque, ne pas y avoir d'exemple d'un seul gouvernement capable de réprimer efficacement un cartel.

Alors que l'histoire du monopole jusqu'au XVII^e siècle donne l'impression qu'on n'a rien inventé de nos jours — confusion constante entre pouvoir de marché et monopole institutionnel, prescriptions d'origine finalement collectiviste, rarement appliquées dans les faits, sinon au gré de l'arbitraire politique — on observe au contraire qu'au XIX^e siècle, les économistes français vont tenir pour allant de soi qu'un marché libre est par définition concurrentiel ; il nous faudra attendre l'année 1945 pour qu'en France réapparaisse une législation spécifique de la concurrence. Le fait est qu'au moment de la Révolution, les confusions intellectuelles concernant le monopole se sont atténuées, tandis que la Loi républicaine reconnaît que des politiques spécifiques de concurrence institueraient des discriminations arbitraires. A ce sujet, sans parler bien sûr d'auteurs explicitement libéraux comme Turgot, Dupont de Nemours, Destutt de Tracy, Charles Comte, Charles Dunoyer, Augustin Thierry ou Jean-Baptiste Say, il est passionnant de lire les *textes de Sieyès préparatoires à la Déclaration des Droits de l'Homme et du Citoyen* (du 26 août 1789). Avant de se laisser aller à des considérations rousseauïstes sur la "volonté générale", il y énonce les principes du Droit d'une manière claire et correcte, ce qui montre à la fois que le tournant du siècle a vu culminer la philosophie du Droit, alors qu'il portait déjà en germe sa falsification ultérieure, qui devait permettre aux révolutionnaires d'usurper le pouvoir social sous prétexte de "représenter le peuple" et d'entreprendre de détruire les Droits au moment même où ils les proclamaient solennellement.

La conversion intellectuelle s'est probablement faite en Grande-Bretagne, au moment du débat sur les monopoles, mais la France n'était pas en reste. Parce que le "protestantisme" est parti d'auteurs comme Luther, expressément hostiles à la raison, et qu'on associe spontanément la scolastique à l'Eglise catholique, on oublie souvent que celle-ci n'avait pas moins d'influence sur la pensée sociale britannique que sur la pensée continentale. Les arguments mêmes des débats qui devaient conduire au vote du *Statute of Monopolies* de 1624 étaient souvent tirés d'auteurs médiévaux, enseignés dans toutes

les universités, où les conseillers du roi et les membres du Parlement avaient fait leurs études. En particulier, et contrairement à ce que croyait Max Weber⁴⁵, les premiers auteurs anglicans voire puritains ne s'écartaient nullement de la tradition scolaire à propos du juste prix : Thomas Rogers, par exemple en 1578, et Baxter au siècle suivant, en donnent une définition tout à fait conforme à la tradition⁴⁶. Il semble bien que ce soit la Contre-réforme qui a favorisé l'étatisme dans les pays catholiques, de sorte que l'origine de la différence entre pays catholiques et protestants en ce qui concerne la liberté d'entreprendre soit due aux *circonstances politiques* et ne doive rien à une différence intellectuelle, bien au contraire, puisque la plupart des "réformés" niaient ou minimisaient le libre arbitre.

Puis brusquement, la définition du monopole change, notamment chez ses adversaires. R. H. Towney⁴⁷ souligne le changement de perspective entre le moyen-âge et le XVIème siècle. Soudain, c'est la liberté du commerce et non plus le nombre des offreurs qui devient importante :

"Le mot même de monopole servait, dans son usage au XVIIIème siècle, à désigner un privilège spécial accordé par un monarque. Le privilège d'être le seul fournisseur de quelque bien ou service⁴⁸"

Tout le XVIIème siècle en Grande-Bretagne fut marqué par les efforts du Parlement pour arracher à l'autorité royale le pouvoir — fiscal — d'accorder des monopoles, et la qualité de la réflexion conceptuelle ne pouvait manquer de s'affiner vu l'âpreté de ces débats. Sir Edward Coke (1552-1634) par exemple, grand théoricien du parti Whig, n'était certes pas un adversaire du monopole en soi. Son fameux *Statute of Monopolies*, voté par le parlement en 1623, abolissait le pouvoir royal d'attribuer les priviléges de monopole, mais c'était pour le réservé au Parlement. Il n'en dut pas moins préciser la définition du monopole courante à cette époque :

"Un monopole est une institution ou une permission du Roi, par don, accord ou autre, à toute(s) personne(s), organisme public ou société, pour l'achat, la vente, la fabrication, l'ouvrage ou l'usage exclusifs de toute chose, par laquelle on cherche à restreindre l'usage que toute(s) personne(s) faisait de la liberté dont elle jouissait auparavant, ou à entraver son activité légale⁴⁹"

Cette définition du monopole ne se limite pas à l'attribution d'un privilège *exclusif*. Elle inclut les priviléges *restrictifs* c'est-à-dire précisément le concept crucial que l'examen théorique permet de dégager. La seule différence est que Sir Edward Coke n'y inclut pas ceux qui ne sont pas imposés *exprès*. A cette époque où la plus grande partie du fiscalisme

⁴⁵ L'idée de Max Weber suivant laquelle le capitalisme serait issu de la Réforme (dans *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, New York, 1930) est largement contestée, par des auteurs aussi différents que Hayek (*Droit, législation et liberté op. cit.*), Leonard Peikoff (*The Ominous Parallels: The End of Freedom in America*, New York, New American Library, 1982), Raymond De Roover (*Business, Banking and Economic Thought in Late Medieval and Early Modern Europe*, J. Kirshner (ed.), Chicago, The University of Chicago Press, 1974) ou Murray N. Rothbard (*Economic Thought Before Adam Smith*, Aldershot, 1995).

⁴⁶ Cf. H. M. Robertson, *Aspects of the Rise of Economic Individualism*, Cambridge, 1935.

⁴⁷ R. H. Towney, *Religion and the Rise of Capitalism*, Londres, Pelican Books, 1938, pp. 166-67.

⁴⁸ Yale Brozen, *Is Government the Source of Monopoly?* San Francisco, The Cato Institute, 1980.

⁴⁹ Sir Edward Coke, *The Third Part of the Institutes of the Law of England*, London, E. & R. Brooke, 1797, p. 181.

prenait la forme d'un privilège de monopole protectionniste, on aurait sans doute et non sans raison, accusé toute réglementation génératrice d'un monopole d'avoir été voulue pour cela. En tous cas, la conception de Sir Edward Coke était aussi celle de William Blackstone, jurisconsulte contemporain d'Adam Smith, qui définissait le monopole comme :

"Une licence ou un privilège attribué par le Roi pour l'achat ou la vente, la fabrication et l'ouvrage exclusifs de toute chose quelle qu'elle soit. Par laquelle le sujet en général est entravé dans la liberté de produire ou d'échanger dont il jouissait auparavant⁵⁰".

On a mis en cause l'opinion de Coke suivant laquelle la *Common Law* interdisait les monopoles. Il est néanmoins certain que sa définition du monopole représentait la conception courante à la fin du XVIII^e siècle⁵¹. La clarté des conceptions du monopole au XVII^e siècle contraste singulièrement avec les confusions entretenues par la pensée scolaistique.

Comment expliquer qu'un tel éclaircissement se soit si rapidement élaboré ? On peut probablement trouver plusieurs explications et tout d'abord des raisons de circonstance : même si le débat en Angleterre portait plutôt initialement sur la question de savoir si c'était le Roi ou le Parlement qui avait le "droit" d'attribuer des monopoles (c'est-à-dire des priviléges restrictifs), l'attention était sans arrêt portée sur le "monopole" d'origine publique, puisque c'était lui qui était en cause. Il ne faut pas oublier que c'est à la fin du XVII^e siècle que John Locke écrit son *Second traité du gouvernement*⁵² et que se développe le mouvement Whig, mouvement fortement idéologique (au sens de "soucieux d'examiner à fond les principes de la philosophie du Droit") qui est la première forme d'agitation politique authentiquement libérale⁵³. On peut trouver dans leurs pamphlets une description des monopoles que l'on pourrait tout à fait appliquer aux castes privilégiées de notre démocratie sociale contemporaine :

"Comme les grenouilles d'Egypte, ils se sont imposés chez nous, et dans la maison, il n'est guère de pièce qu'ils aient épargnée. Nous les trouvons dans la teinture, dans la cuvette de lavage et dans le poudrier. Ils partagent le réduit du valet de pied, ils ne nous feront pas grâce d'une épingle. Nous ne pouvons pas acheter nos vêtements

⁵⁰ William Blackstone, *Commentaries on the Laws of England*, Book 4, Londres, T. Codell & W. Davies, 1803, p. 159.

⁵¹ Cf. William Letwin, *Law and Economic Policy in America: The Evolution of the Sherman Antitrust Act*, New York, Random House, 1965, pp. 19-32.

⁵² Cf. John Locke, *The Second Treatise of Civil Government*, ed. J. W. Gough, Oxford, 1946. Il semble qu'il ait été écrit *avant* la révolution de 1688, qui devait chasser les Stuart.

⁵³ La littérature de cette époque est surabondante : A ce sujet on peut citer Sir William Clarke, *The Clarke Papers*, ed. C. H. Firth, Londres, Camden Society, 1891-1901 ; G. P. Gooch, *English Democratic Ideas in the Seventeenth Century*, Cambridge University Press 1893 ; T. C. Pease, *The Leveller Movement*, Washington, D.C. 1916 ; *Tracts on Liberty in the Puritan Revolution*, 1638-1647, ed. W. Haller, New York, Columbia University Press, 1934 ; A. S. P. Woodhouse, ed. *Puritanism and Liberty*, Londres, 1938 ; *The Leveller Tracts*, éd. W. Haller et G. Davies, New York, 1944 ; D. M. Wolfe, *Leveller Manifestoes*, New York et Londres, 1944 ; W. Haller, *Liberty and Reformation in the Puritan Revolution*, New York, Columbia University Press, 1955 ; P. Zagorin, *A History of Political Thought in the English Revolution*, Londres, 1954.

On peut mentionner que le très actuel *Cato Institute* de Washington a été nommé d'après les *Cato's Letters* de John Trenchard et Thomas Gordon, une série de pamphlets qui connurent un grand succès dans les colonies américaines au début du XVIII^e siècle.

sans leur intermédiaire. Telles sont les sangsues qui sucent tellement fort le sang de la société qu'elle en est presque exsangue⁵⁴."

Il était d'ailleurs dans l'intérêt des adversaires du pouvoir royal que d'apprendre à distinguer entre les vrais monopoles et les faux : en effet, la définition antérieure — conventionnelle — du monopole passait — et passe — sous silence le fait qu'un privilège restrictif est injuste et nuisible, *quel que soit le nombre des offreurs*. Si c'est le pouvoir légal d'imposer des priviléges restrictifs qu'ils mettaient en cause, alors ils ne devaient guère se poser la question de la pluralité des offreurs pour reconnaître à la place les ingérences violentes dans l'exercice du Droit — à l'inverse, c'est au contraire l'intérêt des monopoleurs vrais que d'insister sur une définition traditionnelle, pour détourner l'attention de ce qui est véritablement injuste et nuisible, c'est-à-dire la violence d'Etat qui, pour reprendre les termes de Frédéric Bastiat, "gêne l'industrie de leurs concurrents". C'est pourquoi les mercantilistes donnaient du "monopole" une définition dûment conforme à la théorie conventionnelle :

"le nom de monopole, quoique généralement pris comme unité personnelle, peut s'étendre à toute rareté dans la proportion des vendeurs relativement à ce qui est vendu⁵⁵".

Eli Heckscher aussi fait remarquer que les premiers écrits des mercantilistes reconnaissent les conceptions scolastiques du monopole⁵⁶. Cela leur permettait de défendre les compagnies maritimes détentrices d'un privilège exclusif (les *Merchant Adventurers*) soit en niant qu'il s'agisse de monopoles en dépit du privilège restrictif, soit en faisant passer la "nécessité" du monopole (pour attirer des capitaux) grâce à l'idée que de toutes façons, les monopoles existent sur un marché libre — il s'agit toujours d'invoquer une norme irréalisable (et falsifiée), pour faire croire qu'il n'en existe aucune à quoi on doive se soumettre : on voit que pour ce qui est de vampiriser les normes pour noyer le poisson, les monopoleurs contemporains (d'état) n'ont rien inventé du tout.

L'action des Whigs s'opposait essentiellement au pouvoir du Roi ; cependant, à la recherche d'arguments cohérents pour démontrer celui-ci injuste et abusif, ils ne pouvaient passer à côté du fait qu'il n'existe pas de justice objective en dehors du respect de la propriété naturelle ; plus on invoque le droit, et plus on se plaint du caprice et de l'arbitraire, et plus on doit mettre en cause dans son principe le principe étatiste suivant lequel les hommes de l'état auraient le Droit de confisquer arbitrairement le bien de tel ou tel de leurs sujets, tout en prétendant par ailleurs être là pour la défendre⁵⁷ (ce que la "doctrine sociale de l'église" appelle aujourd'hui "limiter le droit de propriété"). Ainsi, rapporte Hayek, depuis qu'une cour de justice avait affirmé dans le fameux *Case of Monopolies*⁵⁸ que

⁵⁴ Sir John Culpepper, Cité par A. Leo Weil, *Chicago Conference on Trusts*, Chicago, Civic Federation of Chicago, 1900, p. 86.

⁵⁵ *English Economic History: Select Documents*, p. 446.

⁵⁶ Eli F. Heckscher, *Mercantilism*, Londres, 1935, tome II, p. 277.

⁵⁷ Les ouvrages de Friedrich Hayek en rendent compte : Cf. *The Political Ideal of the Rule of Law*, Le Caire, National Bank of Egypt, 1955, et *La Constitution de la liberté*, Paris, PUF, 1995. Cf. aussi Murray Rothbard, *Power and Market*, Sheed Andrews & McMeel, Kansas City 1970 et *L'Ethique de la liberté*, Paris, Les Belles-lettres, 1991.

⁵⁸ *Darcy vs. Allein* ("Case of Monopolies"), décision de 1603. Le principe semble en avoir été posé quatre années auparavant dans *Davenant vs. Hurdis*, lorsqu'il fut énoncé que "les prescriptions d'une telle nature, qu'elles confèrent l'exclusivité d'un commerce ou d'un trafic et pour exclure tous les autres est contraire à la loi". Cf. William L. Letwin, "The English Common Law Concerning Monopolies", *University of Chicago Law Review*, Vol XXI, 1953-54, et les deux articles de D. O. Wagner, "Coke and

l'attribution de droits exclusifs pour produire tout article était "contraire au Droit commun et à la liberté du sujet", l'exigence de lois égales pour tous les citoyens devint l'arme principale du Parlement dans son opposition aux projets du Roi. Les Anglais comprenaient alors mieux qu'ils ne le font aujourd'hui que l'interventionnisme dans la production implique toujours la création d'un privilège : qu'il autorise Pierre à faire ce qu'il interdit à Paul⁵⁹.

De sorte que la recherche d'arguments de droit pour combattre le pouvoir du Roi devait forcément attirer l'attention sur le fait que le privilège restrictif est un acte de violence aggressive, et souligner la différence entre l'usage paisible de sa propriété et l'interférence physique avec l'utilisation de ses biens par autrui. Quant au concept de "monopole de fait", il ne pouvait que sortir laminé de la confrontation : les "barrières à l'entrée" bien visibles de l'époque, pour reprendre les termes de la théorie conventionnelle, étaient alors faites de triques et de mousquets, et l'idée suivant laquelle un entrepreneur pacifique voire désarmé aurait pu "empêcher l'entrée" de ses concurrents sur un marché quelconque aurait eu l'air de ce qu'elle était : tirée par les cheveux. On observait aussi que la concurrence finit toujours par mettre en échec y compris les monopoles institutionnels⁶⁰, ce qui devait suffire à calmer toute crainte quant au pouvoir de "monopole" d'un entrepreneur dépourvu de complices dans la force publique : même quand ces priviléges prenaient la forme d'une concession exclusive, les hommes de l'état avaient toutes les peines du monde à empêcher la production de substituts étroits.

"En 1631, le Roi attribua à un groupe d'affairistes le pouvoir exclusif de faire du savon d'huile végétale pour les quatorze années à venir. [...] Ils furent autorisés, au vu de la prétendue supériorité de leur savon (déjà le prétexte de ('protéger le consommateur' !), à examiner tout autre savon vendu sur le marché et à ordonner sa destruction s'il était de qualité inférieure [...] à l'été de 1634, le savon 'au noir' se vendait un shilling la livre, tant était mauvaise l'opinion générale quant au savon des affairistes.[...] La farce ne pouvait durer beaucoup plus longtemps et le Roi, en 1637, supprima le système [...]"

Le changement de perspective essentiel de cette époque, où on découvre enfin que le monopole n'est jamais dû qu'aux interventions violentes des hommes de l'état, et que celle-ci ne met même pas indéfiniment la concurrence en échec, résulterait donc en fait de l'*expérience* des tentatives étatiques pour distribuer les rentes de monopole institutionnel. Pour contester le privilège royal, il fallait aux juristes revenir aux fondements de leur droit, et la tradition anglaise, notamment celle de la Grande Charte, ne disait pas un mot de prétendues "positions dominantes" mais établissait clairement le Droit naturel, évoqué contre le pouvoir politique et non contre les autres sujets, de s'établir dans n'importe quelle profession. Pour sir Edward Coke :

"Tous les monopoles sont contraires à la Grande Charte parce qu'ils s'opposent à la liberté et à l'autonomie du sujet⁶¹"

Pour Blackstone, qui était à la recherche d'un système cohérent de Droit, le droit naturel de produire et d'échanger résultait de la tradition saxonne et il attribuait à la conquête normande nombre de monopoles créés depuis⁶².

the Rise of Economic Liberalism", *Economic History Review*, Vol. VI, 1935-36, et "The Common Law and Free Enterprise: An Early Case of Monopoly," *ibid.* Vol VII, 1936-1937.

⁵⁹ Friedrich A. Hayek *The Constitution of Liberty*, Londres, Routledge & Kegan Paul, 1960, pp. 167-168.

⁶⁰ Cicely Veronica Wedgwood, *The Great Rebellion* Vol. I, *The King's Peace, 1637-1641*, London, Collins, 1955.

⁶¹ William Blackstone, *The Second Part of the Institutes of the Law of England*, Londres, 1681.

Une autre explication est que, à la différence de notre législation pseudo-parlementaire, la *Common Law* laissait à la *jurisprudence* le soin d'interpréter une bonne partie des règles que l'on abandonne aujourd'hui à l'arbitraire et à l'incohérence administratifs. Appelé à appliquer la loi, le juge étant soumis à la *règle du précédent*, il lui fallait rechercher des cas semblables à celui qu'il devait juger, et pour appliquer la même règle dans des circonstances similaires il était pratiquement obligé de se demander au nom de quels *principes* il prétendait dire le Droit. Dans ces conditions, il est difficile d'imaginer, à partir du moment où des juges avaient le pouvoir effectif de sanctionner des monopoles, qu'ils n'auraient pas fini par s'apercevoir qu'il est tout aussi difficile de "prouver" le "délit" d'un entrepreneur qui n'a violé la propriété de personne, que l'on peut sans aucune peine identifier les actes de violence agressive qu'impliquent les monopoles institutionnels. En conséquence, des contradictions dans les termes telles que le "monopole de fait" avaient moins de chances de se maintenir dans la *Common Law* que dans une législation positive non soumise à une contrainte de cohérence interne, qu'elle soit le fait du Prince, d'une assemblée ou de bureaucrates.

En France, la multiplication des *vrais* monopoles par le colbertisme a probablement conduit au même moment à la même mutation conceptuelle. Ce qui compte désormais, c'est la liberté du commerce et c'est à cette occasion que l'entrepreneur François Legendre est réputé avoir inventé la formule : "laissez-nous faire". Le concept de "concurrence" apparaît vers cette époque⁶³ comme synonyme de "liberté" et lorsque Montesquieu écrit en 1748 : "c'est la concurrence qui met un prix juste aux marchandises et qui établit les vrais rapports entre elles⁶⁴". Il l'utilise en équivalence avec la "liberté du commerce" opposée aux priviléges exclusifs accordés à une compagnie commerciale.

La tradition française des lumières exclut la notion de "monopole de fait"

Grâce à l'évolution de la philosophie du Droit aux XVII^{ème} et XVIII^{ème} siècle, les penseurs des Lumières, puis la législation révolutionnaire, ne reconnaissent plus la notion de "monopole de fait", ce qui leur permet de définir un système de Droit fondé sur des *principes*. On pourrait objecter que la Loi Le Chapelier, en interdisant les coalitions ouvrières, reprenait la vieille interdiction de former des *cartels* ; cependant, il s'agissait en fait de mesures préventives d'"ordre public", l'histoire du syndicalisme ouvrier (avant la lettre) depuis le moyen-âge montrant qu'il n'était pas possible qu'un syndicat d'ouvriers fût autorisé sans qu'il finisse par employer des méthodes de gangsters pour mettre la concurrence en échec. De même, la dissolution des corporations, contraire à la liberté d'association, s'inspirait d'une expérience *politique* pluri-séculaire, où l'on avait toujours vu lesdites corporations comploter avec les hommes de l'état pour en obtenir des priviléges de monopole *institutionnel*. On regrette de devoir le rappeler à notre époque de "démocratie" sociale redistributrice, l'idée initiale de la démocratie était *d'empêcher* les hommes de l'état de multiplier les priviléges contraires au Droit, et à l'intérêt de la majorité. De toutes façons, les juristes de cette époque étaient soucieux de principes et s'ils avaient voulu, à travers cette législation, censurer le "monopole de fait", ils l'auraient écrit et par-dessus le marché, tenté de donner au juge les moyens d'identifier ce prétendu "monopole" (ils savaient probablement que ce n'est pas possible). Quant aux économistes, ils développent un système

⁶² Cf. William Letwin, *Law and Economic Policy in America: The Evolution of the Sherman Antitrust Act*, New York, Random House, 1965, pp. 35-36.

⁶³ Alwin Kuhn, *Die französische Handelsprache im 17. Jahrhundert*, Leipzig romanische Studien, Sprachwissenschaftliche Reihe, Heft q, Leipzig, 1931.

⁶⁴ C.-L. de Montesquieu, *Esprit des loix*, livre XX, chapitre 9.

cohérent, éliminant automatiquement le concept absurde de "monopole de fait" : le tournant du XIX^{ème} siècle est un point culminant de la pensée politique normative, les auteurs post-révolutionnaires comme Destutt de Tracy, Charles Comte et Charles Dunoyer, ou encore Augustin Thierry concevant la théorie économique comme une branche de la science morale. Reprenant la tradition lockienne, ils ont pratiquement achevé son système de définition du Droit.

Turgot, rappelle Rothbard, n'appelait et ne combattait comme des "monopoles", que les interdictions d'échanger imposées par les hommes de l'état :

"Turgot écrivit ses derniers textes d'économie au cours de ses quelques années comme intendant à Limoges, juste avant de devenir Contrôleur-Général en 1774. Ils reflètent son implication dans une lutte interne à l'Administration royale pour la liberté du commerce. Dans son dernier ouvrage, la *Lettre au Contrôleur-Général sur la marque des fers* (1773), Turgot s'en prend de façon cinglante au système de tarifs protecteurs comme à une guerre de tous contre tous, où chacun se sert comme arme du privilège de monopole étatique, aux dépens des acheteurs :

'Je conçois, en effet, que des maîtres de forges, qui ne connaissent que leurs fers [jeu de mots ?], imaginent qu'ils gagneraient davantage s'ils avaient moins de concurrents. Il n'est point de marchand qui ne voulût être le seul vendeur de sa denrée ; il n'est point de commerce dans lequel ceux qui l'exercent ne cherchent à écarter la concurrence, et ne trouvent quelque sophisme pour faire accroire que l'Etat est intéressé à écarter du moins la concurrence des étrangers, qu'ils réussissent plus aisément à représenter comme les ennemis du commerce national. Si on les écoute, et on ne les a que trop écoutés, toutes les branches de commerce seront infectées de ce genre de monopole. Ces imbéciles ne voient pas que ce même monopole qu'ils exercent, non pas comme ils le font accroire au Gouvernement contre les étrangers, mais contre leurs concitoyens, consommateurs de la denrée, leur est rendu par ces mêmes concitoyens, vendeurs à leur tour dans toutes les autres branches de commerce, où les premiers deviennent à leur tour acheteurs.'

"Turgot, préfigurant Bastiat trois quarts de siècle plus tard, appelle même ce système 'guerre d'oppression réciproque, où le Gouvernement prête sa force à tous contre tous', bref un 'équilibre de vexation et d'injustice entre tous les genres d'industrie' où tout le monde est perdant. Il conclut que

'Quelques sophismes que puisse accumuler l'intérêt particulier de quelques commerçants, la vérité est que toutes les branches du commerce doivent être libres, également libres, entièrement libres⁶⁵.'

La tradition juridique française a donc beau avoir suivi des chemins différents de la tradition britannique, elle n'en est pas moins arrivée à des conclusions similaires, notamment dans les grands textes de loi légués par la période révolutionnaire.

Les économistes français du XIX^{ème} siècle ont aussi débarrassé la philosophie des Lumières des scories collectivistes apportées par le rousseauisme et le fatras des références à l'antiquité (notamment la romanolâtrie) hérité de l'époque classique. On songe naturellement à la distinction de Benjamin Constant entre la "liberté" des anciens comparée à celle

⁶⁵ Murray N. Rothbard, "The Brilliance of Turgot", ch. 14 de *Economic Thought Before Adam Smith*, Aldershot, Edward Elgar, 1995, pp. 388-389.

des "modernes"⁶⁶ mais aussi à des auteurs plus radicaux et moins connus, comme Destutt de Tracy dans sa critique de Montesquieu⁶⁷. Cet auteur fut bien près, dans son *Traité d'économie politique*, d'établir définitivement la définition de la valeur comme un jugement personnel sur *l'objet de l'action c'est-à-dire à la marge*, ce qui nous aurait épargné bien des erreurs par la suite. Les circonstances les ayant amenés à voyager au cours des décennies antérieures, ils avaient eu l'occasion notamment de contempler les fruits de la révolution qui avait réussi — la révolution américaine — et de la comparer avec celle qui a échoué : la révolution française.

Ils avaient aussi commencé à prendre en compte les critiques que les auteurs contre-révolutionnaires avaient faites à l'idée de vouloir changer toutes les institutions à la fois. Leur conception de la société impliquait une prise en compte de sa complexité que n'aurait pas reniée Burke (dont il ne faut pas oublier qu'il était Whig) et qui impliquait une vision évolutionniste de la société. Les règles instituées par la société politique, pensaient-ils notamment, devaient permettre aux accords qui constituent la société civile de se développer de manière à pouvoir compter sur l'inventivité et l'autonomie des personnes au lieu de les considérer comme une gêne.

Frédéric Bastiat représente l'aboutissement de cette école : sa conception de la concurrence l'identifie exactement avec la liberté. Les écrits de Jean-Baptiste Say, par comparaison, comportaient des régressions par rapport à des vérités solidement établies auparavant : c'est ainsi qu'il niait que tout ce qui a une valeur résulte du travail productif de quelqu'un, reprenant Adam Smith sur ce point⁶⁸. Cette erreur l'avait rendu incapable de juger l'interprétation ricardienne de la rente comme Bastiat l'a fait : car s'il avait compris que toute richesse est produite par quelqu'un, il en aurait immédiatement déduit que cette fameuse rente, sur un marché libre, rémunère nécessairement un acte productif. Il ne comprenait pas que si l'échange a lieu, c'est parce que les choses échangées ont une valeur différente pour les parties à l'échange ("Condillac n'est point fondé à dire que si l'on échangeait toujours valeur égale pour valeur égale, il n'y aurait point de gain à faire pour les contractants⁶⁹"). Or, ce qu'affirmait Condillac, Jean de Buridan (1300-1358) l'avait déjà établi au quatorzième siècle, en réfutation d'Aristote.

Bastiat, lui, se trompe rarement et c'est en outre un novateur, souvent méconnu : il a fondé la théorie des choix publics, et une amorce de la théorie des droits de propriété, description générale de ce qui se passe quand on porte atteinte au pouvoir des producteurs sur les choses qu'ils ont produites. Même si sa théorie de la valeur ne satisfait pas tout le monde, elle est correcte et contient des aperçus sur la distinction entre la valeur et l'utilité dont on ferait bien de s'inspirer encore aujourd'hui (notamment ceux qui croient aux "effets externes" et à tout ce qui en découle). Frédéric Bastiat est imaginatif, réaliste et — ce qui doit le perdre dans l'opinion universitaire — drôle. Quant à sa conception du monopole, elle ne traite pas le "monopole de fait" par prétention : elle est tout simplement incompatible avec cette notion. Comment ce logicien, qu'on ne peut surprendre à commettre une faute de raisonnement, pourrait-il admettre qu'on viole les Droits de quelqu'un si on ne fait

⁶⁶ Benjamin Constant, *De la liberté chez les modernes*, Paris, Librairie Générale Française — Le livre de poche, 1980.

⁶⁷ A. L. C. Destutt de Tracy, *Commentaire sur l'esprit des lois de Montesquieu*, Genève, Slatkine reprints, 1970 (1^o édition 1819).

⁶⁸ Jean-Baptiste Say, *Traité d'économie politique*, Paris, Calmann-Lévy, 1972, chapitre IV, p. 68.

⁶⁹ *Ibid.*, p. 57.

qu'exercer son Droit de produire et d'échanger, qui implique celui de *ne pas échanger*⁷⁰ ? C'est au contraire en étudiant l'effet des priviléges protectionnistes que Bastiat établit l'équivalence entre l'intervention de l'Etat et l'affirmation d'un "droit" de propriété des hommes de l'état sur les personnes — qui sont seules à produire les biens et les services⁷¹ ; et les politiques de concurrence, étant des interventions de l'Etat, sont des affirmations de ce "droit" et elles reviennent en fait à forcer les gens à produire plus qu'il n'est de leur intérêt de le faire. Comment, en outre, Bastiat pourrait-il admettre que l'on considère le Droit de propriété au même titre qu'un "privilège", alors qu'il est l'un des théoriciens de la propriété *naturelle* comme un fait objectif et universel⁷² ?

Il y a plus : Bastiat est un auteur qui a compris les conséquences du fait qu'un profit certain est impossible : et comme l'idée d'un "profit découlant du monopole" implique, on le verra, la possibilité *permanente* d'un profit certain, elle ne pouvait pas passer auprès du premier économiste à avoir réfuté, et comme en se jouant, une notion liée au fantasme du "monopole de fait", à savoir l'interprétation ricardienne de la rente⁷³.

A l'inverse de l'école française, les économistes d'inspiration anglo-saxonne retombent progressivement dans les confusions médiévales sur le monopole

Alors que les auteurs français développent l'analyse des monopoles institutionnels à partir des fondements du Droit, la tradition classique britannique abandonne progressivement les références à la tradition des sciences morales et le raisonnement sur les institutions. En particulier, le mécanicisme de Ricardo lui fait perdre de vue la raison d'être du Droit, et retomber dans les confusions sur la notion de monopole qui prévalent aujourd'hui encore chez leurs successeurs, même ceux qui passent pour libéraux.

(On peut même avancer que si les auteurs britanniques de cette époque avaient mieux compris les implications du principe de Locke suivant lequel l'appropriation initiale — le Droit du premier utilisateur — fonde la propriété légitime, ils n'auraient pas suivi Ricardo dans son interprétation de la rente. Locke affirme que l'appropriation des biens sans maître est légitime, puis il y met une condition curieuse : "qu'il en reste suffisamment pour tout le monde". Clause restrictive qui deviendra célèbre, mais qui est en fait redondante. En effet, elle ne peut avoir qu'un sens logiquement cohérent : que les biens sans maître ne doivent pas avoir déjà une valeur pour *d'autres* au moment où on se les approprie. Si on veut bien se rappeler que la valeur est un phénomène de la conscience, on en déduira immédiatement que c'est la première intention d'utiliser une ressource inemployée qui lui donne sa valeur, et que par conséquent c'est le premier qui songe à s'approprier l'objet considéré qui le *produit* au sens économique, et qui en est par conséquent le propriétaire légitime. Par hypothèse, personne d'autre n'entreprend de se les approprier à ce moment-là, et les choses qui font l'objet d'une appropriation initiale n'ont donc de valeur que pour celui qui procède à cette appropriation. C'est pourquoi si on lui donne une interprétation réaliste, la clause apparemment restrictive de Locke est en fait *redondante* : elle n'est pas un principe qui *limiterait* celui de l'appropriation initiale,

⁷⁰ Frédéric Bastiat, *Harmonies économiques*, Paris, Guillaumin, 3^e éd. 1870, ch. X, "Concurrence" pp. 349-387.

⁷¹ Cf. Frédéric Bastiat, "Protectionnisme et communisme", *Sophismes économiques*, Paris, Guillaumin, 2^e éd. 1863, p. 504.

⁷² Cf. Frédéric Bastiat, *Propriété et loi, suivi de : L'Etat*, Paris, Editions de l'Institut Economique de Paris, 1983.

⁷³ Frédéric Bastiat, *Harmonies économiques*, Paris, Guillaumin, 3^e éd. 1870, ch. IX "Propriété foncière", pp. 296-348.

mais la formulation indirecte — et, il faut le constater, trompeuse — de l'un de ses *aspects inhérents*. Comme le fait d'ailleurs remarquer Murray Rothbard dans *L'Ethique de la liberté*, si on ne peut pas considérer comme sien ce dont on est le premier inventeur, alors l'esprit de l'homme ne peut pas légitimement posséder son propre corps, et nous sommes tous esclaves ; et si nous ne savons pas a priori de qui, les hommes de l'état se présenteront en tous cas à sa place. Le critère du premier utilisateur peut certes poser au juge des *problèmes de preuve* insurmontables, et c'est pour cela que le droit positif, chaque fois que cela est possible, privilégie les critères observables de la production initiale de la valeur)

Adam Smith, professeur de philosophie morale (y compris la philosophie du Droit) à l'Université de Glasgow, ne pouvait pas méconnaître l'inspiration des juristes de son époque. Malgré ses limites, sa *Richesse des Nations* demeure une attaque en règle contre le corporatisme et le mercantilisme censés justifier l'exercice du pouvoir de police des hommes de l'état sur l'économie ; et sa condamnation du monopole n'est même pas originale : celui-ci réduit l'offre, augmente les prix et les "profits" au-delà de leur niveau naturel. Smith oppose le "prix du monopole" au "prix de la libre concurrence" en désignant le premier comme "celui qu'en toute occasion on peut soutirer aux acheteurs, ou qu'on suppose qu'ils consentiront à payer" et le second comme le plus bas que les offreurs peuvent communément se permettre d'accepter, tout en continuant leur industrie⁷⁴. Ceci pourrait donner à penser que toutes les conceptions du monopole sont mélangées chez Smith. Cependant, dans nombre de cas, il emploie un concept clair : celui du monopole comme privilège exclusif attribué par les hommes de l'état.

Dans un passage, il trace un parallèle entre un monopole temporaire sur le commerce extérieur et le "monopole d'une nouvelle machine, accordée à son inventeur, et celle d'un nouveau livre à son auteur⁷⁵". De même au livre I, chapitre VII : "Un monopole accordé soit à un individu soit à une société commerciale..." *Accordé* et non "obtenu" ni même "détenu" : cela implique l'intervention de l'autorité publique. L'approche adoptée par Smith en matière de monopole est une approche institutionnelle, c'est-à-dire qu'elle cherche à définir à quelles conditions juridiques et politiques les prix tendront vers leur niveau "naturel". Cette approche prête à la critique dans la mesure où elle s'intéresse de ce qui n'a pas véritablement de valeur normative. En revanche, le souci qu'avait Smith d'examiner l'effet des institutions sur l'organisation économique illustre a contrario ce que l'analyse de l'équilibre général fait perdre par rapport aux classiques ; ne serait-ce que parce qu'il est obligé de tenir compte de *l'inventivité* et de *l'autonomie* des personnes, et de la complexité de la société qui résulte naturellement de celle des personnes, qui sont les vraies raisons économiques pour lesquelles il existe des règles de Droit. On doit cependant faire remarquer que l'analyse des processus du marché, si elle le conduit à une analyse plus réaliste de la formation des prix que celles de la mécanique walrasienne, ce n'est pas Adam Smith qui l'a inventée, puisqu'elle caractérise toute l'œuvre de ses contemporains, de Cantillon à Hume en passant par Turgot, et que son souci de l'équilibre de long terme en ferait plutôt un précurseur des partisans de la statique comparative.

Dans cette approche institutionnelle, en tous cas, les cas importants de monopole signifiaient la suppression active de la concurrence par la violence des hommes de l'état. Seul l'Etat peut créer des monopoles, car lui seul peut entraver l'entrée sur le marché de participants potentiels attirés par la perspective de rentabilités supérieures à la normale.

⁷⁴ Adam Smith, *The Wealth of Nations*, ed. Edwin Cannan, New York, Modern Library, 1937, p. 61.

⁷⁵ Adam Smith, *The Wealth of Nations*, ed. Edwin Cannan, New York, Modern Library, 1937, p. 712.

Même là où Smith voyait certains éléments freiner la tendance des prix de vente à se rapprocher des prix de revient, il les considérait comme non importants dans la pratique : par exemple, il dit des secrets commerciaux :

"il faut bien se rendre compte qu'on peut rarement les garder ; et le profit exceptionnel ne peut guère durer plus de temps qu'on ne les garde⁷⁶."

En réalité, à l'exception de terrains particuliers, Smith pensait que la concurrence aurait toujours raison des bénéfices supérieurs à la normale dans un système de droits de propriété privée où les marchés, par conséquent, seraient libres (peut-on imaginer que c'est le fait d'appeler "profits" des recettes nettes régulières et non les *gains en capital*, en valeur actuelle, qui empêchait Smith de comprendre que la terre ne pouvait pas davantage que n'importe capital donner en tant que telle naissance à des gains nets *assurés* ?).

De ces interprétations diverses, il faut conclure qu'*Adam Smith était défavorable aux politiques de concurrence*. Les partisans de la législation *antitrust* ont souvent invoqué sa prétendue caution, citant à l'appui cette phrase célèbre :

"Les gens de même métier se réunissent rarement, même pour s'amuser et se divertir, sans que la conversation ne se termine par une conspiration contre le public, ou quelque projet pour augmenter les prix"

Cependant, on les voit rarement citer ce qui suit immédiatement, et qui traduit d'ailleurs les principes du Droit de l'époque :

"Il est impossible en fait d'empêcher de telles rencontres, par quelque loi qui puisse soit être exécutée, soit être compatible avec la liberté et la justice [...].

"cependant, quoique la loi ne puisse pas empêcher les gens de même profession de se réunir de temps en temps ensemble, elle ne doit rien faire pour faciliter de telles rencontres ; encore moins les rendre nécessaires⁷⁷".

(On peut quand même se demander si ce dont il s'agit, c'est de condamner les priviléges de monopoles institutionnel qui, à l'exemple du protectionnisme bismarckien, donnent une rentabilité à des cartels qui n'auraient pas de sens sur un marché libre, ou de condamner les hommes de l'état qui feraient respecter les ententes volontaires.)

C'est l'époque où même l'anti-conceptuel David Hume disait ceci d'une ambition qui pose les mêmes problèmes que la "concurrence parfaite", celle d'attribuer les avantages selon le mérite, qui se trouve être une des acceptations les plus séduisantes de notre contemporaine (et prétendue) "justice sociale" :

'Si grande est l'incertitude du mérite, à la fois par son obscurité naturelle, et par l'orgueil de soi en chaque individu, que nulle règle de conduite déterminée ne pourrait jamais en découler'...

Alors que son subjectivisme épistémologique et normatif allaient puissamment contribuer à ce que l'on perde de vue ces vérités-là, Hume vivait encore à une époque où la réflexion politique était encore pétrie de ces vérités élémentaires, et sa philosophie politique est pleine d'aperçus pénétrants.

Malgré ces prises de position, et un éclectisme certain dans le choix de ses définitions — parfois il définit la rente comme un coût de production, quelquefois non et Jean-Baptiste Say lui en faisait grief :

⁷⁶ Adam Smith, *The Wealth of Nations*, ed. Edwin Cannan, New York, Modern Library, 1937, p. 60.

⁷⁷ *Ibid.*, p. 128.

"Smith manque de clarté en beaucoup d'endroits, et de méthode presque partout⁷⁸" Adam Smith n'en est pas moins le véritable auteur de la confusion entre les Droits de propriété donnant lieu à une rente (essentiellement, dans la théorie de cette époque, la propriété foncière) et le monopole : dans la mesure où la concurrence laisse subsister une rémunération au-delà du coût de production, il pense que la propriété foncière est analogue au monopole. Cette innovation trouve son origine dans un changement de perspective qu'il fait subir à la théorie économique : au lieu de s'intéresser au processus réel du marché, de raisonner sur des actions concrètes, il se soucie, de manière assez idéaliste, d'une "réalité au-delà des apparences", c'est-à-dire du monde imaginaire, jamais réalisé, de l'équilibre de long terme. Murray Rothbard décrit ce changement :

"La saga smithienne comporte [...] des bizarries et des anomalies frappantes. Dans ses *Cours (Lectures)* professés à l'Université de Glasgow au début des années 1760⁷⁹, Smith suit son Professeur Francis Hutchinson en présentant, puis en résolvant de manière traditionnelle le paradoxe de la valeur. Or, par la suite, plus d'une décennie plus tard dans *La Richesse des Nations* [1776], il renverse complètement sa pensée, et celle de la science économique, en prétendant que le paradoxe de la valeur ne saurait être résolu. Par conséquent il n'existerait selon lui aucun rapport entre la valeur d'usage, ou utilité du consommateur, et le prix ou valeur d'échange d'un produit. Cependant, dès lors qu'il soutenait que l'utilité du consommateur n'avait absolument aucun rapport avec la 'valeur économique', Smith devait aller chercher la cause de la valeur dans le processus de production, ce qui impliquait une forme de théorie de la valeur-travail ou, au mieux, une théorie de la valeur fondée sur le coût de production. Ricardo et Marx étaient donc déjà présents chez Adam Smith⁸⁰.

"(Particulièrement révélatrice dans ce contexte paraît être la désinvolture vis-à-vis des *Scolastiques* du jeune Professeur Adam Smith [28 ans], ainsi que la décrit son étudiant John Millar⁸¹ :

'Dans sa chaire de Logique, à laquelle M. Smith avait été nommé lors de sa première entrée à l'université [en 1751, avant de tenir la chaire de Philosophie morale entre 1752 et 1763], celui-ci vit rapidement la nécessité de s'éloigner fortement du plan qu'avaient suivi ses prédécesseurs, et de diriger l'attention de ses étudiants vers des études d'une nature plus intéressante et plus utile que la logique et la métaphysique des Ecoles. De sorte que, après avoir présenté une vue générale des pouvoirs de l'esprit, et développé suffisamment de l'ancienne logique pour satisfaire la curiosité vis-à-vis d'un mode de raisonnement artificiel qui avait un jour occupé l'attention universelle

⁷⁸ J.-B. Say, *Traité d'économie politique*, Paris, Calmann-Lévy, 1972, p. 32.

⁷⁹ Adam Smith, *Juris Prudence, or Notes From the Lectures on Justice, Police, Revenue and Arms, Delivered in the University of Glasgow by Adam Smith, Professor of Moral Philosophy*, MDCCCLXVI, calligraphie postérieure (1766) de notes sur la 3^e partie du cours de philosophie morale de Smith, apparemment prises par James Allan Maconochie, étudiant d'Adam Smith en 1763, et publiées en 1896 chez Clarendon Press à Oxford, avec une préface et une introduction d'Edwin Cannan (Disponibles chez LibertyPress/Liberty Classics à Indianapolis sous le titre *Lectures on Jurisprudence*).

⁸⁰ Cf. Paul Douglas, "Smith's Theory of Value and Distribution" in : J. M. Clark et al., *Adam Smith, 1776-1926*, Chicago, University of Chicago Press, 1928, pp. 78-115.

⁸¹ Cf. Dugal Stewart, *Historical View of the English Government*, p. 528 et Rae, *Life of Adam Smith*, pp. 43, 53.

des lettrés, il consacra le reste de son temps à l'exposé d'un système de rhétorique et de belles-lettres⁸².)

"En abandonnant l'utilité du consommateur, Smith pouvait se débarrasser de ce qu'il considérait comme les frivolités et les trivialités de la consommation, un processus dont il tenait qu'il n'affectait que la surface de la vie quotidienne sur le marché. Or, Smith souhaitait se dispenser d'étudier le vrai monde des marchés et se concentrer sur le monde prétendument plus réel, mais en réalité inexistant de l'équilibre de long terme. Dans ce que Smith appelait le "prix naturel" à long terme, par opposition aux vulgaires prix de marché, la consommation n'était plus considérée comme agent causal. La valeur et le prix ne seraient alors plus déterminés que par les 'vrais' coûts, les coûts 'matériels' du travail laborieux. Adam Smith abandonnait donc l'accent mis depuis des siècles par les auteurs continentaux sur la consommation et le vrai monde des marchés, pour apporter en fait une innovation — et une innovation profondément pernicieuse — à la discipline de l'économie politique : l'accent exclusivement mis sur le pays où on n'arrive jamais : celui de l'équilibre de long terme⁸³."

Cela le conduit à faire une norme de l'égalité du prix de vente avec le prix de revient, ce qu'elle n'a aucune raison d'être (nous y reviendrons dans la critique de la notion d'optimum dans la théorie conventionnelle du monopole) et il inaugure la condamnation de la rente, qui, en attaquant la propriété naturelle dans son fondement, ne peut conduire qu'à l'abolition de tout Droit.

Ricardo, pour sa part, définit le monopole, non comme un privilège restrictif, mais comme une situation où les participants au marché ne se conforment pas à sa théorie personnelle de la valeur : Les biens "monopolistiques" seraient ceux dont le stock disponible est absolument fixe (*Ricardo* semble dire que cela implique que l'*offre* de ces biens serait absolument inélastique, confusion intéressante entre l'*offre* et le stock, qui expliquerait pourquoi il prétend que son "monopoleur" pourrait fixer n'importe quel prix).

La "valeur (le prix) de monopole", à la différence de la valeur "concurrentielle", y est fixée par l'*offre* et la demande et non par le "coût de production" (une des manières — en principe innombrables — de réfuter la théorie ricardienne de la valeur est de faire remarquer que son "coût de production" est un prix de revient : l'idée d'un "prix déterminant un prix", est une définition circulaire) Apparemment, cette distinction décrit en réalité tous les biens qui sont produits une fois pour toutes, sans qu'on puisse les renouveler — les services sont par définition exclus, puisque n'étant pas stockables ni échangeables en tant que tels, la *conscience* de ce qu'on abandonne à les produire est toujours présente dans la décision de les offrir. La terre entre ipso facto dans cette définition, les œuvres d'art, et aussi les produits d'un terrain de qualité supérieure (par exemple les grands vins) ; or, toute personne se trouve aussi être dans le même cas (pour au moins une partie de son capital humain). Si bien que (comme on le verra), si on condamne la rente d'exclusivité qui peut en résulter, cela entraîne de fâcheuses conséquences pour la liberté personnelle.

Il reste à se demander pourquoi *Ricardo* dit de ces biens qu'ils sont "monopolisés", ce qui ne laisse pas d'évoquer de fâcheuses connotations à une époque où le (vrai) monopole est mis

⁸² Murray N. Rothbard, "Adam Smith Reconsidered", *Austrian Economics Newsletter*, automne 1987, Auburn AL, Ludwig von Mises Institute ["Adam Smith en examen", *Liberté économique et progrès social*, Paris, 1995].

⁸³ Murray N. Rothbard, "Adam Smith Reconsidered", *Austrian Economics Newsletter*, automne 1987, Auburn AL, Ludwig von Mises Institute ["Adam Smith en examen", *Liberté économique et progrès social*, Paris, 1995].

en cause pour son immoralité (bien réelle). C'est, affirme Ricardo, que "leur prix n'est limité que par le pouvoir et la volonté des producteurs⁸⁴."

C'est donc une analyse qui, à l'image des conceptions naïves du monopole propagées dans l'imaginaire public, n'inclut aucun examen des conditions de la *demande* : le niveau de celle-ci n'y est pas censé affecter la mesure de la rente, et son élasticité n'entre tout simplement pas en ligne de compte. En disant que le "monopoleur" peut fixer "n'importe quel prix", Ricardo semble raisonner comme si ses biens "monopolisés" n'avaient pas de substituts, alors que ceux-ci existent nécessairement, on le verra, et que cette circonstance empêche même de définir objectivement l'étendue du marché puisqu'on ne sait pas quels substituts inclure ou ne pas inclure, et à *quel terme* — puisque, en attendant assez longtemps, on voit les élasticités tendre vers l'infini. Ricardo semble aussi méconnaître que la fixité du *stock* existant n'implique pas que l'*offre* soit inélastique au prix : dans ce cas, l'*offre* est la partie du stock existant que ses propriétaires sont prêts à vendre étant donné le prix auquel ils pensent pouvoir vendre ; et si le prix du bien en question augmente, certains de ses possesseurs réduisent leur *demande de détention* et se portent *offreurs* sur le marché. Un type de bien dont le stock est absolument fixe peut donc avoir une offre élastique, et une offre absolument inélastique ne peut pas exister ; comme Rothbard en a donné l'exemple concret dans son analyse de la monnaie, on peut présenter la formation des prix sur un marché de deux manières : soit en décrivant les choix d'*offre* et de *demande*, soit en confrontant un *stock total* disponible avec une *demande totale de détention*. On peut évidemment passer de l'une de ces présentations à l'autre, mais la seconde est mieux adaptée aux cas où l'on considère le stock disponible comme fixe. Dans *Man, Economy and State*⁸⁵ Rothbard attribue à Wicksteed la paternité du deuxième type de présentation. Il préfère la seconde, parce qu'elle permet de mieux comprendre que le coût perçu change à tout instant du processus productif, qu'il conçoit entre autres et à juste titre comme une suite d'actes qui créent sans arrêt de la valeur en réorganisant un portefeuille d'actifs productifs.

Par conséquent, on est fondé à trouver que ce genre d'analyse omet beaucoup de choses, et à se demander si ce n'est pas là une autre manifestation de ce que Schumpeter appelait le *vice ricardien* : faire abstraction de tant de faits que l'on passe souvent à côté de l'essentiel (et rien ne garantit qu'on s'en aperçoive alors), et prétendre en tirer des conséquences poussées alors que ses représentations de la réalité sont en fait si pauvres que l'on peine à leur trouver un point d'application défendable. C'est notamment le cas des analyses d'"équilibre global de long terme", qui ne correspondent à rien que l'on puisse observer et ne conduisent à aucune prescription pratique que l'on puisse définir. Cette méthode l'a conduit à vouloir décrire non la réalité, mais ce qu'on pourrait dire si des faits essentiels n'existaient pas, et cela finit par conduire à faire procès aux lois de la réalité d'être ce qu'elles sont : nous sommes en plein dans le sujet..

A lire Ricardo, on comprend mieux pourquoi tant d'économistes le considèrent comme un grand homme. Il n'a pas seulement inauguré le *vice ricardien* dans la pensée sociale : il a présenté la théorie économique en termes de *groupes* et non de *personnes*, ce qui est source d'erreurs. On peut notamment opposer son souci d'examiner la "distribution" du "revENU national" avec la compréhension de ses prédécesseurs (et de ses collègues de l'école française) que le marché est une chose beaucoup trop complexe pour qu'on dispose des informations nécessaires pour répondre à de telles questions : pour faire comme si on avait de telles informations alors qu'on ne les a pas, il faut soit supposer que les hommes sont soumis à un déterminisme mécanique (ce n'est pas un hasard si Ricardo est un contemporain

⁸⁴ David Ricardo, *The Works and Correspondence of David Ricardo, vol 1, On the Principles of Political Economy and Taxation*, ed. Piero Sraffa, Cambridge, Cambridge University, 1951, p. 250.

⁸⁵ Cf. Murray N. Rothbard, *Man, Economy and State*, Los Angeles, Nash, 2^e édition 1970.

de Laplace) soit se prétendre capable de définir a priori les préférences et les capacités productives des gens. C'est précisément le reproche principal qu'on peut faire à l'économie mathématique : ce que Hayek, dénonçait dans son discours du Prix Nobel : faire comme si on savait non seulement ce qu'on ne sait pas, mais ce qu'on ne peut pas savoir⁸⁶.

Quant à son souci d'étudier la "distribution du revenu national", il s'inspire d'une vision collectiviste de la production, plutôt applicable à une tribu de chasseurs de gros gibier : dans une société développée, il n'y a pas de "revenu national", et il n'est pas "distribué". La "nation" n'est pas un agent moral, ce n'est même pas une entreprise, c'est une abstraction et une abstraction ne produit rien, les philosophes savent cela depuis l'antiquité. Ce sont les gens qui produisent non pas un revenu mais des choses qui les servent, et les termes auxquels les gens échangent ces choses qu'ils ont produites ne peuvent se juger qu'au moyen des principes de la morale et du Droit.

Il n'y a pas davantage de "théorie du commerce international" ; on applique simplement aux échanges transfrontières des lois économiques générales : celles évidemment qui décrivent les échanges interpersonnels mais aussi voire surtout ceux qui rendent compte des déterminismes de la société politique et notamment des tenants et aboutissants, appliquées aux limites des Etats, de la violence protectionniste et de la violence monopolistique imposée à la production des monnaies.

Or Ricardo n'a pas présenté la loi des avantages relatifs sous la seule forme où elle est universellement valide, à savoir dans les échanges entre *personnes*, mais à propos de "nations", comme si le concept était pertinent à une théorie de l'échange, c'est-à-dire comme si la "nation" était un agent moral. Nous avons vu le résultat : certains se croient autorisés à la mépriser, à la réfuter, à circonscrire ses conditions, tandis que d'autres se croient capables d'"identifier" les avantages relatifs d'un "pays" pour recommander aux hommes de l'état, afin d'en tirer parti, de fausser les choix personnels par des interventions violentes. Il est pourtant évident que les avantages relatifs concernent la situation et les actes des *personnes*, et que si les prix sont libres de refléter les raretés relatives des services productifs, ces *personnes-là* sont seules capables de les identifier et d'en tenir compte par elles-mêmes.

En outre, Ricardo a mis en avant, au mépris d'une définition correcte établie depuis des siècles, une théorie fausse de la valeur, à la fois idéaliste dans son rapport à la réalité — sa "vraie" valeur ne pouvant jamais s'identifier ni même, théoriquement, apparaître — et matérialiste pour ce qu'elle conçoit de la nature du phénomène. Il a disqualifié le Droit dans son principe, en désignant comme "monopole" ce qui n'en est pas, et en présentant une interprétation de la rente dont l'absurdité est établie et qui met en cause le fondement de toute propriété légitime, semant la discorde politique pour les décennies à venir et fournissant aux hommes de l'état mille prétextes pour violer les Droits de leurs sujets — et l'Université n'enseigne toujours pas Frédéric Bastiat, qui l'a réfutée, alors que qu'elle encense son inventeur. Ricardo a ainsi permis à Marx de présenter comme un produit de la 'science' une accusation d'injustice portée contre des gens parfaitement honnêtes (cf. *supra* la mise au point de Hoppe sur l'exploitation réelle) qui, au XXème siècle, a servi de prétexte à des dizaines de millions d'assassinats et enchaîné des centaines de millions d'esclaves. Au vu d'une telle réussite, on peut se demander si non seulement la science économique mais l'humanité ne se serait pas trouvée mieux si Ricardo n'avait pas existé, quels que puissent par ailleurs être ses mérites et ses découvertes (dont la théorie des avantages relatifs n'est pas, puisqu'elle est de James Mill).

⁸⁶ Friedrich A. Hayek, "The Pretense of Knowledge" in : *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas*, Londres, Routledge & Kegan Paul, 1978.

A propos du monopole, Ricardo méprise donc la distinction pourtant cruciale entre une rareté naturelle et une rareté artificiellement engendrée par la violence (C'est encore Frédéric Bastiat qui, dans "Immense découverte !!!⁸⁷", a montré l'équivalence économique absolue entre la création d'une ressource nouvelle et la suppression d'une intervention de l'Etat). Elle détourne l'attention de la question du Droit pour mettre l'accent sur des *types* de biens ou sur les conditions matérielles de la production. Comme ce fut souvent le cas, Ricardo entendait trouver une explication des phénomènes indépendante des institutions, ce qui veut dire indépendante des contraintes légales : on voit la difficulté de la chose (et pour des économistes qui, comme Rothbard, pensent que la théorie économique ne peut servir qu'à juger les politiques économiques, donc en dernière analyse les règles de droit, ce parti pris limite l'applicabilité de l'analyse⁸⁸).

Cette analyse de Ricardo illustre les premiers inconvénients du divorce entre la théorie économique et la philosophie morale dont on avait admis qu'elle fait partie (à la différence de Smith le professeur et de Malthus le pasteur, qui avaient une bonne formation classique Ricardo était un courtier autodidacte, ignorant des humanités. Ce n'est qu'après avoir pris sa retraite qu'il se soucia d'acquérir une éducation formelle, lisant sous les conseils de son mentor James Mill, véritable auteur de la loi des avantages relatifs). Et ce n'est pas seulement d'affirmer l'autonomie de la théorie économique comme science descriptive qu'il s'agissait : car le reste de la logique aussi est une science descriptive, puisque tout ce qu'on peut connaître par la raison obéit à ses lois ; cependant, elle est censée demeurer dans la philosophie. Ricardo aura contribué à faire perdre aux économistes qui lui succéderont la conscience des lois et des faits établis par la science morale au cours des siècles écoulés. (en France il faudra attendre quelques décennies de plus pour que le positivisme, oblitère semblablement des siècles d'expérience et de réflexions dans la théorie sociale).

Ce matérialisme favorise une méthodologie économique de plus en plus aveugle à l'autonomie de l'esprit et à sa nature conceptuelle, qui tend à réduire la théorie à une mécanique qui les exterminera l'une et l'autre. Il va même contribuer à brouiller la distinction entre les faits de nature et ceux qui relèvent du libre arbitre de l'homme⁸⁹, distinction sans laquelle il n'est pas de science morale, pas de jugement possible sur les actes des gens et aucun moyen de distinguer ce que l'on peut changer de ce qu'on ne peut pas changer : les confusions métaphysiques de Marx sont au bout. En effet, une théorie économique qui prétend énoncer des lois générales sans référence à celles qu'a découvertes la philosophie morale⁹⁰ (comme si les phénomènes économiques ne résultaient que de lois naturelles, ce qui implique un parti pris déterministe), puis trouve à redire aux situations qui en résultent préfigure le procès fait par Marx à l'essence de la réalité (et l'absurdité idéaliste qu'il affirme implicitement, à savoir que la violence politique pourrait réformer les lois de la nature), dont nous verrons que l'on peut aussi accuser la théorie conventionnelle du monopole.

⁸⁷ Cf. Frédéric Bastiat, "Immense découverte!!!", *Oeuvres économiques*, Paris, PUF, 1983. Réédité dans *Ce qu'on voit et ce qu'on ne voit pas*, Paris, Romillat, 1993, pp. 86-89 (2^e édition 2000).

⁸⁸ Cf. Murray N. Rothbard, "Conclusion: Economics and Public Policy", *Power and Market*, Kansas City, Sheed Andrews and McMeel, 1977, chapitre 7.

⁸⁹ Cf. Ayn Rand, "The Metaphysical vs. The Man-made", *Philosophy, Who Needs It?* New York, New American Library, 1982.

⁹⁰ Il ne s'agit pas principalement des règles de la morale et du Droit, mais des lois de la *causalité sociale* telles que décrites par la logique de l'action ; cependant, comme le respect de la *possession naturelle* constitue la norme de justice et maximise l'utilité sociale, c'est aussi une notion essentielle à toute théorie sociale.

Gerald P. O'Driscoll fait remarquer que l'approche ricardienne non seulement ne pose jamais la question du monopole institutionnel, mais ne peut pas poser celle de la liberté d'entrée puisque de toutes façons ce sont les conditions de coût (qu'elle qu'en soit l'origine) qui y dissuadent les offreurs potentiels⁹¹. On fait donc un procès à la rente, et c'est donc déjà après les lois de la réalité que les plaignants en ont. Cependant, Ricardo sait qu'on ne peut mettre en cause la propriété privée sans conséquences désastreuses ; par conséquent, pour lui-même et ceux qui le suivent, il faudrait conclure que les lois naturelles sont naturellement "injustes"... mais qu'il n'y a rien à faire. Et comme le concept de "justice" se réfère nécessairement à des décisions personnelles, l'idée d'une "nature injuste" est en réalité une laïcisation maladroite — et implicite — de l'idée d'un Dieu mauvais, et en tous cas une *contradictio in adjecto* (on a besoin de démonstrations philosophiques spéciales pour comprendre cela aujourd'hui et encore, sans qu'elles puissent se référer à des définitions universellement acceptés, tant la faculté de juger les concepts normatifs s'est raréfiée de nos jours⁹²). Avec de telles idées sur la norme sociale, et les avertissements de Malthus, on comprend que Thomas Carlyle, à l'occasion d'un vibrant plaidoyer pour l'esclavage des nègres⁹³, ait appelé l'économie politique "la science lugubre", et que cet autre esclavagiste de Marx apparaisse si naturellement au bout. Il n'en est que plus lourd de conséquences que Frédéric Bastiat soit mort trop jeune pour exercer une influence correctrice (il n'a pu agir que pendant six ans, de 1844 à 1850), lui possédait les moyens intellectuels de présenter une vision plus rassurante des choses. Parmi les raisons philosophiques qui lui permettaient de réfuter ces théories, on peut mentionner la conviction, inspirée par sa formation réaliste, que Dieu n'est pas mauvais et que c'est une erreur caractéristique, en philosophie morale, que d'opposer ses normes aux lois de la nature. C'est ce qui l'a conduit à écrire les *Harmonies économiques* : c'est bien entendu pour cet "optimisme naïf" qu'on a voulu le disqualifier. Parmi les successeurs de Ricardo, Nassau Senior systématisé le procès fait à la réalité de la concurrence. Pour lui, la "concurrence" n'existe que lorsque tout le monde peut faire concurrence "à égalité" ["At equal advantage"⁹⁴], c'est-à-dire lorsque la production se fait à coût constant. Lorsqu'on se trouve faire usage de "ressources naturelles" (c'est-à-dire de biens de capital non renouvelables) dans la production, il y aura des coûts croissants, et donc l'apparition d'une rente. Pour Senior, reprenant chez Ricardo le souci de la rente et de la "distribution du revenu", il y a "monopole" chaque fois qu'il y a rente, c'est-à-dire lorsque la production engendre un "surplus au-dessus du coût". Il recense quatre types de "monopole" : les économies d'échelle, les brevets, les biens naturellement rares, et "le grand monopole de la terre"⁹⁵. Pour lui, toute terre est "monopolisée".

⁹¹ Gerald P. O'Driscoll, "Monopoly in Theory and Practice", in : *Method, Process and Austrian Economics, Essays in Honor of Ludwig von Mises*, Israel M. Kirzner, ed., Lexington, Mass. Lexington Books, 1982, p. 196.

⁹² Cf. Friedrich A. Hayek, *Règles et ordre* et *Le Mirage de la justice sociale*, tomes 1 et 2 de *Droit, législation et liberté*, Paris, PUF, 1980-1981.

⁹³ Exaltant le "fouet bienfaisant", son idéal des rapports humains étant celui de l'obéissance et de la soumission, Thomas Carlyle était le théoricien par excellence d'une société servile idéalisée ; et ce qu'il reprochait à l'économie politique c'était, expressément, de s'opposer à l'esclavage. Cf. David M. Levy, "150 Years and Still Dismal!", *Ideas on Liberty*, Irvington-on-Hudson, March 2000, pp. 8-10, même si on peut reprocher à l'auteur d'"opposer" le socialisme à l'esclavagisme.

⁹⁴ Nassau William Senior, *An Outline of the Science of Political Economy*, New York, Augustus M. Kelley, 1965, (réimpression de l'édition de 1936), pp. 102-103.

⁹⁵ Nassau William Senior, *An Outline of the Science of Political Economy*, New York, Augustus M. Kelley, 1965, (réimpression de l'édition de 1936), p. 103-105.

La "synthèse néo-classique"

Ce qu'on a appelé la "synthèse néo-classique" mérite un développement particulier, parce qu'elle inspire les conceptions aujourd'hui dominantes. A côté de celle de Ricardo, la conception dite néoclassique du "monopole", pour critiquable qu'elle soit (sinon à quoi servirait cette étude ?), paraît beaucoup plus réaliste. En effet, elle réintroduit l'analyse des conditions de la *demande*, et fait d'ailleurs remarquer les limites de Ricardo sur ce point ; elle étend enfin la notion de rente à tous les domaines et va jusqu'à dire que le "monopole" — au sens de "monopole de fait" — n'est qu'une de ses sources possibles (on demandera alors pourquoi condamner la rente "de monopole" si on juge licites les autres formes de rente : le pouvoir du "monopole de fait" résulte du Droit de propriété, et notamment du Droit de refuser ses services ; on ne peut recueillir une rente que si on a le pouvoir de le faire. Pourquoi s'en prendre au "monopoleur" en particulier — et en quoi se distingue-t-il ? Peut-on attribuer cette distinction au désir de maintenir la censure du "monopole" tout en acceptant la rente en tant que telle pour éviter des problèmes insolubles ?) D'un autre côté, elle amalgame à son tour le "monopole de fait" avec le monopole de droit.

Cette "synthèse" doit beaucoup à ce que Murray Rothbard appelait le *compromis marshallien*. Elle lui doit tellement, d'ailleurs, et celui-ci est la source de tellement de malentendus modernes que nous ne pourrons pas le traiter dans cette sous-partie sans lui faire perdre le fil de son développement historique. Le *compromis marshallien* fera donc l'objet de la *sous-partie qui suit*, comme introduction théorique à la critique de l'analyse conventionnelle, étant donné qu'il explique une bonne partie des présupposés erronés sur lesquels celle-ci s'appuie — ainsi, comme nous le verrons, que bien d'autres erreurs commises par les économistes.

Cependant, cela ne nous interdit pas de citer ici Alfred Marshall à propos du seul "monopole", non seulement comme l'un des pères de la synthèse néoclassique mais comme une des sources de ses conceptions du "monopole". Dans les *Principles*, Marshall postule qu'une "valeur de monopole" apparaît chaque fois qu'"une seule personne ou association de personnes a le pouvoir de fixer soit la quantité d'un bien qui est offert à la vente soit le prix auquel il est offert⁹⁶." Cette phrase est compatible avec beaucoup d'interprétations de la notion de "monopole", aussi bien celle de Smith que celle de Ricardo. Dans d'autres passages, il semble admettre qu'un offreur dont la courbe de demande est relativement inélastique est soumis à la concurrence⁹⁷, mais logiquement, cela ne signifie pas qu'il ne l'accuse pas d'être un monopoleur. L'idée suivant laquelle le monopole, de quelque manière qu'on la définisse, "élimine la concurrence" est peut-être une des confusions les plus courantes qui puisse résulter de l'ambiguïté du concept ; la notion de "concurrence monopolistique" a l'avantage de le reconnaître, mais ses partisans continuent à distinguer entre "situation concurrentielle" et "monopole de fait", distinction dont on se demande alors quel est son critère de démarcation.

Marshall fait penser à Adam Smith, dans la mesure où la plupart des exemples de monopole qu'il présente sont des monopoles *institutionnels*, à l'exception d'entreprises jouissant d'économies d'échelle, les prétendus "monopoles naturels"⁹⁸. On n'a donc pas, fait remarquer O'Driscoll, de théorie néoclassique du monopole qui soit constituée au tournant

⁹⁶ Alfred Marshall, *Principles of Economics*, 9^e édition en 2 tomes, C. W. Guillebaud éd., New York, Macmillan, 1961, Tome 1, p. 477.

⁹⁷ Cf. George J. Stigler, "Perfect Competition, Historically Contemplated", *Essays in the History of Economics*, Chicago, University of Chicago, Phoenix Books, 1965, pp. 251-253.

⁹⁸ Alfred Marshall, *Principles of Economics*, op. cit., p. 484-485.

du XXème siècle⁹⁹. Des éléments théoriques-clés avaient été développés, comme l'analyse de l'élasticité au prix et la recette marginale. Pourtant il est difficile de retrouver les origines de cette synthèse, d'autant plus qu'elle est pleine de contradictions. Certains auteurs affirment qu'elle essaie de faire tenir ensemble les bribes de théorie élaborées par les auteurs précédents ; l'idée est difficilement vérifiable. Par ailleurs, l'interprétation de l'optimum par la théorie de "l'équilibre général" qui affirme que le "monopole" s'en écarterait ne peut pas rester sans réponse¹⁰⁰.

Aux Etats-Unis, les étatistes à la prussienne inventent le monopole naturel pour cause de rendements croissants

Aux Etats-Unis, au tournant de ce siècle, à la suite de la Guerre de sécession et de la défaite de Sedan, l'Université allemande commence à exercer une influence, souvent méconnue. Elle s'oppose à la tradition américaine ainsi qu'à l'influence française, constante depuis l'indépendance¹⁰¹. Il en sortira ces générations d'"économistes" inspirés par l'historicisme et l'étatisme, plus soucieux de décrire et de conseiller la redistribution politique que d'élaborer des raisonnements théoriques qui se tiennent, et que Ludwig von Mises critique ainsi :

"L'école historique et les Institutionnalistes veulent proscrire l'étude de la théorie économique et de la praxéologie [l'étude des conséquences logiques du fait que l'homme agit] et ne s'occuper que de rassembler les données ou, comme ils les appellent aujourd'hui, les institutions. Mais aucune proposition concernant ces données ne peut s'énoncer sans référence à un ensemble défini de théorèmes économiques. Quand un institutionnaliste attribue à une cause définie un événement donné, par exemple un chômage massif aux prétendues déficiences du mode capitaliste de production, il invoque un théorème économique. En s'opposant à un examen plus poussé du théorème tacitement impliqué dans ses conclusions, il cherche seulement à éviter qu'on n'expose les erreurs de son raisonnement¹⁰²."

Richard T. Ely en est un exemple éminent : organisateur en 1885 de l'*American Economics Association* contre les économistes laissez-fairistes de son époque, il était de formation hégelienne¹⁰³ ; quoiqu'il n'eût pas soutenu le *Sherman Act* de 1890¹⁰⁴, il critiquait

⁹⁹ Gerald P. O'Driscoll, "Monopoly in Theory and Practice" in : *Method, Process and Austrian Economics, Essays in Honor of Ludwig von Mises*, Israel M. Kirzner, ed., Lexington, Mass. Lexington Books, 1982, p. 197.

¹⁰⁰ Cf. Shorey Peterson, "Antitrust and the Classic Model", in *A. E. A. Readings in Industrial Organization*, ed. Hefelbover et Stocking, Homewood IL, Richard D. Irwin, 1958, pp. 316-333.

¹⁰¹ Voir à ce sujet Leonard Peikoff, *The Ominous Parallels: The End of Freedom in America*, New York, New American Library, 1982, Chapitres 6 et 14.

¹⁰² Ludwig von Mises, *Human Action*, 3° édition, Yale University Press, 1966, p. 643.

¹⁰³ ... et l'un des professeurs de Woodrow Wilson. Témoigne de son étatisme à l'allemande, cette citation caractéristique :

"Nous considérons l'Etat comme une agence éducative et éthique dont le rôle positif est une condition indispensable du progrès humain."

(cité par William Letwin, *Law and Economic Policy in America: The Evolution of the Sherman Antitrust Act*, Chicago, University of Chicago Press, 1965).

¹⁰⁴ Richard Ely recommandait la nationalisation de certaines industries et une réglementation des marchés du travail pour "compenser" les "victimes" des "monopoles". Pour lui, ces mesures "feraient plus

les trusts de l'époque alors que ses collègues, fidèles (grâce à l'influence française) à l'analyse du marché en termes de processus évolutionniste conforme à la tradition séculaire de la théorie économique avant Ricardo, y voyaient un état transitoire et bénéfique de l'organisation industrielle : Sanford D. Gordon a passé en revue toutes les revues professionnelles en sciences sociales, tous les articles et livres écrits par les économistes, à la recherche de leur opinion sur les trusts avant le vote de la loi Sherman. Parmi ces économistes, on peut citer John Bates Clark, John Gunton, Simon N. Patten et David A. Wells. Sanford Gordon conclut que :

"Une large majorité des économistes concédait qu'on pouvait s'attendre au mouvement de fusions, que les coûts fixes élevés justifiaient économiquement les entreprises de grande taille, que la concurrence dans ces circonstances dégénérerait souvent en concurrence destructrice, et que la stabilité des prix apportait plus d'avantages que d'inconvénients à la société. Ils semblaient rejeter l'idée que la concurrence allait s'affaiblissant, ou ne craignaient en rien qu'elle ne le fasse¹⁰⁵".

Abandonnant l'obsession à vrai dire assez britannique de la rente du sol, Ely n'en reprend pas moins l'idée d'une classe de biens "naturellement" produits dans les conditions "monopolistiques". Dans cette nouvelle vision, ce n'est plus la terre, les conditions "techniques" de la production (en fait, l'indivisibilité nécessaire des biens de capital) qui créent le "monopole naturel", notion qu'on n'a commencé à contester qu'assez récemment, quand on a mis en cause la "régulation" des "services publics¹⁰⁶". Ely décrit un "monopole naturel" comme une "entreprise soustraite à la pression constante et permanente de la concurrence¹⁰⁷." Évidemment, dans un pays où certaines terres fertiles étaient encore quasiment gratuites, le souci ricardien de la rente du sol ne pouvait pas sérieusement constituer le cœur d'une théorie du monopole. Alors que pour Seniorc'étaient les rendements *décroissants*, pour Elyce sont les rendements *croissants* qui sont à l'origine du "problème". Non seulement il s'agit pour Ely d'un problème important en soi, mais il affirme que des monopoles "artificiels" dépendent pour leur existence d'un "lien" avec le "monopole naturel". En d'autres termes, prétend-il, les tarifs et autres législations restrictives aident à promouvoir les monopoles artificiels, mais leur suppression ne les ferait pas disparaître. Il généralisait un problème mentionné à propos de la théorie économique des chemins de fer : à savoir que la discrimination de prix, produit du "monopole naturel" créerait une structure monopolistique dans d'autres industries¹⁰⁸. Pour Ely, la concurrence (telle qu'il la définissait) ne pouvait pas exister dans de telles situations, et il craignait que des législateurs bien intentionnés, dans leur zèle pour la promouvoir, n'engendrent

pour moraliser l'industrie que toutes les législations restrictives contre le capital jamais promulguées." (Richard T. Ely "The Future of Corporations", *Harpers*, juillet 1887, p. 265).

¹⁰⁵ Sanford D. Gordon, "Attitudes Toward Trusts Prior to the Sherman Act", *Southern Economic Journal*, Octobre 1963, p. 166.

¹⁰⁶ Cf. Henri Lepage, *Critique de la théorie du monopole naturel : L'approche libérale des télécommunications*, Rapport au Ministre des Télécommunications, Janvier 1987. "Il n'y a pas de monopole qui soit naturel" ; *EDF et la tarification au coût marginal : Rapport au Ministre de l'Industrie*, Février 1988. L'auteur cite Thomas Hazlett et Walter Primeaux Jr. comme hostiles à la notion de "monopole naturel" (Cf. David Poole, ed., *Unnatural Monopolies*, Lexington Books, 1985).

¹⁰⁷ Richard T. Ely, *Problems of To-Day: A discussion of Protection Tariffs, Taxation, and Monopolies*, éd. révisée ; New York, Thomas Y. Crowell, 1888, p. 117.

¹⁰⁸ Richard T. Ely, *Problems of To-Day: A discussion of Protection Tariffs, Taxation, and Monopolies*, éd. révisée ; New York, Thomas Y. Crowell, 1888, pp. 201-202.

des gaspillages, des crises commerciales et une stagnation des affaires¹⁰⁹. Il voyait donc bien que la politique *antitrust* entrave essentiellement l'efficacité productive. L'inconvénient est d'opposer le "monopole" à la "concurrence", comme si les grandes entreprises, inévitablement "dominantes", n'y étaient pas soumises, à la concurrence. Supposer que la taille serait en soi une protection contre la concurrence est d'autant plus évidemment une pétition de principe, qu'à cette époque de concentration la rivalité était exacerbée.

Les historiens de l'économie dits "révisionnistes" aux Etats-Unis font remarquer qu'au moment où Ely écrivait, les prix *baissaient* d'autant plus que les industries étaient *plus concentrées*¹¹⁰. On reconnaissait d'ailleurs largement le phénomène et ce que le sénateur Sherman, promoteur éponyme de la loi, reprochait en fait aux "trusts" c'était précisément d'avoir "subverti le système [protectionniste] des tarifs... sapé la politique de l'Etat consistant à protéger... les industries américaines en exigeant des droits de douane supplémentaires : en somme, celui qui passe encore aujourd'hui pour un "champion de la concurrence" reprochait essentiellement aux grandes entreprises d'avoir *rétablissement* cette même concurrence, en dépit des efforts qu'avaient faits les hommes de l'état pour l'étouffer avec leurs monopoles institutionnels. Si on a compris que la législation antitrust ne fait que créer *d'autres* monopoles institutionnels, on voit qu'on avait affaire à des hommes politiques imposant classiquement *d'autres* monopoles pour empêcher l'ingéniosité humaine de mettre en échec ceux qu'ils avaient déjà institués.

C'est au moment où l'Amérique importe sous la forme édulcorée du pragmatisme le refus idéaliste de reconnaître la logique comme une *loi de la réalité* et d'en tirer des principes, qu'un économiste formé à l'allemande inaugure l'ère des économistes "experts", appelés par les législateurs à guider (et à cautionner contre rémunération) leurs politiques d'après des critères prétendument scientifiques, comme d'habitude fondés sur la pseudo-mesure de ce qui n'est pas objectivement mesurable¹¹¹. Ely inaugure aussi, en contraste frappant avec les lumineux aperçus de ses prédecesseurs, la croyance naïve dans l'efficacité de la gestion étatique, si copieusement démentie aujourd'hui par les études empiriques des économistes des droits de propriété. Ses dithyrambes sur la "supériorité" de la poste publique sur les compagnies privées de télégraphe demeurent un chef-d'œuvre d'humour involontaire.

Un autre problème est que les "monopoles naturels" n'existaient que dans son imagination. "Ce que nous savons aujourd'hui, affirme O'Driscoll, c'est qu'il avait tort dans presque toutes ses affirmations¹¹²." Les puissants producteurs de services collectifs ne subissaient évidemment pas la réglementation contre leur gré : ils la recherchaient avidement, pour les priviléges de monopole qu'elle crée, dans un contexte de rivalité acharnée. Si la réglementation eut quelque effet ce fut, conformément à sa raison d'être, de relever

¹⁰⁹ *Ibid.*, p. 121.

¹¹⁰ Cf. R. Gray et J. Peterson, *Economic Development in the United States*, Homewood, Ill. Irwin, Cité par Anderson & Hill, *The Birth of a Transfer Society*, Stanford University, Hoover Institution, 1980 ; Douglass North, *Growth and Welfare in the American Past: A New Economic History*, Englewood Cliffs, N. J. Prentice-Hall, 1966.

¹¹¹ Sur les liens entre la philosophie allemande et le pragmatisme, qui est un autre nom du refus de penser, et l'influence de cette "philosophie" au tournant du siècle, Cf. Leonard Peikoff, *The Ominous Parallels*, : *The End of Freedom in America*, New York, New American Library, 1982.

¹¹² Gerald P. O'Driscoll, "Monopoly in Theory and in Practice" in : *Method, Process and Austrian Economics, Essays in Honor of Ludwig von Mises*, Israel M. Kirzner, ed., Lexington, Mass. Lexington Books, 1982, p. 198. Voir aussi par exemple Walter Primeaux Jr. dans "An End to Natural Monopoly", *Economic Affairs*, Londres, janvier-mars 1985, où l'auteur montre que partout en Amérique du Nord où il n'y a pas de monopole institutionnel, plusieurs offreurs à la fois assurent la fourniture de l'électricité.

les tarifs, créer des rentes et conduire à la formation d'un grand nombre d'"empires" industriels¹¹³. Quant aux chemins de fer, le souci principal de Richard Ely et du mouvement dit "populiste", la plupart avaient reçu des priviléges étatiques qui les avaient mis à l'abri de la concurrence. Comme le rappelle Alan Greenspan :

"... pour les agriculteurs de l'Ouest, les chemins de fer semblaient bien détenir le pouvoir arbitraire qu'auparavant on n'attribuait qu'aux hommes de l'état. Les sociétés ferroviaires semblaient ne pas être contraintes par les lois de la concurrence. Elles paraissaient pouvoir imposer des tarifs calculés pour ne laisser aux cultivateurs que le grain pour les semaines — ni plus, ni moins. La protestation paysanne prit la forme du *National Grange Movement*, l'organisation qui fit voter l'*Interstate Commerce Act* de 1887.

"... ce n'étaient pas les 'défauts' du marché libre qui avaient nécessité cette législation. Comme toutes celles qui suivirent pour réglementer les entreprises, cette loi était une tentative pour remédier aux désordres qu'avait causés l'intervention antérieure des hommes de l'état.

"Avant la Guerre de sécession, les chemins de fer s'étaient développés dans l'Est au sein d'une âpre concurrence les uns avec les autres de même qu'avec les autres formes de transport : chalands, bateaux ou chariots. Vers les années 1860 apparut un mouvement politique exigeant que les chemins de fer s'étendent vers l'Ouest pour relier la Californie au reste du pays. L'honneur national, paraît-il, était en jeu. Mais le volume du trafic au-delà de l'Est fortement peuplé était insuffisant pour attirer le transport commercial vers l'Ouest. Le bénéfice éventuel ne justifiait pas le coût élevé de l'investissement en équipements de transport. On décida donc, au nom de l'"intérêt général", de subventionner les transporteurs ferroviaires pour les pousser vers l'Ouest.

"Entre 1863 et 1867, près de quarante millions d'hectares de terrains publics furent distribués aux chemins de fer. Comme ces attributions s'étaient faites sur des trajets déterminés, aucune société concurrente ne pouvait s'installer dans l'Ouest pour offrir ses services à la même clientèle. Simultanément, les autres modes de transport (chariots, bateaux fluviaux, etc.) ne pouvaient pas financer une concurrence faite au train dans cette partie-là du pays. Ainsi, avec l'aide des hommes de l'état fédéral, une partie de l'industrie du chemin de fer put "échapper" aux contraintes de la concurrence qui s'étaient imposées à l'Est.

"Comme on pouvait s'y attendre, les subventions avaient attiré le genre de promoteurs qui existe toujours à la marge de la communauté des affaires et qui sont toujours à la recherche du 'coup facile'. Un grand nombre des nouveaux chemins de fer de l'Ouest étaient construits à la va-vite. On ne les avait pas construits pour transporter quelque chose, mais pour obtenir des attributions de terres.

"Les chemins de fer de l'Ouest étaient donc des monopoles authentiques au sens qu'en donnent les manuels. Ils avaient bel et bien la possibilité d'exercer un pouvoir arbitraire

¹¹³ Une première étude menée par Stigler et Friedland n'a trouvé aucun effet de la réglementation sur les tarifs des services collectifs : cf. George J. Stigler et Claire Friedland, "What Can Regulators Regulate? The Case of Electricity", *Journal of Law and Economics*, 5 octobre 1962, pp. 1-16. Une autre étude montre que la réglementation des Etats favorisait les possesseurs des entreprises. Cf. Gregg A. Jarrell, "The Demand for State Regulation of the Electric Utility Industry", *Journal of Law and Economics*, 21, octobre 1978, pp. 269-295. Ce qui est certain, c'est que les entrepreneurs en question recherchaient avidement la réglementation. Cf. par exemple Forest McDonald, *Insull*, University of Chicago Press, 1962, 113-128.

et c'est ce qu'ils firent. Mais ce pouvoir-là, ils ne le tiraient pas d'un marché libre ; il venait des subventions et des interdictions imposées par les hommes de l'état.

"Lorsqu'à l'Ouest le trafic eut atteint des niveaux permettant à d'autres transporteurs d'être rentables, le pouvoir de monopole des chemins de fer fut rapidement érodé. En dépit de leurs priviléges initiaux, ils furent incapables de résister à la pression de la libre concurrence¹¹⁴."

La dernière touche apportée à la théorie néoclassique du monopole provient de la "concurrence parfaite". Pour des économistes soucieux d'étudier la réalité des marchés, cette notion ne présentait aucun intérêt ; elle en a pour ceux qui, poursuivant l'inspiration ricardienne jusqu'au bout, tentent d'extraire des phénomènes "purs", c'est-à-dire, pour soi-disant dégager le permanent du contingent, l'essentiel de l'accessoire, de décrire ce qui se passerait si certains phénomènes inhérents à la réalité n'en faisaient pas partie : l'inconvénient de ces approches étant que ces phénomènes dont elles font abstraction sont eux aussi constants et qu'on peut même dire de certains qu'ils sont essentiels. Par exemple l'information, traitée par prétérition dans ces modèles-là, se trouve être la chose la plus importante de l'économie.

La pétition de principe comme quoi la théorie économique devrait se traiter mathématiquement, a plus encore contribué à éloigner la théorie de la réalité concrète de l'action.

"Qui, sinon les économistes mathématiciens", demande Juan Carlos Cachanosky, a introduit des hypothèses arbitraires au point de rendre, à la limite, le modèle totalement irréel ? Et cela, pour des raisons de pure convenance. Est-ce que par hasard ce ne seraient pas les économistes mathématiciens qui ont inventé un monde qu'il serait possible de mettre en équations ? Quelle raison pour supposer la continuité des fonctions ? Ne s'agit-il pas d'une hypothèse de pure convenance pour pouvoir faire des dérivations ? Est-ce que l'hypothèse de continuité dans le théorème du point fixe n'est pas de pure convenance pour démontrer l'existence de l'équilibre walrasien ? Ainsi, par exemple, Dorfman, Samuelson et Solow, dans ce qu'ils appellent la démonstration rigoureuse de l'existence des solutions, disent :

[...] nous suivons Wald en exigeant que nos fonctions de demande soient continues. Ceci constitue une hypothèse minimale de régularité mathématique dont il est difficile de se dispenser, puisque sans elle on aurait de la peine à démontrer l'existence d'un équilibre concurrentiel¹¹⁵¹¹⁶".

Cependant, une autre influence intellectuelle mérite qu'on la mentionne : celle de Frank Knight, qui ne savait fort bien qu'on ne peut pas appliquer la notion de "concurrence parfaite" à la réalité, puisqu'il reconnaissait que c'est une abstraction contradictoire, et qui n'est même pas compatible avec l'existence de la monnaie — puisque si on investit dans un stock d'encaisses monétaires pour réaliser la double coïncidence des besoins, c'est uniquement parce qu'il existe des coûts d'information et de transaction.

¹¹⁴ Alan Greenspan, "Antitrust", texte tiré du discours fait à l'*Antitrust Seminar de la National Association of Business Economists*, Cleveland, 25 septembre 1961. Publié par le *Nathaniel Branden Institute*, New York, 1962 ; réédité dans Ayn Rand *et al.*, *Capitalism: The Unknown Ideal*, New York, New American Library, 1967, p. 63-65.

¹¹⁵ R. Dorfman, Robert M. Solow, et Paul A. Samuelson, *Programación lineal y análisis económico*, Aguilar, 1962, p. 397.

¹¹⁶ Juan Carlos Cachanosky, "La Ciencia Económica vs. la economía matemática" *Libertas*, Buenos Aires, n°4, mai 1986.

"Un tel modèle[,...] se détruit de lui-même, disait-il, et ne pourrait pas exister dans le monde réel¹¹⁷."

Son but était d'étudier a contrario l'origine du profit pur et il a effectivement contribué à élucider la notion. Il définit les profits comme les profits *marchands*, réalisés *ex post* comme un produit de l'habileté de l'entrepreneur dans un contexte d'incertitude ; le rôle créateur de l'esprit humain dans la genèse des profits et l'existence de la valeur nette perçue comme moteur de l'action ne lui apparaissent pas aussi clairement qu'à d'autres (notamment Israel Kirzner). La contrepartie de ces progrès est qu'il avait tout de même contribué à créer cet être de raison, que ses successeurs allaient prendre au sérieux comme norme.

Même les auteurs libéraux contemporains n'échappent pas à la confusion

Que la théorie économique ait réintroduit dans l'analyse des marchés la notion du "monopole de fait" que la philosophie du Droit avait fini par éliminer a eu pour conséquence que même des auteurs qui passent pour libéraux, personnes qui, a priori, auraient dû savoir séparer le pouvoir économique du pouvoir politique, les confondent parfois. Une des sources de la confusion est la notion de *souveraineté du consommateur*. Comme il arrive souvent que les producteurs soient politiquement mieux organisés que les consommateurs, les économistes soucieux de morale et donc d'efficacité, pour défendre le Droit contre la recherche des priviléges par ces intérêts organisés, ont souvent dû, comme les Scolastiques, prendre le parti des consommateurs contre certains producteurs. Néanmoins, l'erreur était d'ériger en principe une définition de la justice par ses *traits secondaires* qui ne pouvait fournir qu'un *préjugé* pratique louable. La notion de "souveraineté du consommateur" est, pour reprendre les termes de Murray Rothbard,

"un exemple typique de l'abus, en théorie économique, d'un terme, 'la souveraineté', qui n'est approprié qu'au domaine politique et qui est par conséquent une illustration du danger d'adopter des métaphores empruntées à d'autres disciplines. La 'souveraineté' est la caractéristique du pouvoir politique ultime ; c'est le pouvoir qui repose sur l'usage de la violence. Dans une société entièrement libre, chaque individu est souverain sur sa propre personne et sa propriété. C'est par conséquent la souveraineté sur soi-même qui prévaut sur un marché libre¹¹⁸. Personne n'est 'souverain' sur les actions ni les échanges de qui que ce soit d'autre. Comme les consommateurs n'ont pas le pouvoir de forcer les producteurs à faire aucune activité ni aucun travail, les premiers ne sont pas 'souverains' sur les seconds¹¹⁹."

Rothbard voit le premier promoteur du concept dans le professeur William Hutt. William Hutt, contemporain de Hayek, s'était installé à l'Université du Cap après avoir enseigné à la *London School of Economics*. Il est mort à Dallas. Ses ouvrages sont essentiellement une critique du *protectionnisme* sous toutes ses formes, notamment *l'apartheid* et la *violence syndicale* ("Travailleurs de tous les pays, unissez-vous pour une Afrique du Sud blanche" était en 1920 un slogan du *Parti Communiste sud-africain*). Il a par ailleurs élucidé la notion

¹¹⁷ Frank H. Knight, *Risk, Uncertainty and Profit*, New York, Augustus M. Kelley, 1964, p. 193. L'auteur qui, a contrario, a su formuler une théorie de la valeur qui permet de rendre compte de tous les phénomènes monétaires est bien sûr Ludwig von Mises, dans sa *Theorie des Geldes und der Umlaufsmittel* de 1912, traduit et révisé plusieurs fois depuis sous le titre *The Theory of Money and Credit*, Indianapolis, Liberty Press, 1978.

¹¹⁸ Cf. Pierre Lemieux, *La Souveraineté de l'individu*, Paris, PUF, 1987.

¹¹⁹ Murray N. Rothbard, "Monopoly and Competition", ch. 10 de *Man, Economy and State*, Los Angeles, Nash, 1970, p. 561.

de *ressource oisive*, et montré que la notion keynésienne de "sous-emploi" implique des jugements de valeur arbitraires et faux sur le système des prix relatifs. Un auteur honorable, donc, et qui aurait pu traiter la "souveraineté du consommateur" avec moins d'inconséquence. Il avait d'abord présenté celle-ci comme un fait *nécessaire*, en présentant l'exercice souverain de ses Droits par le producteur comme un acte de consommation. Cependant, Hutt la présente ensuite comme un *idéal* auquel il faudrait que le marché se conforme ; il affirme ensuite que le "monopoleur" qui réduit son offre non pas pour des raisons personnelles mais pour augmenter la valeur actuelle de ses actifs (quelle différence entre les deux ? On n'agit *jamais* que pour accroître la valeur actuelle de ses actifs à ses propres yeux. Cette fausse distinction fait penser à ceux qui ignorent que l'"utilité marginale décroissante du revenu" est *l'équivalent* de l'aversion pour le risque¹²⁰⁾ violerait le consentement du consommateur, comme si ce dernier, en l'absence d'un *contrat préalable* à cet effet, possédait un "droit" quelconque sur le produit au prix précédemment pratiqué. Évidemment, le consommateur préfère le prix plus bas. Cependant, il préférerait encore davantage que le prix soit nul et — pourquoi pas ? négatif. Est-ce cela que l'on entend par "souveraineté du consommateur" ?"

Le caractère contradictoire de cette analyse montre à la fois à quelles contradictions conduit la notion de "monopole de fait" et à quel point elle a faussé l'esprit des meilleurs économistes. C'est aussi notamment le cas de Ludwig von Mises. Imbu d'un vague utilitarisme, Mises était moins cohérent en philosophie politique qu'en théorie économique. Pour lui, le "monopole de fait" existe, lorsque l'offre entière d'un produit est contrôlée par un seul vendeur ou un groupe de vendeurs agissant de concert¹²¹. Dans ce cas, il reproche au "monopoleur" de mettre en échec la "souveraineté du consommateur". En réalité, bien entendu, le "monopoleur" — c'est-à-dire celui qui pense faire face à une courbe de demande relativement inélastique, au terme qu'il considère au moment de fixer ses prix — ne se soucie pas moins du consommateur que celui qui penserait que sa courbe de demande est plus élastique. Comme ses recettes en dépendent, on peut même dire qu'il s'en soucie *davantage*, puisque le second n'a pas le souci de se demander ce que feront ses clients s'il fait varier son prix. Rothbard fait d'ailleurs remarquer que l'inélasticité même de la courbe de demande résulte des *choix volontaires* des acheteurs, et qu'elle exprime par conséquent leurs choix "souverains". Le "monopoleur" qui en tient compte ne fait que se plier à cette "souveraineté-là" :

"Encore une fois, ce "prix de monopole" établi par une personne ou par des personnes agissant en coopération dans un cartel, n'est possible que si la courbe de demande issue (directement ou indirectement) des consommateurs, est inélastique, et cette élasticité est la résultante de choix purement volontaires de la part des consommateurs dans la maximisation de leur satisfaction¹²²."

Par ailleurs, Mises voyait tout de même que l'entrée était possible sur n'importe quel marché, en mentionnant toutefois une exception pour les matières premières particulièrement nécessaires (ce qui rappelle le "monopole" de Ricardo). Pour lui, la source principale de la cartellisation et des rentes de monopoles était le protectionnisme, à savoir l'institution de priviléges restrictifs :

¹²⁰ Cf. Anthony de Jasay, *L'Etat*, Paris, les Belles Lettres, 1994, p. 434 n. 43.

¹²¹ Ludwig von Mises, *Human Action*, 3^e éd. Chicago, Henry Regnery 1966, p. 358.

¹²² Murray N. Rothbard, "Monopoly and Competition", *Man, Economy and State*, Los Angeles, Nash, 1970, p. 565.

"Le problème du monopole auquel l'humanité fait face aujourd'hui n'est pas produit par le fonctionnement du marché libre. C'est un produit de l'action délibérée des hommes des Etats. Ce n'est pas un des maux inhérents au capitalisme, comme les démagogues le trompent. C'est au contraire le fruit de politiques hostiles au capitalisme et qui visent à saboter et à détruire son fonctionnement¹²³."

Mises est le premier auteur moderne à avoir rappelé que lorsqu'un entrepreneur réduit la quantité produite pour faire monter les prix, les biens de production ainsi *libérés* vont à des usages qui pour lui, ont une plus grande valeur : pour lui, *cet acte est productif* (juger qu'il l'est aussi du point de vue social peut impliquer une définition de l'efficience différente de la théorie conventionnelle, dans la mesure où celle-ci ne semble pas inclure l'optimum personnel du propriétaire-producteur dans celui de la société). Pour toutes ces raisons, Mises s'opposait aux politiques de concurrence. Il voyait bien l'inconséquence voire l'hypocrisie des hommes de l'état qui prétendent "promouvoir" la concurrence par certains actes de violence alors que par d'autres ils s'acharnent à l'étouffer. Il n'a cependant pas fait remarquer que ces politiques ont nécessairement pour effet et parfois pour but, de créer de nouveaux monopoles institutionnels.

Israel Kirzner, un des quatre "doctorats" de Mises à New York University, est un des auteurs qui a le plus développé la conception miséenne des processus de marché, en l'appliquant notamment à la notion de concurrence¹²⁴. Pourtant, il reprend chez Mises la notion de "monopole de fait" : celui-ci porterait non sur les *productions*, mais sur les *matières premières* (les matières premières ne sont-elles donc pas produites ?), et bloquerait le processus concurrentiel.

"le monopole... signifie pour nous la position d'un producteur dont le contrôle exclusif sur des services productifs nécessaires bloque l'entrée concurrentielle dans la production de ses produits."

Il semble que cette analyse-là fasse un bien grand cas de la notion de "produit nécessaire" : tout bien a toujours des substituts, et plus il est rentable de produire des substituts proches, plus rapidement on le fera. Pourquoi le délai nécessaire pour ce faire ne ferait-il pas normalement partie du processus concurrentiel ? par ailleurs, le fait qu'un produit soit fourni par une entreprise "dominante" n'empêche pas les entrepreneurs de le lui acheter pour saisir les occasions de profit qui s'offrent à eux, compte tenu du prix auquel ils doivent le payer. Il n'y a donc pas de raison pour dire que le processus concurrentiel serait "bloqué" par un "monopole" sur les ressources à un étage plus élevé de la production (la notion d'"étage de la production" appartient à la théorie autrichienne du capital : n'ayant aucune raison de considérer "le capital" comme homogène, celle-ci distingue notamment entre les biens de capital selon qu'ils sont plus ou moins proches de la production finale. Plus un service productif doit attendre pour recevoir du consommateur le prix de sa contribution marginale au produit final, plus l'étage de la production où on s'en sert est dit "élevé"¹²⁵). Mieux formé à la philosophie du droit, Friedrich Hayek a plus fait que n'importe qui pour faire comprendre que la concurrence n'est pas un *état* du marché, mais un *cadre institutionnel à l'intérieur duquel se développe un processus de recherche et d'utilisation*

¹²³ Ludwig von Mises, *Human Action*, 3^e éd. Chicago, Henry Regnery 1966, p. 366.

¹²⁴ Cf. Israel M. Kirzner, *Competition and Entrepreneurship*, Chicago University Press, 1973.

¹²⁵ Cf. par exemple Friedrich A. Hayek, *Prix et production*, Paris, Agora, 1986.

de l'information¹²⁶. Il n'en reprend pas moins à la théorie conventionnelle la notion de "restriction de la production", notamment dans ses prescriptions concernant les ententes : après avoir reconnu (comme n'importe quel juriste capable de réflexion) que "l'interdiction appuyée par des sanctions pénales ne [peut] être appliquée sans qu'il y ait un pouvoir discrétionnaire pour accorder des exemptions, ou sans charger les tribunaux de la tâche difficile de décider si un accord particulier est ou n'est pas conforme à l'intérêt public", il recommande de "déclarer nul en Droit et non exécutoire en justice tout accord visant à restreindre la liberté du commerce, sans exception"¹²⁷. Or, l'idée d'une "restriction de la production" presuppose une norme. Comme le fait remarquer Rothbard, lorsqu'un entrepreneur diminue sa production, rien ne prouve a priori, à moins de décrire qu'il faudrait mettre en prison quiconque réduit son offre, que la quantité produite antérieurement ait été "meilleure". Peut-être était-elle trop grande pour être rentable et elle l'est sûrement du point de vue du producteur au moment où il le fait. A moins d'adhérer à une conception statique (conventionnelle) de la concurrence, et de croire à la pseudo-norme de "tarification au coût marginal" à laquelle, précisément, Hayek ne choisit pas de se référer, cette norme ne peut pas être décrite¹²⁸.

Un autre aspect critiquable de la conception hayéenne de la concurrence est son souci d'"interdire la discrimination" sur le marché. Il est évident qu'une telle interdiction détruirait la production en empêchant certains échanges volontaires, par définition productifs pour les deux parties ; il n'y a pas d'exception à la loi suivant laquelle une violation du Droit de propriété détruit la production. Si ce souci est irrationnel en économie, il l'est aussi en Droit : le "pouvoir arbitraire" qu'il prête aux entrepreneurs qui "discrimineraient" n'est pas seulement limité par la concurrence pour leurs produits ; il l'est aussi par le fait que, dans un régime de propriété privée, la discrimination non-objective, irrationnelle, fondée sur des préjugés plutôt que sur la raison et l'expérience, se paie d'une manière ou d'une autre, puisque personne ne peut y forcer les autres à subir les conséquences de ses propres fautes. En d'autres termes, on n'y peut discriminer que par ses propres moyens, et non pas avec ceux des autres. La condamnation portée contre la "discrimination" n'est qu'un mot pour désigner le libre choix d'autrui quand on se trouve le désapprouver et, en tant que slogan politique, une machine de guerre contre le Droit des autres. On peut certes avoir de mauvaises raisons pour discriminer, mais quand on est responsable, au moins, on en subira les conséquences ; c'est d'ailleurs pourquoi il existe chez les économistes toute un ensemble d'études qui entendent montrer que c'est sur un marché libre que la discrimination est optimale (on peut citer Walter Williams et Thomas Sowell à propos de la race, et plus généralement, Gary Becker, Ayn Rand, etc.), littérature qui ne fait d'ailleurs qu'illustrer sur un point particulier le fait qu'en l'absence d'irresponsabilité institutionnelle (produit obligé de l'étatisme) la rationalité et donc la moralité des gens sont maximales — idée que les auteurs du Code

¹²⁶ Cf. le recueil d'articles parus entre 1935 et 1944, parus sous le titre *Individualism and Economic Order*, Gateway Editions, Ltd., 1948 et Londres, Routledge and Kegan Paul, 1949 ; réimprimé à Chicago, Chicago University Press, Midway Reprints, 1980.

¹²⁷ Friedrich A. Hayek, *Droit, législation et liberté III, l'ordre politique d'un peuple libre*, Paris, PUF, 1983, p. 102.

¹²⁸ Cf. Murray N. Rothbard, *Man, Economy and State*, chapitre 10, "Monopoly and Competition", p. 605-608. Sur le fait que Hayek n'adhère pas à la conception statique de la concurrence, cf. Friedrich A. Hayek, "The Meaning of Competition" in : *Individualism and Economic Order*, op. cit. p. 92, "Competition as a Discovery Procedure" in : *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas*, Londres, Routledge & Kegan Paul, 1978, ch. 12, p. 179 et "Les avantages de la concurrence ne dépendent pas de la condition qu'elle soit parfaite" in : *L'ordre politique d'un peuple libre* op. cit. pp. 77 et suivantes.

civil avaient d'ailleurs dans la tête en le rédigeant : la Propriété devait rendre l'immoralité coûteuse pour ceux qui s'y adonnaient.

On peut attribuer les craintes de Hayek sur ce point à la confusion, qui traverse toute son oeuvre, entre le pouvoir politique et le pouvoir économique. Alors qu'en économiste compétent, spécialiste de l'information, il sait assez bien les distinguer dans leurs conséquences concrètes, il continue à les confondre dans le principe. En effet, mettre des conditions à l'échange des personnes privées revient à admettre que les membres de la société politique auraient un "droit" sur la production de l'un des leurs. Comme son pouvoir d'en disposer est une conséquence de la possession naturelle de soi-même par le producteur, cette conception du Droit implique que la société politique pourrait légitimement posséder certaines des personnes qui la composent, le critère condamnant à faire partie de cette caste d'esclaves étant, dans la démocratie sociale, de compter parmi les plus productifs. La plupart des justifications que Hayek donne du libéralisme admettent d'ailleurs, à l'image de celles d'Adam Smith ou de Bentham, ce vieux préjugé collectiviste pour point de départ. Ayn Rand a beaucoup insisté sur le fait qu'un homme est fondé à se soucier d'abord de ses intérêts et que ce n'est pas à la société politique de définir ses Droits ni de leur fournir une sanction morale¹²⁹. Aussi, lorsqu'Alfred Grosser taxait implicitement Hayek d'égoïsme en le traitant d'"immoraliste", il ne lui adressait pas une critique disqualifiante, mais un compliment immérité — et qui méconnaît entièrement que le Droit, que Hayek se borne à défendre et illustrer, est une condition de l'acte moral.

L'idée d'une justice naturelle, d'un Droit objectif c'est-à-dire indépendant de l'interprétation des puissants et qui leur est opposable est bien sûr une constante de l'histoire humaine puisque, autrement le mot de "justice" n'aurait aucun sens pour personne : les économistes, comme Bastiat¹³⁰, qui ont adopté le Droit naturel, ne sont donc que les héritiers d'une tradition immémoriale. C'est ce que Hayek, en revanche, n'a pas vraiment compris, puisqu'il rejette la notion tout en lui apportant par ailleurs, et de façon contradictoire, force arguments et illustrations. Sans vouloir faire ici une critique générale de Hayek, on peut faire remarquer ici que comme sa notion de l'"intérêt public", qui n'est pas définie, sa conception de "la liberté du commerce" est aussi une abstraction flottante puisqu'il prétend faire admettre qu'en refusant d'échanger, on pourrait "empêcher les échanges" — c'est le faux concept anglo-saxon de "restriction de la production" ["*restraint of trade*¹³¹] : si on condamne ce refus-là, que reste-t-il de la définition de l'échange, qui implique que *les deux parties* y consentent ?

Ainsi, lorsque Hayek se soucie d'empêcher la "discrimination" privée, il raisonne comme s'il prenait l'entrepreneur pour un homme de l'état, et confondait son choix de ne pas échanger (ou du moins, de ne pas le faire aux mêmes conditions qu'avec les autres) avec un acte violent. Seule une telle confusion peut expliquer que l'on cherche à imposer à l'exercice du "pouvoir économique" les mêmes contraintes d'uniformité et de prévisibilité qu'on croit pouvoir exiger du pouvoir politique appuyé sur la force publique. C'est traiter les entreprises

¹²⁹ Cf. Ayn Rand, *Atlas Shrugged* (1957) ; *The Virtue of Selfishness* (1963) ; *Capitalism: The Unknown Ideal* (1967), New York, New American Library — plusieurs fois réédités.

¹³⁰ Cf. Frédéric Bastiat, *Harmonies économiques* 6^e éd. Paris, Guillaumin, 1870 (1^e édition 1850) et *Propriété et Loi*, Paris, éd. de l'Institut économique de Paris, 1983.

¹³¹ Cf. Friedrich A. Hayek, "Individualism: True and False" in : *Individualism and Economic Order*, Gateway Editions, Ltd., 1948 et Londres, Routledge and Kegan Paul, 1949 ; réimprimé à Chicago, Chicago University Press, Midway Reprints 1980, ch. 1, pp. 1 et suivantes. La position défendue ici est à l'inverse que non seulement les hommes de l'Etat ne doivent pas interdire les ententes ni les cartels mais, s'ils servent à quelque chose, qu'ils doivent faire respecter les accords qui les constituent comme n'importe quel contrat ne portant pas atteinte à une définition cohérente du Droit des personnes.

comme si elles étaient des administrations, c'est-à-dire considérer des organisations fondées par contrat et financées volontairement comme si elles avaient été instituées par la loi, entretenues par la force et disposaient d'un pouvoir de police. L'idée suivant laquelle un commerçant n'aurait pas le droit de choisir ses clients n'est donc qu'à moitié civilisée, et quasi-administrative, et en tout cas ne peut pas traduire un système cohérent de Droit : en effet, si la justice consiste à traiter de la même façon des situations semblables, prétendre en déduire qu'il faudrait empêcher des agents *privés* de choisir leurs relations méconnaît la véritable définition d'un Droit égal et universel : que personne ne puisse exercer un Droit qui serait refusé aux autres ne peut signifier qu'une chose, que *personne n'ait le droit de prendre l'initiative de la violence* ; ce qui veut dire que chacun puisse faire ce qu'il veut, mais uniquement avec ce qui est à lui.

Hayek ne distingue donc pas correctement le pouvoir économique et le pouvoir politique. Il les mélange dans un concept qu'il dénomme "coercition" : au lieu de définir purement et simplement le pouvoir politique comme fondé sur la capacité d'agression violente, c'est-à-dire d'interférence avec la propriété naturelle — comme le font spontanément les successeurs de l'école Française, et notamment ceux des économistes autrichiens qui sont en même temps libéraux, Hayek définit la "coercition" comme un acte par lequel on *oblige* quelqu'un à faire un choix sous *la menace*, sans distinguer entre la menace d'*agression* et la menace de *refuser un échange*¹³², ce qui est la plus grande confusion possible pour un philosophe politique — confusion qui échappe apparemment aussi à celui qui est désormais le meilleur spécialiste de Hayek en France, Philippe Nemo : voir son admirable, mais peu critique *La Société de droit selon F. A. Hayek*¹³³. C'est d'ailleurs une des inconséquences où Hans-Hermann Hoppe voit la clé de son succès, chaque démocrate-social pouvant y voir le mélange de libéralisme et de socialisme qui flatte sa partialité subjective :

"On célèbre aujourd'hui Friedrich Hayek comme l'un des plus importants théoriciens de l'économie de marché et du libéralisme classique. Bien plus que ses travaux antérieurs dans le domaine de la théorie économique, ce sont ses derniers écrits de philosophie politique et de théorie sociale qui ont contribué à sa réputation. Ce sont ces derniers écrits-là qui entretiennent et nourrissent aujourd'hui une vaste industrie internationale de gloses sur Hayek.

"[...] il convient de tenir les excursions de Hayek dans le domaine de la théorie politique et sociale pour un échec complet. Hayek commence par une proposition contradictoire, et termine par une absurdité : il nie l'existence de la rationalité humaine ou du moins la possibilité de reconnaître l'ensemble des causes et conséquences indirectes de l'action humaine. [...] Il prétend qu'il n'existerait aucune norme éthique universellement valide, et qu'il serait impossible d'établir une claire distinction morale entre l'attaque et la défense, ou entre un refus pacifique d'échanger et un échange imposé par la violence physique. Et finalement il affirme que les hommes de l'état [...] doivent assumer, financées par l'impôt, toutes les tâches que le marché ne fournit pas (ce qui, en-dehors du Paradis Terrestre, revient à une quantité infinie de fonctions).

"Nos recherches viennent appuyer le soupçon que la réputation de Hayek n'a pas grand chose à voir avec son importance comme théoricien de la société, mais tiennent plutôt à ce que sa théorie ne présente aucune espèce de danger pour l'idéologie

¹³² Friedrich A. Hayek, *The Constitution of Liberty*, Londres, Routledge & Kegan Paul, 1960, p. 424 (17).

¹³³ Philippe Nemo, *La Société de droit selon F. A. Hayek*, Paris, PUF, 1988.

présentement dominante de l'étatisme démocrate-social, et qu'une théorie tellement marquée par les contradictions, la confusion et le vague fournit une réserve illimitée pour toutes les entreprises herméneutiques¹³⁴."

Les auteurs libéraux, à commencer l'historien Ronald Hamowy¹³⁵, ont tout de suite noté ces incohérences. Il vaut la peine de citer sur ce point le chapitre que Murray Rothbard y a consacré dans *The Ethics of Liberty* [L'Ethique de la liberté]¹³⁶, parce qu'on ne peut trouver réfutation plus complète et plus définitive de cette confusion majeure de la philosophie politique qui sert de rationalisation implicite à la plupart des usurpations étatiques, à commencer par le refus de respecter le Droit chez les partisans des politiques de concurrence (au point qu'elle pourrait même faire comprendre aux économistes qui prétendent les "justifier" à quelles contradictions ils prêtent la main) :

"Dans [...] *The Constitution of Liberty*¹³⁷, Friedrich Hayek se propose de donner à la liberté individuelle une philosophie politique systématique. Il démarre très bien en proposant une définition de la liberté comme absence de coercition, défendant ainsi la "liberté négative" plus efficacement que Isaiah Berlin. Malheureusement, un profond défaut, fatal, apparaît dans le système de Hayek dès lors qu'il cherche à définir la coercition. En effet, au lieu d'adopter une définition semblable à celle dont nous nous servons, comme l'emploi agressif ou la menace de la violence physique contre la personne ou la (juste) propriété d'autrui, il en donne une définition beaucoup plus floue et partielle, l'assimilant au "contrôle" par quelqu'un de l'environnement ou de la situation d'une autre personne, forçant celle-ci, pour éviter un mal pire, à servir les fins d'un autre au lieu d'agir en fonction de ses propres plans" (pp. 20-21). Hayek écrit encore : 'il y a coercition quand on voit ses actions soumises à la volonté d'un autre homme et mises au service non pas de ses buts à soi mais des buts de l'autre.' (p. 133)

"Certes, la coercition au sens où Hayek entend ce terme inclut bien l'emploi agressif de la violence physique mais elle inclut malheureusement aussi des actions pacifiques et non agressives. Il écrit en effet que "la menace de la force ou de la violence constitue la forme principale de la coercition [mais] elle ne s'y identifie pas, la menace de la force physique n'étant qu'une des manières dont la coercition s'exerce" (p. 135).

"[...] Fourrer [...] deux types d'action dans le même sac ne peut qu'engendrer la confusion.

"La confusion, mais aussi la contradiction interne. En effet, Hayek inclut dans son concept de coercition, au-delà de la violence physique agressive c'est-à-dire des actions ou des échanges forcés, le simple *refus* de réaliser un échange. Or, la liberté

¹³⁴ Hans-Hermann Hoppe, "F. A. Hayek on Government and Social Evolution: A Critique", *Review of Austrian Economics*, Vol. 7, N° 1, 1994, p. 93.

¹³⁵ Ronald Hamowy, "Hayek's Concept of Freedom: A Critique", *New Individualist Review*, publié par l'University of Chicago Chapter of the Intercollegiate Society of Individualism, Vol. 1, Avril 1961, pp. 28-31. Hayek a répondu à cette critique dans le numéro suivant de la revue (été 61) (repris sous le titre "Freedom and Coercion" dans *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas* Routledge & Kegan Paul, 1978, pp. 348-350) ; mais cette réponse n'écarte pas l'objection.

¹³⁶ Murray N. Rothbard, "F. A. Hayek and the Concept of Coercion", *The Ethics of Liberty*, Atlantic Highlands, Humanities Press, 1982, pp. 219-228 ["F. A. Hayek et le concept de coercition", ch. 28 de *L'Ethique de la liberté*, Paris, Les Belles-lettres, 1991, pp. 291-304].

¹³⁷ Cf. Friedrich A. Hayek, *The Constitution of Liberty*, Londres, Routledge & Kegan Paul, 1960.

de faire un échange implique nécessairement la liberté parallèle de ne pas le faire. Et pourtant, Hayek, assimilant à des échanges forcés certaines formes de refus pacifique d'échanger, les qualifie de coercitives.

"Hayek commet une erreur [...] lorsqu'il traite de ce qu'il appelle le 'monopoleur' (le propriétaire unique d'une ressource particulière) qui refuse d'échanger. 'Si [...] je désirais avoir mon portrait peint par tel peintre célèbre et qu'il refusât sinon au prix fort [ou quel que soit le prix], il serait insensé de prétendre que je serais victime de coercion¹³⁸', admet-il. Pourtant, il applique le concept au cas de la possession exclusive de l'eau dans une oasis. Supposons que des gens 'se sont établis là croyant qu'ils auraient toujours de l'eau à un prix raisonnable' mais que les puits s'assèchent et qu'ils n'aient plus d'autre choix, pour survivre, que de faire tout ce que leur demande le propriétaire du seul puits restant' ; voilà, conclut Hayek, 'un cas évident de coercion' (p. 136) puisque le bien dont il s'agit est 'indispensable à [leur] existence'. Cependant, puisque le propriétaire du puits n'a, par hypothèse, pas empoisonné les autres puits et commis aucune agression, il n'est coupable d'aucune coercion : il ne fait qu'offrir un service essentiel et il a bien le Droit ou de refuser de vendre ou de demander le maximum que ses clients sont prêts à payer. Situation bien malheureuse comme on en trouve souvent dans la vie, mais qui ne rend pas pour autant coupable de coercion le fournisseur d'un service rare et essentiel qui refuse de vous vendre ou demande le maximum. Ces deux types d'action font partie de ses Droits en tant qu'homme libre et propriétaire légitime. Il n'est responsable que de ses propres actions et de ce qui lui appartient, il n'est pas responsable de l'existence du désert ni de l'assèchement des autres puits.

"(En plus, comme le Professeur Ronald Hamowy l'a fait remarquer dans une brillante critique de la conception hayéenne de la coercion et du règne du Droit :

'nous sommes confrontés à ce qui semble être un problème insurmontable : qu'est-ce qui constitue un prix 'raisonnable' ? par 'raisonnable', Hayek pourrait signifier 'concurrentiel'. Mais comment déterminer ce qu'est le prix concurrentiel *en l'absence* de concurrents ? la théorie économique est incapable de prédire la grandeur cardinale du prix qui existerait s'il y avait un marché, alors qu'on empêche ce marché d'exister. Qu'est-ce donc que nous pouvons appeler un prix 'raisonnable' ou, plus spécifiquement, à partir de quel prix le contrat change-t-il de nature et devient-il un cas de 'coercition' ? Est-ce à un centime le litre, un franc le litre, ou dix francs ? Que se passe-t-il si le propriétaire de la source n'exige que l'amitié des nouveaux arrivants ? Un tel 'prix' est-il coercitif ? Selon quel critère pouvons-nous décider si un accord est purement contractuel ou s'il ne l'est pas ?'

"En plus, comme le dit Hamowy,

'il nous faut encore traiter une difficulté supplémentaire. Le propriétaire agit-il de façon coercitive s'il refuse absolument de vendre son eau *quel que soit le prix* ? Supposons qu'il considère sa source et son eau comme sacrées. Donner de l'eau aux nouveaux arrivés irait à l'encontre de ses sentiments religieux les plus profonds. Nous aurions là une situation qui n'entre pas dans la définition que Hayek donne de la coercion, puisque le possesseur de la source *n'obligera pas* les nouveaux venus à faire quoi que ce soit. Il semble pourtant que, dans le cadre d'analyse même

¹³⁸ Friedrich A. Hayek, *The Constitution of Liberty*, op. cit., p. 136.

de Hayek, cette situation serait encore pire, puisque le seul 'choix' désormais laissé aux arrivants serait celui de mourir de soif^{139.})

[L'oasis dans le désert est l'un des fantasmes des étatistes scientistes, qui ont perdu l'habitude de s'interroger sur l'origine des "conditions initiales" de leurs "modèles" et, plus généralement, de lier le passé au présent et à l'avenir. Dans le cas des voyageurs assoiffés, quiconque n'est pas complètement prisonnier de cette manière tronquée de penser finira quand même par se demander :

"comment les voyageurs sont-il arrivés-là ? Ne pouvaient-ils pas s'assurer avant de se mettre en route que l'eau serait disponible ? Est-il vraisemblable qu'ils aient connu l'existence de l'oasis sans apprendre en même temps que l'eau ne leur serait pas accessible ? Et si on les a trompés sur ce dernier point, ne sommes-nous pas déjà sortis des conditions d'honnêteté qui caractérisent le marché libre ?"

Dès lors qu'on s'interroge sur *l'origine* de telles situations de dépendance, on comprend soit qu'elles résultent d'un acte malhonnête, donc contraire aux principes du marché libre, soit qu'elles n'ont aucune chance de se produire dans la réalité — a fortiori si le "modèle" postulait l'"information parfaite", où on peut être *certain que personne ne viendra s'y fourrer* quelles que soient les circonstances : ce qui veut dire que les hypothèses dudit modèle *se contredisent*, comme elles le font si souvent dans ce dernier cas, de sorte que la situation que le modèle prétend décrire est impossible.]

"Imaginons[, poursuit Rothbard,] la situation suivante. Une épidémie se déclare dans une commune qui ne compte qu'un médecin, lequel est seul en mesure de sauver la vie de plusieurs de ses concitoyens — geste que l'on sait être indispensable à la conservation de leur existence. Exerce-t-il une "coercition" contre eux si (1) il refuse de faire quoi que ce soit ou quitte la commune ; ou encore (2) s'il exige un prix très élevé pour ses soins ? Certainement pas. D'une part, il n'y a rien de mal à demander un prix qui équivaut à la valeur des services rendus c'est-à-dire à ce que les clients sont prêts à payer. D'autre part, un homme a tout à fait le Droit de refuser d'agir. On pourra éventuellement le critiquer d'un point de vue moral ou esthétique, mais il a parfaitement le Droit, comme propriétaire de son propre corps, soit de refuser de soigner soit de n'offrir ses services qu'au prix fort ; traiter son comportement de 'coercitif' signifierait en outre qu'il serait acceptable et non-coercitif que ses clients ou leurs agents le *forcent à* les soigner, bref cela justifierait de le réduire en esclavage. Et il faut bien que toute acceptation raisonnable du concept de coercion s'applique à l'esclavage et aux travaux forcés.

"Ces considérations mettent en lumière le fait qu'il est impossible, sans tomber dans une grave contradiction interne, de classer sous la même rubrique de "coercition" aussi bien le refus paisible d'échanger que l'emploi de la violence pour contraindre à une action ou à un échange.

"On me permettra de citer ici ce que j'ai écrit dans un autre ouvrage :

¹³⁹ Ronald Hamowy, "Freedom and the Rule of Law in F. A. Hayek", *Il politico*, 1971-2, pp. 355-356. Cf. aussi Hamowy, "Hayek's Concept of Freedom: A Critique", *New Individualist Review*, avril 1961, pp. 28-31. Cf. aussi Hamowy, "Law and the Liberal Society: F. A. Hayek's *Constitution of Liberty*," *Journal of Libertarian Studies*, 2, hiver 1978, pp. 287-297 ; et John N. Gray, "F. A. Hayek on Liberty and Tradition", *Journal of Libertarian Studies*, 4, automne 1980.

'Une variante bien connue de la 'coercition privée' est le 'pouvoir économique', concept vague mais qui sonne comme une menace. Une des illustrations favorites de l'exercice de ce pouvoir est le cas d'un ouvrier qu'on met à la porte de son emploi...

'Examinons cela attentivement. Qu'a fait exactement l'employeur qui congédie ? Il *refuse de poursuivre* un certain échange que le travailleur aurait, lui, préféré continuer. En l'occurrence, X, l'employeur, refuse désormais de *vendre une* certaine somme d'argent en échange des services du travail de Y. Celui-ci voudrait toujours procéder à l'échange ; l'autre ne le souhaite pas. Le même principe s'applique à tous les échanges d'un bout à l'autre de l'économie...'.

'Le 'pouvoir économique' n'est donc que le Droit, en toute liberté, de refuser de conclure un échange. Ce pouvoir, tout homme le détient. Tout homme a un Droit identique de réaliser l'échange qui a sa préférence.'

'Il apparaîtra maintenant évident que l'étatiste modéré, qui condamne la violence mais croit que celle des hommes de l'état est parfois nécessaire pour faire contrepoids à la 'coercition privée du pouvoir économique', est pris dans une contradiction insoluble. X refuse un échange avec Y. Que dirons-nous et que feront les hommes de l'état si Y brandit une arme et ordonne à X de conclure l'échange ? Voilà la question essentielle. Il n'y a que deux options possibles : ou bien Y se rend coupable de violence et on doit y mettre fin sur-le-champ ; ou bien l'action de Y est tout à fait justifiée comme réponse à la 'coercition subtile' exercée par le pouvoir économique de X. Donc, ou bien l'agence de protection doit voler au secours de X, ou bien elle doit fermement rejeter cette intervention et peut-être même porter assistance à Y (ou faire le travail pour lui). *Il n'y a pas de moyen terme !*

'L'individu y use de violence, cela ne fait aucun doute. Selon les deux doctrines en cause (la doctrine libertarienne et celle du 'pouvoir économique'), cette violence est soit agressive et donc injuste, soit défensive et donc juste. Si on adhère à la thèse du 'pouvoir économique', on doit adopter la seconde position ; sinon, on adoptera la première. Si on opte pour la thèse du 'pouvoir économique', on aura recours à la violence pour combattre tout *refus d'échanger* ; si on rejette cette thèse, on recourra à la violence pour empêcher toute *obligation d'échanger* imposée par la force. On ne peut échapper à l'alternative. L'étatiste modéré ne peut logiquement soutenir qu'il y ait plusieurs formes de coercition injustifiée. Il doit choisir l'une ou l'autre thèse et choisir son camp en conséquence. Ou bien il dit qu'il n'y a qu'une sorte de coercition illicite : la violence physique ouverte ; ou bien il est forcé de dire qu'il n'y a qu'une sorte de coercition illicite : le refus d'échanger¹⁴⁰.

"Évidemment, ce serait une société d'esclavage universel que celle où le refus de travailler serait puni par la loi.

"Comme tout le monde, Hayek doit donc se résoudre à l'alternative suivante : ou bien limiter l'extension du concept de coercition à l'agression contre la personne ou la propriété d'autrui par l'emploi ou la menace de la violence, ou bien mettre carrément au rebut le terme de 'coercition' et définir la liberté non pas en termes d'absence de coercition, mais comme 'l'absence d'acte ou de menace de violence physique aggressive'. Hayek admet d'ailleurs que 'la coercition peut être définie de manière à ce que le phénomène devienne omniprésent et inévitable'(p. 139). Il est malheureux que sa recherche perpétuelle d'une troisième voie l'empêche de limiter strictement le phénomène coercitif à

¹⁴⁰ Murray N. Rothbard, *Power and Market*, Kansas City, Sheed Andrews and McMeel, 1977, pp. 228-230.

la violence, erreur qui introduit dans son système de philosophie politique une faille qui le traverse de bout en bout. Distinguer quantitativement des degrés de coercition n'est d'aucun secours pour sauver son système.

"Une autre erreur profonde du système hayéien est qu'en plus d'étendre le concept de coercition au-delà de la violence physique, il ne fait pas de différence entre la coercition ou violence *agressive* et celle qui est *défensive*. Or, il y a un monde de différence, une différence de nature, entre la violence agressive — coups et blessures, vol — dirigée contre autrui et le recours à la violence pour défendre sa personne ou sa propriété contre l'agression. La violence agressive est un acte criminel et injuste, la violence défensive est tout à fait juste et appropriée ; la première représente une invasion des Droits de la personne et de la propriété, la seconde n'est que légitime défense. Pourtant, Hayek passe à côté de cette distinction essentielle. Il ne voit que des degrés relatifs, des quantités de coercition :

'On ne peut cependant éviter toute coercition parce que la seule manière de l'empêcher est d'en utiliser la menace¹⁴¹.'

"(Une des erreurs commises ici par Hayek consiste à dire que si la coercition est mauvaise, alors il faudrait la limiter au minimum. Or, le fait est qu'il faut totalement interdire la coercition agressive, dans la mesure où elle est immorale et injuste. C'est-à-dire qu'il n'est pas question de minimiser une certaine quantité (la violence agressive) par tous les moyens possibles, y compris par de nouveaux actes de violence agressive ; ce dont il s'agit, c'est d'imposer une contrainte stricte qui borne l'ensemble des actes humains¹⁴².)"

"Partant de là, [Hayek] agrave encore son erreur en ajoutant que 'la société libre a résolu ce problème en concédant à l'Etat un monopole de la coercition et en essayant de limiter ce pouvoir étatique aux situations où il est nécessaire pour empêcher la coercition privée¹⁴³'. Or, nous ne sommes pas ici en train de mesurer les niveaux d'une masse indifférenciée qui s'appellerait 'coercition' (même définie comme la 'violence physique'). En fait, il est parfaitement possible d'éviter toute violence agressive : il suffit de s'en protéger par l'achat de services de protection auprès d'agences habilitées à utiliser la seule violence défensive. Nous ne sommes pas condamnés à subir la coercition à la condition que nous n'entendions par là que la violence agressive [en fait, il n'est même pas nécessaire de préciser "agressive" : correctement définie, la "violence", incluant la menace de violence ainsi que la tromperie, est toujours agressive quand elle est première] — une solution de remplacement consistant à abandonner purement et simplement le terme de 'coercition' et à y substituer la distinction entre violence agressive et violence défensive."

"[...] Et ce n'est pas tout. En élaborant sa défense de l'Etat et de l'action étatique, Hayek non seulement élargit le concept de coercition au-delà de la violence physique mais, simultanément, il le rétrécit indûment dans une autre dimension, en excluant certaines formes de violence physique agressive. [...] il] décrit ainsi sans ambages son critère d'"évitabilité" pour les actions violentes qu'il prétend non coercitives :

¹⁴¹ Friedrich A. Hayek, *The Constitution of Liberty*, Londres, Routledge & Kegan Paul, 1960, p. 21.

¹⁴² Pour un développement de cette distinction, cf. Robert Nozick, "Moral Complication and Moral Structures," *Natural Law Forum*, 1968, pp. 1 et suiv.

¹⁴³ Friedrich A. Hayek, *The Constitution of Liberty*, Londres, Routledge & Kegan Paul, 1960, p. 21.

'A condition que je sache d'avance que le fait de me placer dans telle situation attirera sur moi la coercition et que je puisse éviter cette situation, je peux ne jamais être soumis à la coercition. Au moins dans la mesure où les règles gouvernant la coercition ne me visent pas personnellement mais sont formulées de manière à frapper également tous ceux qui se trouvent dans des circonstances similaires, elles ne sont pas différentes de ces nombreux obstacles naturels qui affectent mes plans¹⁴⁴.'

"Le commentaire caustique du professeur Hamowy vise juste :

'Il s'ensuit de cela que si M. X m'avertit qu'il me tuera si j'achète quoi que ce soit à M. Y, et si les produits ce celui-ci sont aussi disponibles auprès d'un autre vendeur (lequel sera probablement M. X lui-même), il n'y aurait là aucune coercition !'

"En effet, on peut bel et bien éviter d'acheter auprès de M. Y.

'Selon ce critère, continue Hamowy, le caractère évitable d'une action peut créer une situation théoriquement identique à celle où personne n'a proféré aucune menace. Celui qui est menacé n'est pas moins libre qu'il n'était auparavant s'il a la possibilité concrète d'échapper à l'action de celui qui le menace. D'après la structure logique de cet argument, menacer de coercition ne serait pas une action coercitive. Ainsi, si je sais que je me ferai attaquer par des voyous dans un certain quartier et que je puisse éviter d'y aller, je suis en mesure d'éviter toute coercition de leur part [...] On peut considérer le quartier infesté de voyous [...] exactement de la même manière qu'un marécage infesté par la peste, c'est-à-dire comme faisant partie des obstacles évitables qui ne sont pas dirigés contre moi personnellement — et par conséquent non coercitifs, à en croire Hayek;¹⁴⁵ "En fait, Hayek affirme explicitement que :

'cette menace de coercition a un effet très différent de celle de la coercition effective et inévitable, si elle ne se réfère qu'à des situations connues qui peuvent être évitées par les victimes potentielles de cette coercition. La grande majorité des menaces de coercition qu'une société libre doit employer sont de cette nature¹⁴⁶.'

"Comme le fait remarquer le Professeur Watkins, le critère d'"évitabilité" qu'emploie Hayek pour nier la coercition pourrait conduire à se trouver confronté à une 'règle générale et abstraite, également applicable à tous qui interdirait de voyager à l'étranger ; supposons alors que l'on ait là-bas un père malade que l'on voudrait aller visiter avant sa mort. D'après le raisonnement de Hayek, il n'y aurait pas là de coercition ni de perte de liberté. Notre candidat au voyage ne serait soumis à la volonté de personne. Il est seulement confronté au fait objectif que, s'il essaie de s'échapper à l'étranger, il sera appréhendé et puni¹⁴⁷."

On ne saurait mieux illustrer à quoi conduit l'abandon des critères physiques, objectifs, constatables par tous de l'atteinte portée au Droit d'autrui, au profit de notions tirées de l'"abus de position dominante" : cet abandon conduit non seulement à mettre en cause la paisible jouissance de leurs biens par les propriétaires légitimes, mais encore à épargner

¹⁴⁴ Friedrich A. Hayek, *The Constitution of Liberty*, Londres, Routledge & Kegan Paul, 1960, p. 142.

¹⁴⁵ Ronald Hamowy, "Freedom and the Rule of Law in F. A. Hayek", *Il Politico*, 1970-71, pp. 356-357, 356 n.

¹⁴⁶ Friedrich A. Hayek, *The Constitution of Liberty*, Londres, Routledge & Kegan Paul, 1960, p. 142.

¹⁴⁷ J. W. N. Watkins, "Philosophy", in : Arthur Seldon (ed.), *Agenda for a Free Society: Essays on Hayek's Constitution of Liberty*, Londres, Institute of Economic Affairs, 1961, pp. 39-40.

aux véritables agressions la condamnation morale qu'elles appellent. Depuis l'invention de l'amalgame de "monopole" par les Grecs le cercle vicieux du mirage conceptuel dont on croit trouver des confirmations dans l'expérience, ne peut être déjoué que par la *sémantique*. L'exemple de Hayek montre que même chez des auteurs autrichiens contemporains, pourtant précurseurs du renouveau laissez-fairiste actuel, la tradition maintenant séculaire de scientisme relativiste et mécaniste, et de décomposition de la philosophie était encore trop présente. Et pourtant, parce qu'ils n'avaient pas vraiment fait leur le prétendu "idéal" de la "concurrence parfaite", ils ont su maintenir et développer la conception réaliste de la concurrence qu'avait mise en avant Carl Menger.

Aux Etats-Unis, les économistes autrichiens retrouvent la définition institutionnelle du monopole

L'anti-concept de "monopole de fait" passe donc par des phases successives au gré des évolutions de la science morale : progressivement éliminé au XVII^e siècle par les progrès de la théorie juridique, il est réintroduit à l'occasion d'erreurs de raisonnement par des économistes qui ne connaissent pas bien la philosophie politique, qui la nient ou qui ne font pas le lien nécessaire entre leur discipline et cet autre aspect de la même action humaine.

Néanmoins, ce sont des économistes, les *économistes* autrichiens actuels, qui renouvellent la critique de la notion de "monopole de fait". ils ont l'avantage, si on peut dire, d'avoir pris connaissance de tous les raisonnements qui concluent à son existence, et ils en exposent les contradictions. Leur formation les a souvent rompus à l'examen des principes du Droit, et cela leur permet doublement de repérer les sophismes qui pullulent dans l'argumentaire économique étatiste.

Si la mise en cause contemporaine de la conception conventionnelle du monopole est née aux Etats-Unis, c'est d'abord parce que la tradition des sciences morales y avait été préservée tout au long du XIX^e siècle : par exemple Francis Wayland, l'un des tout premiers économistes américains, décrivait le "monopole" comme un "droit exclusif accordé à un homme ou à un groupe de personnes, d'employer leur travail ou leur capital d'une manière particulière"¹⁴⁸, cela s'était fait à la fois directement parce que la politique, les institutions et les moeurs avaient préservé les conclusions de l'analyse du droit élaborée au siècle précédent et aussi parce que l'influence de l'école française, plus soucieuse des principes, s'y était fait sentir jusqu'à ce que l'université allemande exerce la sienne. Les auteurs américains, signale Gerald P. O'Driscoll, étaient beaucoup moins influencés par Ricardo que leurs contemporains britanniques :

"Quoique familiers avec les ricardiens, les Américains eurent tendance à développer la nouvelle science de manière indépendante. L'économie politique américaine fut beaucoup moins influencée par le ricardi(an)isme que ses correspondants britanniques. La conception américaine du monopole fut par conséquent beaucoup plus cohérente avec la pensée politique et juridique britannique du XVIII^e siècle que ne l'était l'approche ricardienne"¹⁴⁹.

Ils continuèrent donc la tradition des sciences morales, qui voyait dans le monopole une institution, et ne trouvait rien à redire au marché libre. On peut citer Francis Wayland,

¹⁴⁸ Francis Wayland, *Elements of Political Economy*, Boston, Gould & Lincoln 1854, p. 116.

¹⁴⁹ Cf. Gerald P. O'Driscoll, "Monopoly in Theory and Practice" in : *Method, Process and Austrian Economics, Essays in Honor of Ludwig von Mises*, Israel M. Kirzner, ed., Lexington, Mass. Lexington Books, 1982,

Francis A. Walker, et Arthur Latham Perry, dont le manuel fut réédité vingt et une fois. Il décrivait le monopole comme "une restriction imposée par les hommes de l'état sur la vente de certains services"¹⁵⁰. Du 13 au 16 septembre 1899, par exemple, se tint à Chicagoune conférence sur les trusts, dont les discours furent réédités par Benjamin Tucker *Individual Liberty*¹⁵². Le juriste Azel F. Hatchy déclarait notamment :

"la maîtrise des prix ne peut s'exercer en permanence que si elle résulte d'une telle supériorité dans les méthodes de fabrication qu'elle résistera à la concurrence. Tout prix établi par un trust qui permet aux concurrents de faire un bénéfice raisonnable développera rapidement sa concurrence et fera baisser le prix".

On peut encore citer Leo Weil :

"on ne peut pas créer de monopole par une association ou par un accord. Nous n'avons pas de lettres patentes nous conférant des "droits" exclusifs. [...] il est par conséquent complètement injustifiable d'utiliser le terme de "monopole" en l'appliquant aux résultats de la concentration industrielle¹⁵⁴."

Par ailleurs, tout au long de la période jeffersonienne, comme les hommes politiques étaient aussi hostiles aux monopoles que la population¹⁵⁵, ils en entretenaient fort peu ; aussi le problème "du monopole" ne se posait-il pas vraiment.

Il existe encore aujourd'hui, parmi les économistes américains non expressément autrichiens, des gens qui ne reconnaissent pas l'existence d'un "problème du monopole" sur un marché libre. On peut citer encore Armen Alchian et William Allen, qui, dans leur manuel *University Economics*¹⁵⁶, distinguent simplement entre le "price-taker" et le "price-seeker", sans porter de jugement sur ce qui n'est après tout le produit d'aucun complot, ou bien Spencer Heath :

"Le monopole existe quand les hommes de l'état se servent de leur pouvoir de contrainte pour limiter le Droit d'un particulier ou d'une organisation... de vendre des biens ou services particuliers¹⁵⁷."

Si les économistes autrichiens ont une conception de la concurrence particulière, étrangère à l'idéalisme de la "concurrence parfaite" et soucieuse de la décrire comme un processus plutôt que comme un état, c'est d'abord au fondateur de l'école autrichienne qu'ils le doivent. Carl Menger passe aujourd'hui pour s'être trouvé à l'écart de l'évolution de la théorie

¹⁵⁰ Arthur Latham Perry, *Elements of Political Economy*, 14° édition, New York, Scribner, Armstrong 1877, p. 115.

¹⁵¹ Arthur Latham Perry, *Elements of Political Economy*, 14° édition, New York, Scribner, Armstrong 1877, p. 115.

¹⁵² Benjamin Tucker (ed.), *Individual Liberty*, New York, Vanguard Press, 1926.

¹⁵³ Benjamin Tucker (ed.), *Individual Liberty*, New York, Vanguard Press, 1926.

¹⁵⁴ A. Leo Weil, *Chicago Conference on Trusts*, Chicago, Civic Federation of Chicago, 1900 pp. 86 et suivantes. D'autres orateurs étaient W. P. Potter, *ibid.* pp. 299-305. ; F. B. Thurber, *ibid.* pp. 124-136. Horatio W. Seymour, *ibid.* pp. 188-193 ; J. Sterling Morton, *ibid.* pp. 225-230.

¹⁵⁵ L'exemple du président Andrew Jackson préférant en 1837 provoquer une récession plutôt que de ne pas supprimer la seconde Banque des Etats-Unis (tentative imposée précédemment par les étatistes pour instituer une banque centrale) en est une bonne illustration.

¹⁵⁶ Armen Alchian et William Allen, *University Economics*, Belmont, Ca., Wadsworth publishing Co. 3° édition 1972.

¹⁵⁷ Spencer Heath, *Citadel, Market and Altar*, Baltimore, Science of Society Foundation, 1957, p. 257.

économique vers plus d'idéalisations et de mathématisation. Il est vrai que, formé à l'école d'Aristote¹⁵⁸, Menger ne cherchait pas spontanément à étudier des situations introuvables à partir d'hypothèses impossibles. On peut dire à ce titre qu'il renouait avec la tradition de l'économie politique antérieure non seulement à Ricardo, mais encore à Adam Smith¹⁵⁹. Dans son analyse de la concurrence, Menger part donc d'une situation initiale réaliste : celle où deux personnes sont l'une en face de l'autre. Menger décrit cette situation comme un "monopole", c'est dire s'il ne récuse pas la notion de "monopole de fait", mais il lui donne un sens implicite parfaitement anodin qui le *banalise*, comme la situation normale de départ :

"il y a des personnes qui, à la suite de leurs possessions, à cause de talents spéciaux ou d'autres circonstances, peuvent vendre des biens qu'il est impossible, physiquement ou économiquement, de produire à des conditions concurrentielles. Et même lorsque des circonstances spéciales de ce type ne sont pas présentes, il n'y a souvent aucune barrière sociale à l'émergence des monopoleurs. Tout artisan qui s'établit dans une localité où il n'y a pas d'autre personne dans sa profession particulière, et n'importe quel marchand, médecin, ou avocat, qui s'établit dans une ville où personne n'exerçait avant lui, est un monopoleur dans un certain sens puisque les biens qu'il offre ne peuvent être, du moins dans de nombreux cas, obtenus que de lui"¹⁶⁰."

Menger introduit ensuite la découverte progressive d'autres occasions d'échange, pour seulement terminer par la notion de marché "concurrentiel" (avec plusieurs offreurs). La vision de Menger est donc évolutive : c'est à mesure que les gens investissent, acquièrent progressivement expérience et information que le réseau des échanges gagne en étendue et en complexité. Dans l'analyse de Menger (comme dans la réalité), le choix de l'échange est toujours limité. Il va de soi que la concurrence ne peut jamais être "parfaite" et que des produits étroitement substituables, physiquement identiques ou non, ont nécessairement des prix différents. Ce n'est pas un hasard si Menger a pu faire dès 1871 une théorie de la *monnaie*, fondée sur la liquidité variable des différents biens, alors que les théories de la "concurrence parfaite" ne peuvent même pas rendre compte de son *existence*. La question de savoir si le marché est "concurrentiel" ou "monopolistique", même au sens de la pluralité des offreurs, n'a donc pas beaucoup de portée normative dans une théorie réaliste. Ce qui est intéressant, en revanche, c'est de se demander à quel stade de l'évolution un marché peut se trouver, compte tenu du fait que l'entrée sur le marché est sans cesse stimulée par l'existence d'occasions de profit marchand (ce pourquoi on "mesure" une plus grande élasticité lorsqu'on allonge la période d'observation).

Carl Menger utilise donc surtout la notion de "monopole" comme point de départ d'une évolution, une situation naturelle au départ. C'est dire qu'elle n'implique de sa part aucun jugement moral. Tout juste Menger fait-il remarquer que le "monopoleur" doit se soucier des conditions de la demande pour faire le meilleur bénéfice¹⁶¹. Par ailleurs, cette situation est appelée à disparaître : "le processus dynamique de la civilisation conduit à

¹⁵⁸ Cf. Emil Kauder, "Intellectual and Political Roots of the Older Austrian School", *Zeitschrift für Nationalökonomie* 17 (1957) pp. 411-425 ; *A History of Marginal Utility Theory*, Princeton University Press, 1965.

¹⁵⁹ Voir plus haut les reproches que Rothbard adresse à Adam Smith.

¹⁶⁰ Carl Menger, *Principles of Economics*, trad. James Dingwall et Bert Hoselitz, New York University Press, 1981, p. 216.

¹⁶¹ Carl Menger, *Principles of Economics*, op. cit., pp. 214-216.

la concurrence [au sens de pluralité des offreurs]"... le besoin de concurrence appelle la concurrence, pourvu qu'il n'y ait pas de barrières, sociales ou autres, pour l'empêcher¹⁶²". En outre, il jugeait décisive l'entrée d'un concurrent unique : avec deux offreurs, le contrôle de l'un ou de l'autre sur la production était pratiquement supprimé¹⁶³. La conséquence est que Menger, à l'image de ses contemporains, il faut le rappeler, ne voyait aucune raison pour une politique spécifique de la concurrence. Que les hommes des Etats s'abstiennent d'interférer avec les forces du marché, ils ne pouvaient pas faire mieux.

En redéfinissant le "monopole" comme une institution, Rothbard fait apparemment, hélas, oeuvre de défricheur : en 1962, il publie *Man, Economy and State*¹⁶⁴, dont l'ambition est, à l'image du *Human Action* de Ludwig von Mises, de présenter une théorie économique générale fondée sur les axiomes de l'action humaine. Ayant repris et développé la théorie misésienne de la valeur¹⁶⁵, il l'applique de manière plus cohérente et se sépare de son maître sur la question du monopole (et de la monnaie, qu'il comprend moins bien que lui). Pour Rothbard, même dans le cas, mentionné par Mises, où une matière première se trouverait en possession d'un seul centre de décision, cela n'impliquerait pas qu'il existe un monopole (la nature du produit fournit un critère *physique* qui donne à croire qu'on pourrait définir objectivement l'étendue du marché et, en déduire la part que possède tel ou tel. Or, c'est une illusion matérialiste : économiquement, la seule chose qui compte c'est la *disponibilité des substituts*, et celle-ci est certaine et s'accroît à mesure que le temps passe) on ne peut pas distinguer le "monopole de fait" sur un marché libre : dans un sens, celui d'"offreur unique", tout *individu est monopoleur* de sa propre capacité, du lieu où il agit, de son apparence, de sa personnalité. Dans l'autre sens, celui d'"éliminer la concurrence", le monopole, même institutionnel, n'existe jamais : un bien et à un service a toujours des substituts, de sorte *qu'on ne peut jamais dire que la concurrence n'existe pas*. Quant au "prix de monopole", personne ne peut l'identifier en l'absence de toute violence faussant les conditions de l'offre et de la demande, parce qu'alors, personne ne peut dire en quoi le prix "concurrentiel" devrait différer du prix effectivement pratiqué. Tout ce qu'on peut dire, donc, c'est que l'échange est libre ou qu'il est entravé. Rothbard en conclut que la définition du "monopole" sur un marché libre est arbitraire, de sorte que le concept est inutilisable.

Rothbard a engendré plusieurs générations de successeurs qui partagent sa conception logique du monopole. Ils sont trop nombreux pour qu'on les cite tous, mais l'essentiel est que la conception rothbardienne est devenue le lieu commun des économistes libéraux de moins de cinquante ans qui traitent de ces questions. Dominic T. Armentano, par exemple, s'est fait une spécialité de dénoncer les politiques de concurrence¹⁶⁶. Il n'ajoute

¹⁶² Carl Menger, *Principles of Economics*, op. cit., p. 217.

¹⁶³ Carl Menger, *Principles of Economics*, trad. James Dingwall et Bert Hoselitz, New York University Press, 1981, pp. 222-224.

¹⁶⁴ Murray N. Rothbard, *Man, Economy and State*, 1^o édition, Princeton, Van Nostrand 1962 ; 2^o édition, Nash publishing Co. Los Angeles, 1970.

¹⁶⁵ Cf. Murray N. Rothbard, "Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics" in : Mary Sennholz, ed., *On Freedom and Free Enterprise: Essays in Honor of Ludwig von Mises*, New York, Van Nostrand, 1956 ; réédité comme *Toward A Reconstruction of Utility and Welfare Economics*, Occasional Paper # 3, Préfacé par Richard Ebeling, Center for Libertarian Studies, 1977 ; traduit comme "Vers une reconstruction de la théorie de l'utilité et du bien-être", ch. 4 d'*Economistes et charlatans*, Paris, Les Belles-lettres, 1991.

¹⁶⁶ Dominic T. Armentano, *Antitrust and Monopoly : Anatomy of a Policy Failure*, New York, John Wiley & sons 1982 ; *Antitrust Policy: The Case for Repeal*, Washington, The Cato Institute 1986.

pourtant aucun raisonnement de fond à la réfutation de Rothbard ; il se borne à montrer les conséquences pratiques, dans les cas concrets de politique publique aux Etats-Unis, des contradictions internes de la théorie conventionnelle du monopole. On peut donc dire qu'avec Rothbard, en 1962, après un siècle et demi de dévoiement par le scientisme du XIX^e siècle, les économistes ont retrouvé la grande vérité de leurs ancêtres juristes des XVII^e et XVIII^e siècles : qu'il n'y a pas de problème de monopole sur un marché libre.

Ce qui est caractéristique n'est pas que Rothbard ait redécouvert cela : Joan Robinson l'avait fait avant lui, puisqu'elle reconnaissait dès 1933 que si on examinait soigneusement la notion, le "monopole" devrait désigner la maîtrise par chacun de ses propres produits ou ne pourrait pas exister du tout. En effet, la concurrence existe entre tous les producteurs pour l'argent du consommateur, et très peu d'articles sont rigoureusement identiques¹⁶⁷. Cependant, et c'est cela qui est caractéristique, *Joan Robinson n'en a pas tiré les conséquences logiques*, et retombe sur un prétendu "sens commun" pour désigner le "monopole" comme un cas où il existerait un "hiatus marqué" entre le produit et les substituts que le consommateur pourrait acheter. Rothbard, plus exigeant sur la cohérence, voit bien que ce critère n'en est pas un : la théorie économique ne peut pas établir de lois quantitatives, et ce cas-là l'illustre parfaitement : à partir de quand le "hiatus" devient-il "marqué" ? Comment mesurer les élasticités croisées et à quel terme *non arbitraire*, puisqu'elles s'accroissent avec le temps, et quel seuil *non arbitraire* choisit-on pour décider si on est ou non en présence d'un "monopole" ? Ce qui est aussi caractéristique, c'est qu'après cette réflexion, Joan Robinson omet de se pencher sur les problèmes logiques qu'entraîne le fait que toutes les choses produites ont une identité, qui implique qu'on ne puisse jamais observer des "produits homogènes". Cette attitude rappelle le rite traditionnel que pratiquent les comptables nationaux, quand ils commencent par reconnaître que les chiffres dont ils vont se servir ne sont pas fiables et ne représentent rien au regard de la théorie économique, étant choisis par convention, ou pour la commodité du recensement, au lieu de se conformer à une théorie admissible de la valeur¹⁶⁸... avant de faire, par la suite, comme s'ils n'avaient rien reconnu, publiant page après page d'analyses et de chiffres qui ne tiennent aucun compte de ce qu'ils viennent d'admettre ; ou le même rite chez les théoriciens de la politique publique qui font comme si une décision collective était possible, juste après avoir rappelé la démonstration du théorème d'Arrow — y compris l'intéressé lui-même, comme nous l'avons vu ; ou encore, ce qui nous occupera plus précisément ici, chez tous les "économistes" dont les recommandations de politique économique supposent en fait la possibilité de mesurer et de comparer les utilités entre les personnes, alors qu'ils ont préalablement reconnu que ce n'est pas possible.

Ce qui caractérise les économistes autrichiens laissez-fairistes, ce n'est donc pas une intelligence supérieure, ce n'est même pas d'avoir appris la philosophie, ou du moins une autre philosophie que le positivisme. Ce qui caractérise les économistes autrichiens, c'est qu'ils ne reconnaissent aucune Inconséquence Optionnelle, aucune Dispense de se Soumettre à la Logique, ce qui pose évidemment la question de savoir pourquoi les autres croient en avoir besoin.

¹⁶⁷ Joan Robinson, *The Economics of imperfect competition*, Londres, Macmillan, 1933 pp. 4-6.

¹⁶⁸ ... notamment pour les raisons qu'énumère Oskar Morgenstern dans *On the Accuracy of Economic Observations* (comme il y a trois fois plus de traductions en espagnol qu'en français, on le trouve aussi sous le titre *Sobre la exactitud de las observaciones económicas*, Ediciones Tecnos, 1970).

C. Le "compromis marshallien", source majeure des malentendus contemporains¹⁶⁹

Comme nous l'avons vu en étudiant les vicissitudes du concept de "monopole", la "synthèse néo-classique" et sa réhabilitation du "monopole de fait" doivent beaucoup à ce que Murray Rothbard appelait le "compromis marshallien". Au-delà de la théorie spécifique de monopole, c'est à l'époque de Marshall que s'élaborent les représentations théoriques sans lesquelles on ne pourrait même pas imaginer d'étudier les "structures de marché" comme on le fait encore aujourd'hui : représentations issues des solutions que la "synthèse néoclassique" propose aux débats sur la valeur ranimé par les conceptions ricardien-nes.

Ce que Rothbard appelle "compromis marshallien" est la tentative faite par Alfred Marshall et ses successeurs pour concilier l'idée, d'origine scolaire, d'une valeur issue des conceptions personnelles des gens et celle, ricardienne, d'une valeur déterminée par les lois de la nature, et que traduiraient les "coûts de production". Ce compromis prend la forme bien connue d'une analyse de la *demande* prétendument fondée sur les "préférences *subjectives*" alors que l'*offre* serait déterminée par les contraintes matérielles, "objectives", de la production ; avec pour conséquence que les "coûts" censés traduire ces contraintes s'imposeraient sur le long terme dans la détermination des prix. Rothbard décrit ainsi cette tentative :

"Les économistes classiques étaient victimes de l'illusion selon laquelle le prix du produit final serait déterminé par les "coûts de production" ou plutôt, ils flottaient entre cette doctrine et la théorie de la "valeur-travail" qui isolait les dépenses de travail et instituait ce segment du prix de revient comme ce qui détermine le prix. Ils glissaient sur la formation du prix des biens tels que les peintures anciennes, qui existent déjà, et n'ont pas besoin qu'on les produise de nouveau. Le lien exact entre les prix et les coûts, [comme quoi ce sont les prix qui déterminent ce que seront les coûts et non l'inverse], a été décrite, entre autres apports remarquables à la science économique, par les économistes "autrichiens", comme les Autrichiens Carl Menger, Eugen von Böhm-Bawerk et Friedrich von Wieser, ainsi que l'Anglais William Stanley Jevons. C'est avec les écrits des économistes autrichiens dans les années 1870 et 1880 que l'économie a effectivement reçu le statut d'une science.

"([Note de Rothbard] De très intéressantes recherches faites par Emil Kauder indiquent que les points essentiels de la théorie autrichienne de l'utilité marginale (fondant l'opinion comme quoi c'est le prix qui détermine le coût et non l'inverse ou une détermination mutuelle) avait déjà été formulée par des économistes français et italiens aux dix-septième et dix-huitième siècles et que l'école classique anglaise a détourné l'économie politique sur une voie tout à fait erronée, voie dont les économistes autrichiens ont été les seuls à l'extraire¹⁷¹.)"

"Dans la science économique, hélas, la régression s'est produite presque aussi souvent que le progrès. L'immense progrès permis par l'école autrichienne, sur ce point comme sur d'autre devait être bloqué et rétrogradé sous l'influence d'Alfred Marshall, qui

¹⁶⁹ Une version antérieure de ce sous-chapitre a été présentée à une réunion du Séminaire Jean Baptiste Say de l'Université Paris IX Dauphine le mercredi 1^{er} mars 2000.

¹⁷⁰ Une version antérieure de ce sous-chapitre a été présentée à une réunion du Séminaire Jean Baptiste Say de l'Université Paris IX Dauphine le mercredi 1^{er} mars 2000.

¹⁷¹ Cf. Emil Kauder, "Genesis of the Marginal Utility Theory", *Economic Journal*, septembre 1953, pp. 638-650 et Kauder, "The Retarded Acceptance of Marginal Utility Theory", *loc. cit.*

a tenté de réhabiliter les classiques en les intégrant avec les autrichiens, tout en déconsidérant les contributions de ces derniers. C'est malheureusement l'approche marshallienne, et non celle des autrichiens, qui devait avoir le plus d'influence sur les auteurs ultérieurs. Et cette influence est en partie responsable du mythe courant parmi les économistes contemporains, comme quoi l'école autrichienne serait pratiquement morte, qu'elle n'aurait plus rien à nous apprendre, et que tout ce qu'elle avait à offrir qui soit d'importance durable aurait été effectivement énoncé et intégré dans les *Principles* d'Alfred Marshall¹⁷².

"Marshall a tenté de réhabiliter la théorie classique des coûts de production en voulant bien admettre que, "à court terme", sur le marché direct, c'est la demande des consommateurs qui détermine le prix. Cependant, à long terme, pour ce qui est des biens reproductibles importants, ce serait le coût de production qui est déterminant. Pour Marshall, ce serait à la fois l'utilité et les coûts monétaires qui déterminent le prix, comme les lames des ciseaux, mais il y en a une qui serait plus importante à court terme, et une autre à long terme. Il conclut que,

'En règle générale, plus courte est la période que nous considérons, et plus grande est la part de notre attention que nous devons consacrer à l'influence de la demande sur la valeur ; et plus longue est la période, et plus importante sera l'influence du coût de production sur la valeur... à n'importe quel moment, la valeur effective, la valeur de marché comme on l'appelle souvent, est souvent davantage influencée par des événements transitoires et par des causes *dont l'action est capricieuse et éphémère [fitful and short-lived]*, c'est moi qui souligne], que par celles qui opèrent avec constance. Cependant, en longue période, ces influences *irrégulières et peu durables* [c'est moi qui souligne] effacent l'effet les unes des autres ; de sorte que dans le long terme, les causes qui perdurent dominent complètement la valeur¹⁷³.

"L'implication est tout à fait claire : si c'est de valeurs de marché "à court terme" que l'on traite, alors on est des plus superficiel, et on ne s'attarde que sur des causes capricieuses et transitoires — autant pour les autrichiens. Mais si on veut traiter des sujets 'vraiment fondamentaux', la raison d'être des prix qui soit véritablement durable et permanente, alors il faudrait se concentrer sur les coûts de production : voilà pour les classiques. Ce préjugé à propos des autrichiens — leur prétendue défaut d'attention pour le "long terme" et la "partialité" de leur 'désintérêt' pour les "coûts" a toujours marqué la science économique depuis."

La conscience humaine vise l'objectivité

La manière dont Marshall prétendait rendre compte des rapports entre l'offre et la demande, entre la valeur et le coût ne représente véridiquement ni les rapports de l'esprit humain avec la réalité, ni la manière dont il fait ses choix, ni même les conditions réelles de la production.

Pour commencer, la conscience humaine n'est pas normalement "subjective" : tous les concepts dont le solipsisme, ou toute autre forme de subjectivisme radical, se servent pour nous en imposer tels que l'"illusion", la "perception", sont des "concepts volés" ; ils n'auraient aucun sens s'il n'existe pas une réalité extérieure à la conscience, que

¹⁷² Murray N. Rothbard, 'Money Costs, Prices and Alfred Marshall', § 8 du ch. 5 : "Production: The Structure", de *Man, Economy, and State*, 1^o éd., Princeton, Van Nostrand, 1962, p. 304.

¹⁷³ Alfred Marshall, *Principles of Economics*, 8^o édition, Londres, MacMillan & Co, 1920, pp. 349 et suiv.

celle-ci est capable de distinguer d'elle-même — bon moyen de repérer les fausses philosophies : "Une conscience qui ne serait consciente que d'elle-même", disait Ayn Rand, "est une contradiction dans les termes". Ne serait-ce que parce qu'il a besoin d'appréhender correctement la réalité pour agir efficacement, l'esprit humain vise donc à l'*objectivité*, c'est-à-dire à conformer sa conscience à la réalité telle qu'elle existe. Avec tous les traits de la connaissance humaine : spéculative, limitée et incertaine. L'*objectivité*, rappelle Ayn Rand, se distingue de la subjectivité en ce qu'elle est asservie aux faits de la réalité (c'est pourquoi il n'y a pas lieu d'appeler "subjectiviste" la théorie économique autrichienne sous prétexte qu'elle reconnaît que l'objet de son étude consiste dans des actes de la pensée) et se distingue de la chimère d'une conscience automatique et infaillible, commune aux idéalistes et aux mécanistes, en ce que l'être pensant ne peut échapper à sa responsabilité de juger les faits ("l'homme est un être de conscience délibérée (cf. *supra*¹⁷⁴)). Dans "What Is Capitalism", Ayn Rand explique ainsi en quoi consiste l'*objectivité* des jugements de valeur :

"Essentiellement, il y a trois écoles de pensée en ce qui concerne le bien : l'intrinsèque, l'*objective* et la subjective. La théorie intrinsèque tient que le bien serait inhérent à certaines choses ou actions en soi, quel que soient leur contexte ou leurs conséquences, indépendamment de tout avantage ou tort qu'elle pourrait causer aux acteurs ou aux sujets concernés. C'est une théorie qui divorce le concept du bien de celui d'un bénéficiaire, et le concept de valeur de ceux d'un évaluateur et d'un projet — prétendant que le bien serait bon en, par et pour soi-même.

"La théorie subjectiviste tient que le bien n'entretiendrait aucune relation avec les faits de la réalité, qu'il serait un pur produit de la conscience humaine, créé par ses désirs, ses sentiments, ses 'intuitions', ou ses caprices, et qu'il ne serait qu'un 'postulat arbitraire' ou un 'engagement émotif'.

"La théorie intrinsèque tient que le bien résiderait dans une espèce de réalité, indépendamment de la conscience humaine. La théorie subjectiviste prétend que le bien résiderait dans la conscience de l'homme, indépendamment de la réalité.

"La théorie objective tient que le bon n'est ni un attribut des choses en elles-mêmes ni des états émotifs de l'être humain, mais le produit d'un jugement porté par la conscience de l'homme sur les faits de la réalité, conformément à une norme rationnelle d'évaluation ('rationnel', dans ce contexte, signifie : déduit des faits de la réalité et validé par un processus de la raison). La théorie objective définit le bien comme un aspect de la réalité relativement à l'homme — et que l'homme doit le découvrir et non l'inventer. Fondamentale à la théorie objective des valeurs est la question : 'valeur pour qui, et pour quoi ?' Une théorie objective ne permet ni abandon de contexte ni 'vol de concepts'. Et elle ne permet pas de séparer le concept de "valeur" de celui d'"intention", ni du bien de celui de bénéficiaires, ni des actions humaines de la raison¹⁷⁵.

Dans cette classification, le compromis marshallien tient que le coût serait "intrinsèque" et l'utilité "subjective". Mais l'un et l'autre, en réalité, sont *objectifs*. Il en résulte que l'échelle des préférences personnelles à un moment donné, que l'approche néo-classique décrit comme "subjectives" et représente éventuellement par des "courbes d'indifférence"

¹⁷⁴ Ayn Rand, "This Is John Galt Speaking" in *For The New Intellectual*, New York, New American Library, 1961, p. 120.

¹⁷⁵ Ayn Rand, "What Is Capitalism?" in *Capitalism: The Unknown Ideal*, New York, New American Library, 1967, pp. 21-22.

(ce qui peut faire oublier que l'homme *agit*, et ne le fait que parce qu'il y voit un *profit*), n'est pas plus, ni moins "subjective" que les conditions de la production. L'une *et l'autre* traduisent la manière dont la personne agissante pense pouvoir réaliser ses *projets*, à partir de la connaissance limitée qu'elle a du monde qui la concerne. L'une comme l'autre sont le produit de la *pensée*, à partir des contraintes naturelles, institutionnelles et personnelles, dont les *goûts*, que la conscience rationnelle traite en l'espèce comme des faits *objectifs*, comme un sous-système de contraintes *parmi d'autres* :

— tout comme l'entrepreneur qui produit pour vendre, le "consommateur" gère un portefeuille de projets, de possessions matérielles et de valeurs morales, recherche la meilleure manière de s'en servir, spéculé sur les satisfactions qu'il en tirera, et sur les coûts qu'il s'attend — avec incertitude — à subir pour produire sa propre satisfaction. Il connaît ses propres ressources et les contraintes que représentent pour lui ses compétences et ses goûts (ce que les formalisations de Lancaster représenteront comme la "fonction de production" de son utilité").

— De même, l'entrepreneur qui produit pour vendre est confronté non seulement aux lois de la nature (lesquelles s'imposent à tout le monde). Lui aussi est en prise avec ses propres limites : limites de son patrimoine matériel, mais aussi limite de ses propres capacités, et entre autres limites de ce qu'il sait des lois de la nature et de la disponibilité des moyens de production : tout cela déterminant et ce qu'il est capable de produire, avec l'aide de qui, et à quelles conditions.

Il est donc arbitraire et faux de présenter les conditions de la *production* comme "objectives" parce qu'elles sont "naturelles" tandis que les *préférences* du "consommateur" seraient "subjectives". Toutes les contraintes sont *perçues*, toutes dépendent d'une *connaissance* personnelle, limitée, de la réalité *objective*, toutes traduisent des lois de la nature, quoi que l'on produise et quel que soit celui qui produit.

Or, nous avons défini le "compromis marshallien" comme une manière de distinguer la "production" de la "consommation", distinction qui, comme moyen supposé de réhabiliter les contraintes physiques comme déterminants de la réalité économique, a choisi de ranger le "subjectif" du côté de la "consommation" et l'"objectif" du côté de la "production". A partir du moment où l'on a compris que les décisions du consommateur et celles du producteur sont de même nature, chacune faisant leur part aux contraintes physiques, on voit que le "compromis marshallien" n'a plus pour effet que d'ajouter la confusion à la confusion. En outre, il n'est même pas une solution au débat qu'il prétendait trancher, entre valeur perçue ("subjective") et valeur ("objectivement") fondée sur le coût de production.

La valeur et le coût sont de même nature

S'agissant de la valeur, il aurait fallu dire que les jugements de valeur qui animent toute action tiennent compte des contraintes de la réalité (au XIX^e siècle, les mathématiciens qui devaient inspirer les ingénieurs économistes ne parlaient d'ailleurs pas de "contraintes", mais de "liaisons¹⁷⁶"), parce que ce sont des actes de la pensée et que celui qui agit ne souhaite pas échouer mais réussir ; donc, il en tient compte. Cependant, comme sa pensée n'est jamais omnisciente ni infaillible, il ne peut l'appréhender ni complètement, ni automatiquement, ni sans incertitude.

Quant au coût, il n'est que la valeur perçue du terme de l'alternative auquel on renonce au moment d'agir. Une conséquence s'ensuit immédiatement : puisque, suivant que l'on

¹⁷⁶ Cette remarque est de Georges Lane.

choisit l'un ou l'autre terme de cette alternative, la valeur et le coût sont interchangeables, et que c'est seulement à la différence entre les deux — le *profit* attendu, perçu — que la valeur doit d'être la valeur et le coût d'être le coût, il en résulte que le coût est nécessairement de même nature que la "valeur". Et que tenter, comme le faisait Marshall à la suite des ricardiens, d'"expliquer" la valeur par le coût, même "à long terme" — clause qui ne fait qu'ajouter une confusion supplémentaire, c'est expliquer une valeur... par une autre valeur : ce qui ressemble bien à une explication circulaire, qui a en outre l'inconvénient de faire apparaître comme "anormal" un phénomène *nécessaire* : le profit perçu, différence entre la valeur et le coût qui motive toute action (c'est peut-être finalement l'explication de sa clause du "long terme", où le rôle de l'esprit dans la formation des jugements de valeur est censé s'atténuer avec le temps, supposition arbitraire qu'on pourrait tenter d'expliquer par la tendance à la baisse du profit marchand sur une production donnée). Rothbard développe cet argument :

"Nous avons vu plus haut [dans *Man, Economy and State*] les caractéristiques de l'Economie Tournant Uniformément. L'ETU est l'état que présenterait le monde si les données actuelles (les jugements de valeur, la technique, les ressources) demeuraient constantes. C'est une construction théorique de l'économiste, qui lui permet de montrer, à n'importe quel moment, vers quelle direction pointe l'économie ; elle lui permet aussi d'isoler différents éléments quand il analyse l'économie du monde réel. Pour analyser les causes déterminantes dans un monde de changement, il lui faut construire un monde où, par hypothèse, rien ne changerait. Mais c'est extrêmement différent — en fait, c'est exactement l'inverse — que de prétendre que le long terme existerait vraiment, voire que, pour une raison ou pour une autre, il existerait de façon *plus permanente*, plus persistante, que les données réelles du marché. Les prix effectifs du marché sont les *seuls* qui existent *jamais*, et ce sont eux qui sont le produit des données réelles du marché (jugements de valeur, technique, ressources, etc.), qui elles-mêmes changent constamment. Le 'long terme' n'est donc en aucune manière plus stable ; ses données changent nécessairement en même temps que celles du marché¹⁷⁷. Le fait que les 'coûts' sont égaux au prix 'dans le long terme', ne signifie pas que ces coûts-là seront jamais effectivement égaux aux prix : cela veut dire que la tendance existe en ce sens, tendance qui, en fait, est constamment perturbée par le caprice même de ces changements dans les données du marché dont parle Marshall.

"([Note de Rothbard] Marshall commet ici le sophisme du 'réalisme conceptuel', dans lequel on confond des constructions intellectuelles avec des réalités existant réellement¹⁷⁸.)

"Bref, fort loin d'être en quelque sorte plus persistant ou plus réel, le "long terme" de l'ETU n'a rien de réel du tout : ce n'est qu'une construction imaginaire, fort utile pour permettre à l'économiste de montrer vers quelle direction le marché se dirige à un moment donné — c'est-à-dire vers l'élimination des bénéfices et des pertes, si les données du marché rest[ai]ent les mêmes. Ainsi, le concept de l'ETU est particulièrement utile pour analyser les bénéfices et les pertes, par comparaison avec le revenu d'intérêt. Cependant, la seule réalité qui existe [vraiment], ce sont les données du marché.

¹⁷⁷ Sur cette erreur de Marshall, cf. Friedrich A. Hayek, *The Pure Theory of Capital*, Chicago, University of Chicago Press, 1941, pp. 21 et 27-28.

¹⁷⁸ Pour d'autres exemples, cf. Leland B. Yeager, "Some Questions on Growth Economics", *American Economic Review*, mars 1954, p. 62.

"[...] Marshall traitait les coûts perçus de façon tout aussi gravement fallacieuse. A la place de la notion de coût d'opportunité, il s'était mis dans la tête qu'il s'agissait de "coûts réels", que l'on pourrait additionner en termes d'unités mesurables. De sorte que [, pour lui,] les coûts pécuniaires de la production devenaient le "prix d'offre nécessaire" que les entrepreneurs devaient payer pour "susciter un effort suffisant de travail et d'attente" pour fournir une quantité du produit. Et de supposer que ces "coûts"-là étaient l'élément fondamental, persistant, qui sous-tend les coûts pécuniaires de la production, ce qui permettait à Marshall de parler de situation normale, plus stable, à long terme¹⁷⁹. [...]

"Marshall traite, nécessairement, des prix particuliers de biens différents, et il tente de montrer que ce sont les prétendus 'coûts de production' qui déterminent ces prix dans le long terme. Mais c'est une erreur complète que d'évoquer, à propos de biens particuliers, les alternatives travail contre loisir ou consommation contre coût de l'attente, car celles-ci sont des alternatives *universelles*, qui règnent et qui opèrent dans l'ensemble du système économique. Le prix nécessaire pour s'assurer d'un facteur de production non spécifique est le prix que ce facteur peut se faire payer ailleurs : c'est un coût *d'opportunité*. Ces coûts[, l'utilité] du loisir et de la consommation auxquels on renonce, ne servent en général à déterminer que la masse — la quantité totale — du travail et de l'épargne qui seront employés à produire¹⁸⁰."

C'est justement lorsqu'on a compris que la valeur et le coût sont de même nature, et pourquoi, que l'on peut comprendre le caractère universellement nécessaire du profit attendu en tant condition de l'action (elle-même objet de la théorie économique) ; alors que, qu'ils le conçoivent ou non correctement, les successeurs de Marshall continuent d'envisager comme "*normale*", voire "*optimale*" la *disparition du profit* — décourageant ipso facto l'étude de l'action réelle et conduisant même à présenter la cessation de toute action — c'est-à-dire la mort — comme l'"optimum" supposé — l'"équilibre général" n'implique-t-il pas que toute action disparaîsse définitivement, et la seule manière de le réaliser n'est-il pas d'exterminer l'espèce humaine ?

Comme il est vrai que la valeur et le coût sont de même nature, les *raisons de la demande sont interchangeables avec celles de l'offre* : n'oublions pas que l'expression la plus directe et la plus universelle de la *Loi de Say*, correctement énoncée, est que toute *offre est une demande*. Cependant, c'est ce qu'on risque d'oublier lorsqu'on a cessé de raisonner en termes *d'action* concrète. A ce sujet, faute d'avoir mis au clair la manière dont la conscience de toute personne agissante conçoit la réalité objective et y ajuste à tout moment son portefeuille de projets risqués, le compromis marshallien n'aura fait que perpétuer sous une forme scientiste les confusions qu'il avait héritées — figeant en outre la fausse opposition entre "producteurs" et "consommateurs", qui sert à rationaliser les politiques de *persécution* contre les entrepreneurs taxés de "*monopole*".

Le compromis marshallien fige la représentation des choix humains

En niant pratiquement que l'acheteur *pense* pour faire ses choix, ce compromis aura conduit à réifier les jugements de valeur sous la forme brute et indigente de "courbes d'indifférence" et autre "fonctions d'utilité". C'est la dérive que décrit James Buchanan :

¹⁷⁹ Cf. Alfred Marshall, *Principles of Economics*, 8^e édition, Londres, MacMillan & Co, 1920, pp. 338 et suiv.

¹⁸⁰ Murray N. Rothbard, 'Money Costs, Prices and Alfred Marshall', § 8 du ch. 5 : "Production: The Structure", de *Man, Economy, and State*, 1^e éd., Princeton, Van Nostrand, 1962, pp. 306-307.

"Dans *La nature et la signification de la science économique*¹⁸¹, Robbins avait fourni le paradigme méthodologique sur lequel la micro-économie moderne s'est développée. Partout dans le monde, les manuels élémentaires en sont rapidement venus à définir l'"économie" en termes du 'problème économique', l'allocation de ressources rares entre des projets concurrents. Ainsi défini, le problème de l'individu sur une île déserte, de Robinson Crusoë, si familière pour nous, serait au fond tout à fait semblable à celui d'une société ou d'une communauté de personnes. Le paradigme a été présenté de façon quelque peu différente, mais dans le même sens, par Paul A. Samuelson dans ses *Foundations of Economic Analysis*, où il affirmait :

'Ils [les théorèmes descriptifs dans divers domaines de l'économie] procèdent presque exclusivement de deux hypothèses très générales. La première est que les conditions de l'équilibre sont équivalentes à la maximisation (ou à la minimisation) de quelque grandeur'

" — c'est moi qui souligne. Cette quantification conceptuelle croissante en théorie économique s'est presque inéluctablement accompagnée d'une 'objectivisation' conceptuelle croissante [ce que j'ai appelé la *réification*] une fois que la grandeur à maximiser est définie de manière symbolique, l'attention se tourne le plus naturellement du monde vers la manipulation des symboles et perd de vue le saut initial dans l'"objectivité" postulée. Cette quantification conceptuelle n'aurait pas dû semer la confusion, n'étaient les développements parallèles en théorie du bien-être, au sein de ce que Hayek appelait 'la pure logique des choix', la théorie formelle de la maximisation de l'utilité, la rigueur mathématique a offert une satisfaction esthétique aux initiés sans perte de potentiel explicatif [...]]¹⁸²

Cependant, il ne suffit pas, pour forcer les choix personnels dans des équations, de prétendre les représenter par des "fonctions" ; encore faut-il que ces fonctions soient mécaniques, c'est-à-dire qu'on les suppose "stables". On les suppose même si farouchement "stables" qu'on est prêt pour cela, comme Rothbard le fait remarquer, à se trouver des raisons qui n'en sont pas :

"Les théoriciens de la 'préférence révélée' ne se rendent pas compte qu'ils postulent la *constance* des préférences ; ils croient que leur hypothèse est seulement celle du comportement *cohérent*, qu'ils identifient avec la 'rationalité'. Ils admettront que les gens 'ne sont pas toujours rationnels', mais défendent leur théorie comme une bonne approximation, au point de lui prêter une valeur éventuellement normative. En fait, comme l'a fait remarquer von Mises, la *constance* et la *cohérence* sont deux choses radicalement différentes. La cohérence signifie qu'une personne maintient un ordre transitif sur son échelle de préférences (s'il préfère A à B et B à C, alors il préfère A à C). Or, la procédure de la préférence révélée ne dépend pas de cette hypothèse mais de celle de la *constance*, à savoir qu'une personne *conserverait* son échelle de préférences au cours du temps. Alors qu'on peut trouver que la première attitude est rationnelle, il n'y a rien d'irrationnel dans le fait pour les gens de changer d'avis avec le temps. Par conséquent, on ne peut fonder aucune théorie valide sur une hypothèse de stabilité

¹⁸¹ Cf. Lionel Robbins, *Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, London, 1934 [*Essai sur la nature et la signification de la science économique*, Paris, librairie de Médicis, 1947].

¹⁸² James M. Buchanan, "Introduction: L. S. E. cost theory in retrospect", in James Buchanan & G. F. Thirlby (eds.) *L. S. E. Essays on Cost*, London, Weidenfeld and Nicolson, 1973, p. 3.

des préférences (Mises¹⁸³ démontre que Wicksteed et Robbins ont commis une erreur semblable)¹⁸⁴."

Pourquoi trouve-t-on si naturel de *pétrifier* de la sorte les jugements humains ? Tout d'abord, quand, par construction, on s'empêche de les représenter comme des actes de la pensée, cela ne laisse pour les expliquer que ces fameux "goûts" qui, en effet, ne changent pas si vite que cela ; cependant, ce malentendu n'est pas seulement spontané : il est aussi nécessaire à Marshall & Successeurs, parce que, si l'on veut faire des analyses d'"équilibre à long terme" à partir de "préférences" données au départ c'est bien cette "constance" qu'il faut (falssement) supposer ; or, ce qu'ils se donnent pour tâche d'identifier, c'est bien cet "équilibre final" dont ils imaginent que, pour le réaliser, il faut laisser passer le temps des ajustements. Mais quand ce fameux "équilibre final" apparaît-il donc ? Jamais, nulle part, répond Rothbard ; de sorte que ceux qui voudraient voir dans le "modèle" une description de la réalité feraient bien de se rappeler ce qu'il en décrit vraiment :

"l'analyse de Marshall souffre d'un grave défaut méthodologique — en fait, d'une confusion irrémédiable à propos de ce que voudrait dire le "court" et le "long terme". Il considère le "long terme" comme quelque chose qui existe réellement, et qui constituerait l'élément permanent, persistant, *observable* [c'est moi qui souligne] en-dessous du flux inconstant, fondamentalement sans importance, des valeurs du marché. Il reconnaît (p. 350) que "cependant, même les causes les plus persistantes sont sujettes à changement", mais affirme clairement qu'elles ont *beaucoup moins de chances* de le faire que les capricieuses valeurs marchandes ; en fait, c'est en cela que résiderait leur nature "à long terme". Il considère donc ces données à long terme comme sous-jacentes aux valeurs du marché comme, par exemple, la mer a un niveau de base qui existe en dépit des fluctuations dans les vagues et les marées (quoi qu'employée en dehors de ce contexte, c'est une analogie dont les économistes classiques se sont souvent servis pour l'appliquer aux prix et au "niveau des prix", application tout aussi erronée). Pour Marshall, par conséquent, les données à long terme, sont des choses qu'un observateur peut noter, observer ; fait, comme elles bougent moins vite que les valeurs de marché, on est censé pouvoir les observer encore plus précisément.

"En fait, l'idée que Marshall se fait du long terme est totalement fallacieuse, et cela détruit les fondations de son édifice théorique. Ce long terme, par sa nature même, *n'existe jamais et ne peut jamais apparaître*. Cela ne signifie pas que l'analyse dite 'de long terme', d'une Economie Tournant Uniformément, ne soit pas importante. Au contraire, c'est uniquement grâce à ce concept de l'ETU que nous pouvons soumettre à l'analyse catallactique des concepts tels que le profit d'entrepreneur, la structure de la production, le taux d'intérêt, et la détermination du prix des facteurs de production. L'ETU est la fin ultime (quoi qu'elle change en permanence) vers laquelle tend le marché. Cependant, ce qui est en cause ici, c'est qu'elle n'est pas observable, et qu'elle n'existe pas, au sens où les vrais prix existent sur les vrais marchés.

¹⁸³ Ludwig von Mises, *Human Action*, Henry Regnery Co., 1966, pp. 102-103 [*L'Action Humaine*, Paris, PUF, 1985, pp. 108-109].

¹⁸⁴ Murray N. Rothbard, "Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics" in : Mary Sennholz, ed., *On Freedom and Free Enterprise: Essays in Honor of Ludwig von Mises*, New York, Van Nostrand, 1956 ; réédité comme *Toward A Reconstruction of Utility and Welfare Economics*, Occasional Paper # 3, Préfacé par Richard Ebeling, Center for Libertarian Studies, 1977 ; traduit comme "Vers une reconstruction de la théorie de l'utilité et du bien-être", ch. 4 d'*Economistes et charlatans*, Paris, Les Belles-lettres, 1991.

"[...] Il ne s'agit pas de nier, et les autrichiens n'ont jamais nié, que les coûts perçus, au sens des coûts d'opportunité, de l'utilité des choix auxquels on renonce, sont importants dans l'analyse de la production. En particulier, la désutilité du travail et de l'attente — telle que l'expriment les rapports de préférence temporelle — déterminent quelle sera la part de l'énergie et de l'épargne des gens qui s'emploieront dans le processus de production. Et cela, au sens le plus large, déterminera, ou contribuera à déterminer, l'offre totale des biens produits^{185.}"

On peut analyser les échelles de préférences en termes des raisonnements qui les ont élaborées

En attribuant un caractère "capricieux" aux évaluations personnelles — toujours, parce qu'il pensait ainsi rendre leur place aux contraintes de la nature — Marshall décourage l'économiste de rechercher d'autres lois générales qui pourraient *expliquer les choix*; et bien entendu les théoriciens de l'équilibre général, empêtrés qu'ils étaient déjà dans leurs lourdes formalisations, se seront empressés de suivre une voie analogue : non pas en supposant les préférences *irrationnelles*, mais en les supposant *constantes* : sinon, pas d'analyse possible, tout simplement. Et pourquoi pas, en effet ? Quand on s'est (faussement) représenté comme des "goûts stables" les échelles personnelles de préférences, quoi de plus naturel que d'y voir des données irréductibles, sur la formation desquelles l'analyse économique n'aurait aucune proposition générale à avancer ? Cependant, on peut montrer par quelques exemples que c'est au contraire en analysant certaines notions qu'on a par sa faute perdu l'habitude de décomposer, pour *réintégrer dans l'analyse de la demande l'ensemble des contraintes universelles* que l'on peut identifier a priori — et pas seulement les "goûts", que Marshall aurait atteint son but supposé.

— Premier exemple, il aura fallu attendre Becker et Lancaster, mais l'analyse supposée "néoclassique" a quand même trouvé le moyen de les décomposer, ses fameuses "fonctions d'utilité", et en faisant quoi ? en renonçant, justement, à la fausse dichotomie hérité du "compromis marshallien", et en représentant le consommateur comme un *producteur de sa propre satisfaction*. Du coup, les "fonctions d'utilité" résiduelles qu'ils s'obstinent à postuler ressemblent davantage à des "goûts" authentiques — ce qui illustrer a contrario l'inexactitude des représentations théoriques antérieures.

Il restera aux adeptes de la formalisation, pour mettre au point une analyse vraiment réaliste des choix, à représenter la valeur comme une *valeur actuelle*, puisque *l'action implique toujours des choix de capital*, étant la réorganisation permanente d'un portefeuille de projets. Cette dernière approche illustre d'ailleurs un fait plus général, que l'on retrouve dans l'analyse réaliste de la conjoncture, qui est finalement un raisonnement sur les bilans additionnés des entrepreneurs, à savoir que la théorie financière, parce qu'elle a des conséquences pour ceux qui la font, ne peut pas se permettre de s'éloigner de la réalité autant que peut le faire la théorie économique générale.

— Ce qui nous permet d'évoquer un deuxième exemple : une approche plus réaliste de la formation des choix permet d'expliquer aussi bien l'"aversion pour le risque" que le "paradoxe du joueur" — la personne habituellement "averse au risque" qui participe à des jeux d'argent alors que la plupart des jeux d'argent ne sont pas "honnêtes", ce qui impliquerait de sa part une "préférence pour le risque" que ses autres choix,

¹⁸⁵ Murray N. Rothbard, 'Money Costs, Prices and Alfred Marshall', § 8 du ch. 5 : "Production: The Structure", de *Man, Economy, and State*, 1^e éd., Princeton, Van Nostrand, 1962, pp. 305-306.

justement, n'affichent pas. Comme tous les paradoxes, ce paradoxe repose sur un présupposé erroné demeuré inconscient : en l'occurrence, le postulat implicite que *l'attitude face au risque* serait une réaction mentale irréductible alors que le contexte du choix s'analyse dans *les termes mêmes* qui sont ceux du parieur : ceux d'une *conscience conceptuelle*, productrice et utilisatrice d'information, et qui ne prend elle-même en compte ses propres "goûts" que comme une donnée parmi d'autres : le paradoxe n'existe que pour qui se la représente mécaniquement comme un "goût subjectif" induisant, par une "fonction d'utilité" supposée inhérente et stable, une sorte de réaction automatique en guise de jugement de valeur. Or, c'est à un être pensant et agissant que nous avons affaire, et qui doit tenir compte de ses coûts d'information ainsi que du caractère spécifique de ses investissements, ce qui l'oblige à *juger des coûts d'adaptation aux changements de son patrimoine*. Et ce sont ces coûts qui expliquent ce qu'on appelle l'"aversion pour le risque" : dans quelque sens que ce changement puisse se produire, on "présentera ce comportement" dès lors qu'au moment du choix l'on tiendra compte du coût à subir pour s'y adapter.

Cependant un coût, comme tout jugement de valeur, n'est pas automatiquement perçu : il suffit aussi de *se représenter authentiquement l'apprehension de ce coût* pour ce qu'elle est réellement, à savoir *un acte de la pensée et non une réaction automatique*, pour expliquer le paradoxe : qu'une personne participe à des jeux d'argent, alors que dans d'autres circonstances, ses choix seront ceux de quelqu'un qui évite le risque ; il suffit d'analyser les choix dans *les termes mêmes* qui sont ceux du parieur, ceux d'une *conscience conceptuelle*, productrice et utilisatrice d'information (et qui ne prend elle-même en compte ses propres "goûts" que comme une donnée parmi d'autres). Les questions essentielles à se poser dans ce contexte sont :

"à quelle situation finale le parieur est-il prêt à faire face ? Comment conçoit-il ses gains et pertes éventuels, et notamment *compte-t-il encore sur la somme qu'il a pariée ?*"

Si une personne habituellement "averse au risque" *ne compte plus* sur la somme pariée, on peut considérer qu'elle n'est pas irrationnelle en pariant, et que ses préférences n'ont pas changé non plus, si on considère qu'elle a tout simplement *subi par avance le coût d'adaptation à sa perte* ("sunk costs"). Dans ses autres activités, le parieur, n'étant pas pareillement préparé à des pertes (attendues avec incertitude), les prendra toujours en compte dans sa décision d'agir ou de ne pas agir. Le parieur par ailleurs "averse au risque" est donc celui qui a *subi par avance* le coût d'adaptation à la perte de sa mise, *ne compte plus* sur la somme pariée, alors qu'il ne se sera pas pareillement préparé à d'autres pertes, attendues avec incertitude. La plupart des parieurs considèrent le jeu comme une dépense, et en échange d'un amusement : on n'a donc aucune raison de mettre en cause l'"hypothèse de rationalité", même si c'était pour la confondre avec la "constance" des préférences. Et quant à la "préférence pour le jeu", c'est une raison d'agir parfaitement authentique, et ce n'est pas une manière de baisser les bras que de l'invoquer comme explication.

Plus généralement, si on considère que l'"aversion pour le risque" s'explique par les coûts d'adaptation au changement, c'est-à-dire au gain comme à la perte éventuels, et notamment par les coûts d'information à subir pour y parer, coûts qui sont présents dans le cas de la perte comme dans celui du gain à moins d'avoir déjà été subis par avance, il suffit qu'une personne rationnelle *considère* par avance avoir déjà subi sa perte ou empoché son gain pour que ses coûts d'information et d'adaptation *appartiennent déjà au passé* — et, n'influencant plus les choix, ne soient plus

de vrais coûts. Dans ces cas-là, il est rationnel qu'elle participe à une loterie, même si celle-ci n'est pas "honnête", et qu'il manifeste de l'aversion pour le risque dans d'autres cas : le contexte du jeu d'argent est particulièrement propre à cette adaptation, puisque l'ampleur de la perte y est déterminée à l'avance, et sa probabilité subjective aussi peu incertaine que possible.

— De même, toujours en analysant les choix personnels comme la gestion d'un portefeuille d'investissements spécifiques — et nécessairement incertains, on peut démontrer que *certaines formes de "courbes d'indifférence"* habituellement présentées comme recevables a priori par les analystes néo-classiques (à charge pour l'analyse empirique de les confirmer ou non) ne sont tout simplement *pas possibles* à long terme : c'est notamment le cas de tout ce qui dépend de l'"effet-revenu", comme les biens de Giffen¹⁸⁶. Et autres pente inversée de la courbe d'offre de travail. Il faut rappeler que ces phénomènes sont *toujours dus à une surprise* : ils traduisent l'adaptation immédiate à des circonstances nouvelles (donc *inattendues*) d'un portefeuille de projets qu'on juge toujours devoir poursuivre dans les conditions nouvelles, mais qu'on aurait pas entrepris, ou entrepris autrement, "si on avait su" : c'est évidemment le cas de toutes sortes de projets à long terme, comme celui d'avoir des enfants (difficile de les "dés-avoir" immédiatement), d'épargner pour leurs études, etc., notamment confrontés à des changements de la fiscalité. Il s'ensuit de ce type d'analyse que les effets en question ne peuvent pas se produire sous des hypothèses d'"information parfaite" — ce qui *constraint* la forme que l'on peut attribuer aux "courbes d'indifférence" censées les "expliquer", et qu'en vertu du fait qu'"à long terme", quoi que cela puisse signifier (voir plus haut), la surprise est censée avoir disparu, et les élasticités sont censées tendre vers l'infini, *on ne peut pas admettre qu'à long terme ces phénomènes puissent perdurer*.

Les choix du producteur sont de vrais choix humains

Une autre confusion entretenue par le "compromis marshallien" est, qu'en réduisant pratiquement les conditions de la production à des contraintes "naturelles", il pousse à perdre de vue des faits essentiels qui lui sont inhérents. Tout d'abord, il conduit à *oublier* que le coût dont on parle, fût-il qualifié de "de production", n'est jamais, ne peut jamais être, qu'un *coût d'opportunité*. C'est notamment cet oubli-là qui permet de présenter un prétendu "coût marginal" qui n'en est pas un — il s'agit en fait du *prix de revient* d'un produit supplémentaire — comme une *norme de tarification "optimale"*, que les hommes de l'état pourraient *imposer* à la place des prix effectivement demandés par le producteur. Or, le prix de revient à la marge ne coïncide presque jamais avec le vrai coût *d'opportunité* : si, dans ce coût, on inclut à juste titre le *manque à gagner* que l'on subirait à baisser les prix, on constate que *le producteur tarifie nécessairement au coût marginal* : donc, si on définit correctement le coût au lieu de le confondre avec le prix de revient, on est forcé de valider les choix de l'entrepreneur — et de s'apercevoir que lui aussi fait partie de la "société" dont on prétend se soucier de l'"optimum" : et donc que la sophistique antitrust oublie la véritable définition du coût, et n'oppose à la liberté du producteur qu'une fausse norme, fondée sur sa conception fallacieuse du coût, et pour lui barrer toute possibilité de prouver qu'il s'est conformé à la norme économique — puisque *la vraie norme économique, il s'y conforme nécessairement !* En fait, une fois qu'on s'est extrait du matérialisme induit par la conception ricardo-marshallienne des coûts, on constate

¹⁸⁶ Pour une mise en cause de la notion d'"effet revenu", cf. Pascal Salin, "The Myth of the Income Effect", *The Review of Austrian Economics*, Vol. 9, N°1, 1966, pp. 95-106.

qu'il n'existe aucune norme objective de coût qui puisse fonder une réglementation quelconque... et en même temps que le "compromis marshallien" aura simplement permis d'inventer *un prétexte automatique pour réglementer les producteurs sous prétexte d'empêcher un imaginaire "gaspillage"*.

L'héritage du "compromis marshallien" aura aussi été de faire oublier que *la prétendue "fonction de production" est d'abord fonction... des faits que connaît le producteur*, notamment quant à la meilleure manière d'organiser son portefeuille d'actifs productifs. Pour illustrer à quel point la prétendue "fonction" dépend de la manière dont le producteur sait produire, on rappellera la remarque, déjà faite par Hayek, suivant laquelle, dans deux entreprises différentes quoique voisines, et pour des productions physiquement analogues, et malgré toutes les tendances qui poussent à l'égalisation, le prix de revient peut encore varier du simple au double.

Le compromis marshallien permet à la sophistique étatiste d'opposer des représentations mécaniques absurdes à la réalité des choix humains

Comme ils savent exploiter toutes les erreurs de logique que peut commettre la science sociale, les étatistes auront trouvé dans le "compromis marshallien" une double confusion dont ils ont su alimenter leur sophistique.

En réduisant les raisons d'agir du "consommateur" à des "goûts subjectifs", elle permet aux hommes de l'état de prétendre réaliser l'"optimum" indépendamment des préférences démontrées par les choix libres des consommateurs *et des producteurs* — c'est-à-dire, contre *elles*, puisqu'ils vivent et agissent par la force à leurs dépens : en invitant à considérer l'esprit du "consommateur" comme une simple mécanique, qui réagit aux événements mais n'est pas capable de penser (elle est "subjective"), et celui du "producteur" comme des "fonctions de production" qui feraient que refléter les lois naturelles, le "compromis marshallien" a déjà réifié l'esprit humain en réduisant sa représentation à une mécanique indigente.

"[...] dans cette approche, [les préférences prennent une forme désincarnée et stable, détachée] des acteurs humains qui les possédaient à l'origine, et comme indépendantes de ces derniers. C'est ce qu'affirmait clairement Vilfredo Pareto : l'individu ayant fourni (à l'économiste) un compte-rendu de ses préférences, 'nous ayant laissé une photographie de ses goûts', il pouvait disparaître du cadre analytique pour ne plus se faire voir par la suite. Ayant laissé cette liste complète de toutes les combinaisons imaginables de divers biens qu'il préférerait à des prix de marché hypothétiques, l'auteur du choix conscient n'est plus une composante nécessaire de l'analyse économique.

"L'erreur principale de cette méthode est qu'elle relègue l'action humaine dans la catégorie des simples *réactions*. Quand un changement de prix se produit, on fait comme si le "choix" de la nouvelle combinaison de biens à acheter était déjà prédéterminé, par simple lecture de la gamme des préférences entre 'paniers de produits' établie à l'avance. Le problème n'est pas seulement que les gens doivent faire des plans différents suivant ce qui se passera dans l'avenir. Le problème est aussi que l'approche par les 'courbes d'indifférence' suppose souvent qu'on en sait beaucoup plus qu'on n'en sait réellement, et qu'en fait elle élimine par hypothèse les questions les plus intéressantes et les plus pertinentes de l'analyse économique.

"Si les préférences ne peuvent pas se déterminer à l'avance comme l'impliqueraient les courbes d'indifférence, c'est notamment parce que les choix dépendent des projets, et que ces projets dépendent des événements. Les plans d'action conditionnels ne peuvent

donc jamais être complets parce qu'il est impossible de prévoir complètement ce qui se passera à un moment donné, en particulier quand on ne peut pas savoir de *quois il sera question* avant que les événements ne se produisent effectivement.

"Vérifier qu'on a bien prévu les choses peut d'ailleurs tout autant conduire à transformer ses plans que constater une erreur en la matière. Tout ce qu'on peut apprendre d'un succès est en lui-même une 'donnée' nouvelle, qui dira quelles options possibles peuvent être mis en réserve et celles que l'on peut abandonner. Naturellement, l'échec d'un plan donnera des raisons de modifier ses options."

"En outre, un changement dans l'état du monde ne dit pas immédiatement à l'individu dans quelle direction et jusqu'où la révision doit être entreprise. Les erreurs et les succès rencontrés le long du chemin de l'ajustement influenceront à leur tour les attentes et les options gardées à l'esprit par celui qui agit."

"Il devient par conséquent impossible de demander à une personne quelles sont les combinaisons de biens qu'elle préfère dans diverses éventualités de prix pour ensuite l'envoyer promener, comme l'implique souvent l'approche par les 'courbes d'indifférence'. En effet l'information et les attentes qui se créent au cours du changement se traduiront elles-mêmes par des modifications dans l'ordre et dans le contenu des préférences individuelles¹⁸⁷."

Une fois qu'on aura pris au sérieux cette négation de l'esprit que suppose la prétendue "subjectivité" des "goûts" du "consommateur" et l'"automaticité" imaginée de ceux du producteur, il suffira d'inventer la sophistique qui oppose à leurs choix réels des robots, hypothétiquement fixés dans un *comportement* supposé "conforme" à leurs "goûts" ou à des "contraintes" sur quoi on affirme ne pas s'interroger mais que l'on prétend néanmoins mieux connaître que les acteurs réels, puisqu'on s'est fait fort de les "représenter" par autant de "fonctions" et autres "courbes". Et c'est sous ce prétexte-là qu'on essaiera, pour paraphraser Rousseau, de le "forcer" à "se conformer à ses véritables préférences".

C'est ainsi que la conception mécaniste de la conscience personnelle induite par les "fonctions d'utilité" et de "de production" ne peut que conduire à sa *Violation* par les hommes de l'état : en faisant abstraction de la faculté de penser des personnes, c'est leur Droit que l'on perd de vue, puisqu'il en est directement déduit. En réduisant les préférences personnelles à des "goûts subjectifs", le *compromis marshallien* aura ménagé l'espace nécessaire pour parvenir à concevoir une prétendue "*opposition*" entre *nos préférences et nos actes concrets* qui sert de fondement aux *rationalisations arbitraires de l'étatisme* fondées sur la notion de "*fonction*" économique (dont le premier exemple se trouve dans les "externalités" et autres "biens publics" — en fait, services collectifs). C'est à ce fondement-là que s'en prend Rothbard quand il critique une de ces tentatives d'établir les préférences en dehors de celles que démontre l'action concrète, la formule de la "*préférence révélée*" de Paul Samuelson :

"La '*préférence révélée*' — révélée par le choix — aurait été un terme approprié pour notre concept. Cependant, celui-ci a été confisqué par Samuelson pour un concept de son invention, qui lui ressemble mais qui est en réalité fort différent. La différence critique est celle-ci : Samuelson suppose qu'il existe une échelle de préférences sous-jacente, qui forme la base des actions des hommes, et qui demeure *constante* alors qu'ils agissent

¹⁸⁷ Richard Ebeling, "Présentation" de Murray N. Rothbard, *Toward A Reconstruction of Utility and Welfare Economics*, Occasional Paper # 3, Center for Libertarian Studies, 1977 ["Vers une reconstruction de la théorie de l'utilité et du bien-être", ch 4 de *Economistes et Charlatans*, Paris, Les Belles-lettres, 1991, pp. 101-103].

au cours du temps. Samuelson utilise alors des procédures mathématiques complexes pour tenter de 'faire la carte' des préférences personnelles à partir de la multiplicité des actions.

"L'erreur première ici est de supposer que les échelles de préférence demeurerait constantes au cours du temps. Il n'y a absolument aucune raison pour faire une telle hypothèse. Tout ce que nous pouvons dire est qu'une action, à un instant donné, révèle une partie de l'échelle des préférences de quelqu'un à *ce moment précis*. Il n'y a absolument rien qui permette de supposer qu'elle reste constante entre un instant et un autre.

"[...] La faillite de l'approche par la préférence révélée n'a jamais été mieux illustrée que par un de ses partisans éminents, le Professeur Charles Kennedy. Celui-ci écrit : 'Dans quelle science respectable prendrait-on un seul instant au sérieux l'hypothèse de cohérence (il veut dire stabilité)¹⁸⁸ ?'. Il affirme pourtant qu'il faudrait la retenir de toutes façons, sinon la théorie de l'utilité ne servirait à rien dans la pratique. Abandonner la vérité au profit d'une prétendue 'utilité' pratique est la marque distinctive de la tradition positiviste-pragmatique. A l'exception de certaines constructions auxiliaires, il devrait être clair que ce qui est faux ne peut pas servir à construire une théorie vraie. C'est particulièrement le cas de la théorie économique, qui est expressément bâtie sur des axiomes vrais¹⁸⁹.'

"La doctrine de la préférence révélée est l'un des exemples de ce qu'on pourrait appeler l'erreur du 'psychologisme' : traiter les échelles de préférence comme si elles existaient comme des entités à part, détachées de l'action réelle. "La praxéologie [...] se fonde simplement sur l'existence des projets et déduit ensuite sa théorie valide de ce postulat général. Elle n'a donc rien à voir avec le contenu particulier de ces projets, ni avec les opérations internes à l'esprit de l'homme en action."

"(Ainsi, la loi de l'utilité marginale décroissante ne repose absolument pas sur une loi psychologique quelconque supposant la satiété des besoins, mais sur la vérité *praxéologique* que les premières unités d'un bien seront affectées aux utilisations qui leur donnent le plus de valeur.)

"[...] il faut aussi se garder de l'erreur inverse, qui est le 'bénévolisme'. Le bénévoliste souhaite expurger complètement la théorie économique [...] des motifs de l'action, puisqu'il s'est mis dans la tête que toute référence à la conscience humaine serait anti-scientifique. Son idéal est la méthode de la physique quand elle observe les mouvements de la matière sans projet, inorganique. En adoptant cette méthode, il élimine la connaissance morale de l'action sur laquelle la science économique est fondée ; en fait, il rend impossible toute recherche scientifique sur les êtres humains. L'approche bénévoliste en économie commença avec Cassel, et son praticien le plus éminent est le professeur I. M. D. Little. Little rejette la préférence démontrée parce qu'elle suppose l'existence d'une préférence. Il se glorifie de ce que, dans son analyse, l'individu

¹⁸⁸ Charles Kennedy, "The Common Sense of Indifference Curves", *Oxford Economic Papers*, janvier 1950, p. 123.

¹⁸⁹ Murray N. Rothbard, "Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics" in : Mary Sennholz, ed., *On Freedom and Free Enterprise: Essays in Honor of Ludwig von Mises*, New York, Van Nostrand, 1956 ; réédité comme *Toward A Reconstruction of Utility and Welfare Economics*, Occasional Paper # 3, Préfacé par Richard Ebeling, Center for Libertarian Studies, 1977 ; traduit comme "Vers une reconstruction de la théorie de l'utilité et du bien-être", ch. 4 d'*Economistes et charlatans*, Paris, Les Belles-lettres, 1991, pp. 111-114.

et sa maximisation "disparaissent enfin¹⁹⁰, ce qui veut dire, bien sûr, que la théorie économique disparaît avec lui.

"Les erreurs du psychologisme et du bélaviorisme ont leur source commune dans le désir qu'ont leurs partisans de donner à leurs concepts et leurs procédures une 'signification opérationnelle', que ce soit dans le domaine du comportement observé ou celui des opérations mentales."

Ce que Rothbard débusque ici, à côté du mécanicisme induit par le "compromis marshallien", c'est un autre aspect du scientisme qui conduit là encore à détruire la norme, en niant pratiquement un autre fondement du raisonnement normatif. En l'occurrence, il s'agit de la *cohérence logique* qui oblige à reconnaître, comme Rothbard l'a établi sous l'appellation de "préférence démontrée", que *l'action, et l'action seule révèle les préférences*. Cependant, cette réalité-là, ce fait, a l'inconvénient d'être *irréfutable*, ce qui veut dire que, pour les pseudo-expérimentalistes, il n'est "pas scientifique". Il ne fait certes pas de doute que la "signification opérationnelle" est bien ce qu'on obtient si on postule des préférences *indépendantes* de l'action — au prix d'une *contradiction* : car dans ce cas, il se peut même que l'action ne les exprime *jamais*, ces "préférences"-là. Rien n'est alors plus facile, en effet, que d'imaginer des cas où l'expérience réfuterait cette définition-là. C'est donc dans la mesure exacte où elle se trouve être fausse qu'elle devient "opérationnelle", c'est-à-dire réfutable conformément aux canons du scientisme pseudo-expérimentaliste ("pseudo-", parce qu'évidemment, toute tentative sérieuse pour définir *l'expérience cruciale*, qui permettrait de *tester* l'hypothèse théorique, conclurait qu'on ne peut pas imaginer une action qui n'exprimerait *pas* les préférences de celui qui agit, pas plus qu'on ne peut prétendre connaître les préférences de quelqu'un qui n'agit pas). Le concept est donc toujours contradictoire : s'il est "opérationnellement significatif" c'est parce qu'il est absurde, et fausses les théories qui en dépendraient ; mais ce n'est là qu'un exemple de plus, et une application directe, des contradictions inhérentes au pseudo-expérimentalisme. Or, ces théories-là sont justement ce qui permettra aux hommes de l'état de prétendre "forcer" les gens à se conformer à leurs "véritables" préférences (les "biens publics", les "externalités", la "perte sociale" due au "monopole sur un marché libre", l'"effet Giffen" opposé à l'"effet Laffer", etc.), on dirait qu'elles sont faites pour illustrer le lien entre d'une part l'étatisme et le scientisme qui traitent tous deux les hommes comme des objets sans conscience et sans volonté, et d'autre part le mépris de la logique et la préférence pour les faux concepts. Rothbard, sur ce point, *rend à César ce qui appartient à César* :

"Vilfredo Pareto, peut-être le fondateur d'une approche explicitement positiviste en économie, était le champion des deux erreurs. Rejetant comme "tautologique" l'approche de la préférence démontrée [déduite de l'axiome selon lequel l'action, et l'action seule, révèle les préférences], il cherchait d'un côté à éliminer les préférences personnelles de la théorie économique, et de l'autre à étudier et à mesurer des échelles de préférences indépendamment de toute action réelle. Pareto est donc, à plus d'un titre, l'ancêtre spirituel de la plupart des théoriciens contemporains de la valeur".

Et d'ajouter :

"W. C. Walsh est un exemple contemporain intéressant de la combinaison des deux types d'erreurs. D'un côté, c'est un bélavioriste grand teint, qui refuse de reconnaître la pertinence d'aucune préférence à l'action, ni que celle-ci puisse l'exprimer. de l'autre côté, il adopte l'opinion psychologiste extrême que les états de la conscience en tant que

¹⁹⁰ I. M. D. Little, "A Reformation of the Theory of Consumers' Behavior", *Oxford Economic Papers*, janvier 1949, pp. 90-99.

tels pourraient être directement observés. Pour cela, il se réfère au "sens commun". Mais ça ne tient pas, parce que les 'observations' psychologiques de Walsh sont des types idéaux [au sens de Max Weber N. d. T.] et non des catégories analytiques. Ainsi, Walsh affirme que : 'dire que quelqu'un est un fumeur est différent de dire qu'il est en train de fumer', en défendant l'emploi du premier type d'affirmations pour l'économie. Cependant, de telles propositions sont des types idéaux historiques, utilisables pour l'histoire et la psychologie, non pour l'analyse économique¹⁹¹.

C'est aux conclusions tirées de ce mécanicisme, et au moyen du postulat inverse (et irréfutable) que l'action, et l'action seule exprime les préférences, que Rothbard s'en prend lorsqu'en 1962 il réfute la sophistique des "externalités" — et des prétendus "biens publics", mais nous verrons que, comme ces derniers ne sont qu'une combinaison de "rendements croissants" et d'"externalités", le concept n'aurait même pas dû survivre au rasoir d'Occam :

"Le Professeur Samuelson nous a offert sa propre définition des 'biens de consommation collective' dans une prétendue théorie 'pure' des dépenses publiques. Les biens de consommation collective, à en croire Samuelson, seraient ceux 'dont tout le monde jouit en commun, de telle manière que la consommation de ce bien par chaque individu ne conduit pas à retrancher quoi que ce soit de la consommation du même bien par un autre individu'. Pour une raison ou pour une autre, ce sont là (*au moins*) les biens que les hommes de l'état devraient fournir à la place des producteurs honnêtes. Le concept de Samuelson a été mal reçu, à juste titre. Le Professeur Enke, par exemple, a fait remarquer que la plupart des services monopolisés par les hommes de l'état n'entrent tout simplement pas dans sa catégorie : les routes, les bibliothèques, la justice, la police, les pompiers, les hôpitaux et la protection militaire. On pourrait en fait aller plus loin et faire remarquer qu'il n'y a en réalité aucun produit qui puisse jamais entrer dans la définition des 'biens de consommation collective' que donne Samuelson. Par exemple Margolis, tout en critiquant ce dernier, accepte d'y inclure la défense nationale et les phares¹⁹². Mais la 'défense nationale' n'est en aucun cas un 'bien' indivisible, qui ne pourrait être offert qu'en bloc. Elle consiste en des ressources spécifiques affectées d'une manière particulière et concrète. Un réseau de défense autour de New York, par exemple, réduit le nombre de bases possibles autour de San Francisco. D'un autre côté, un phare ne brille que sur une zone délimitée. Non seulement l'entrée d'un bateau dans cette zone peut en empêcher d'autres d'y entrer mais la construction d'un phare restreint les ressources disponibles pour en construire un ailleurs. La réalité est que si un bien était 'collectif' au sens de Samuelson [ce que von Mises décrit comme un investissement productif aux *rendements indéfiniment croissants*, ce qui est contradictoire, N. d. T.] il ne s'agirait pas d'un bien du tout, mais d'une condition générale de l'existence humaine, comme l'air l'est aujourd'hui, et qui surabonde au point que *personne* ne ressent la nécessité d'en marquer la possession. En fait ce n'est pas le *phare* mais l'*océan* lui-même, lorsque les routes maritimes ne sont pas encombrées, qui est le 'bien de consommation collective' et qui par *conséquent* demeure sans propriétaire. On n'a pas normalement besoin de quiconque pour produire ni posséder l'*océan*.

¹⁹¹ Cf. W. C. Walsh, "On Descriptions of Consumers' Behavior", *Economica*, août 1954, pp. 244-252. Sur les types idéaux et leur relation avec la praxéologie, cf. Ludwig von Mises, *Human Action*, Henry Regnery Co., 1966, pp. 59-64 [*L'Action Humaine*, Paris, PUF, 1985, pp. 64-69 [Note de Rothbard]].

¹⁹² Stephen Enke, "More on the Misuse of Mathematics in Economics: A Rejoinder", *Review of Economics and Statistics*, mai 1955, pp. 131-33 ; Julius Margolis, "A Comment on the Pure Theory of Public Expenditures", *Review of Economics and Statistics*, novembre 1955, pp. 347-49.

"[Note de Rothbard] dans sa réponse aux critiques, Samuelson, après s'être dépêché de rejeter toute implication de vouloir *limiter* aux seuls biens collectifs le domaine d'action des hommes de l'état, affirme que sa catégorie est en fait un concept "polaire". dans le monde réel, les produits sont censés n'être que des mélanges des deux "extrêmes polaires", les biens publics et les biens strictement privés. Mais ces concepts, y compris dans la classification même de Samuelson, n'ont absolument rien de "polaire", ils sont *mutuellement exclusifs* : ou bien la consommation d'un produit par Tartempion réduit la consommation possible pour Tartemolle, ou bien elle ne la réduit pas : cette alternative est nécessaire, et elle épouse toutes les autres possibilités. dans les faits, Samuelson a abandonné sa catégorie aussi bien comme outil théorique que comme critère de décision¹⁹³.

"[...] Nous en venons maintenant au problème des externalités positives — pour les économistes, la rationalisation majeure des actes des hommes de l'état. Là où les gens ne profitent qu'à eux-mêmes par leurs actions, un grand nombre d'auteurs sont prêts à admettre qu'on peut laisser le marché fonctionner tranquillement. Cependant il arrive souvent que l'action productive des hommes profite aux autres, même sans qu'ils le fassent exprès. Quoiqu'on puisse plutôt y voir une raison de se réjouir les critiques accusent ce fait de produire des maux en abondance. un échange libre, où Tartempion et Trucmuche y gagnent tous les deux, c'est bien joli, disent ces économistes ; mais si Tartempion décide de faire quelque chose qui profite à Trucmuche, sans que Trucmuche paie rien en échange ?

"A partir de cette position, partent deux lignes d'attaque contre le marché libre. Pris ensemble, ces arguments contre l'action volontaire et pour l'intervention des hommes de l'état s'annulent l'un l'autre, mais on peut, pour être accommodant, les traiter séparément. Le premier type de critique consiste à *dénoncer Tartempion parce qu'il n'en ferait pas assez pour Trucmuche*. On reproche en fait au bienfaiteur de ne tenir compte que de ses propres intérêts égoïstes, et de négliger ainsi le bénéficiaire indirect potentiel qui espère silencieusement dans la coulisse — Pour une raison inexpliquée, les avantages dont on se soucie ne sont que les avantages *indirects*, où Trucmuche profite de Tartempion sans que ce dernier le fasse exprès ; les *dons directs* ou la charité, où Tartempion donne tout simplement de l'argent à Trucmuche, ne sont pas critiqués sous l'étiquette d'"externalités positives". La deuxième ligne d'attaque contre le marché libre *dénonce Trucmuche parce qu'il profite de Tartempion sans le payer de retour*. Le bénéficiaire est taxé d'ingratitude et quasiment traité de voleur pour avoir reçu l'avantage gratuit. Ainsi, le marché libre est-il accusé de fausser la justice par ces deux groupes d'adversaires : les uns estiment que l'égoïsme de Tartempion est tel qu'il n'en fera jamais assez pour Trucmuche, les autres pensent que Trucmuche recevra trop d'avantages indus sans les payer. dans un cas comme dans l'autre, naturellement, ce sont les hommes de l'état qu'ils appellent à la rescouasse pour mettre fin au scandale : qu'ils usent donc de violence, dans le premier cas pour forcer ou inciter Tartempion à adopter une conduite qui profite davantage à Trucmuche, dans le second pour forcer Trucmuche à payer Tartempion !

"En général, ces jugements de valeur sont drapés dans l'idée 'scientifique' que dans ces cas-là, n'est-ce pas, l'action sur un marché libre n'est plus 'optimale', mais doit être ramenée sur le droit chemin de l'"optimalité" par une action correctrice des hommes

¹⁹³ Paul A. Samuelson, "Diagrammatic Exposition of a Theory of Public Expenditure", *Review of Economics and Statistics*, novembre 1955, pp. 350-56.

de l'état. Cette conception ne comprend absolument pas au nom de quoi la science économique peut se permettre d'affirmer que le marché libre est optimal. Il l'est bel et bien, mais ce n'est pas du point de vue des jugements de valeur personnels de l'économiste ; c'est parce qu'il consiste dans les actions libres et volontaires des personnes, et qu'il satisfait les besoins que les consommateurs ont librement exprimés par leurs choix effectifs. L'ingérence des hommes de l'état, par conséquent et par nécessité, éloignera toujours de l'optimum ainsi défini¹⁹⁴."

Ce que Rothbard a établi, ce n'est donc pas seulement que la sophistique étatiste implique d'invoquer faussement des "préférences" étrangères à l'action effective comme le permettent les représentations mécanistes issues du "compromis marshallien" ; c'est aussi qu'il suffit de s'en défaire pour réfuter toutes les rationalisations de l'étatisme qui prétendent se fonder sur le critère d'optimalité de Pareto : qu'il suffit *d'appliquer directement le critère de Pareto à l'intervention de l'Etat* pour constater qu'elle ne peut *jamais se conformer* au critère parétien. En effet, ce critère indique qu'un changement améliore l'utilité sociale si une personne au moins s'en trouve mieux, les autres ne s'en trouvant pas plus mal. Or, l'intervention de l'Etat implique toujours une *agression* (fiscale ou réglementaire), dont la *victime* au moins se trouvera plus mal. L'intervention de l'Etat est donc en toutes circonstances nuisible à l'optimum de Pareto — mais comment s'en apercevoir quand on part d'analyses qui ne tiennent aucun compte des droits de propriété (cf. *infra*) ? Rothbard poursuit :

"On peut trouver amusant que, alors que chacun de ces genres de critiques est assez répandu, il est tout à fait possible de réfuter l'un à partir des principes de *l'autre*. Prenons par exemple le *procès fait au bienfaiteur* : dénoncer le bienfaiteur et appeler sur lui les punitions de l'Etat pour n'avoir pas assez fait le Bien implique d'affirmer que le bénéficiaire aurait des 'droits' sur son bienfaiteur. Ce n'est pas le propos de ce livre que de débattre des valeurs ultimes¹⁹⁵ mais il faut bien comprendre qu'adopter cette position revient à dire que Trucmuche aurait un droit absolu à exiger de Tartempion qu'il le serve sans rien recevoir en retour. Nous n'avons pas besoin d'aller aussi loin dans la démonstration pour le second type de critique (le 'passager clandestin'), mais nous pouvons peut-être dire que c'est une grande présomption de la part du passager clandestin que de réclamer un 'droit' à ce pouvoir de domination. En effet, ce que le premier argumentaire affirme, c'est purement et simplement le droit moral de Trucmuche d'exiger des cadeaux de Tartempion, par la force si nécessaire¹⁹⁶."

Ayant substitué un mécanisme à la pensée des êtres humains, et une fausse "validation expérimentale" à la cohérence logique, c'est à l'infini que l'on pourra multiplier les prétextes à l'intervention de l'état, toujours pour forcer les gens à "se conformer" à leurs "véritables préférences", réalisant ainsi la fameuse "optimalité". C'est l'origine de ces utiles invention que sont la "demande non solvable" et la rhétorique des "besoins" (en vendant les produits au-dessous du prix de marché, les hommes de l'état font en sorte qu'il en subsiste une *pénurie* constante : ce qui leur permet de réclamer toujours plus de "crédits", car

¹⁹⁴ Murray N. Rothbard, "Collective Goods and External Benefits: Two Arguments for Government Activity", Pages 883-886 de *Man, Economy and State*, Princeton, Van Nostrand, 1962. En français, "Les 'biens collectifs' et les 'externalités'", ch. 5 d'*Economistes et charlatans*, Paris, Les Belles-lettres, 1991, pp. 170-172.

¹⁹⁵ Sur cette question voir au moins Murray N. Rothbard, *The Ethics of Liberty*, Humanities Press, Atlantic Highlands, N.J., 1982. En français, *L'Ethique de la liberté*, Paris, Les Belles-lettres, 1991.

¹⁹⁶ Murray N. Rothbard, "Les 'biens collectifs' et les 'externalités'", ch. 5 d'*Economistes et charlatans*, Paris, Les Belles-lettres, 1991, p. 172.

"les besoins ne sont pas satisfaits"), qui permettent de tirer argument de réponses aux sondages par questionnaires, ou de votes aux élections pour contraindre les gens à agir contre leur gré, encore une fois soi-disant au nom de leurs "véritables préférences".

Rothbard dit pourtant ce qu'il y a lieu de penser de la méthode des questionnaires :

"Une des procédures les plus absurdes fondées sur l'hypothèse de la stabilité des préférences a été la tentative pour déduire les préférences des consommateurs, non de l'action réelle telle qu'on l'observait, mais en leur faisant répondre à des *questionnaires*. *In vacuo*, on interroge longuement quelques consommateurs sur le panier imaginaire de produits qu'ils préféreraient à un autre panier abstrait de produits, etc. Non seulement cela souffre de l'erreur quant à la constance des préférences, mais en fait, on ne peut rien obtenir de sûr en se bornant à poser des questions à des gens qui ne sont pas confrontés à des choix réels dans la pratique. Les évaluations des gens seront différentes suivant qu'ils *parlent* de leurs choix ou les *font* réellement, et en outre il n'y a aucune garantie qu'ils disent la vérité¹⁹⁷."

Pour commenter ce dernier passage, Rothbard donne en note deux autres exemples de l'obstination expérimentaliste à refuser de reconnaître comme scientifique le fait que l'action, et l'action seule reflète les préférences, en d'autres termes, qu'on ne peut pas lire dans la tête des gens, même si des "experts", au service du pouvoir politique, passent leur temps à *faire comme si*, que ce soit par des "fonctions d'utilité", par des questionnaires ou par des procédures prétendument "représentatives" :

"Il faut porter au crédit de Samuelson qu'il récuse la méthode des questionnaires. Les Professeurs Kennedy et Kecskemeti, pour des raisons différentes, défendent celle-ci. Kennedy dit simplement, de manière assez illogique, qu'on utilise de toutes façons des procédures *in vacuo* quand le théoricien affirme qu'on préfère avoir *davantage* d'un bien plutôt que d'en avoir *moins*. Mais cela, ce n'est pas du tout *in vacuo*. C'est une conclusion fondée sur cette connaissance praxéologique que, puisque c'est un *bien* qui est l'objet de l'action, il faut qu'on en préfère davantage à moins, aussi longtemps que cela demeure un bien. Kennedy a tort, par conséquent, lorsqu'il affirme que cela serait un argument circulaire, puisque le fait que l'action existe n'est pas 'circulaire'. Kecskemeti affirme en fait que la méthode des questionnaires serait préférable à l'observation de la conduite réelle pour découvrir les préférences. Le fond de son argumentaire est une pseudo-distinction entre les jugements de valeur fondés sur l'utilité et ceux qui se déduisent de normes éthiques. On peut considérer que les normes éthiques ne se distinguent pas des jugements sur l'utilité, ou qu'elles n'en sont qu'un cas particulier, mais on ne peut pas imaginer qu'elles n'en soient pas¹⁹⁸."

Concernant l'effet supposé des *structure industrielles* sur la production, Ludwig von Mises avait déjà rappelé dans *L'Action humaine* que les biens de production qu'un cartel soustrait à la fabrication du produit cartellisé ne sont *pas perdus pour la production*, puisque leurs propriétaires les affectent au contraire à des usages qui ont *plus de valeur pour eux* — admettant ainsi, à la différence des sophistes *antitrust*, que les Droits des producteurs soient admis à définir l'optimum social. A sa suite Rothbard, et justement parce qu'il ne tombe pas dans le piège conduisant à détacher les jugements de valeur de l'action réelle,

¹⁹⁷ Murray N. Rothbard, "Vers une reconstruction de la théorie de l'utilité et du bien-être", ch. 4 de *Economistes et Charlatans*, Paris, Les Belles-lettres, 1991, p. 113.

¹⁹⁸ Cf. Charles Kennedy, "The Common Sense of Indifference Curves", *Oxford Economic Papers*, janvier 1950, pp. 123-131 ; Kenneth J. Arrow, "Review of Paul Kecskemeti's 'Meaning, Communication and Value'", *Econometrica*, janvier 1955, p. 103.

ni la production de richesse des actes personnels, démolit enfin la thèse suivant laquelle un cartel qui augmente ses prix "détruirait" la production :

"On pourrait objecter que l'action d'un cartel volontaire, en faisant monter les prix, détériore la situation des consommateurs, et que, par conséquent, proclamer les avantages de l'échange volontaire implique de proscrire les cartels. Cependant, il n'est pas possible pour un observateur de comparer scientifiquement les utilités sociales issues du marché libre entre une période et la suivante. [...] il n'est pas possible de s'assurer des échelles de valeur d'une personne au cours du temps. Il faut bien, *a fortiori*, que cela soit impossible pour l'ensemble des gens ! Comme nous ne pouvons pas découvrir les utilités des gens à travers le temps, nous devons conclure que, quelles que soient les conditions institutionnelles de l'échange, quel que soit le nombre, grand ou petit, des participants au marché, le marché libre maximisera l'utilité sociale à tout moment."

"En effet, tous les échanges [y] sont toujours volontairement entrepris par toutes les parties. Examinons comment cela s'analyse concrètement : à la période 1, le marché libre maximise l'utilité sociale. Supposons maintenant que les producteurs forment volontairement un cartel dans une activité. Ce cartel fait des échanges dans la période 2. L'utilité sociale est encore maximisée, car il n'existe toujours aucune violence qui viendrait altérer les échanges de quiconque. Si, à la période 2, les hommes de l'état intervenaient pour interdire le cartel, ils ne pourraient toujours pas accroître l'utilité sociale, puisqu'on peut démontrer que l'interdiction nuit nécessairement à certains des producteurs¹⁹⁹.

"([Note de Rothbard] On peut aussi faire valoir, sur le terrain de la théorie économique générale plutôt que celle du bien-être, que l'action d'un cartel volontaire, *si elle conduit à un profit*, servira les consommateurs. Dans ce cas, les producteurs mais aussi les consommateurs seront lésés par l'interdiction du cartel imposée par les hommes de l'état[. Ce que] démontre l'économie du *bien-être* [c'est] qu'aucune action de l'Etat ne peut accroître l'utilité sociale. [Pour sa part, la] théorie économique *générale* démontre que, dans bien des cas d'action publique, même ceux qui gagnent dans l'immédiat sont perdants sur le long terme.)"

Si la sophistique *antitrust* a réussi à faire apparaître une prétendue "perte sociale" là où la préférence démontrée, conforme aux critères mêmes de la science expérimentale, cohérence logique et confrontation directe avec les faits, prouve que l'optimum est réalisé, c'est parce que les représentations théoriques héritées du "compromis marshallien" n'ont pas seulement permis d'inventer aux *consommateurs* des "préférences" contraires à leurs choix effectifs mais, en faisant passer les conditions de la *production* pour exclusivement déterminées par les lois de la nature, elles ont conduit à développer des représentations de l'activité productive entièrement détachées des pensées, des informations et des projets qui sont seuls à pouvoir l'expliquer.

Tout d'abord, faut-il le rappeler, elles ne tiennent aucun compte de la création et de l'utilisation des informations, alors que toute production est *d'abord* une production d'information. En particulier, puisqu'elles réputent la production uniquement déterminée par des contraintes techniques, elles passent sous silence le *cadre institutionnel* qui, dans la réalité, détermine aussi bien l'intérêt qu'on peut avoir à s'informer que celui qu'on a à produire. La conséquence est que les *droits de propriété* y ont un statut logique indéterminé, en fait contradictoire — Ayn Rand aurait dit qu'il était "hégélien" : ils sont censés exister,

¹⁹⁹ Murray N. Rothbard, "Vers une reconstruction de la théorie de l'utilité et du bien-être", ch. 4 de *Economistes et Charlatans*, Paris, Les Belles-lettres, 1991, pp. 149-150.

et en même temps ce sont les hommes de l'état qui y sont propriétaires ultimes de tout, puisqu'on les répute, pour soi-disant "rapprocher de l'optimum", avoir le "droit" d'intervenir au nom de critères forcément fallacieux, puisqu'on ne peut jamais savoir qu'*une seule chose* de l'utilité de gens qui *n'agissent pas* : qu'elle *diminue* forcément lorsqu'on les *agresse* ou qu'on les vole. Rappelons en outre que l'"équilibre général" le prétendu "optimum" qui sert de rationalisation "économique" à ces ingérences, n'est ni réalisable, ni souhaitable, puisqu'en mettant fin définitivement à toute action, il impliquerait la mort de tous.

Comme le montrent les analyses conventionnelles de la concurrence, c'est en fait l'ensemble des "modèles" à prétentions normatives issues de la théorie de l'"équilibre général" qui traitent ainsi les droits de propriété. Comme ils ne s'interrogent jamais sur l'origine des "dotations initiales", les modèles mécanistes issus du "compromis marshallien" conduisent à perdre de vue la justice naturelle, qui ne reconnaît une possession pour légitime que si elle résulte d'actes *justes* dans le *passé* ("on est *propriétaire légitime* de ce qu'on n'a pas *volé*"), au profit d'utopies mécanistes qui entendent asservir sa définition à des états de choses imaginés pour *l'avenir* (dont l'"équilibre général" qui lui au moins est pensable — mais on a vu sous quelle forme — et la prétendue "justice sociale" qui, elle, ne l'est pas).

Il arrive certes désormais que des analyses mécanistes admettent l'existence d'*incitations* à produire, mais sans les intégrer au noyau de la théorie ; de toutes manières leurs adeptes croient pouvoir minimiser leur importance parce qu'ils entendent les reléguer à l'étude empirique et que les statistiques ont de la peine à en repérer les effets les plus durables ; alors que, si on cesse de considérer les "fonctions d'utilité" comme un donné ultime (par exemple lorsque, comme nous l'avons suggéré plus haut, on envisage l'action humaine comme gérant à tout instant un ensemble de *projets*, réintégrant en quelque sorte le raisonnement financier à l'étude des choix personnels) on se rend compte que ces effets-là sont *nécessaires*, et notamment, comme nous l'avons déjà rappelé, qu'à long terme il n'y a que des effets de substitution.

Les jugements de valeur se forment continuellement dans un cadre institutionnel

Ce que la réification mécaniste des choix inspirée par le "compromis marshallien" empêche de garder à l'esprit, c'est qu'un jugement de valeur ne se forme jamais qu'en vue d'une *action* particulière : que non seulement les préférences ne peuvent exister que relativement à un projet, mais encore qu'on ne peut pas les former si on n'a aucune action en vue — et que, si l'action seule exprime les préférences authentiques, ce n'est pas seulement parce que ce sont les seules que l'on puisse véritablement connaître, mais aussi parce que ce sont a priori les mieux informées, l'occasion d'agir effectivement étant le meilleur moment pour s'informer sur les conséquences. Les choses n'ont de valeur que comme objet d'une action, et en raison des conséquences de cette action pour celui qui agit. Il s'ensuit que si, en violant les droits de propriété, on altère les conséquences de leurs choix pour ceux qui agissent, on change aussi les jugements de valeur qu'ils attachent aux différentes actions.

L'homme de l'état, qui dépense les millions pris aux autres par la force, ne se soucie pas de vraiment les servir : si le service était réel, il n'aurait pas eu besoin d'employer la force. Il obéit aux ordres politiques et aux contraintes bureaucratiques et s'il lui reste une liberté d'action, c'est l'idée qu'il se fait du service à rendre qui le guide. Toutes ses considérations, donc tous ses jugements de valeur, ne concernent que les conséquences *pour lui-même* et pour ses valeurs de l'action qu'il choisit. Les sommes d'argent qu'il manie ne représentent donc en rien ni la valeur ni le coût de ses actions, *parce que ce n'est pas son argent*, alors que ces valeurs et ces coûts n'ont d'existence que pour *lui*, et à l'occasion de ses actions. Et

en face de lui, l'individu, à qui le premier fournirait soi-disant un "service collectif" à un prix zéro et qui ne ferait rien pour l'obtenir, nul n'a le droit de dire qu'il lui donnerait la moindre valeur : la seule indication possible de la valeur d'une chose aux yeux de quelqu'un, c'est l'effort qu'il est prêt à faire pour l'obtenir — les coûts qu'il est prêt à subir pour cela. La somme d'argent dépensée pour lui fournir le "service" ne représente en rien non plus sa valeur pour lui — en fait, la subvention pourrait bien avoir pour seul effet *d'abaisser* sa valeur à ses yeux, puisque, s'il agit pour l'obtenir, il le fera jusqu'à ce que sa valeur cesse de l'emporter sur le coût (la valeur est toujours une valeur à la marge) et que ce coût, justement, la subvention est en principe là pour le réduire : *le propos ostensible, et souvent l'effet de la subvention étatique est de détruire la valeur du service aux yeux de ceux qui le reçoivent.* A la limite, dans la mesure où on est privé du pouvoir d'agir, rien ne prouve qu'on *connaisse* seulement ce dont l'approche mécaniste prétend qu'on lui donne de la valeur. Et voici comment les valeurs évoluent à terme :

"— *La valeur du service baisse aux yeux de ceux qui [le reçoivent].* [D'abord,] bien sûr, [parce que] les hommes de l'état font tout pour confisquer à leur profit la [pseudo-]rente [de subvention] ; mais de toute façon, c'est une loi absolue de l'économie que la valeur perçue tend toujours vers le coût [perçu]. Lorsqu'on reçoit un produit entièrement subventionné, sa valeur perçue diminue (et d'autant plus dans les générations qui n'ont pas connu l'époque antérieure ; c'est le syndrome dit de *l'enfant gâté*, que l'on connaît bien en matière d'immigration) jusqu'à ne plus représenter que le coût subi pour se le procurer. De sorte que :

— la valeur de la subvention disparaît aux yeux de l'"usager". Phénomène bien connu dans l'enseignement, où par-dessus le marché la scolarité obligatoire donne une valeur *négative* aux "services" pour certains, mais qui explique qu'en médecine on finisse par trouver 'normal' de payer moins cher [ses services] que [ceux] d'artisans moins longuement formés. Ce qui ouvre la voie aux *rémunérations de plus en plus misérables* par quoi les hommes de l'état, acheteurs réels et monopolistiques des services, vont exploiter leurs fournisseurs.

"— La demande n'est plus contrainte que par les coûts non pécuniaires qui sont les seuls perçus : coûts d'information, de transport, humiliations, souffrances, perte de temps, etc. Ce qui introduit la *limitation de la demande par l'accroissement des coûts non-pécuniaires*. Accroissement d'abord spontané, par l'évolution bureaucratique normale, puis délibéré par la politique de *rationnement de la demande par l'offre* (et l'organisation de pénuries).

"— Lorsque l'illusion fiscale connaît de vraies pannes (on ne fait pas si facilement [croire] aux entrepreneurs indépendants [que ce seraient 'les autres' qui paient]), comme on ne peut pas obtenir des hommes de l'état qu'ils cessent de vous voler, le seul moyen de récupérer son bien (tout en se vengeant [...]) c'est de les prendre au mot de leur prétendue "gratuité" et d'accroître systématiquement [sa consommation du service] tout en [travaillant] au noir pour éviter de payer [...]²⁰⁰."

²⁰⁰ François Guillaumat, "Le financement public, piège pour les professions libérales ou : comment les médecins ont échangé leur droit d'aînesse contre un plat de lentilles". Exposé présenté à la Commission "Professions Libérales" de la CDCA, le 18 juin 1994 à l'hôtel Frantour à Paris

Carl Menger, d'ailleurs, avait déjà bien vu (dans ses *Grundsätze*²⁰¹) que les "services publics" fournis "gratuitement" ont une valeur zéro (mais il n'avait pas compris la destruction et le désordre que cela représente ; pour cela, il a fallu attendre Rothbard — à la suite de Mises et Rand). Ces écarts entre les sommes d'argent et les véritables valeurs et coûts dès lors que l'étatisme a imposé impuissance et irresponsabilité, ce fait que les jugements de valeur dépendent du cadre juridique dans lequel ils se forment est ce dont, inspirées par le "compromis marshallien", les rationalisations mécanistes de l'étatisme ne tiennent aucun compte. Et cela ne tient pas seulement à ce qu'elles refusent de tenir compte des incitations dans leurs modèles (si elles le faisaient sérieusement, pourraient-elles conserver leurs conclusions étatistes ?), mais surtout au fait que les "préférences" changent sans arrêt à mesure que la personne agissante crée de l'information nouvelle, et *surtout au moment d'agir*, ce dont leurs formalisations demeureront toujours incapables de rendre compte. C'est pourquoi Buchanan a raison de nous mettre en garde :

"Aussi longtemps que l'objet de la discussion, et de la théorie, est soit le décideur individuel soit l'interaction de décideurs distincts au *sein de marchés*, il n'y a pas de mal et peut-être que la quantification conceptuelle apporte quelque bien. La confusion n'apparaît que lorsque les propriétés de l'équilibre, telles qu'on les a définies pour des marchés, sont importés en tant que critères d'optimisation dans des situations non marchandes ou politisées. C'est là que la distinction critique entre l'équilibre du décideur individuel et celui atteint par l'interaction sur les marchés, la distinction soulignée par Hayek, [dans "Economics and Knowledge"], où Hayek souligne que l'équilibre éventuellement réalisé par l'interaction de plusieurs personnes 'n'est pas un équilibre dans le sens particulier où on considérerait l'équilibre comme une espèce de situation optimale'] est absolument essentielle pour prévenir toute ambiguïté ou erreur analytique. La théorie de l'interaction sociale, des ajustements mutuels entre les projets de personnes humaines singulières est différente de la théorie de la planification, maximisation d'une fonction objectif par un être omniscient supposé. La seconde est équivalente en tout au problème de Robinson ou celui de tout décideur singulier. Mais ce n'est pas la théorie des marchés, et c'est une forme de pensée artificielle²⁰² [...]"

En effet : on ne produit jamais *que de l'information*. Et on ne produit pas la même information dans des cadres institutionnels différents ; l'information produite varie selon que l'on subira ou non les conséquences de ses choix : c'est-à-dire suivant que l'on est ou non *responsable* de ses actes : *la responsabilité est nécessaire et suffisante à la régulation sociale*. Et par conséquent, la *réglementation* étatique est une *dé-régulation* de la société, une *destruction* de la régulation sociale, puisque les hommes de l'état, institutionnellement irresponsables, y soustraient leur pouvoir de décision aux propriétaires responsables ; à l'inverse, toute *déréglementation* est une *re-régulation*, une *restauration* de l'ordre social détruit par la violence des hommes de l'état. Ainsi, l'étude empirique de systèmes concurrents de droits de propriété a pu estimer par comparaison les *pertes* dues aux usurpations du pouvoir social par les hommes de l'état, nationalisation, réglementation et autres impositions.

Donc, la conception "technicienne" de la production induite par le "compromis marshallien" a progressivement conduit à représenter celle-ci comme si c'étaient des considérations purement techniques qui y déterminent le choix des biens et services productifs. On peut

²⁰¹ Cf. Carl Menger, *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, 1871 ; traduit en anglais sous le titre *Principles of Economics*, James F. Dingwell & Bert F. Hoselitz, eds., Glencoe, IL, The Free Press, 1950.

²⁰² James M. Buchanan, "Introduction: L. S. E. cost theory in retrospect", in : James Buchanan & G. F. Thirlby (eds.) *L. S. E. Essays on Cost*, London, Weidenfeld and Nicolson, 1973, pp. 4-5.

se demander à quel titre parler encore de "choix" dans ce monde-là, puisque les entrepreneurs n'y ont plus à prendre des risques ni à déterminer les prix sur les marchés des produits intermédiaires : en fait, ces entrepreneurs-là ont bel et bien disparu des analyses dominantes de la production, de même que l'étude des systèmes de prix relatifs. Il n'y a plus que les "gestionnaires" pour, comme disait Lénine, la "recension" (ex/n) et le "contrôle" (rjynhjkm). Et ceux-ci ne *font* pas les prix mais les *enregistrent* comme des "paramètres" d'une "fonction de production". Avec deux conséquences : l'idée suivant laquelle la *planification* centrale serait "théoriquement" *possible*, et — au moins dans la période qui va des années 1930 aux années 1970 — la disparition des analyses de la *conjoncture* en termes de *changements des prix relatifs dans la structure de production*.

D. Le fondement théorique de l'analyse des "structures industrielles"

L'approche traditionnelle des structures industrielles, qui inspire encore les politiques dites de concurrence, prétend se fonder sur un ensemble de classifications, d'interprétations et de principes qu'elle croit cohérents. On peut les résumer à peu près ainsi :

— La concurrence se définit et se juge par référence à la "concurrence parfaite" ;

"La concurrence, qui conduit à l'efficacité économique, n'est pas la liberté. Elle est idéalement réalisée quand le marché s'approche d'une situation dite de concurrence parfaite : Production homogène et sans rendements croissants, information parfaite, absence de contrôle sur les prix des parties aux échanges. Cette situation est rarement réalisable ; alors le libre jeu des agents économiques conduit à des possibilités d'exploitation et de gaspillage".

Ces conclusions découlent de la théorie de l'"équilibre général" : en effet, sous certaines hypothèses, on peut démontrer l'optimalité d'une économie concurrentielle au sens de Pareto, à savoir qu'il n'est pas possible d'améliorer la situation d'une personne sans détériorer celle de l'autre.

Les conditions de l'existence et de la stabilité sont des conditions idéales, et les théoriciens de l'équilibre général ne prétendent pas qu'elles soient vraies. Ils ont exploré les conditions de l'équilibre, démontré son optimalité sous ces hypothèses. Cependant, l'optimalité de l'équilibre général concurrentiel a tellement influencé les économistes qu'ils en ont fait une norme de l'efficacité productive. Il était donc naturel qu'ils cherchassent à rapprocher la situation de l'économie des conditions de l'optimum en question : cela sert de fondement aux justifications théoriques de l'intervention de l'Etat ; notamment, lorsque le marché manque à réaliser les conditions de l'optimum, les hommes de l'état sont fondés à intervenir.

— Le marché libre, livré à lui-même, s'écarte de l'optimum défini idéalement ; mais L'Etat peut et doit intervenir pour corriger ces défauts du marché"

"L'Etat doit donc intervenir, et surveiller les contrats de façon centralisée, pour empêcher la liberté des contrats de conduire à des monopoles de fait et à des ententes qui réduisent l'efficacité économique et exploitent les acheteurs. Dans les cas où existe une position dominante, éventuellement due à un monopole naturel, il doit imposer un prix plus proche du prix concurrentiel, qui peut être approximativement défini. Dans certains cas, la concurrence risque d'être destructrice, et une concertation doit alors être organisée et surveillée".

"Lorsqu'un centre de décision a le pouvoir d'influencer les prix, il éloigne le marché de la situation décrite comme optimale par la théorie ; par ailleurs, il existe des situations,

notamment dans le cas où les rendements sont croissants sur une partie des possibilités de production, où deux producteurs en concurrence sont forcés d'abaisser leurs prix au-dessous du coût moyen de fabrication des produits, ce qui les empêche de renouveler leur capital."

La théorie affirme pouvoir identifier les conditions de l'optimum dont ces situations sont censées s'écarte : il n'est donc que de les repérer, et d'intervenir à propos pour ramener le marché vers la situation optimale. Aussi imparfaite que soit cette intervention, elle est de toutes façons censée rapprocher d'une situation économiquement plus satisfaisante, puisqu'ils rapprochent des conditions de l'équilibre général et que par ailleurs, les hommes de l'état sont les seuls à pouvoir intervenir de la sorte.

— L'optimum économique est un état de la société que les savants peuvent définir à l'avance, et qu'il s'agit de réaliser sous leur direction. Par conséquent, s'agissant de la concurrence réelle et de son rapport à la situation optimale ainsi définie

"L'Etat a pour tâche d'harmoniser la concurrence : en utilisant ses moyens de mesurer l'efficacité économique et sociale, il identifie les formes de coopération et de rivalité qui réalisent l'optimum, il juge l'état des contrats et intervient pour réaliser l'efficience".

"Pour ce faire, l'appareillage statistique de l'Etat est au service des économistes ; ceux-ci, utilisant des modèles économétriques, repèrent les situations potentiellement indésirables en examinant les conditions de coût, les conditions de prix, le degré de concentration des marchés. En identifiant les formes de la demande, et en évaluant les conditions de production, ils se font forts d'identifier les écarts à l'optimum, d'évaluer les effets respectifs de politiques concurrentes, et d'en surveiller les résultats.

Pour ce qui est des politiques de concurrence proprement dites, la théorie de la "concurrence parfaite" sert de base, même si les spécialistes sont amenés à l'amender par des considérations extérieures à cette représentation.

Le "modèle de la concurrence parfaite"

Ce n'est pas s'aventurer qu'attribuer l'origine des législations de la concurrence au "modèle" implicite de la "concurrence pure et parfaite" : en effet, si la première législation spécifique de la concurrence, le *Sherman Act* de 1890, n'avait pas d'autre inspiration théorique qu'une vague confusion entre le pouvoir économique et le pouvoir politique les juristes y font depuis longtemps explicitement référence : l'avocat Ira Milstein affirmait en 1980, ce qui est probablement exagéré, que la "théorie atomistique de la concurrence" est à la base de la réflexion sur l'*antitrust* depuis presque un siècle²⁰³

Du côté des économistes, il n'y a pas de doute : pour le prix Nobel George Stigler reconnaît aussi cette filiation : "les lois antitrust, dit-il, ont été formulées pour s'approcher de la concurrence parfaite²⁰⁴". Ignorance caractéristique de l'histoire institutionnelle de la part d'un économiste scientifique : si aujourd'hui c'est vrai, au moment du vote de la loi Sherman en 1890, il n'y avait pas un économiste pour la justifier. Comme nous l'avons vu même Richard Ely, hégelien et étatiste, et l'un des inventeurs de la notion de "monopole naturel", ne lui trouvait pas de justification théorique.

En France, la politique de concurrence naît avec les ordonnances de 1945 ; l'idée, caressée depuis une quinzaine d'années, est alors que c'est la tâche des hommes de l'état de réaliser l'"optimum économique et social". L'idée de l'époque est que le "monopole privé" existe, et

²⁰³ *Harvard Law Review*, vol. 93, (1980).

²⁰⁴ George J. Stigler, *La teoria de los precios*, Editorial Revista de Derecho Privado, 1968, p. 168.

représente un obstacle majeur à l'"intérêt général". D'ailleurs, la conception de "la concurrence" que l'on peut déduire des textes ne serait guère compréhensible sans elle : Même quand on n'y trouve aucun critère permettant directement de l'identifier (c'est le cas, entre autres, de l'ordonnance du 1^{er} décembre 1986). Cependant, il faudrait plutôt préciser que c'est de "définition arbitraire" ou de "critère approché" qu'il s'agirait, puisqu'il ne peut y avoir de critère observable de la "concurrence parfaite", celle-ci étant par nature irréalisable et impensable. On y fait seulement allusion à des "manquements" et à des "situations", qui ne sont compréhensibles que pour un esprit familier de la théorie conventionnelle. "Conventionnelle" n'est pas une expression risquée dans ce cas.

Il n'a certes jamais manqué d'auteurs parmi les plus connus, a fortiori les plus compétents, pour la critiquer. A toutes les époques, on peut trouver des critiques ravageuses de la concurrence "parfaite"²⁰⁵, au point qu'une partie de la recherche devrait consister... à défendre les usages qu'on peut en faire, de même qu'à s'inquiéter des raisons de sa persistance malgré tant de réfutations. Il existe par ailleurs un autre type de critique, qui ne s'adresse pas à proprement parler aux contradictions du modèle de "concurrence parfaite", mais s'en prend à la conception "structuraliste" (c'est-à-dire : fondée sur la "mesure de la concentration") au nom d'une conception dynamique de la concurrence²⁰⁶.

On peut dire enfin que la teneur des recherches actuelles sur la concurrence a conduit à s'écartez notablement des postulats initiaux de la "concurrence parfaite". Une théorie, par exemple, qui a connu une certaine vogue est celle des "marchés contestables": il suffirait que l'entrée soit *possible* sur le marché, même s'il est dominé par une entreprise en situation de "monopole", pour que la concurrence soit réputée régner. Cette analyse a bien des mérites : elle admet que la concurrence s'exerce au cours du temps, et qu'elle y est faite de décisions entrepreneuriales. Elle reconnaît que la taille des éventuels investissements n'est pas une barrière à l'entrée, et qu'il n'y a par conséquent aucun rapport entre la concentration et le degré de rivalité sur un marché. Cependant, on ne la voit pas remplacer les critères arbitraires de la théorie conventionnelle par d'autres qui seraient objectifs. Qu'est-ce qui prouve que l'entrée sur un marché est possible ? Il ne suffit même pas qu'on ne voie jamais personne entrer pour "prouver" que l'entrée ne serait pas possible. Pour paraphraser Anthony de Jasay, "entrée demain sur le marché" peut rester indéfiniment compatible avec "jamais entrer aujourd'hui sur le marché". Si personne

²⁰⁵ Cf. par exemple Joan Robinson, *The Economics of Imperfect Competition*, 2nd ed., New York, St Martin's press 1961 ; Edward H. Chamberlin, *The Theory of Monopolistic Competition*, Cambridge, Mass., Harvard University Press 1948, J. M. Clark, "Toward a Concept of Workable Competition", *American Economic Review*, vol. 30, June 1940, pp. 241-56, et *Competition as a Dynamic Process*, Washington, Brookings Institution, 1961 ; Sumner H. Slichter, "In Defense of Bigness in Business" et J. K. Galbraith, "The Economics of Technical Development" in : Edwin Mansfield ed., *Monopoly Power and Economic Performance: The Problem of Industrial Concentration*, 3rd ed., New York, W.W. Norton & Co, 1974, pp. 13-18 et 36-44.

²⁰⁶ Ce sont principalement des économistes autrichiens, plus Schumpeter qui ne mérite pas ce qualificatif : Joseph Alois Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, New York, Harper and Row, 1962, p. 84 [*Capitalisme, socialisme et démocratie*, Paris, Payot, 1954] ; Friedrich A. Hayek, "The Meaning of Competition", in : *Individualism and Economic Order*, Gateway Editions, Ltd., 1948 et Londres, Routledge and Kegan Paul, 1949 ; réimprimé à Chicago, Chicago University Press, Midway Reprints 1980, et "Les avantages de la concurrence ne dépendent pas de la condition qu'elle soit parfaite" in : *L'Ordre politique d'un peuple libre* (Tome III de *Droit, législation et liberté*, Paris, PUF, 1983. Le grand spécialiste "autrichien" de la concurrence active est aujourd'hui Israel Kirzner, *Competition and Entrepreneurship*, The University of Chicago Press, 1973, qui consacre évidemment plus d'efforts à décrire le processus même de la concurrence qu'à critiquer les politiques qui prétendent la promouvoir. Celui qui s'est spécialisé dans la critique de l'*antitrust* aux Etats-Unis est Dominic T. Armentano, *Antitrust and Monopoly: Anatomy of a Policy Failure* (New York, John Wiley & sons 1982) et *Antitrust: The Case for Repeal* (Washington, The Cato Institute, 1986).

n'entre, c'est parce que personne n'y voit de profit : la rentabilité attendue, compte tenu du risque, ne paraît pas intéressante. Mais cela ne veut pas dire que personne n'y verra jamais son intérêt et cela prouve encore moins qu'il existerait des barrières illégitimes à l'entrée. La raison en est qu'elle n'a pas encore vu tout ce qui est "contestable" dans la théorie conventionnelle du monopole : les notions de "marché", de "concentration", de "domination". Elle ne reconnaît pas assez les contraintes logiques de la sémantique pour comprendre que la différence entre concurrence et monopole n'est pas affaire de *situation*, mais de *pouvoir* politique. Ceci expliquant cela, elle ne met pas encore en cause l'éventuel — et prétendu — "écart" par rapport à l'optimum, ni la prétention de savoir quelle doit être la structure d'un marché.

Et c'est l'essentiel ici, puisque notre propos n'est pas de présenter un *énième* compte rendu exhaustif des recherches sur la concurrence, mais de mettre en cause les présupposés qui les fondent encore : elle ne fait donc référence à ces visions partielles que pour autant qu'elles concernent son objet.

Malgré les progrès faits vers une théorie plus réaliste, l'opinion dominante demeure qu'il existe un objet pour les politiques de concurrence ; et que cette opinion est fondée, entre autres, sur le "modèle" de la "concurrence parfaite" (d'un autre côté, le problème des "effets externes", rationalisation académique majeure de l'interventionnisme étatiste, peut aussi expliquer bon nombre des politiques concrètes de la concurrence, c'est-à-dire des politiques qui visent autant à "organiser" le marché, et donc à *réprimer* quelque peu ladite concurrence, qu'à faire semblant de "promouvoir" celle-ci. C'est pourquoi il faut aussi mentionner ses limites²⁰⁷). Cette théorie joue donc encore le rôle d'une sorte de référence : si l'on admet que la "concurrence parfaite" est impossible, on l'accepte néanmoins encore comme un "idéal"²⁰⁸. Les critiques qu'on lui adresse ne remettent généralement pas en cause les notions de "restriction de production", d'abus de domination", et surtout de "perte sociale" que l'on associe au "monopole", mais affirment soit que des "avantages" compenseraient ces "inconvénients", soit que ces derniers n'existent en fait que "rarement". Les juristes se plaignent souvent de ne pas pouvoir les identifier, mais cela ne leur donne pas forcément l'idée de *relaxer le prévenu* une bonne fois pour toutes : se rappellent-ils que, s'agissant de *punir* ses "fautes" supposées, le doute devrait toujours lui profiter ?

La plupart de ces critiques, cependant, ne vont pas au fond des choses, ce qui consisterait à dire que ces "écart à l'optimum" sont de pures inventions, issues d'erreurs de raisonnement, et qu'ils n'existent tout simplement pas (c'est seulement le cas, en France, des travaux d'Henri Lepage. Il sait parfaitement à quoi s'en tenir. C'est par tactique que, à l'écart du cadre universitaire, il s'abstient de tout dire²⁰⁹. Ce sont les économistes autrichiens, parce qu'ils ne se réfèrent pas à la théorie de l'équilibre général, qui ont eu moins de peine à mettre en cause cette dernière croyance et qui se sont essayés à la critique radicale des "écart à l'optimum" qui est tentée ici : ce sont bien entendu leurs travaux qui forment la base de cette étude²¹⁰.

²⁰⁷ Cf. *supra*, *Le compromis marshallien* et *infra* : *Seule la liberté des contrats peut réguler la coopération sociale*.

²⁰⁸ Prenons en France l'exemple de Denise Flouzat, auteur bien connue d'un manuel où celle-ci, avant de reconnaître que cette théorie ne décrit pas la réalité, ne se fait pas faute de l'exposer ; et après l'avoir fait, elle s'empresse d'y voir une "norme" possible pour juger la situation du marché. Cette inconséquence est quasi-universelle.

²⁰⁹ Cf. Henri Lepage, *Demain le libéralisme*, Paris, Hachette, 1980 et *Vive le commerce*, Paris, Dunod, 1982.

²¹⁰ Il faut rappeler que ni Mises, ni Hayek n'ont exprimé la réfutation complète du "monopole de fait" qu'implique la mise au point autrichienne sur la valeur pourtant déjà formalisée par Mises

Ainsi, même pour étudier la concurrence réelle pour laquelle on ne l'avait pas faite, la "concurrence parfaite" ne s'enseigne toujours pas comme une curiosité historique mais comme une référence, et c'est elle qu'on enseigne encore, avec les prosternations d'usage devant l'autel de la réalité — qu'on entend bien méconnaître ensuite, à tous les étudiants d'économie avant toute autre conception. Il semble même qu'on se dépêche de leur enseigner les conceptions de l'économie dont le rapport avec l'expérience est le plus problématique, avant qu'ils n'acquièrent la faculté de les critiquer (c'est ainsi qu'en France, le programme de première année comporte, outre cette conception-là de la "concurrence", la "macroéconomie" keynésienne (qui postule faussement que les ajustements pourraient être "globaux") et la comptabilité nationale (laquelle bafoue les conceptions de la valeur acceptées par les économistes) ; ni l'abstraction ni la simplification ne justifie que l'on présente ces disciplines comme "scientifiques" puisqu'il en existe une autre, qui n'est pas moins générale et abstraite et qui, elle, s'applique vraiment à tous les actes productifs). Il suffit donc d'ouvrir n'importe quel manuel de microéconomie pour avoir accès, dans ses formes canoniques, à la fameuse "théorie de la concurrence parfaite"²¹¹. Et on ne peut pas non plus espérer que cette référence-là finisse par disparaître une fois que les analyses spécialisées de la concurrence y auront réintégré la pensée et l'action : elle est déduite de la théorie de l'équilibre général, qui exerce une véritable fascination sur les économistes. Aussi longtemps que ces derniers ne se seront pas donné d'autres normes, notamment d'autres définitions de l'efficacité productive et de la justice, ils ne sauront pas raisonner autrement. Il ne faut donc pas être surpris que cette théorie domine presque entièrement l'Université française, et encore majoritairement les universités étrangères²¹².

Les politiques de concurrence ont toutes pour ambition de "régler" les "problèmes" posés, à en croire leurs partisans, par les situations de "concurrence imparfaite" :

La théorie décrit comme "concurrentielle" une situation où aucun offreur ne peut influencer les prix du marché ; elle attribue cette incapacité à sa petite taille. Le marché est alors dit "atomisé". En principe, il est censé exister "une infinité" d'entreprises (faute de quoi on ne peut pas logiquement penser qu'elles n'ont aucune influence individuelle sur les prix — ce qui ne laisse pas de poser de jolis problèmes de cohérence interne que nous verrons plus loin, en plus du caractère irréaliste de cette supposition).

dans *Human Action*, Yale University Press 1944. C'est Rothbard qui, en 1962 dans "Monopoly and Competition", chap. 10 de *Man, Economy and State* a le premier mis en pièces la théorie conventionnelle du monopole. Ses successeurs : Gerald O'Driscoll, Dominic Armentano, Thomas DiLorenzo, Jack High, Richard Fink, Juan Carlos Cachanosky et votre serviteur ne sont que ses disciples.

Si ni Mises ni Hayek n'ont pas su aller au fond des choses, on peut l'attribuer à leur philosophie politique : l'un et l'autre rejettent le Droit Naturel, qui — du moins dans la seule version cohérente, celle exprimée par Locke — joue un rôle heuristique considérable dans la compréhension du fait qu'un monopole ne peut être qu'un privilège restrictif.

²¹¹ Il sera plus rapide de citer les exceptions que d'énumérer des exemples: on trouve chez Armen A. Alchian & William R. Allen, *University Economics*, Wadsworth Publishing Co, Belmont, CA., 1972, une présentation de la distinction entre "monopole" et "concurrence" sous la seule dénomination qui résiste à l'examen, à savoir celle qui existe entre *price-takers* et *price-seekers* et sans juger que ces derniers soient a priori suspects de quoi que ce soit. Il y évidemment le traité de von Mises, *L'Action humaine*, Paris, PUF, 1985, qui admet pourtant que le "monopole" puisse mettre en échec la "souveraineté du consommateur" et bien sûr celui de Murray Rothbard, *Man, Economy and State*, Nash Publishing, Los Angeles 2nd ed., 1970, qui, lui, n'admet rien du tout ; mais ce sont là des classiques de l'économie autrichienne, qu'on n'étudie et ne connaît guère.

²¹² Il y a des économistes autrichiens dans les universités américaines, notamment à New York University, George Mason University, Grove City College, Auburn University, the University of Miami, UCLA, etc. Mais il y en a aussi en France, en Grande-Bretagne, en Islande, en Allemagne, en Autriche, au Guatemala, au Chili, en Argentine, etc.

Lorsque la concurrence est "imparfaite", c'est qu'il existe sur le marché un centre de décision qui a suffisamment d'influence pour ne plus considérer ses prix comme des "données", comme des paramètres auxquels ils doivent s'adapter et dont il doit tenir compte, mais comme des variables qu'il est en son pouvoir de contrôler. De tels centres de décision peuvent avoir diverses origines : il peut s'agir d'entreprises "dominantes" (on considère que leur part de marché est importante), ou d'accords réciproques de fixation des prix entre plusieurs entreprises (les cartels) ou de coopération plus étroite (les fusions et concentrations). La théorie conventionnelle les appelle tous "monopoles" pour ce qui est de juger leur effet sur l'efficacité productive.

Lorsque ce pouvoir de contrôler les prix est créé (à partir de rien), le "monopoleur" est censé, à conditions de coût égales, et dans le cadre des hypothèses d'homogénéité des produits et d'information parfaite (abstractions faites pour concentrer l'analyse sur le passage lui-même de la "concurrence" au "monopole"), augmenter ses prix en "réduisant la production" offerte par rapport à ce qui existerait dans une situation "concurrentielle".

La "tarification au coût marginal"

En effet, dans la situation "concurrentielle", les centres de décision (la théorie utilise souvent la dénomination de "firme") ne peuvent pas influencer les prix : quelle que soit la quantité produite, le prix est le même : c'est-à-dire que chaque fois qu'ils vendent un produit de plus, ils reçoivent en échange la somme d'argent correspondant au prix du marché. A supposer que l'intérêt de ceux qui décident soit de gagner le plus d'argent possible, ils ont intérêt à régler leur production de sorte que le prix de revient du dernier produit soit juste couvert pas son prix de vente. C'est ce que la théorie appelle "tarifer au coût marginal".

Cette tarification au "coût marginal" est censée être optimale du point de vue de la société. En effet, il n'est pas possible de produire au-delà sans retirer des ressources à d'autres formes de production. Or, dans cette théorie, le coût marginal (défini comme le prix de revient du dernier produit) représente la valeur que la société attache aux autres utilisations possibles des ressources productives. Si la firme produit de façon que son "coût marginal" soit plus grand que son prix de vente, elle gaspille les ressources, puisqu'elle les transfère d'un type d'utilisation qui est plus apprécié par la société vers un autre type d'utilisation dont le prix témoigne qu'il est moins apprécié par la société.

L'inverse est censé se produire lorsque la firme réduit sa production en-deçà de la coïncidence approximative entre le prix et le coût marginal. A ce moment, la firme "gaspille les ressources" parce qu'elle les affecte à des utilisations moins demandées par la société. quelque raison qu'elle ait de le faire, la production est moindre que les conditions objectives de la production, telles que les reflète le "coût marginal", ne le permettent. Cette restriction artificielle à la production est donc "un écart à l'optimum", puisque la production globale est moindre qu'elle ne pourrait l'être.

La raison principale de cette "restriction artificielle", pour les théoriciens de la "concurrence parfaite", se trouve justement dans le "pouvoir de marché", et c'est ce qui, à leur avis, fonde les politiques de concurrence.

Comment le "monopole" fixe son prix

Ce pouvoir désigne la capacité d'influencer les prix que possède le "monopole" : celui-ci, à la différence des firmes "concurrentielles", peut modifier les prix de vente en changeant le volume de sa production. Comme on affecte toujours les unités successives d'un bien capable de rendre les mêmes services aux utilisations jugées les plus urgentes, la valeur de ces biens est d'autant moindre qu'on en a plus à sa disposition. Cela fait qu'en général,

plus on vend d'un même produit, plus le prix doit être bas et réciproquement (ce qui précède se veut une présentation autrichienne de la loi de l'utilité marginale décroissante et de ses conséquences sur la demande).

Par définition, la demande à laquelle fait face le "monopoleur" est telle que pour vendre un produit de plus, il devra baisser ses prix. S'il cherche à gagner le plus d'argent possible (à condition que ses prix de revient unitaires augmentent avec la production), il devra produire jusqu'à ce que le prix de revient du dernier produit vendu soit au moins couvert par la somme d'argent qu'il aura reçue en plus en échange de cette vente. Or s'il analyse cette somme, il se rend compte qu'elle ne correspond pas au prix de vente : la recette à la marge est moindre que le prix, parce que pour vendre une unité de plus, il faut abaisser le prix. Elle est égale au prix de vente moins le manque à gagner sur l'ensemble des produits vendus du fait de l'obligation d'exiger un moindre prix. Aussi, le "monopoleur" ne produira pas de façon à faire coïncider grossièrement le prix de vente et le prix de revient du dernier produit vendu. Il produira de façon à couvrir le prix de revient du dernier produit vendu par la recette correspondante. Pour utiliser le jargon des théoriciens de la "concurrence parfaite", il n'égalise pas le coût marginal et le prix, mais le coût marginal et la recette marginale.

Cela a des conséquences pour l'optimum économique tel que le conçoivent les théoriciens de l'équilibre général : en effet, la recette marginale, vers laquelle le "monopoleur" fait tendre son "coût marginal" est moindre que le prix, ce qui veut dire que le prix est plus grand que le coût marginal. D'où deux conséquences pour les théoriciens de la "concurrence parfaite" :

"Profit de monopole". Et "perte sociale"

Le "monopoleur" est censé faire un "profit de monopole", transfert d'une partie du surplus à l'échange, gain supplémentaire qui ne correspond à aucun service supplémentaire. La science économique, dans cette optique, pourrait se désintéresser de ce transfert, puisqu'elle s'est interdit de juger la répartition des revenus, le critère de Pareto n'impliquant de jugement que sur des pertes qui ne seraient compensées par aucun gain.

C'est précisément un tel gaspillage qui est censé avoir lieu : en plus du transfert (le "profit de monopole"), le choix du monopoleur est censé induire une perte sociale, qui est due à la "restriction artificielle" de la production : elle correspond à la production supplémentaire qui aurait lieu, dit-on, sur un marché "concurrentiel". Cette "perte" est censément "identifiable" et approximativement "mesurable" à partir d'une identification des conditions de production "concurrentielles" (notamment du "coût marginal") et des conditions de la demande, et elle sert de justification théorique et de norme d'intervention à l'action des politiques de concurrence.

La "concurrence destructrice"

Un autre "problème" qui a un rapport avec la concurrence est l'existence de *rendements croissants* sur une partie des possibilités de production : lorsque, pour une raison ou pour une autre, notamment si le meilleur investissement possible a une taille minimum, le prix de revient unitaire moyen baisse quand la production augmente, le prix de revient du dernier produit est encore plus bas. Cela conduit à ce que la "firme" ne peut pas couvrir l'ensemble de ses dépenses par l'ensemble de ses recettes alors qu'elle a pourtant intérêt à vendre le dernier produit aussi longtemps que son prix de vente couvre son coût de fabrication à lui.

Lorsque deux entreprises se trouvent produire dans ces conditions, elles ne peuvent pas amortir leurs investissements. C'est ce qu'on appelle la "concurrence destructrice". Comme

dans la réalité, il n'y a pas deux firmes qui produisent à des conditions de coût strictement identiques, l'une d'entre elles finit par éliminer l'autre, et elle se retrouve seule sur le marché (ce qui est défini comme un "monopole naturel").

E. Les politiques de concurrence qui en résultent

L'existence d'un "pouvoir de marché", dans l'optique de la "concurrence parfaite", est par nature une "défaillance du marché" typique, un problème permanent qui doit attirer l'attention des pouvoirs publics, appelés à rapprocher des conditions de l'optimum (on associe parfois cette conception à une idéologie qui voudrait "libérer" l'homme de tout pouvoir que les autres peuvent exercer sur lui : philosophie politique libertaire que l'on présente parfois, surtout en matière de concurrence, comme une branche de la tradition libérale ; mais comme elle est fausse, et son ambition utopique, elle n'a rien à voir avec le libéralisme). Pour cela, les politiques de concurrence s'attachent à identifier dans la réalité les sources possibles de cet écart supposé vis-à-vis de l'optimum, notamment :

La "Concentration" et "pouvoir de marché"

Elles surveillent d'abord ce qui est considéré comme une source majeure du "pouvoir de marché", à savoir la "concentration", la part que la firme est réputée avoir sur l'ensemble de son marché. Les économistes prétendent pouvoir mesurer cette concentration, et qu'une "firme" a d'autant plus de pouvoir d'imposer ses prix que sa part du marché est plus grande. Le problème qu'ils voient bien cependant, est que la taille peut correspondre à des conditions de production plus efficaces : cela peut tenir à des économies d'échelle, à l'existence de rendements croissants, non seulement techniques mais en termes d'organisation. Il y a donc lieu de pondérer les avantages de cette efficacité productive supérieure par la "perte sociale" censée résulter du "pouvoir de marché".

A en croire la théorie, les entrepreneurs, alléchés par les possibilités de gain qu'elle leur permet, sont sans arrêt tentés de conclure des accords pour créer ce fameux pouvoir de marché et pour exploiter le consommateur (en dépit de leurs déclarations "officielles" suivant laquelle l'économiste pur ne prend pas parti et ne se soucie que de l'"optimum" social, l'économiste "appliqué", lui, prend parti, et d'autant plus qu'il se croit "libéral", pour le consommateur contre le producteur censé vouloir l'exploiter : c'était en 1987 la position officielle de Daniel Oliver, alors Président de la *Federal Trade Commission*²¹³. — même Frédéric Bastiat n'a pas échappé à cette tendance²¹⁴). Dans ce cas, les hommes de l'état sont fondés à imposer des restrictions à la liberté des contrats : les ententes sur les prix, accords qui consistent à limiter la concurrence par les prix que se font les entrepreneurs, sont interdites dans certains pays, notamment en France, les contrats de partage des marchés, comme les cartels, sont interdits.

Les "barrières à l'entrée"

Les tenants de la théorie conventionnelle soupçonnent les entrepreneurs de chercher à éliminer leurs concurrents du marché (ce qu'elle appelle un "comportement prédateur", ou de l'empêcher d'accéder au marché par des baisses de prix au-dessous du prix de revient (la "vente à perte") ou par des accords avec les fournisseurs (le "refus de vente").

²¹³ Daniel Oliver, Président de la Federal Trade Commission, conférence prononcée à l'Association Tocqueville à Paris en 1987.

²¹⁴ Cf. Frédéric Bastiat, *Oeuvres économiques*, Paris, PUF, 1983.

Pendant longtemps, on a considéré que des investissements comme la publicité, ou toutes les formes de campagnes de promotion, visaient elles aussi à constituer un "pouvoir de marché". En effet, lorsque les clients considèrent qu'un produit est différent de ses concurrents, même si c'est pour des raisons purement "artificielles" — comme une image de marque — qu'ils le croient, alors ils auront plus de mal à y renoncer si le prix augmente : quiconque s'imagine que le "pouvoir de marché" éloigne nécessairement de l'"optimum" jugera "abusive" une telle "différenciation", puisqu'elle peut donner à l'entrepreneur l'occasion d'augmenter ses recettes en augmentant ses prix, à condition que la hausse de prix fasse plus que compenser la baisse de la quantité vendue, c'est-à-dire que la quantité demandée ne baisse pas trop en réponse au prix (les économistes mathématiciens disent que la demande est "inélastique" lorsqu'une augmentation du prix conduit à une augmentation des recettes).

La théorie des "barrières à l'entrée" est intéressante parce qu'elle peut conduire les adeptes de la "concurrence parfaite" à reconnaître qu'on ne fera certains investissements que si on peut les rentabiliser à l'abri d'un "pouvoir de marché". En effet, à moins de considérer a priori que faire baisser les prix ou faire connaître son produit est nuisible au consommateur, on ne peut pas considérer que tous ces investissements soient "gaspilleurs" parce que leur effet, sinon leur intention, est d'établir un "pouvoir" de marché que l'on suppose engendrer la fameuse "perte sociale". Aussi les développements de la théorie des "barrières à l'entrée" peuvent, dans leurs implications logiques, donner l'occasion de mettre partiellement en cause la notion de "profit de monopole" et à nuancer la politique qui vise à traiter les "obstacles à la concurrence" (il y a bien sûr encore quelques "spécialistes de la concurrence" qui s'obstinent à chercher des "rentabilités supérieures" aux investissements faits dans des "monopoles"). On leur souhaite bonne chance, mais on les avertit qu'ils perdent forcément leur temps).

La théorie des "barrières à l'entrée" a longtemps servi de fondement à des attaques sévères contre la publicité. Elle sert surtout aujourd'hui à faire en sorte que les campagnes de promotion, notamment celles qui impliquent une baisse de prix, ne visent pas à évincer des producteurs du marché, pour "réduire la concurrence".

La prise en compte des coûts d'information et de surveillance

Si la théorie des "barrières à l'entrée" a mis de l'eau dans son vin, c'est que les études théoriques des conditions effectives d'organisation et de concurrence ont conduit à prendre en compte des faits de la réalité qui sont traités par prétérition dans la théorie de l'équilibre général. Il s'agit notamment des conditions d'information du consommateur et des coûts internes de surveillance au sein des réseaux de distribution intégrés.

Pour prendre un premier exemple, les économistes ont notamment compris que l'image de marque ne visait pas seulement à établir une différenciation artificielle, mais servait aussi à résoudre des problèmes de communication et de garantie entre un vendeur et ses clients : Si une marque connue engage sa réputation, difficile et coûteuse à établir, sur les produits qu'elle vend, elle garantit en quelque sorte à l'acheteur que l'entreprise perdra plus à vendre de mauvais produits qu'elle ne peut y gagner ; sa réputation sert d'otage aux acheteurs.

Par ailleurs, on n'interprète plus forcément certains choix de gestion comme de la "concurrence déloyale" si on comprend à quelle situation concrète ils répondent : c'est en particulier le cas de la "dérive des ventes" : dans ce cas, un distributeur important qui fait des efforts pour faire connaître ses produits voit un concurrent qui ne les fait pas (et qui peut donc avoir des prix plus bas), parasiter ses investissements de promotion en s'installant à côté de lui en détournant ses clients. Comme ces investissements risquent de ne plus se faire

si ce parasitisme prospère, certains économistes ne voient pas d'objection à ce que la "victime" obtienne de ses fournisseurs qu'elle refuse de vendre à son concurrent.

On peut trouver un autre exemple dans les clauses "léonines" des contrats de franchise : en confiant son image de marque à un "franchisé", le "franchiseur" lui laisse en garantie des investissements passés et à venir d'image de marque et de promotion dont il risque d'abuser s'il n'est pas par ailleurs strictement tenu par des obligations contractuelles et des investissements spécifiques à ses relations avec le franchiseur. Ainsi, si le contrat de franchise est particulièrement contraignant pour le franchisé, c'est parce qu'il existe une contrepartie non juridique qui équilibre le contrat.

De même, on reconnaît que certaines formes de concentration verticale n'ont d'autre but que d'assurer la stabilité des approvisionnements (et la rentabilité des investissements qui en dépendent), et ne visent pas à établir un pouvoir de marché.

Ce genre d'analyses, spécifiques à la concurrence, facilite à un double titre l'abandon de la théorie conventionnelle de la concurrence : pratiquement, parce qu'elle fait toucher du doigt les conséquences concrètes du fait universel qu'il n'existe pas de profit certain, et qu'il est très difficile d'exploiter quelqu'un sans avoir recours à la violence ni à la tromperie, et théoriquement, parce qu'à la différence de l'économie mathématique, elle tient compte de la complexité et de la richesse de l'esprit humain, et de l'expérience contenue dans les règles de Droit.

La réponse au "Monopole naturel" et à la "Concurrence destructrice"

Lorsque la concurrence risque d'être "destructrice", les hommes de l'état peuvent imposer des ententes qui "préserveront la concurrence" (au sens de maintenir la pluralité des offreurs sur le marché). Si le "monopole naturel" est déjà là, les hommes de l'état peuvent le taxer (pour confisquer la "rente de monopole au profit de la collectivité", contrôler ses prix (dans le même but, avec des références comme le "coût moyen", à défaut de "coût marginal", ou contrôler ses marges, ou le nationaliser purement et simplement. Cette dernière solution est censée permettre d'atteindre l'optimum, puisqu'elle permet de fixer des tarifs égaux au coût marginal (cela suppose que les conditions de coût soient indépendantes du statut juridique, ce que dément évidemment toute la théorie des droits de propriété). Les économistes d'état, notamment dans les grands réseaux de distribution publics, ont ainsi élaboré des modèles impressionnants qui sont censés permettre de réaliser ledit "optimum", dans le cadre du domaine public.

Les administrateurs des politiques de concurrence ne sont pas des idiots. Ils savent d'expérience à quel point il est difficile de prévoir les conditions économiques à venir, et sont devenus de plus en plus prudents dans leurs recommandations. Comme les désavantages (supposés) du pouvoir de marché sont souvent compensés par des avantages d'efficacité, soit par des coûts de production plus faibles soit par des investissements dont le consommateur profite, il n'y a plus aujourd'hui de politique de concurrence qui ne nuance pas ses interdictions a priori, soit par des exemptions, soit par un contrôle a posteriori.

C'est notamment le cas aux Etats-Unis, où la politique de concurrence ne décide plus de saisir la justice qu'au coup par coup (et où la justice est de moins en moins portée à condamner : voir et en France, où l'ordonnance de 1986, si elle prévoit des interdictions automatiques, ne se fait pas faute d'y ménager des exceptions.

Si la politique se fait au cas par cas, cela implique qu'elle repose fortement sur les analyses (et les prévisions, toujours risquées) des économistes. Aussi la pratique actuelle leur laisse-t-elle une grande latitude pour influencer les décisions et, pourrait-on ajouter, beaucoup d'occasions de gagner leur vie. Et comme tout ce qu'ils peuvent apprendre de la concurrence

concrète contredit le modèle de base qu'ils ont dans la tête, il ne faut pas être surpris de l'extraordinaire diversité des solutions qu'ils adoptent.

Cela conduit naturellement à ce que ces décisions soient imprévisibles et apparaissent arbitraires. Pour les entrepreneurs, cette incertitude est source de contraintes, donc de coûts supplémentaires, et il faudrait en tenir compte dans une politique de concurrence qui prétend à l'objectivité.

Celle-ci devrait aussi tenir compte des risques de "capture" de la réglementation par des groupes d'intérêt. Si Lawrence White avait raison de dire en 1984²¹⁵ que 90% des plaintes instruites par sa division Antitrust du *Department of Justice* visaient en réalité à réduire la concurrence, alors les économistes soucieux de combattre les monopoles feraient bien de réfléchir avant de sanctionner de leur autorité morale des règles de droit qui ont tellement de chances d'être tournées contre les objectifs qu'ils visent.

²¹⁵ Adresse faite devant la 6ème Université d'été des Nouveaux Economistes, Aix-en-Provence, 1984.