

**PRIX^{et}
THÉORIE
ÉCONOMIQUE**

MILTON FRIEDMAN



ECONOMICA

PRIX **et**
THÉORIE
ÉCONOMIQUE

Cet ouvrage est une traduction du livre publié par Aldine Publishing Company, Chicago, sous le titre : *Price Theory*.

Maquette de couverture : Jean-François BORREDON

Note liminaire : Ne sont repris ici ni la préface ni l'avant-propos ni les annexes de l'édition originale.

Copyright © 1962, 1976 by Aldine Publishing Company
Copyright © Economica, 1983, pour la traduction française

MILTON FRIEDMAN

Prix Nobel

PRIX **et**
THÉORIE
ÉCONOMIQUE

Traduit de l'américain par Henri P. BERNARD,
Maître de Conférences au Conservatoire National des Arts et Métiers



ECONOMICA

49, rue Héricart, 75015 Paris

1983

Préface pour l'édition française

Une légende tenace veut que, si une discussion sur un sujet quelconque s'engage entre deux économistes, il en sortira au moins trois opinions différentes. Cette légende se vérifie peut-être rarement dans certains cas, mais elle ne s'applique en aucune manière à ce qui constitue le cœur de l'économie, la théorie des prix. Depuis les physiocrates français et Adam Smith, jusqu'à Léon Walras, Alfred Marshall, Maurice Allais et Paul Samuelson, un ensemble théorique cohérent a été élaboré et perfectionné ; tous les économistes l'acceptent et l'utilisent dans leur analyse des problèmes auxquels il peut s'appliquer.

Et ces problèmes — bien que parfois en partie masqués par d'autres qui se posent dans la seconde grande branche de l'économie, la théorie monétaire — sont de la plus grande importance et souvent d'une complexité tout à fait déroutante. Car la théorie des prix tente de comprendre comment les interactions de centaines de millions de personnes réparties sur toute la surface du globe se répercutent sur un marché pour déterminer le prix d'un bien ou d'un service par rapport à un autre, la rémunération d'une heure de travail par rapport à une autre, le coût d'une unité de capital par rapport à une autre.

Le « marché » que s'efforce d'analyser la théorie des prix ne se borne pas au marché « parfait » qu'il est parfois si utile de supposer et d'analyser pour certains travaux. C'est un marché qui comporte beaucoup d'obstacles à la libre circulation des personnes et des biens, à la liberté des participants d'avoir entre eux des relations contractuelles et à la libre diffusion de l'information et des connaissances. L'une des fonctions de la théorie des prix est, selon l'heureuse expression d'Alfred Marshall, de fournir un « instrument d'analyse » des conséquences de ces limitations sur le résultat final.

La théorie des prix concerne des problèmes qui ne connaissent pas de frontières géographiques, idéologiques ou politiques. C'est une discipline positive, qui traite de ce qui est, et non une discipline normative traitant de ce qui devrait être. Cependant la théorie des prix a une grande importance pour la solution des problèmes normatifs. Si nous voulons savoir s'il faut engager telle action plutôt que telle autre, nous devons être en mesure de savoir quelles en seront les conséquences, et nous avons besoin pour cela de nous fonder sur une analyse positive.

Puis-je dire combien je suis heureux et flatté que cet ouvrage ait été jugé digne d'être traduit en français. Une des plus grandes expériences intellectuelles de ma vie a été mon premier cours de théorie économique, avec ce professeur et économiste célèbre à juste titre que fut Jacob Viner. J'espère que cet ouvrage permettra aux professeurs français d'avoir sur leurs étudiants la même influence que Viner eut sur moi.

Milton FRIEDMAN
Stanford, Californie
7 septembre 1983

1

Introduction

Les pages qui suivent traitent de la théorie des prix. La plus grande partie en est consacrée à la formation des prix des biens finaux ; le reste, à la théorie de la répartition. Cette dernière ne vient qu'en second rang, car elle n'est qu'un cas particulier de la théorie de la formation des prix, relatif aux prix des facteurs de production. Il en découle que les principes qui expliquent les prix sur les marchés des produits expliquent également ceux qui règnent sur les marchés des facteurs.

CE QU'EST L'ÉCONOMIQUE : LA THÉORIE ÉCONOMIQUE

L'économique est la science de la solution par une société donnée de ses problèmes économiques. Un problème économique se pose chaque fois que des ressources *rare*s sont employées pour satisfaire des besoins entre lesquels un *choix* est nécessaire. Si les ressources ne sont pas rares, il n'y a aucun problème : c'est le Nirvana. Si les ressources sont rares et que le besoin est unique, la façon d'utiliser les ressources ne pose qu'un problème technologique. La solution ne comporte alors aucun jugement de valeur, mais seulement la connaissance de relations physiques et techniques. Supposons, par exemple, qu'on dispose de quantités données de fer, de main-d'œuvre, etc., pour construire un moteur de puissance aussi élevée que possible. C'est là un problème purement technique qui ne demande que des connaissances de mécanique et de physique. Par contre, si l'objectif est de construire le « meilleur » moteur possible (non plus seulement en termes de puissance, mais aussi de poids, de taille, etc.), le besoin n'est plus unique. La solution ne découlera pas des seules connaissances physiques et techniques, qui ne vous diront pas quelle puissance il vaut la peine de sacrifier pour réduire le poids. Voilà un problème économique, qui comporte des jugements de valeur.

Cette conception d'un problème économique est très générale et déborde ce que l'on entend d'ordinaire par le terme « économie ». Par exemple, d'après cette conception, un individu résout un problème économique quand il décide de la façon de répartir son temps de loisir entre plusieurs usages. En réalité, il n'y a pratiquement aucun problème qui soit purement technologique. Même dans les cas cités plus haut, l'ingénieur qui construit le moteur aura à faire des choix : il pensera à autre chose, il voudra rendre son travail plus agréable, etc., et tout cela modifiera l'ardeur qu'il mettra à résoudre son problème technique. Cette conception du problème économique est également large en ce sens qu'elle recouvre aussi bien les problèmes d'une économie à la Robinson Cruséo, ceux d'une économie agricole peu développée, ou ceux d'une société industrielle moderne.

L'économie, dans notre définition, ne traite pas de tous les problèmes économiques. C'est une science *sociale* et, par conséquent, elle s'intéresse avant tout aux problèmes économiques dont la solution implique la coopération et l'interaction de plusieurs individus. Elle ne traite des problèmes mettant en jeu un seul individu qu'autant que le comportement de celui-ci se répercute sur d'autres personnes. De plus, elle ne traite pas d'un problème économique dans l'abstrait, mais elle étudie la façon dont une *société donnée* résout ses propres problèmes économiques. Considéré sous un angle très général, le problème économique à résoudre est le même pour l'économie de Robinson Cruséo, pour une économie agricole peu développée, et pour une société industrielle moderne, qu'elle soit collectiviste ou capitaliste. Mais ces différents types de société usent d'institutions différentes pour résoudre leurs problèmes économiques. Il y a ainsi besoin d'une économie différente — ou de différents chapitres de l'économie — pour chaque type de société. En fait, on découvre qu'il y a beaucoup de points communs aux divers chapitres, mais il ne s'agit pas là d'un axiome ; c'est l'une des conclusions que permet de tirer la science économique.

Notre définition de l'économie peut, en quelque sorte, être considérée comme un compromis entre une définition parfaitement générale du problème économique et, à l'opposé, un désir d'application concrète.

Comment, d'après cette définition, l'économie se distingue-t-elle des autres disciplines ?

L'importance donnée au choix entre plusieurs objectifs, qui amène des *jugements de valeur*, la distingue des sciences technologiques et physiques, qui concernent la relation entre des ressources rares et un objectif unique. L'acceptation des objectifs en tant que *données* la distingue de la psychologie, qui étudie la formation des préférences, et de l'éthique, qui concerne l'évaluation de celles-ci.

La distinction la plus délicate se situe entre l'économique et la science politique. Certes, les institutions gouvernementales étudiées dans le cadre de celle-ci sont les moyens grâce auxquels une société donnée utilise des ressources rares pour satisfaire des besoins entre lesquels elle doit choisir. Harold Lasswell a écrit un ouvrage bien connu dont le titre est *Politics : Who gets What, When, How*. Si on remplace « politique » par « économique », le titre conviendra toujours, mais le contenu du livre sera totalement différent.

Ou bien prenons la définition de l'économique telle que la conçoit Alfred Marshall : une étude de l'humanité dans le cours ordinaire de la vie, qui s'intéresse à la fraction de la vie individuelle et sociale la plus étroitement liée à l'obtention et à l'utilisation de ce qui est matériellement nécessaire au bien-être. Dans la Grande-Bretagne de l'époque de Marshall, cette définition était probablement valable. Mais aujourd'hui, alors que les gouvernements jouent un rôle si important dans l'obtention et l'utilisation de ce qui est « matériellement nécessaire au bien-être », elle ne fait pas assez la distinction entre l'économique et la science politique.

Plus fondamentalement, la définition de Marshall implique que la différence essentielle entre les deux disciplines réside dans la nature des objectifs visés, l'économique s'intéressant aux « nécessités matérielles » et les autres disciplines aux « nécessités immatérielles ». Mais ce critère n'est pas satisfaisant : l'économique doit se prononcer sur l'emploi des ressources, aussi bien dans l'art, la littérature, le théâtre, l'éducation et autres aspects des nécessités « immatérielles », que dans les nécessités matérielles. Et il est évident que les politiques agricoles officielles concernent des nécessités « matérielles ».

Un critère plus satisfaisant est le système d'organisation étudié, car l'économique traite principalement des mécanismes d'achat et de vente sur le marché, en tant qu'instruments d'organisation de l'utilisation des ressources. La science politique est principalement consacrée aux mécanismes d'exercice du pouvoir, soit par une institution créée à cette fin, soit au moyen d'un vote explicite. Mais même cette distinction-là est peu satisfaisante. L'économique doit se prononcer sur les conséquences de différentes séries de décisions ; la science politique doit étudier les répercussions des interventions gouvernementales sur les mécanismes du marché.

La difficulté de tracer une ligne de partage n'a pas été sans conséquences. L'un des plus intéressants développements dans les deux disciplines depuis le début des années 1960 a été l'utilisation des instruments de l'économie pour analyser les dispositions d'ordre politique. Cette fusion des deux disciplines a été l'œuvre à la fois d'économistes et de politologues : Downs, Dahl, Stigler, Buchanan, Tullock, pour ne citer que quelques-uns des plus éminents d'entre eux.

QUATRE SECTEURS ÉCONOMIQUES

Dans ma définition de l'économique, j'ai insisté sur la notion « d'une société donnée ». Notre propre société peut servir de référence pour illustrer les différents systèmes institutionnels employés pour résoudre les problèmes économiques. Elle peut être conçue comme composée de quatre secteurs, chacun relevant d'un système conceptuellement distinct : le gouvernement, les ménages, les institutions à but non lucratif et le secteur marchand.

Dans chaque société, qu'il s'agisse des États-Unis ou de l'URSS, une part importante (probablement plus de la moitié) des ressources est employée par les *ménages*. La ressource principale dans toutes les sociétés est la capacité de l'homme à produire – le *capital humain* comme on dit maintenant – et la plus grande part de notre temps est consacrée à des activités dans le ménage, et non à des activités organisées au sein du marché ou par des décisions de la puissance publique. De plus, une large fraction du capital physique – du logement possédé en propre jusqu'à l'équipement ménager et aux vêtements – est utilisée dans le cadre des ménages. Cet usage des ressources ne pose généralement pas de problème de relations, au moins au niveau économique. Cependant, il y a beaucoup d'interactions entre le secteur des ménages et le secteur marchand.

Une interaction importante résulte des transferts d'activités vers les ménages ou vice versa. Certains de ces transferts affectent, entre autres choses, la validité des estimations du revenu national en tant que mesures de la croissance. Par exemple, la baisse régulière du temps de travail entraîne comme conséquence que la croissance du revenu national ainsi mesuré sous-estime la croissance de la production totale, car elle ne tient pas compte de la valeur des loisirs supplémentaires. D'un autre côté, le transfert de nombreuses activités, telles que la cuisine ou le lavage du linge, des ménages au secteur marchand, a eu l'effet opposé.

Depuis quelques décennies, on a vu se développer l'utilisation des instruments de l'analyse économique pour interpréter les comportements dans les ménages (élément auparavant exclu du domaine de l'économique) et l'œuvre de pionnier de Gary Becker mérite à ce sujet une mention spéciale.

Le principe organisationnel qui prévaut dans un ménage est semblable à celui qui régit une société collectiviste : le pouvoir central. La différence principale entre les deux est que, dans le ménage, la participation est volontaire pour les adultes. Mais cette différence n'existe pas pour les enfants.

Il est clair que le *secteur gouvernemental* est de plus en plus présent, aux États-Unis comme dans la plupart des autres pays occidentaux. Aux États-Unis, les dépenses de l'administration fédérale, des États et des collectivités locales, qui étaient grosso modo

restées stables en pourcentage du produit national net pendant plus d'un siècle (sauf pendant les guerres importantes), sont passées d'environ 10 % du produit national net en 1929 à 20 % en 1940, 23 % en 1950, 30 % en 1960 et 35 % en 1970. Ces chiffres à la fois surestiment et sous-estiment le rôle des pouvoirs publics. Ils le surestiment tout simplement parce qu'une large fraction de ces dépenses ne sont que des transferts de ressources entre individus (par exemple les dépenses d'ordre social) et non pas des utilisations directes des ressources (par exemple, la construction d'autoroutes). Ils le sous-estiment parce que les interventions publiques qui ont des répercussions importantes sur l'économie n'impliquent parfois que des dépenses négligeables (par exemple, les contingents d'importations, la fixation du SMIC, la réglementation commerciale ou les lois antitrust).

Étant donné qu'une part importante des activités publiques est conduite dans le cadre du marché ou influe sur lui, la croissance du secteur public ne restreint pas l'applicabilité de la théorie des prix présentée dans le présent ouvrage. En réalité, cette théorie se révèle parfaitement adaptée, non seulement au secteur public dans une économie mixte comme celle des États-Unis, mais aussi bien à une économie en principe totalement dirigée comme celle de l'URSS. En pratique, bien que l'autorité centrale soit le fondement de l'organisation d'une telle économie, cette dernière doit utiliser largement les mécanismes du marché pour organiser l'utilisation de ses ressources.

Le *secteur à but non lucratif* est le plus petit des quatre secteurs de l'économie américaine. Il consiste en institutions telles que les universités, les églises, les musées, les hôpitaux à but non lucratif, ainsi que les mutuelles d'assurance et d'épargne, les épiceries coopératives, etc. La caractéristique de ce secteur est que les personnes qui dirigent ces institutions exercent leur autorité non pas comme représentants du corps social ou comme intermédiaires de propriétaires privés, mais comme mandataires investis d'une mission (comme dans les universités ou les églises) ou agissant au nom d'un groupe autonome (tel que celui des assurés d'une compagnie mutuelle d'assurance). Bien souvent, c'est clair, la forme non lucrative du groupe n'a été adoptée que comme un moyen d'échapper à la fiscalité. Quoi qu'il en soit, le secteur non marchand fonctionne, au moins en Occident, principalement dans le contexte de l'économie de marché.

On voit donc que le *secteur marchand* déborde sur tous les autres secteurs. Il repose fondamentalement sur l'achat et la vente pour organiser l'usage des ressources.

Dans une économie de marché « pure », la coopération entre les individus est entièrement réalisée par l'échange volontaire. Dans sa forme la plus simple, une telle économie est constituée par un certain nombre de ménages distincts – un ensemble de Ro-

binson Crusoé, pour ainsi dire. Chaque ménage emploie les ressources dont il dispose pour produire des biens et des services qu'il échange contre ceux que produisent les autres ménages, à des conditions qui sont mutuellement satisfaisantes pour les deux parties concernées par la transaction. Par là, ce ménage a la possibilité de satisfaire indirectement ses besoins en produisant pour son propre usage immédiat. Il est incité à adopter ce chemin détourné, bien sûr, par le surcroît de production que permet la division du travail et la spécialisation. Puisque le ménage a toujours la possibilité de produire directement pour lui-même, il ne se tournera vers l'échange que s'il en tire bénéfice. Donc, aucun échange n'aura lieu sauf si les deux parties y trouvent avantage. C'est ainsi que la coopération se réalise sans contrainte extérieure.

La spécialisation et la division du travail n'iraient pas loin si l'unité de production était seulement le ménage. Dans une société moderne, on va beaucoup plus loin. On a introduit dans le système des entreprises qui servent d'intermédiaires entre les individus qui fournissent des services et ceux qui achètent des biens. On a introduit la monnaie pour éviter le troc et faciliter l'échange, permettant par là de dissocier les actes d'achat et de vente.

L'introduction des entreprises et de la monnaie ne modifie pas le principe fondamental du système du marché, mais elle amène des complications qui sont au cœur même de la théorie des prix et de la théorie monétaire. Les relations entre le secteur marchand et les autres secteurs (en particulier le secteur gouvernemental) entraînent un changement plus fondamental. De nombreuses applications de la théorie des prix, parmi les plus subtiles et les plus intéressantes, impliquent l'analyse des effets des interventions de la puissance publique.

On peut dire que la Russie, aussi bien que les États-Unis, sont des *économies d'échange avec entreprises et monnaie*. Dans les deux pays, l'essentiel des ressources existant hors du secteur des ménages est employé dans des entreprises qui en acquièrent l'usage par l'achat contre monnaie et qui distribuent l'essentiel de leur production par la vente contre monnaie. La différence principale est qu'en Russie presque toutes les entreprises sont publiques ou appartiennent à l'État ; aux États-Unis, la plupart sont privées, au sens où le bénéficiaire du revenu résiduel – l'organisme ou le groupe de personnes habilitées à recevoir ou obligées de payer la différence entre les recettes provenant des ventes et les dépenses d'achat des ressources – est un ensemble de personnes privées¹, alors qu'en URSS, c'est l'État.

Cette différence de nature des entreprises n'est pas identique

1. Ceci est une simplification : avec un impôt fédéral sur les sociétés de 48 % sur les revenus de plus de 25 000 dollars, le gouvernement américain, en fait, détient 48 % de toutes les sociétés américaines et bénéficie à due concurrence du revenu résiduel.

à celle que l'on tient souvent pour caractéristique : à savoir qu'on trouve aux États-Unis la « propriété privée » et en URSS la « propriété d'État ». Dans les deux pays, l'essentiel des biens possédés, au sens large incluant la capacité productive de l'homme, est propriété privée. La différence entre les États-Unis et l'URSS n'est pas non plus que les individus (y compris les chefs d'entreprise) agissent aux États-Unis dans leur intérêt personnel et en URSS dans l'intérêt de la collectivité. Dans les deux pays, les individus agissent d'abord dans leur intérêt personnel, au sens étroit du terme². La différence est que la nature du bénéficiaire du revenu résiduel change le caractère des récompenses et des sanctions associées aux différentes actions et modifie ainsi ce que chacun doit accomplir dans son intérêt personnel. Pour prendre un exemple frappant : un directeur d'usine, aussi bien aux États-Unis qu'en Russie, doit envisager la possibilité d'être révoqué pour mauvaise gestion, mais le Russe doit savoir, en outre, qu'il risque d'être fusillé.

Les économies d'échange fondées sur l'entreprise privée sont aussi très diverses. Du point de vue de la théorie des prix, la différence principale réside peut-être dans les conditions requises pour créer une entreprise. Dans un cas extrême, cela exige une autorisation gouvernementale qui est plus qu'une simple formalité (par exemple aux États-Unis, dans la banque, dans la production d'énergie, et bien d'autres domaines). A l'autre extrémité, chacun est *libre* de fonder une entreprise sans autorisation officielle particulière (par exemple aux États-Unis, dans le commerce de détail, l'industrie de transformation, etc.).

Le sens du mot libre dans l'expression *libre entreprise* désigne la liberté de créer une entreprise plutôt que celle de faire n'importe quoi avec sa propre entreprise (y compris empêcher d'autres personnes d'en créer à leur tour).

LES DISTINCTIONS DE LA THÉORIE ÉCONOMIQUE

L'économie est parfois scindée en deux parties : l'économie positive et l'économie normative. La première étudie la façon dont le problème économique *est* résolu, la seconde envisage la façon dont il *devrait être* résolu. Par exemple, les effets du contrôle des prix ou des loyers sur la répartition du revenu sont des problèmes d'économie positive. D'autre part, le caractère plus ou moins souhaitable de ces effets sur la répartition du revenu est un problème d'économie normative. Le présent ouvrage ne traite que d'économie positive.

2. Cette restriction est destinée à éviter que la phrase ne soit une tautologie : ce qui incite l'homme à agir est toujours ce qu'il considère comme son intérêt.

Dans ce domaine, la distinction principale se situe entre la théorie *monétaire* et la théorie des *prix*. La première étudie le niveau des prix en général, compte tenu des fluctuations cycliques ou autres de la production totale, de l'emploi, etc. La théorie des prix traite de la répartition des ressources selon différents usages, et du prix *relatif* d'un bien par rapport à un autre. Cette distinction entre les deux principales branches de la théorie n'est pas dictée par des considérations *a priori*, mais elle reflète une généralisation empirique (vieille d'au moins deux siècles) du fait que les facteurs qui déterminent le niveau des prix et celui de l'activité économique peuvent être considérés comme largement différents de ceux qui déterminent les prix relatifs et la répartition des ressources. Bien entendu, les deux séries de facteurs se chevauchent mais, pour la plupart des problèmes, ce chevauchement est jugé suffisamment faible pour pouvoir être négligé.

Selon le jargon des économistes, on qualifie souvent la théorie monétaire de *macro-économique*, et la théorie des prix de *micro-économique*. Ces termes sont regrettables car ils donnent l'impression fautive que la théorie monétaire s'occupe des choses « globalement » (*macro*) et celle des prix des problèmes de petite ampleur (*micro*). En fait, les deux théories s'efforcent d'abord de comprendre les choses globalement : par exemple, « le » niveau des prix dans le cas de la théorie monétaire ; « le » prix relatif du blé ou du cuivre dans celui de la théorie des prix. Les deux branches de la théorie analysent les phénomènes dans le détail pour mieux les comprendre globalement : par exemple, la demande d'encaisses liquides par les détenteurs de monnaie, pour la théorie monétaire ; la demande de pain ou de cafetières dans un ménage, pour la théorie des prix.

Le présent ouvrage est entièrement consacré à la théorie des prix.

La théorie économique, comme toute théorie, peut être comprise de deux façons : soit comme un vocabulaire ou un système de classement, soit comme un ensemble de propositions positives et empiriques. Dans la première conception, ce qui doit être examiné est l'utilité, et non la justesse ou l'erreur des affirmations. Dire que le prix est déterminé par l'interaction des forces d'offre et de demande n'est pas autre chose que tenter d'établir un système de classement utile dans lequel on pourra aisément intégrer, sous les étiquettes « demande » ou « offre », chacune des forces qui agissent sur le prix.

L'utilité de ce système de classement, à son tour, dépendra du fait positif de la présence – ou de l'absence – parmi les forces qui agissent sur la demande de certaines forces agissant également sur l'offre. La théorie économique en tant qu'ensemble de propositions positives contient certaines propositions qui, en principe, peuvent être testées parce qu'elles visent parfois à prévoir. La défi-

inition d'une *courbe de demande* est de la théorie « en tant que langage ». Cependant, l'affirmation selon laquelle la courbe de demande s'abaisse vers la droite est de la théorie entendue comme une proposition empirique positive. Elle a des conséquences observables par l'expérience, alors que la *définition* d'une courbe de demande n'en a pas. La théorie en tant que langage est ce que Marshall appelait un *instrument d'analyse*. L'objectif est de constituer un vocabulaire qui soit le plus efficace possible à la fois pour clarifier la pensée et pour faciliter la découverte de propositions positives.

LE FONCTIONNEMENT DU SYSTÈME DES PRIX

Comme Knight le fait remarquer dans *The Economic Organization**, le problème économique peut être subdivisé en cinq problèmes connexes. Chaque société doit se préparer à traiter ces cinq problèmes :

- 1) fixer des normes,
- 2) organiser la production,
- 3) répartir le produit,
- 4) assurer le maintien et la croissance de l'appareil productif,
- 5) ajuster dans le court terme la consommation à la production.

Comme on l'a déjà laissé entendre, il n'y a fondamentalement que deux types d'organisation possibles pour traiter ces problèmes : ou bien une autorité centralisée (qui émet des ordres) ou bien le marché (par l'échange librement consenti). La plupart des complications de notre époque proviennent du fait que ces deux principes sont mêlés de façons très diverses dans différents pays ou dans différents secteurs d'un même pays.

On ne peut pas dire grand-chose de bien spécifique pour décrire le type idéal pur d'une économie d'autorité. On peut imaginer une armée ayant à sa tête un général qui donne des ordres, lesquels sont retransmis jusqu'au bas de la hiérarchie et dictent la conduite du plus humble fantassin dans le moindre détail. Les cinq problèmes de Knight peuvent être résolus de cette façon. Mais dans une société ou une organisation, quelle qu'elle soit, mettant en jeu un nombre élevé de personnes et ayant à faire face à des problèmes de quelque complexité, cela ne suffirait plus. Il est littéralement impossible de diriger une telle société par le seul principe d'autorité. L'individu qui est au centre ne peut détenir l'information lui permettant d'agir ainsi ni le pouvoir de transmettre et de

* New York, Augustus M. Kelley, 1967. (N.D.T.)

faire respecter les instructions détaillées nécessaires. Un exemple concret le montre : dans les conflits syndicaux, on use fréquemment, à l'égard de la direction, de la tactique de la « grève du zèle » qui consiste à suivre scrupuleusement, dans le travail, les instructions écrites. Le résultat en est toujours un arrêt de la production. Donc, en principe, « l'autorité » est toujours complétée par la coopération volontaire.

L'étude du modèle idéal pur d'une économie d'échange et de libre entreprise demande une discussion plus approfondie du rôle fondamental que jouent les différentes sortes de prix dans la solution de chacun des cinq problèmes.

Le choix à faire entre divers objectifs implique qu'il y ait un moyen d'évaluer ceux-ci et de rendre compatibles des évaluations divergentes de ces objectifs par les individus au sein d'une société. Dans une économie fondée sur l'échange et la libre entreprise, cette fonction est assurée essentiellement par un vote : un vote sur le marché au moyen de dollars. En vérité, c'est là un système de représentation proportionnelle efficace qui permet à chaque groupe dans la société d'exprimer ses désirs à proportion de ses votes en dollars. Les votes des membres d'une économie de ce type sont manifestés par les prix qui, à leur tour, sont révélateurs des normes de la société.

Ces normes étant déterminées, il doit exister un mécanisme qui traduise ces valeurs ou ces choix en termes d'activité productrice. C'est entre les différentes industries et au sein de chacune d'elles que la production doit être organisée. Ceci est réalisé par le système des prix grâce à l'interaction de deux séries de prix : ceux des produits, et ceux des ressources ou facteurs de production. Les premiers, rapportés aux coûts de production, déterminent la répartition des ressources entre les différentes industries ; les prix relatifs des ressources, à leur tour, déterminent l'agencement des facteurs au sein de ces mêmes industries.

Chaque société doit déterminer un moyen de répartir le produit total entre ses membres. Dans une société d'échange et de libre entreprise, cette tâche est accomplie par le système des prix. Chaque individu, dans cette société, possède une part des ressources employées dans la production. Il acquiert une créance sur la production en vendant, pour un certain prix, ses services sur le marché. La créance totale d'un individu quelconque est déterminée par la quantité de ressources qu'il détient et par les prix auxquels il peut vendre les services procurés par ces ressources. Les prix des facteurs, ou la recette dégagée par unité de temps et par unité de ressource, joints à la répartition de la propriété des ressources, déterminent ainsi la répartition du produit total parmi les individus dans une société.

Les prix servent de signaux indiquant le lieu où les ressources sont le plus demandées et, de plus, ils sont pour les individus des

incitations à suivre ces signaux. L'emploi des prix des facteurs pour répartir la production permet alors aux autres prix, ceux des produits, de remplir leur fonction qui est de fixer les normes et d'organiser la production. Cette liaison est cruciale. La grande difficulté que rencontrent les pays collectivistes dans leurs tentatives pour recourir davantage aux mécanismes du marché provient de leurs efforts pour séparer la répartition de la production d'une part, et le rôle joué par les prix pour transmettre l'information et organiser la production, d'autre part.

Les problèmes 1 à 3 mentionnés ci-dessus concernent l'ajustement de la production à la consommation. Ce sont les seuls problèmes économiques dont les membres d'une société stationnaire aient à se soucier, à savoir l'organisation des ressources existantes et leur utilisation selon des voies connues. Cependant, les membres d'une société en évolution doivent, en plus, résoudre les problèmes de la modification du volume des ressources et de moyens nouveaux pour utiliser celles-ci. C'est, bien sûr, le problème 4, celui du maintien et de la croissance de l'appareil productif. Le type de prix approprié pour résoudre ce problème dans une économie d'échange et de libre entreprise est le taux d'intérêt, qui incite les détenteurs de capital à le maintenir inchangé ou à l'accroître.

Dans la courte période, la quantité d'un produit donné est relativement fixe et il faut qu'existe un moyen d'ajuster la consommation à la production, de répartir la quantité limitée disponible parmi les consommateurs potentiels. Le rationnement peut se faire par le favoritisme, la corruption, le hasard, ou les prix, mais il doit être réalisé d'une façon ou d'une autre. Quand les gens ont la possibilité de chercher à obtenir librement des marchandises, les prix s'ajustent à un niveau tel que la quantité demandée *au prix du marché* est égale à la quantité disponible.

Par conséquent, les prix accomplissent trois actions différentes en résolvant les cinq problèmes ci-dessus. Ils transmettent l'information, ils incitent les utilisateurs des ressources à se laisser guider par cette information, et ils incitent les propriétaires de ces ressources à tenir compte de cette information.

La description qui précède est sommaire et recèle, de ce fait, deux principales difficultés : un excès de simplification, et le danger de confondre description et explication logique. Le problème résolu par le système des prix est extrêmement complexe, car il implique la coordination des activités de dizaines et de centaines de millions d'individus dans le monde entier, et l'ajustement rapide de celles-ci à des conditions sans cesse mouvantes. Le système des prix est un instrument extrêmement subtil et complexe pour résoudre ce problème. L'observation superficielle de la scène du monde amène à sous-estimer à la fois la complexité du problème et celle des instruments employés pour le résoudre car, dans la mesure où le système des prix fonctionne, nous sommes à peine conscients