

Milton et Rose Friedman

## Chapitre Premier

### LE POUVOIR DU MARCHÉ

Chaque jour, chacun d'entre nous utilise un très grand nombre de biens et de services — pour manger, s'habiller, se protéger des éléments, ou simplement pour jouir de la vie. Nous tenons pour acquis que ces biens et ces services seront à notre disposition quand nous aurons envie de les acheter. Nous ne prenons jamais la peine de songer combien de dizaines et de dizaines de personnes ont participé d'une manière ou d'une autre à la mise en œuvre de ces biens et de ces services. Nous ne nous demandons jamais comment il se fait que l'épicerie du coin — ou, maintenant, le supermarché — propose sur ses étagères les articles que nous avons envie d'acheter ; et comment il se fait que la plupart d'entre nous sont capables de gagner l'argent nécessaire à l'achat de ces biens.

Il est naturel de supposer que quelqu'un doit donner des ordres pour garantir que les « bonnes » marchandises seront produites en « bonnes » quantités et offertes aux « bons » endroits. C'est une méthode qui permet de coordonner les activités d'un grand nombre de personnes — la méthode de l'armée. Le général donne des ordres au colonel, le colonel au capitaine, le capitaine à l'adjudant, l'adjudant au sergent et le sergent au deuxième classe.

Mais cette méthode autoritaire ne saurait être la technique d'organisation exclusive, ou même principale, que pour un groupe très petit. Le chef de famille le plus autoritaire n'est pas capable de diriger uniquement par ordres tous les actes des autres membres de la maisonnée. En fait, aucune armée de taille normale ne peut être dirigée uniquement par le commandement. Il est impensable que le général possède l'information indispensable pour diriger chaque mouvement du der-