

## Gary Becker et l'analyse économique des phénomènes sociaux

Georges Lane

Le texte ci-dessous est paru dans le périodique, *Liberté économique et progrès social*, n°67, mars 1993, pp.2-14 sous le titre "Gary S. Becker, prix Nobel de sciences économiques 1992" à l'occasion du prix Nobel d'économie qui venait d'être décerné à Gary Becker

"J'ai obtenu le prix Nobel pour mes travaux sur l'application de l'analyse économique aux problèmes sociaux, en particulier le problème de la discrimination raciale et sexiste, à l'investissement en formation, à la criminalité et au système pénal, à la formation, à l'organisation et à la dissolution de la famille"

C'est par ces mots que Gary S. Becker, Américain de soixante-trois ans cette année (1), résumait dans un article du *Figaro* (2) les raisons pour lesquelles le Comité Nobel a choisi de lui décerner, en octobre dernier, le prix 1992 de sciences économiques (3).

Aux profanes vivant en France, ces propos paraîtront renversants.

Il existe donc une discipline scientifique qu'on appelle l'"analyse économique", qui se suffit à elle-même et qui permet de cerner les problèmes du même nom et de les comprendre, voire de leur apporter des solutions ?

Bien plus, son état d'avancement est tel qu'elle peut être appliquée à des problèmes dits "de société" pour fournir des réponses ?

C'est merveilleux, penseront certains.

Foin de statistiques, de tableaux de chiffres à commenter et à interpréter comme on le veut, pour démontrer ce qu'on veut, pour faire des prévisions qui ne seront pas sanctionnées en cas d'erreurs ou pour imposer telle ou telle mesure politique contraignant le citoyen !

Mais alors pourquoi cette analyse n'est-elle jamais évoquée en France ?

Pourquoi n'y a-t-on jamais recours ?

Pourquoi, à côté des chiffres, les références officielles sont-elles toujours la "lutte des classes", la "spoliation des pauvres par les riches", le "combat des pauvres contre les riches", le hasard ou la nécessité, le "capitalisme qui asservit" (financier ou non, rhénan ou ... persan), la "concurrence sauvage", l'"ultralibéralisme échevelé" ?

Pourquoi tous ces fonds de tiroirs sont-ils le fonds de commerce de ceux qui forment la jeunesse (cf. "livres d'économie" de l'enseignement secondaire, voire du supérieur) ou tentent de faire l'actualité ou l'opinion (président de la République en exercice ou non, ministres en exercice ou non, responsables de syndicats ou d'autres groupes de pression, auteurs orthodoxes ou officiels) ?  
Pourquoi ?

Parce que cela n'est pas trivial au moins, lâcheront d'autres, dédaigneusement.

Les uns et les autres seront dans l'erreur. Les propos de Gary Becker ne sont ni extravagants, ni évidents, ce sont tout simplement ceux d'un homme qui a entrepris des recherches, apparemment diverses et variées quand on y jette un coup d'oeil rapide, parfois controversées, et qui a toujours obtenu des résultats concluants.

### **I. D'une société étique à une société éthique.**

Ainsi, ses premiers travaux reconnus ont pris, en 1955, la forme d'une thèse de doctorat (dans le cadre de l'université de Chicago) sur l'"analyse économique des phénomènes de discrimination" qui sera publiée en 1957 sous le titre *The Economics of Discrimination*. Il y démontre que tout groupe qui pratique la discrimination dans le marché ne peut que faire diminuer ses revenus réels ainsi que ceux de la minorité en ligne de mire.

Mais sept années plus tard, il publie *Human Capital*, une notion économique sans relation évidente - dans le meilleur des cas - avec celle de discrimination. Il en va différemment du livre qu'il publie en 1974, en collaboration avec Gilbert Guez. Celui-ci rejoint *Human Capital* puisqu'il porte sur l'explication de l'allocation par l'être humain de son temps et de ses biens pendant sa vie (5), autre façon de rendre compte de la réalité qu'essaie de démystifier la notion de capital humain.

En vérité, tout devient clair quand, en 1976, le futur prix Nobel publie *The Economic Approach to Human Behavior* (6). Le livre montre que l'homme Becker est convaincu que l'être humain a un comportement économiquement rationnel, c'est-à-dire qui s'explique en termes économiques :

Parler de l'irrationalité des êtres humains n'est le plus souvent qu'un alibi des savants pour camoufler leur incapacité à expliquer certains phénomènes [...] tout ce qui est apparemment irrationnel n'est que la conséquence d'un "coût" objectif que l'expérimentateur n'a pas encore réussi à isoler [...] (7)

Mais il est exclu de l'envisager sur l'île déserte tant aimée de beaucoup, économistes ou non. Au contraire, il met au premier rang de ses analyses, les relations de l'individu avec ses semblables, c'est-à-dire la vie en société de celui-ci.

Bien plus, il se garde de rester dans la généralité et cherche à être précis. Si, d'une certaine façon, près de vingt années plus tôt, on peut dire qu'il n'a pris en considération qu'une société étique puisque ses travaux ont tourné autour d'un indicateur ponctuel de la société, à savoir la discrimination (8). Depuis, il a procédé à son enrichissement. Il en arrive ainsi à privilégier un cadre social vivant, la société éthique par excellence, à savoir la famille. Et c'est la publication en 1981 de son livre intitulé *A Treatise of the Family* (9).

Bien évidemment, les ouvrages à quoi on vient de faire référence sont les oeuvres phares de Gary Becker, celles qu'un public non averti peut se procurer aisément et lire sans trop de difficultés (10).

Il conviendrait d'y ajouter tous les articles qu'il a publiés dans les revues scientifiques et dont ces ouvrages sont parfois une synthèse partielle, mais toujours agréable à lire.

Si, pour l'observateur attentif, les travaux du chercheur ont rétrospectivement la cohérence remarquable qu'on vient de schématiser, pour l'économiste, elles contribuent aussi à cimenter l'école de pensée libérale qui condamne le clivage "économique-social" qu'au mépris de la vérité, ses détracteurs accusent de faire.

Il ne semble pas excessif de dire en effet que Becker s'inscrit dans la tradition qui voit dans l'individu un capital humain. Seulement, et c'est là une autre de ses originalités, il la mâtime de considérations nouvelles sur les objets dont l'être humain tire satisfaction, ce ne sont plus les produits, échangeables ou non, habituellement considérés. Cela ne l'empêche pas, au contraire, de tirer de l'ensemble obtenu des conséquences jusqu'alors ignorées et plus pertinentes que celles tirées de la théorie traditionnelle du consommateur. Pour y parvenir, il n'a même pas besoin de suivre une démarche compliquée, lui suffit la démarche conventionnelle à peine amendée qu'on peut appeler le "néo-utilitarisme".

## **II. La tradition du capital humain.**

Au moment où Gary Becker développe ses premières recherches en matière de capital humain, la forêt n'est pas vierge. Il existe une théorie du capital humain déjà ancienne que des économistes comme Milton Friedman ou Theodore Schultz ont entrepris d'améliorer alors depuis quelques années. Seulement, il n'hésite pas à aller voir ce qui se passe "sous certains feuilles" et ce sont ses recherches sur l'investissement en capital humain.

### ***II.A. La notion de capital humain.***

Il est exclu de retracer en quelques mots l'évolution de la notion de capital humain pour en faire goûter tous les effluves. Disons que, au début de la décennie 1960, "capital humain" désigne l'ensemble des ressources dont dispose toute personne (compétences, talents, etc.). Elle les a en propre mais pas nécessairement en toute conscience, "elle ne connaît pas toujours ses richesses". Il n'en reste pas moins que les résultats à quoi elle parvient ne sont jamais que les conséquences, visibles ou non, de leur utilisation.

Pour l'observateur qui ignore le capital humain d'une personne et qui désire en avoir une connaissance précise, une méthode est de l'identifier aux résultats sensibles à quoi son utilisation supposée conduit et que sont les revenus observables de toute nature.

L'identification peut être faite à chaque instant ou pendant une période de temps. A l'extrême, elle peut porter sur toute la vie de la personne. Les revenus sélectionnés peuvent être des revenus bruts ou des revenus nets de "dépenses d'entretien". Une partie des dépenses de consommation de la personne ne sont jamais que des dépenses d'entretien.

Les revenus en question peuvent aussi être des revenus nets de "dépenses d'investissement". A cet égard, on peut admettre qu'une grande partie des dépenses de la personne sont des dépenses d'investissement : c'est le cas des dépenses d'éducation, des dépenses dites "de santé", ou encore des dépenses entraînées par un déménagement de la ville A à la ville B.

## ***II.B. L'homme du point de vue économique: une durée.***

"Première feuille" sous laquelle regarde Becker, c'est le temps. Il ne néglige pas qu'avant d'être capital, l'être humain est durée, il a une "épaisseur temporelle", il dispose de temps dont il ne connaît pas en définitive la durée, mais qui est essentielle à la définition de son capital humain. Il en tire les conséquences. Le premier choix qu'un être humain a à effectuer est d'ailleurs celui de l'emploi du temps dont il a conscience de disposer. A l'extrême, la première question à quoi il répond est : "to be or not to be ?"

Etant donné le choix d'être, il reste à l'homme à vivre, c'est-à-dire à se comporter dans la durée. Il ne maîtrise pas l'écoulement de son temps, seulement les utilisations des instants successifs en quoi il le décompose et à quoi il s'attend. L'utilisation d'un instant est toujours le point de départ d'une action spécifique qui aura un ou plusieurs résultats dans l'avenir. Elle est même coûteuse pour l'individu car celui-ci donne une valeur à son temps. Mais elle peut être plus ou moins coûteuse à ses yeux. La question n'est plus "to be or not to be ?", mais par exemple, "exercer une activité rémunérée par le marché ou exercer une activité autre".

Quand l'individu prête globalement attention à la succession des instants et à ses conséquences, tout se passe comme s'il raisonnait sur son capital humain. Il s'attend à des résultats temporels. Et pour pouvoir les comparer et les additionner, il les actualise. La somme des valeurs actualisées des résultats attendus apparaît comme un indicateur de son capital humain. S'il juge que le niveau de cet indicateur est insuffisant, il peut chercher à l'augmenter.

L'individu peut aussi attacher de l'importance à la succession même des instants. Tout se passe alors comme si l'individu choisissait de "s'érier" ses actions au cours de l'avenir qu'il se donne et d'"étirer son capital humain au long de celui-ci". A l'extrême, si l'avenir retenu n'est autre que sa vie attendue, il se trouve face à un "cycle vital" de résultats nets à tel ou tel âge. S'il juge qu'à tel âge, le revenu net est insuffisant, l'individu peut tenter de procéder à des améliorations.

Comment y parvenir dans les deux cas ? Telle est la question que pose Becker et à quoi il va répondre à partir de modèles théoriques et de vérifications empiriques de ceux-ci. En particulier, il montre que les dépenses en éducation ou en formation sont des formes d'accumulation en capital humain ou, en termes de "cycle vital", des moyens d'améliorer les revenus nets à tel ou tel âge.

## ***II.C. L'homme du point de vue social : un être humain en famille.***

Gary Becker présente aussi l'originalité d'étudier le comportement de l'homme en société. Ce n'est plus une feuille qu'il soulève, mais un véritable buisson bien compact où il s'engage. Certes, dans sa thèse, il avait réduit la société à la discrimination, c'est-à-dire à un ensemble de règles discriminatoires portant sur les relations des personnes entre elles. Celui lui a suffi néanmoins pour expliquer que la discrimination n'est pas affaire de goûts, mais de pouvoirs de monopole ou de monopsonie (entraînant des différentiels de prix, c'est-à-dire une discrimination par les prix, dans le marché).

Mais rapidement, ce sont toutes les relations de l'individu avec ses semblables qui l'intéressent. Pour autant, la "grande " société qu'il va être conduit à privilégier, n'est pas "la" société, cadre de toutes ces relations, mais un cadre que certains jugeront plus restreint, à savoir la famille. Il convient en effet de souligner que la famille dont il propose un "traité",

n'est pas celle qui obsède ordinairement les scientifiques de maintes disciplines et qui consiste principalement en les aspects matériels de la vie familiale (cf. Becker, 1981, p.9). Il voit dans la famille un contexte spécifique majeur où l'individu prend des décisions, "une espèce de petite usine" (ibid.). Cette définition économique de la famille est une autre originalité du prix Nobel 1992.

Dans ce contexte, il a toute latitude pour fournir des explications aux décisions de la personne en matière de mariage, de divorce, d'occupation (être "femme ou homme au foyer"), d'enfants, de solidarité.

Bien plus, en cette dernière matière, il peut démontrer pourquoi la sécurité sociale obligatoire (qui n'est jamais qu'une réduction de la société analogue à celle que représente la discrimination), ne peut qu'avoir comme effet de détruire la solidarité des enfants à l'égard de leurs parents âgés.

### **III. Les produits "beckeriens"**

Gary Becker ne fait porter la satisfaction de l'être humain sur les "biens et services, marchands ou non", sur les "produits du marché" au sens habituel de ces expressions (11). Il suppose qu'elle porte sur des produits d'une nature spéciale puisqu'ils sont "théoriques" au bon sens du terme (12). Cette fois, ce n'est plus une "feuille tombée" sous laquelle il regarde, mais un véritable chemin qu'il découvre en compagnie d'autres économistes, comme Kevin Lancaster, et qu'ils vont débroussailler, chacun de leur côté, avec différentes hypothèses.

Première hypothèse :

il n'existe pas, d'un côté, des consommateurs et, de l'autre, des producteurs, il existe tout simplement des êtres humains ; tout être humain est, à certaines heures, producteur et, à d'autres, un consommateur.

Deuxième hypothèse :

de même que producteur, l'être humain mène une activité de production, qui en particulier rend disponible des produits, de même, consommateur, il mène une activité de consommation qui, en particulier, fait disparaître des produits disponibles.

Troisième hypothèse :

de même que toute activité de production est coûteuse car elle entraîne l'emploi de facteurs de production (temps de travail, capital, matières premières), de même, toute activité de consommation est coûteuse car elle nécessite l'utilisation de temps, de "biens ou services marchands", voire de "biens ou services non marchands".

Quatrième hypothèse :

de même que l'activité de production procure des revenus ou gains nets (13) en monnaie, à qui la mène avec intelligence, de même, l'activité de consommation procure une satisfaction, des avantages ou gains non pécuniaires.

De ces hypothèses, se déduit la définition des produits – "beckeriens". Les produits dont l'individu tire satisfaction, sont chacun le résultat de la combinaison de temps et de "biens et services, marchands ou non marchands" à quoi il a procédé. Très précisément, l'être humain combine temps et produit(s) (ou biens et services) dont il dispose, selon une technique qui lui

est propre et que, à ce titre, entre dans la définition de son capital humain.

Sa technique peut lui être plus ou moins productive ou, en termes opposés, plus ou moins coûteuses. Il n'en reste pas moins qu'il en obtient des quantités de produits nouveaux dont il tire satisfaction. Il convient de souligner que, si les objets "beckeriens" sont produits en quantité ou nombre, ces derniers ne sont pas mesurables en unités physiques, à la différence des produits de la théorie économique traditionnelle.

Bien qu'il ne soit jamais seulement un produit du marché au sens habituel du mot, l'objet "beckerien" a un prix en monnaie comme n'importe lequel de ces produits, comme, en particulier, le temps qu'il emploie, et, par conséquent, comparable à ceux-ci. La comparaison s'arrête là car le marché informe le public des prix en monnaie des produits habituels alors qu'il faut calculer les prix des produits "beckeriens".

#### **IV. Le néo-utilitarisme.**

Pour assembler les objets précédents et le capital humain (ou sa forme sophistiquée et tout autant controversée, le cycle vital), Gary Becker ne connaît aucune difficulté. Il lui suffit de suivre la démarche utilitariste traditionnelle. Il fait sienne l'hypothèse que l'homme a des préférences stables dans le temps qui servent de support à sa règle de choix ou qui lui permettent de valoriser toute chose. Il suppose ainsi que l'être humain prend en considération, en permanence et pour l'avenir qu'il a choisi, des satisfactions (nettes de coûts) espérées dans l'avenir de référence, ou, en d'autres termes, des avantages attendus nets de peines attendues.

Il fait enfin sienne l'hypothèse que l'être humain recherche et découvre la satisfaction maximale (les avantages nets maximaux ou le coût minimal), étant donné les contraintes dont il a conscience (dont l'ensemble n'est autre que le capital humain) et qu'il estime ne pas pouvoir enfreindre.

A propos de ce dernier point, il convient de souligner les recherches de Becker sur les activités illégales que choisissent de mener certains individus et que ceux-ci mettent en balance avec les activités légales. Elles fournissent une analyse économique des délits ou des crimes que certains hommes choisissent de perpétrer à l'encontre de leurs semblables. Elles font surtout miroiter les caractéristiques du remède pour mettre un terme à ces activités "illégalles": l'échelle de peines ajustées que le législateur devrait édicter (14).

L'utilitarisme logique de Becker se double d'un utilitarisme méthodologique. Il juge en effet les analyses économiques et sociales en fonction de l'intérêt pratique qu'elles peuvent présenter à ses yeux, en fonction des réponses qu'elles peuvent apporter à une question pratique. Par exemple, dans la conclusion d'un article daté de 1973, il écrit :  
"Of course, the final evaluation of any approach depends on its usefulness" (15).

#### **V. Implications des recherches de G.S. Becker.**

Les travaux de recherche de Gary Becker ont maintes implications. Il serait vain de vouloir en faire une liste autre que celle qu'il suggère et qui découle du résumé de ses travaux à quoi on a fait allusion en introduction, à savoir :

- la discrimination,

- l'accumulation du capital humain,
- la criminalité,
- la famille.

Si on ne s'appesantit pas trop sur celles qu'on peut qualifier de techniques, que lui-même n'évoque pas pour l'occasion et qui ne présenteront aucun intérêt pour le non-économiste, il reste toutes celles à connotations humaines, véritables "poils à gratter" des psychologues, des sociologues ou autres politiques.

### **V.A. Implications techniques.**

La grande implication technique que nous retiendrons est que l'analyse économique n'a pas de domaine réservé ou, en d'autres termes, qu'elle ne devrait pas être confinée ou reléguée à un domaine plus ou moins précisé. La raison en est que la théorie économique, vérifiée empiriquement, prouve que, dans un contexte juridique donné, l'homme agit en fonction des coûts et avantages qu'il escompte :

"Selon moi, cette idée de bon sens s'applique à toutes les décisions humaines. Il n'est donc pas étonnant que cette théorie apparaisse 'évidente'" (Becker, 1992, op.cit.)

Il s'ensuit que tous les efforts que l'être humain déploie en quelque matière que ce soit sont explicables par un petit nombre de considérations, qui ne sont autres que les variables économiques habituelles : d'un côté, les prix et, de l'autre, le capital humain (ou tel ou tel aspect de celui-ci retenu pour simplifier la question comme, par exemple, le revenu du travail).

Mais attention, pas d'arbitraire. Quand on dit "les prix", ce sont tous les prix. Rien n'autorise à privilégier tel ou tel ou à ignorer tel ou tel et, en particulier, le "prix du temps". Rien n'est gratuit. Rien ne justifie d'exclure de l'éventail de choix de la personne, d'une part, le temps ou la durée dont il dispose et, d'autre part, son prix comme cela a été le cas pendant si longtemps en théorie économique et comme c'est encore souvent le cas aujourd'hui dans certaines approches de celle-ci.

Sont même prévisibles alors les diverses directions où l'individu peut orienter ses choix, apparemment sans crier que gare, au grand dam des experts de toute facture empêtrés dans leurs approches "systémiques", "structuralistes", "macroéconomiques".

### **V.B. Implications humaines.**

Nous avons évoqué ci-dessus schématiquement les questions de la discrimination, de la criminalité, du capital humain, de la famille et les réponses que leur a données Gary Becker. Leur ensemble constitue ce qu'on peut appeler un premier type de "poil à gratter". Nous ne développerons pas davantage séparément leurs implications sinon pour ajouter qu'en définitive Becker montre qu'elles procèdent, en grande partie, des prétentions des hommes de l'Etat à vouloir tout réglementer, à faire le bonheur des individus à leur place, malgré eux. Car, en vérité, notre professeur de Chicago s'attelle, de multiples façons, à un seul et même problème dont les questions précédentes ne sont jamais que des facettes : c'est le prétendu problème de l'inégalité tel qu'il est posé ordinairement en France. Et tout ce qu'il démontre contribue à faire percevoir la fausseté des arguments. On sait le cheval de bataille que le mot d'inégalité constitue pour la "bonne conscience universelle". Pour lui donner encore plus de

poids, celle-ci n'hésite pas, le cas échéant, à stigmatiser des aspects qu'elle veut les plus impressionnants ou les plus spectaculaires.

L'un d'eux tient par exemple dans le gaspillage de certains produits par les habitants des "pays riches", et par les Américains en tête ! Alors qu'on meurt de faim ailleurs, dans les "pays pauvres".

Remarquons en passant que cette même bonne conscience universelle ne portera pas la moindre attention, par exemple, aux files d'attente dans les services dits publics infligés aux usagers, aux grèves des employés de ceux-là pour la "défense du service public", aux embouteillages (16), tout cela dans les pays dits riches. Voire, on sourira en France, complices, que, autre exemple, le président de la République en exercice arrive souvent en retard à des réunions. Pourquoi ?

Gary Becker apporte, dans la décennie 1960, la contradiction, "poil à gratter" de deuxième type: il n'y a pas de gaspillage. Aux Etats-Unis et dans les pays anglo-saxons plus généralement, l'être humain tend à accorder une valeur à son temps et ne saurait le gaspiller : on sourira en France de ce penchant et de la fameuse expression "time is money". Face à un gaspillage de temps ou de produits matériels jugé inévitable, le temps de l'individu s'écoule malgré lui, l'Américain préfère essayer de réduire le gaspillage de produits au détriment de celui des produits. Il s'ensuit que le gaspillage de produits évoqué est un gaspillage apparent, grossièrement observé. Si tant est qu'on veuille insister sur le gaspillage des produits, un commentaire scientifique digne de ce nom voudrait qu'on mentionnât la réduction du gaspillage en temps avec quoi il est allé de pair.

Dans ces conditions, il conviendrait de s'indigner, de la même façon véhémente, de la file d'attente ici ou là, de la "grève sauvage", de l'embouteillage qui sont autant d'exemples de gaspillage de temps dans les pays dits "riches".

Il reste qu'aux Etats-Unis en particulier, on tente de réagir au caractère inévitable du gaspillage global, on fait en sorte de s'en rendre maître, de le réduire. Et si le pays est riche, ces efforts n'y sont pas étrangers.

Pour remédier à l'inégalité, la "bonne conscience universelle" préconise aussi la sécurité sociale. Elle laisse entrevoir qu'avec la solidarité sociale organisée par les hommes de l'Etat et obligatoire pour le citoyen, une sécurité sera garantie à perpétuité pour tous.

Dans la décennie 1970, Gary Becker a développé un scénario diamétralement opposé en matière de retraite obligatoire, la "social security" des Américains. Loin d'améliorer la solidarité sociale, il a expliqué pourquoi la sécurité sociale-retraite la détériorait, troisième type de "poil à gratter" versé dans le col de la "bonne conscience universelle". Une raison essentielle en est que la sécurité sociale étatique obligatoire affaiblit les relations familiales et, dans le meilleur des cas, amoindrit la solidarité des enfants à l'égard de leurs parents âgés. Autre raison, l'obligation de retraite réduit la fibre de l'épargne, les motifs d'épargne des individus.

Dernière implication humaine de l'inégalité qu'on retiendra : elle s'articule à l'immigration. La "bonne conscience universelle" veut faire envisager émotionnellement cette notion : c'est l'immigration des individus "pauvres" ... vers les pays ... "riches" (17). Elle n'hésite pas à préconiser une politique des autorités nationales des pays riches en la matière. Celles-ci



devraient viser en particulier à ne pas y faire obstacle, voire à la faciliter, et à condamner les "extrémistes nationaux" qui s'y opposeraient.

L'implication, dernier type de "poil à gratter", que Gary Becker a tiré de son analyse économique de l'immigration dans la décennie 1990, est toute différente. Elle est de ne plus interdire un système de marché qui permettrait de vendre aux enchères des permis d'immigrer. En effet, pourquoi les gens d'un pays immigrer-ils vers un autre ?

A cause des revenus de transferts qu'ils espèrent y recevoir, à cause de divers avantages qu'ils s'attendent à y trouver relativement à la situation qu'ils connaissent dans les pays où ils se trouvent au départ. Mais tous ces transferts ou avantages ne sont pas gratuits, ils ont coûté aux individus nationaux qui en bénéficient aujourd'hui. Rien ne justifie que la puissance publique leur en enlève une partie, par la force ou par le chantage, pour la donner aux individus immigrés. Si c'est le cas, tout le monde sera perdant.

Transferts et avantage ont chacun un prix. Ce n'est pas parce que le prix n'est pas connu qu'il n'existe pas. Aux candidats à l'immigration de les acheter et d'en payer le prix qu'affichera le marché. Le prix du permis ne serait que ce prix du marché. Prenons le cas de la France : les nationaux ont l'obligation juridique d'acheter un permis pour chasser, un permis pour conduire une automobile, un permis pour construire une maison ou pour augmenter la surface habitable de celle-ci, etc. Quelle a été la raison invoquée pour instaurer le permis ? Le bien de la personne et d'abord sa protection contre elle-même ou contre autrui, contre les dommages qui pourraient causés par elle-même ou par autrui. Pourquoi interdire d'instaurer un permis au candidat à l'immigration ? Parce que le législateur veut au contraire son mal ou le mettre en danger ?

Bien évidemment, la "bonne conscience universelle" ignore tous les travaux de Becker ou en connaît des bribes qu'elle déforme, elle ne peut que camper sur ses positions et s'y opposer farouchement car c'est tout le contraire qu'elle colporte. Elle avancera aveuglément ainsi qu'immigrer n'est pas une action de l'individu comme une autre, que le législateur ne saurait édicter un permis de mener une telle action, que ce serait injuste ou encore qu'il serait injuste de donner un prix à un tel permis.

## **VI. Conclusion.**

Pour conclure, laissons la parole à Gary Becker:

"J'espère que le prix Nobel ne me fera pas commettre l'erreur de me croire omniscient et que je pourrai continuer à appliquer l'analyse économique, lorsqu'elle est utile, aux problèmes de société les plus préoccupants".

C'est par ces mots qu'il conclut l'article déjà cité du Figaro. Nous les reprenons au vol car ils expriment deux des idées qu'on a déjà évoquées. Puisqu'il laisse de côté les autres, on peut penser qu'elles lui sont chères et que c'est à elles seules qu'en définitive il tient.

On sera bref sur la seconde qui concerne le caractère utile de l'analyse économique. L'idée est controversée. Aujourd'hui, et de la façon dont il l'introduit ici, Becker laisse percer une certaine réserve sur l'utilisation tous azimuts de l'analyse économique pour comprendre les problèmes de société. Il semble qu'il doute de ce qui a fait sa force et son succès et que, curieusement, il en revient...

Que fait miroiter Becker avec la première idée (18) ? Une application de plus de sa thèse de doctorat. Le prix Nobel est un aspect de la vie des individus en société et, très précisément, un aspect de la discrimination dans le milieu scientifique : c'est une règle discriminatoire. En acceptant le prix (19), le lauréat est censé recevoir des avantages, il est mis sur un piédestal. Mis à part la quantité de monnaie que le "Nobel" reçoit en récompense, la gratification tient dans la science que les travaux couronnés contiennent et qui lui est reconnue. Les autres candidats, de fait les candidats malheureux, importent peu (20).

Fort de sa théorie de la discrimination qu'on peut résumer trivialement par le théorème selon quoi "discriminé favorisé" ou "discriminé défavorisé" (21) sont toujours les dindons de la discrimination, Gary Becker laisse entrevoir que, discriminé favorisé par la règle du Nobel, il pourrait être le dindon du prix s'il n'y prend garde. Comment cela peut-il se produire ?

Il en sera ainsi s'il en arrive à parler de tout et de rien, à donner son opinion sur n'importe quel sujet chaque fois qu'on la lui demandera, bref à se croire omniscient, "à commettre cette erreur" (22). Il aura perdu la conscience de l'ignorance dans quoi il se trouvait jusqu'alors et qu'il savait ne pouvoir écorner que par une recherche patiente et méthodique. Il aura aussi perdu la fibre de la recherche, il n'écrira plus et la communauté scientifique (les "discriminés non favorisés") y perdra à son tour (23)

## Notes

(1) Né en 1930, à Pottsville en Pennsylvanie (Etats-Unis). Il est actuellement professeur à l'Université de Chicago.

(2) Becker, G.S. (1992), "A propos du prix Nobel", *Le Figaro*, 18 novembre.

(3) Le montant de la récompense est de l'ordre de 1,2 millions de dollars

(4) Columbia University Press

(5) *The Allocation of Time and Goods Over the Life Cycle*, Columbia University Press

(6) Chicago University Press

(7) Propos de Becker cités par Henri Lepage dans Lepage, H. (1977), "Les 'nouveaux économistes' américains : une révolution scientifique et idéologique", *Diogenes*, n°100, pp.231-51.

(8) Qu'il schématise encore plus en introduisant des "coefficients de discrimination".

(9) Harvard University Press.

(10) On remarquera en passant qu'aucun de ces ouvrages n'a été traduit en français jusqu'à présent ! On regrettera en particulier que les étudiants ne disposent pas d'une traduction française de *Economic Theory* (Knopf, New-York) qu'il publia en 1971.

(11) Remarquons en passant que ces expressions ne sont pas définies précisément.

(12) En langue anglaise, ils sont aujourd'hui dénommés "commodities". En langue française, leur dénomination est encore incertaine, pour ne pas écrire insatisfaisante.

(13) Nets de dépenses en monnaie qu'elle fait supporter.

(14) Becker, G.S. (1974), "Crime and Punishment : An Economic Approach" publié dans Becker, G.S. et Landes, W.M. (eds.), *Essays in the Economics of Crime and Punishment*, Columbia University Press, New-York, pp. 1-54.

(15) Becker, G.S. et Michael, R.T. (1973), "On the New Theory of Consumer Behavior", *The Swedish Journal of Economics*, 75, décembre, pp.377-395, p.394.

(16) Sauf depuis quelques années, pour autant que les émanations de CO2 sont jugées porter atteinte à l'environnement.

(17) L'immigration des individus "riches" vers les pays ... "pauvres" est pour sa part souvent cataloguée comme du colonialisme.

(18) Je ne peux m'empêcher d'en souligner l'humour caché.

(19) Le prix est parfois refusé par le lauréat.

(20) Qui fait part de la liste annuelle des "nobélisables" ? Qui la connaît ?

(21) La discrimination est supposée avoir deux facettes : elle favorise les uns et défavorise les autres. Tantôt la bonne conscience universelle met l'accent sur l'aspect défavorable (discrimination raciale ou sexiste) et laisse de côté les "favorisés", tantôt sur l'aspect favorable (salaire minimum ou prix Nobel) et laisse de côté les "non favorisés".

(22) Fort de la quantité de monnaie gagnée, il peut aussi en arriver à se lancer dans des activités d'investissement hasardeuse qui lui coûteront.

(23) Le travers que signale Becker est très important. Il a déjà été dénoncé, par exemple, par Vilfredo Pareto, à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, quand, sous prétexte de sa notoriété, Berthelot, le chimiste bien connu, écrivait sur les "odieuses doctrines du laissez-faire et du laissez-passer". Et Pareto de remarquer :

"[...] M. Berthelot [...] aurait apporté dans cette discussion quelques-unes des qualités qui font de lui, en chimie, un vrai savant et maître vénéré ; mais cette attente a été déçue. M. Berthelot n'a daigné appuyer d'aucune preuve ses affirmations économiques, qui pourtant en auraient fort besoin. Elles paraissent bien un peu risquées, et c'est en quoi principalement elles diffèrent de ses travaux sur la chimie, lesquels sont, au contraire, des modèles de clarté, de rigueur scientifique, et où les preuves ne font jamais défaut" (Pareto, 1898, p.266)

Il est édifiant et atterrant à la fois de lire aujourd'hui les articles d'économie que parfois des prix Nobel de physique ou de chimie ont cru écrire et osé publier.



This document was created with Win2PDF available at <http://www.daneprairie.com>.  
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.