

La rédaction web des Echos - 23 mars 2005

International > Interviews

■ Gary Becker : faire face au défi démographique [23/03/05 -08H53]

Le Prix Nobel d'économie 1992 se penche, avec une approche très libérale, sur les conséquences du vieillissement de la population dans les pays développés. Il se prononce sur les politiques de natalité et d'immigration à mener dans ces Etats, proposant notamment la vente de «droits à immigrer». Gary Becker revient sur la notion de «capital humain»

Vos derniers travaux, que vous venez de présenter lors d'une série de conférences à l'American University of Paris, portent sur la population. Pourquoi avez-vous choisi de venir, ou de plutôt de revenir, sur ce sujet ?

Parce que c'est un sujet essentiel ! La démographie mondiale est marquée par deux changements majeurs. Le premier est la chute des taux de naissance dans toute l'Europe et dans la plupart de l'Asie - Japon, Corée, Chine, etc. Aujourd'hui, la moitié du monde est au dessous du taux de remplacement de la population ! Le second est l'allongement de l'espérance de vie, surtout dans les nations riches. Ces bouleversements entraînent des défis considérables. Il y a d'abord la question du financement de la santé et des retraites. Dans la quasi-totalité des pays européens, le système de retraite est fondé sur un principe de répartition. Les jeunes paient pour les vieux. Pendant plusieurs décennies, les actifs étaient nombreux, et les retraités beaucoup moins. Mais le nombre de cotisants va aller diminuant pour un nombre de pensionnés qui ira croissant. Le système va donc être soumis à de très fortes tensions. Ensuite vient la question de l'immigration. Il y aura de moins en moins de jeunes travailleurs dans les pays développés, ce qui constituera une forte incitation pour les actifs des pays pauvres à venir, alors que beaucoup d'habitants des pays riches ne veulent pas de cette immigration. Là aussi, il y a une source potentielle de conflits. Enfin, la croissance économique dépend de la croissance démographique. Surtout dans l'économie de la connaissance, où le principal actif est le capital humain. Au XXe siècle, dynamisme démographique et croissance économique sont allés de pair. Au XXIe siècle, la population ralentit et la croissance aussi.

Vous êtes un économiste très libéral. Croyez-vous cependant que le gouvernement a un rôle à jouer en matière démographique ?

Oui. C'est possible d'agir et le gouvernement a une légitimité à le faire en la matière, mais il faut être conscient du coût très élevé de ces politiques. Il est donc essentiel de les évaluer. La France a un programme ambitieux, elle soutient notamment la naissance du deuxième et du troisième enfant. Une étude réalisée par deux économistes français, Guy Laroque et Bernard Salanié, montre que cette politique a eu un effet positif. Les subventions expliquent peut-être le quart du gain de naissances constaté en France par rapport aux autres pays européens. La Suède a aussi un système très généreux. Il permet à l'un des parents de s'arrêter de travailler pendant un an en conservant pratiquement tout son salaire, et il subventionne aussi largement la garde d'enfants. Ces mesures ont également un impact favorable sur la natalité, mais faibles.

Les hommes politiques ont-ils conscience de l'ampleur du défi démographique ?

Oui. Le problème, c'est qu'il se situe au-delà de l'horizon de leur mandat.

L'immigration peut-elle constituer la réponse ?

Oui, l'immigration peut être bonne pour un pays. Mais elle est beaucoup moins acceptée qu'autrefois. C'est normal : quand des immigrants arrivaient dans un pays au XIXe siècle, ils devaient se débrouiller tout seuls. Ils n'avaient ni droit de vote ni possibilité d'accéder à des prestations sociales. Aujourd'hui, il en va tout autrement. Pour rendre l'immigration plus acceptable, j'ai proposé un système : un pays d'immigration pourrait vendre le droit de venir immigrer. Le gouvernement fixerait un prix en s'engageant à accepter tous les candidats prêts à le payer (à quelques exceptions près, comme les terroristes, les repris de justice, les grands malades). On pourrait même imaginer une «Bourse du capital humain» !

Quel serait l'avantage de ce système ?

Il attirerait des immigrants jeunes, ambitieux, prêts à s'engager envers leur pays d'accueil. Venant légalement, ils entreraient plus facilement sur le marché du travail. Le gouvernement du pays d'accueil pourrait supprimer l'essentiel de la paperasserie tandis que ses accepteraient mieux cette immigration qui apporterait de l'argent dans les caisses publiques.

Voilà un raisonnement typiquement «beckerien» ! Je voudrais maintenant que vous nous en donniez d'autres exemples. Vous avez notamment analysé la criminalité en termes économiques, avec des conclusions surprenantes. Dans une étude que vous avez publiée en décembre dernier avec deux autres économistes, vous affirmez ainsi que «Mener une guerre contre la drogue en légalisant son usage et en taxant la consommation pourrait être plus efficace que de continuer d'interdire son usage légal.»

Les Etats-Unis mènent une guerre opiniâtre contre la drogue depuis trente ans. Mais toutes les batailles ont été perdues, et le coût de la guerre n'a cessé de monter. La répression, la menace de la prison pour les trafiquants se traduisent évidemment par une hausse du prix des drogues. Mais l'élasticité de la consommation au prix est faible. Autrement dit, les consommateurs ne sont pas dissuadés par des drogues plus chères. Ils consacrent donc une part croissante de leurs revenus à l'achat de drogue - ce qui peut les mener à devenir délinquants. En outre, la guerre elle-même coûte très cher. Un seul indicateur : dans les centrales fédérales américaines, le quart des prisonniers est là pour trafic de drogue. La facture est énorme, quand on sait qu'il y a 2 millions de prisonniers aux Etats-Unis au coût annuel d'incarcération de l'ordre de 30.000 à 40.000 dollars. Pour abaisser le budget global de la guerre contre la drogue, le plus efficace est de légaliser son usage en la taxant fortement. C'est une «sin tax», une taxe sur le péché. Les dépenses budgétaires se transforment alors en recettes. Et les produits sont de meilleure qualité, ce qui diminue les accidents.

Dans l'autobiographie écrite quand vous avez reçu le prix Nobel, vous racontez que votre intérêt pour l'économie du crime est venu alors que vous hésitez à garer votre voiture dans une place de stationnement interdite. Vous aviez alors en balance le risque d'avoir une contravention et la nécessité de vous garer, et vous avez songé que les criminels devaient raisonner ainsi. Finalement, vous avez garé votre voiture, car vous estimiez que cette décision était prioritaire : vous deviez faire passer des oraux à des étudiants. Mais vous n'avez jamais dit si vous aviez eu une amende !

(Rires) Euh... Non, je n'ai pas eu d'amende. J'ai eu de la chance. J'avais fait le bon calcul !

En poussant votre raisonnement jusqu'au bout, ne peut-on pas justifier la peine de mort ?

Je n'ai jamais travaillé que cette question. Mais si le risque de la peine de mort peut dissuader un criminel de commettre un meurtre, alors elle vaut le coup d'être employée. Plusieurs études montrent que la peine de mort a effectivement cet effet dissuasif. Mais il n'y a pas d'évidence nette en la matière.

Autre domaine dans lequel vous avez beaucoup travaillé, l'économie de la famille. Comment expliquez-vous par exemple la montée des divorces, dans tous les pays développés ?

C'est le résultat de plusieurs facteurs. Primo, la baisse de la natalité. Avant, les couples restaient ensemble pour ne pas casser la famille. Maintenant, la famille se réduit souvent à un enfant. Deuisio, le niveau d'éducation et de revenus des femmes a beaucoup progressé. Elles sont devenues économiquement moins dépendantes des hommes. Il leur est plus facile de préférer le divorce à un mariage malheureux. Tertio, le divorce est devenu juridiquement plus facile. Aux Etats-Unis, la Californie a instauré un «divorce sans faute» en 1971. La plupart des autres Etats ont suivi dans les années 1970 et 1980. Enfin, la montée initiale des divorces a diminué leur «prix social». Quand davantage de couples divorcent, cela accroît la volonté des autres de se séparer.

Venons-en maintenant au «capital humain», dont vous êtes le grand théoricien. Le rôle de ce capital a-t-il été facile à faire accepter ? Non. Même aux Etats-Unis, j'ai dû me battre. Pourtant, c'est tellement évident qu'il est primordial, surtout dans l'économie de la connaissance ! Les pays investissent massivement dans leur capital humain. Les hommes passent aussi leur temps à investir dans ce capital, pour l'éducation, la santé, l'immigration même. C'est avec la différence de salaire, très importante entre ceux qui ont de fortes compétences, et donc un capital humain élevé, et ceux qui en ont beaucoup moins, que j'ai été le plus convaincant.

En matière de formation de ce capital humain, il y a une grande différence entre la France et les Etats-Unis : le coût de l'université. En France, les droits d'inscription se limitent à deux ou trois cents euros par an. Aux Etats-Unis, ils sont beaucoup plus élevés. Quel est le système qui vous paraît le plus juste ?

Les enfants doivent payer pour leur éducation, à condition que les pauvres soient aidés par des systèmes de bourse ou de prêts. En Europe où l'université est très subventionnée, les contribuables peu aisés acquittent des impôts pour financer les études de gens qui auront des revenus relativement élevés : c'est un système régressif ! A l'université de Chicago où j'enseigne, les droits sont de 30.000 dollars par an. Les étudiants peuvent accéder à des bourses et des prêts remboursables sur quinze ou vingt ans. Ce système est non seulement plus efficace, mais aussi plus juste.

Vous avez aussi réclaté que la notion de capital humain soit intégrée dans la comptabilité. Où en sommes-nous ?

Pas très loin. Ce n'est pas très étonnant : dans les entreprises, la comptabilité est souvent menée par des considérations d'ordre fiscal. L'investissement dans le capital humain via la formation apparaîtrait immédiatement dans la comptabilité d'entreprise si son amortissement devenait fiscalement possible ! En revanche, le capital humain devrait être pris en compte dans la comptabilité nationale, celle qui détermine le PIB d'un pays. Dans les comptes nationaux, il y a les investissements physiques, les stocks... C'est une honte qu'il n'y ait pas le capital humain ! Cela donnerait une image beaucoup plus précise des efforts accomplis par une nation.

En France, une fraction importante du capital humain est laissée de côté : c'est le chômage. Comment l'expliquez-vous ?

Avec les taux d'imposition très élevés, le salaire minimum, les charges sociales, la générosité envers les chômeurs et les entraves sur le marché du travail, vous expliquez l'essentiel de l'écart entre le chômage américain et le chômage européen. En France, vous avez un smic supérieur de 70% à la moyenne des salaires minimums des autres pays développés : cela a forcément un impact sur le marché du travail.

Vaut-il mieux laisser les salariés les moins bien payés tomber dans la pauvreté ?

Pour éviter cela, il y a l'impôt négatif, le «earnig tax credit» américain qui correspond à votre prime pour l'emploi. Ce n'est pas un système parfait, mais il est efficace pour encourager le travail. Aux Etats-Unis, il a le soutien des Républicains et des Démocrates.

Vous avez déclaré une fois...

... Vous savez, j'ai dit beaucoup d'âneries !

Vous avez déclaré que «le public américain est effrayé par l'économie». Que devrions-nous dire de la France !

Je disais ça dans un contexte américain. C'est vrai qu'aux Etats-Unis, l'enseignement d'économie est souvent mal fait. On barbe les étudiants dès le début avec des choses terriblement ennuyeuses, comme les courbes d'indifférence, un jargon obscur, des mathématiques abscones. Il y a là de quoi faire peur, alors que l'on pourrait faire un enseignement d'économie «fun», excitant, fondé sur un langage clair, qui amène vers les principes économiques par des problèmes simples.

Plus précisément, les Français ont souvent peur du marché, comme on vient de le voir encore récemment avec l'émotion suscitée par la directive européenne Bolkestein libéralisant le marché européen des services.

La France a une tradition de fort interventionnisme de l'Etat dans l'économie. Mais les systèmes très régulés comme le vôtre profitent aux «insiders», ceux qui sont dans le système, au détriment des «outsiders», ceux qui sont en dehors. Je comprends bien la peur que peut inspirer le marché. Vous savez, personne n'aime y être soumis. Le monopole est tellement plus confortable ! A l'université de Chicago, notre vie serait plus simple sans la concurrence de Harvard, du MIT, de Stanford et de certains pôles européens. Mais le marché, la concurrence rendent notre système universitaire plus performant. Ce n'est pas un mythe : nous nous battons pour avoir les meilleurs étudiants de premier cycle, de deuxième cycle, les meilleurs enseignants. Cette compétition nous pousse à nous améliorer sans cesse. Là est la source de l'efficacité des marchés, même dans des univers où il y a aussi des éléments de monopole. Je n'aime pas les systèmes élitistes, comme le vôtre. Je préfère les systèmes plus ouverts.

Selon vous, «les marchés sont plus rationnels que les individus». Comment est-ce possible ?

Comme je l'écris dans mon livre «Irrational Behavior and Economic Theory», les individus sont loin d'être rationnels dans tous les domaines. Ils ne passent pas leur temps à calculer des probabilités. Les marchés les guident, et c'est ce que montre l'analyse économique, qui analyse les marchés plus que les individus. Un individu a beau pouvoir être irrationnel l'essentiel de sa vie, le marché l'amènera là où il est le plus efficace.

Tout de même, ne surestimez-vous pas la puissance du marché ?

Non, je ne crois pas. Le marché est l'innovation la plus importante de toute l'histoire de l'économie. Il joue un rôle essentiel dans les champs étudiés par les sciences sociales. J'aime beaucoup Montaigne, mais quand il écrit que, dans une transaction, «le profit de l'un est dommage de l'autre», il a tort. Dans une transaction de marché, l'acheteur et le vendeur sont tous deux gagnants !

Trouvez-vous encore des sujets attirants en économie ?

Oh oui ! En économie de la santé par exemple, il y a de nouveaux développements assez excitants. Je suis aussi ce qui se fait sur l'articulation entre croissance et population. Et les études sur le bonheur. C'est passionnant.

Vous êtes un économiste très affirmatif, très engagé. Avez-vous fait des erreurs ?

Oui, beaucoup! (Un temps de réflexion) Les champs que j'ai explorés en économie sont devenus très importants, comme le capital humain, l'économie du crime, l'économie de la famille. Mais il ne s'agit pas d'erreurs... (Nouveau temps de réflexion). En revanche, je me suis trompé quand j'ai affirmé que le divorce pour faute n'affecterait pas le taux de divorce. Et j'ai écrit dans l'une de mes chroniques de Businessweek que le sommet européen de Lisbonne, censé marquer l'engagement des pays européens vers la société de la connaissance, était le signe d'un grand changement, j'avais tort.

Tous droits réservés - Les Echos 2005