



BECKER Gary (né en 1930)

Économiste néoclassique américain, professeur à l'Université de Chicago, membre de la société du Mont Pélerin, Gary Becker fait partie — avec Theodore Schultz et George Stigler — de la seconde école de Chicago. Il a reçu le prix Nobel en 1992 pour sa contribution à l'analyse économique des comportements humains et à la théorie du capital humain. Cette dernière s'efforce d'expliquer des phénomènes jusqu'alors mal appréhendés par la théorie néoclassique en particulier dans le domaine de la répartition des salaires et de la croissance économique. Becker a écrit notamment *The Economic Approach to Human Behavior* (1976), ouvrage dans lequel il montre que l'on peut appliquer l'hypothèse de rationalité à l'ensemble des comportements humains.

Gary Becker est un des chefs de file de l'école de Chicago, son analyse est basée sur la rationalité des comportements et sur l'équilibre des marchés. Il élargit l'analyse économique à de nouveaux domaines en utilisant les outils de la théorie néoclassique (maximisation sous contrainte, équilibre du marché, stabilité des préférences, courbes d'indifférence) : décisions en matière de mariage, de fécondité ou de divorce, activités non marchandes, éducation et formation, discriminations à l'embauche, action des groupes de pression dans le cadre d'une société démocratique. « Ce qui définit l'économie, ce n'est pas le caractère marchand ou matériel du problème à traiter, mais la nature même de ce problème : toute question qui pose un problème d'allocation des ressources et de choix dans le cadre d'une situation de rareté caractérisée par l'affrontement de finalités concurrentes relève de l'économie » (*The Economic Approach to Human Behavior*).

Sa démarche est souvent qualifiée d'impérialisme économique, dans la mesure où elle vise à étendre le champ d'étude couvert par les économistes à une vaste gamme de comportements humains. L'économie se substituant aux autres sciences sociales et notamment à la sociologie ou même à la psychologie.

Becker considère que les individus, qu'ils soient entrepreneur, chef de famille, élève, voleur, homme politique, ont des objectifs relativement stables et qu'ils cherchent à les atteindre efficacement. Il propose une nouvelle conception des ressources ou des moyens à la disposition des agents économiques : à côté du revenu, du patrimoine ou de la force de travail, il introduit dans son analyse le temps hors marché et le capital humain. Ces ressources ont un coût mesurable. Ainsi, le coût du temps de travail qu'une mère de famille consacre à ses enfants se mesure par la perte de salaire qu'elle subit (coût d'opportunité). De même dans l'ouvrage le plus connu de Gary Becker, *Humain Capital*, publié en 1964, l'auteur suggère que la demande d'éducation réagit conjointement aux coûts directs et indirects de la formation et aux variations de revenus induits par une formation prolongée. Le comportement de l'étudiant est identifié à celui d'un investisseur rationnel qui compare ce que lui coûte sa formation et ce qu'elle est susceptible de lui rapporter à l'avenir tant dans sa carrière professionnelle que par la meilleure éducation qu'il pourra apporter à ses enfants. Le capital humain est assimilable à la valeur présente des revenus futurs que l'individu pourra tirer de son travail.



Dans la « nouvelle théorie du consommateur » développée par Becker, tout ménage produit des biens à partir d'intrants achetés sur le marché et de temps, et c'est le taux de salaire qui fixe le coût d'opportunité du temps domestique pour chaque consommateur.

Bibliographie :

- « *Histoire de la pensée économique* », G. Deleplace, Dunod.
- « *Économie politique* », R. Barre, tome 1, coll. Thémis, PUF.

F. Teulon