



Soulager la pauvreté

Les gouvernements font beaucoup d'efforts pour « rendre le travail payant ». L'expression est paradoxale puisque dans une économie de marché, le travail est normalement échangé contre un salaire. Mais elle reflète le fait que, dans certaines situations, le travail salarié n'apparaît pas rentable. Une personne qui touche de l'assurance-emploi, par exemple, n'a probablement pas intérêt à accepter un contrat temporaire de deux semaines.

Au Québec comme ailleurs, on a donc instauré différentes primes et des crédits d'impôt remboursables afin de bonifier les revenus d'emploi.

Cependant, ces mesures incitatives ne suffisent pas toujours. Les spécialistes de l'intégration en emploi constatent souvent les réserves, voire les réticences, de personnes qui, en dépit de leur pauvreté, hésitent à s'engager sur le marché du travail, de crainte notamment de ne plus arriver à joindre les deux bouts. Les consultations auprès de personnes en situation de pauvreté témoignent des mêmes ambivalences, les répondants indiquant souvent qu'à moins d'obtenir un emploi décent, stable et bien payé, le jeu n'en vaut pas la chandelle.

On pourrait attribuer le problème à un manque d'information. Il n'est pas facile, en effet, de savoir comment les différentes mesures fiscales vont s'additionner en fin d'année. Certains observateurs évoquent aussi un manque de confiance en soi ou de motivation, ou encore une aversion au risque. Pourtant, quand on connaît la faiblesse des prestations d'aide sociale, on ne peut pas douter de l'incitation financière à en sortir.

Cette incitation apparaît d'autant plus significative que, si l'on se fie à la théorie économique, personne ne devrait apprécier un gain de revenu plus qu'une personne pauvre.

L'idée est simple et bien connue de quiconque a pris un cours de base en économie. Les gains que l'on peut faire, comme les biens que l'on peut consom-

mer, ont une utilité marginale décroissante. Manger une troisième pointe de pizza, par exemple, procure encore du plaisir, mais moins que la première. Un gain de 100 dollars a moins d'utilité pour Paul Desmarais que pour son jardinier.

Dans cette optique, une prime au travail pour les plus pauvres devrait avoir un impact décisif. Lorsque le revenu est faible, chaque dollar supplémentaire devrait être apprécié.

Mais la théorie économique se trompe peut-être. Dans un petit livre audacieux, intitulé *The Persistence of Poverty; Why the Economics of the Well-off Can't Help the Poor* (2007), le philosophe Charles Karelis remet en question la loi universellement acceptée de l'utilité marginale décroissante en proposant une distinction entre les biens qui plaisent, ceux qui soulagent et ceux qui peuvent soit plaire, soit soulager, selon le contexte.

Supposons qu'en camping vous vous faites piquer par six abeilles. Si vous aviez juste assez de gel analgésique pour l'appliquer sur une seule piqûre, vous n'éprouveriez guère de soulagement. Par contre, si vous pouviez les traiter toutes, vous pousseriez un grand ouf. Dans un tel cas, l'utilité marginale du gel ne serait pas décroissante, mais croissante. Vous marcheriez donc jusqu'au prochain village pour le traitement complet, mais vous ne le feriez pas pour soigner une seule piqûre. Si vous étiez condamné à endurer cinq piqûres sans traitement, vous préféreriez en garder six et rester étendu à l'ombre, ou peut-être plonger dans le lac pour vous engourdir.

Quand on est pauvre, explique Karelis, on souffre. La plupart des biens que l'on peut acquérir ne procurent pas un quantum additionnel de plaisir, comme une troisième pointe de pizza, mais du soulagement, comme une application de gel contre la douleur. Leur utilité n'est donc pas décroissante mais croissante.

Dit autrement, une personne pauvre va revoir sa situation si le gain

attendu lui permet de mettre un terme à la douleur, c'est-à-dire d'avoir ce qu'il faut pour vivre décemment. Si les gains attendus laissent pratiquement aussi endolorie, elle va plutôt maintenir ses pratiques, qui sont précaires mais auxquelles elle est habituée.

La théorie économique, explique Karelis, n'a jamais tenu compte de cette différence entre les biens qui soulagent, les biens qui plaisent et les biens qui peuvent soulager ou plaire. Conçue par des gens de la classe moyenne aisée, la doctrine marginaliste n'a pensé l'utilité qu'en décroissance, dans un contexte où le revenu et la consommation ne pouvaient qu'ajouter au confort, avec de moins en moins d'impact. Dans le malheur, cependant, l'utilité est probablement croissante. Le premier gain compte alors moins que celui qui permet véritablement de soulager.

Si les gouvernements veulent « rendre le travail payant », ils doivent donc faire des gestes décisifs et offrir des situations et des revenus qui permettent réellement de sortir de la pauvreté. Des gains marginaux, tout comme une application unique de gel, ne suffisent pas.

Dans cette optique, un revenu de base assuré de façon inconditionnelle — par l'aide sociale, par exemple — ne décourage pas nécessairement le travail. Au contraire, plus il rapproche les ménages d'une situation où ils pensent pouvoir échapper à la pauvreté, plus ce revenu rend les mesures d'insertion efficaces.

La théorie de Karelis n'a pas encore subi l'épreuve de la critique et de la vérification. Mais elle est plausible, innovatrice et intrigante. Au minimum, elle nous rappelle que lorsqu'on combat la pauvreté, on ne procure pas du plaisir. On soulage.

Alain Noël est professeur de science politique à l'Université de Montréal.