

Le prix de la vie humaine : un facteur de compétitivité !

Olivier Passet, Xerfi, 18 novembre 2020

Chaque vie sauvée de la Covid aurait coûté près de 6 millions d'euros. C'est le calcul de coin de table réalisé par Patrick Artus pour la France. Que ce soit plus, ou que ce soit moins, peu importe. Ce ratio approximatif entre l'activité perdue par mois de confinement et le nombre de vies épargnées, deux grandeurs incertaines donc, nous dit l'essentiel.

Nos sociétés occidentales ont privilégié le primat de la santé sur celui de l'activité économique. Et c'est bien en millions que ce compte le prix de chaque vie sauvée. Monétiser le prix de la vie humaine est toujours choquant. La vie n'a pas de prix. C'est pourtant bien ce qui est fait depuis des décennies en matière de choix public. La vie n'a pas de prix, mais nos arbitrages économiques lui en accordent un. A posteriori, ou implicitement. Lorsque nous édictons des règles en matière de limitation de vitesse, en matière d'équipement automobile, en matière de droit du travail, de restrictions concernant l'usage de certaines substances chimiques pour limiter les accidents de transport, du travail ou protéger la santé des utilisateurs... tout cela à un coût que l'on peut rapporter au nombre de vies épargnées. Le principe de précaution est lui aussi un grand inhibiteur de business rentable, que l'on sacrifie sur l'hôtel de la santé humaine. Alors, certes, entre nos inactions, en matière de pollution de l'air, nos précautions, nos interdits ou nos sur-réactions, la vie humaine a des prix qui varient au gré des circonstances. La valeur que lui accordent nos sociétés est très incertaine. Mais ce que montre la crise de la Covid, c'est que le coût que la collectivité est prête à accorder à la vie humaine peut aller très haut. Jamais une crise n'aura fait éclater de façon aussi manifeste la valeur que les populations accordent à leur santé. Nos pays ne pourront plus après cela être gouvernés de la même façon. Contingenter les professions de santé, sacrifier des lits d'hôpitaux, fermer des maternités, exposer les populations à des risques sanitaires, sous-investir, sous-stoker pour la santé ou la dépendance ... tous ces arbitrages qui étaient rendus encore récemment au nom de l'efficacité, de l'équilibre budgétaire ne sont plus audibles. Dans les économies les plus avancées du moins.

Et cela soulève un sérieux problème en matière de concurrence. Car dans la plupart des économies avancées, le coût de la santé est socialisé. Il est financé collectivement et de retrouve très majoritairement en prélèvements supplémentaires sur les entreprises et sur les ménages. La santé est tout à la fois un fabuleux marché, avec des emplois et des investissements à la clé. Mais c'est aussi un élément de coût réparti sur les agents privés. Cela altère la structure de consommation Et selon qu'un pays est producteur de médicaments ou pas, producteur de technologie médicale ou pas, détenteur de brevets ou pas, cela n'a pas le même impact. Cela affecte la compétitivité prix aussi. Car cette préférence collective pour la santé, pour une espérance de vie accrue n'est ni présente ni réalisable dans toutes les sociétés, avec la même intensité ou avec les mêmes moyens. Et là encore, la crise de la Covid est un révélateur. Tous les pays n'accordent pas la même valeur à la vie humaine, soit que leur exécutif soit dans le déni, soit que le défaut d'institutions sociales et de santé interdise ce choix, soit que la précarité économique des populations comporte plus de risque que l'absence de confinement, soit le déficit démocratique autorise des mesures de coercition moins coûteuses collectivement. Inde, Chine, Brésil, pays d'Afrique, Sud de l'Europe ou Peco... il y a autant de prix de la vie humaine et de consentement collectif à assumer ce prix que de pays. Et au sein même des pays développés, l'hétérogénéité des situations, entre les différents états américains, entre métropoles et provinces ou au sein même des pays du Nord de l'Europe, entre Suède et Norvège par exemple, montre que l'on est face à un puzzle de situations particulières, et face à des modes de résolution différenciés, dans le temps et selon les régions. Il y a là une source potentielle de distorsion de la concurrence internationale considérable. Et contre cette distorsion, il n'y a pas de barrière tarifaire ou non tarifaire. On peut limiter l'achat de produits incorporant des substances interdites, les biens mobilisant du travail des enfants, voire des marchandises à trop fort contenu carbone... non sans difficultés certes.

Mais rien ne permet de se protéger contre le prix accordé collectivement à la vie humaine, incorporé dans la valeur des marchandises. La concurrence sociale n'est pas nouvelle entre les régions du monde bien sûr. Mais elle prend là une dimension nouvelle. Et elle confère aux États autoritaires une prime en matière de concurrence, qui doit nous préoccuper.