Claudia Senik

L'économie du bonheur

LA REPUBLIQUE DES IDEES

Seuil

L'Économie du bonheur

Claudia Senik

L'Économie du bonheur

LA REPUBLIQUE DES IDEES | Seuil

Collection dirigée
par Pierre Rosanvallon
et Ivan Jablonka

ISBN : 978-2-02-118623-9

© Éditions du Seuil et La République des Idées, octobre 2014

Le Code de la propriété intellectuelle interdit les copies ou reproductions destinées à une utilisation collective. Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite par quelque procédé que ce soit, sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants cause, est illicite et constitue une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

www.seuil.com

INTRODUCTION

Mesurer le bonheur

La modernité démocratique a fait du bonheur une idée neuve, un principe constitutionnel, presque un devoir. Dès lors que l'individu est reconnu comme une figure centrale de la société, son bonheur devient l'objectif suprême. Mais si le bonheur est la mesure de tout choix, il importe de lui trouver une métrique, même approximative. C'est pourquoi un nouveau matériau, accumulé depuis une quarantaine d'années, vient étendre le champ des grandeurs observables par les chercheurs.

Il s'agit du *niveau de bonheur subjectif* déclaré par les individus lors de grandes enquêtes auprès de la population. Les économistes reconnaissent aujourd'hui comme légitime le domaine du déclaratif et s'efforcent de le quantifier. L'accent mis sur les notions de « bonheur » et de « satisfaction » procède du même mouvement que la branche de la psychologie qui étudie le bien-être et la santé mentale « positive », plutôt que les pathologies et les dysfonctionnements.

L'enquête des économistes concerne plus particulièrement le rôle de la richesse en tant que fondement du bonheur. L'argent fait-il le bonheur ? La croissance rend-elle vraiment les gens plus heureux ? Dans le cas contraire, faut-il opter pour la décroissance ou, du moins, mesurer le bien-être au-delà du PIB ? Les politiques publiques pourraient-elles alors utiliser la quantification du bonheur comme une sorte de boussole ? Ce

type de mesure permet de comprendre pourquoi les Français souffrent d'un tel « déficit de bonheur », malgré leurs conditions de vie objectivement satisfaisantes.

L'économie du bonheur est née de toutes ces interrogations. Parti de l'école de Leyde, aux Pays-Bas, dans les années 1970, ce courant prend une ampleur nouvelle à partir des années 1990, notamment grâce à la disponibilité de séries statistiques, et se développe dans le sillage du fameux « paradoxe d'Easterlin », qui remet en cause le lien entre revenu et bonheur sur le long terme.

Le mystère de cette croissance sans bonheur inspire, de près ou de loin, la plupart des travaux de ce champ. Pour un grand nombre de chercheurs, ces nouvelles données semblent démontrer la vanité de la croissance. Dans ces conditions, est-il bien raisonnable de fonder notre société sur le travail, la consommation et les échanges marchands ? Leur raisonnement est simple : l'objectif étant d'être le plus heureux possible, si la croissance économique ne conduit pas à ce résultat, il faut repenser notre organisation afin de consacrer notre temps et nos efforts à d'autres activités.

Le champ de recherche s'ouvre donc sur un « fait stylisé », c'est-à-dire un phénomène qui se vérifie systématiquement : on n'observe pas de tendance longue à la hausse du bonheur, même pendant les périodes de croissance soutenue telles que les Trente Glorieuses. Comment expliquer cela ? Avant de renoncer à la croissance, il faut comprendre pourquoi cette dernière échoue à élever durablement le bonheur des populations. La réponse serait la suivante : le bonheur de chacun dépend en réalité non pas de son niveau de vie, mais de l'écart avec celui d'autres personnes, ainsi que de l'écart par rapport à son niveau d'aspiration, ce dernier augmentant avec les progrès réalisés. Ce seraient donc l'effet délétère des comparaisons sociales et des inégalités ainsi que le phénomène psychologique d'adaptation qui mineraient le bénéfice psychologique de la croissance.

Cet ensemble d'idées est au cœur de l'économie du bonheur. Il a été abondamment illustré et débattu. Certains chercheurs, sceptiques devant cette évaluation décevante de la croissance, l'ont remise en cause, créant une controverse qui reste encore très vive. Les modalités des phénomènes de comparaison et d'adaptation ont fait l'objet de nombreuses études.

On pourrait arrêter le raisonnement ici et admettre que la poursuite de la croissance est irrationnelle d'un point de vue individuel et collectif, puisqu'elle échoue à accroître le bonheur des populations. Mieux encore, dans le contexte des années 2010 en Europe, on pourrait se réjouir d'apprendre que la croissance n'est pas un ingrédient du bonheur. En France notamment, la croissance semble introuvable. Par ailleurs, en attendant d'avoir inventé une croissance « verte », les contraintes écologiques nous imposent de ralentir le rythme de notre production, afin de préserver les ressources de la planète. L'absence de lien entre croissance et bonheur serait-elle une bonne nouvelle ? En se consacrant à d'autres activités, moins sujettes aux comparaisons et plus respectueuses de l'environnement, on pourrait espérer atteindre collectivement un niveau de bonheur plus élevé.

Les choses ne sont pas si simples. Car, si la croissance ne fait pas le bonheur, cela ne signifie nullement que l'on puisse être plus heureux, ni même aussi heureux, sans croissance.

D'une part, si les phénomènes de comparaison et d'adaptation réduisent les effets de la croissance sur le bonheur, ils continuent à jouer dans un contexte de stagnation et de décroissance, entraînant des effets encore plus néfastes. À l'évidence, le phénomène d'adaptation rend douloureuse toute régression vers le bas. Quant aux comparaisons, elles seraient sans doute encore plus pénibles dans un monde statique qui interdirait à chacun tout espoir de modifier sa position relative par rapport aux autres. Ainsi, les phénomènes qui expliquent pourquoi la croissance ne rend pas heureux constituent aussi des arguments contre le renoncement à la croissance.

D'autre part, la recherche a mis au jour une autre dimension du bonheur : l'importance du projet, de la progression, de l'anticipation de l'avenir. Autant les comparaisons et l'adaptation produisent des effets néfastes *a posteriori*, qui réduisent après coup le bénéfice de la croissance, autant l'espoir et l'anticipation, qui sont des corollaires de la croissance, jouent *a priori*. Ainsi, si les comparaisons et l'habitude estompent après coup les bénéfices de la croissance, l'absence de croissance nous prive d'une grande partie de nos sources de bonheur. Un certain nombre de travaux se sont attachés à illustrer les effets d'information et de signal qui permettent aux individus d'interpréter la réalité sociale comme une promesse, lorsque le revenu d'autrui m'instruit sur mes propres perspectives et que ces perspectives agissent immédiatement, par anticipation, sur mon bien-être présent.

Au total, faut-il renoncer à la croissance ou, au moins, adopter un indicateur de progrès social autre que le revenu national ? Ou bien, au contraire, faut-il renoncer à élever indéfiniment le bonheur, dont ni la nature ni la mesure ne se prêtent à cette exigence ? On s'aperçoit à l'occasion de ce questionnement que la croissance possède d'autres vertus, notamment la capacité étonnante d'harmoniser le bonheur des citoyens au cours du temps.

Enfin, le cas de la France illustre peut-être les effets délétères d'une économie dont la croissance faiblit et décroche par rapport à ses voisins, depuis les années 1970.

Questions de méthode

Soulignons d'emblée que l'économie du bonheur ne propose pas une discussion philosophique *a priori* de ce que doit être la vie bonne ou la vie heureuse. Il ne s'agit pas de fonder en raison les sources du bonheur individuel ou collectif, mais, au contraire, de faire passer les différentes hypothèses, propo-

sitions et théories relatives au bonheur, par le filtre des observations empiriques. La démarche consiste à interroger les données, c'est-à-dire, en l'espèce, les personnes concernées.

Il peut paraître surprenant de tenter de quantifier le bonheur, notion subjective par excellence. Pourtant, c'est précisément parce qu'il s'agit d'une notion subjective qu'il est important de laisser à chacun le soin d'en exprimer l'intensité. Et puis, si les molécules pouvaient parler, les biologistes refuseraient-ils de les écouter ?

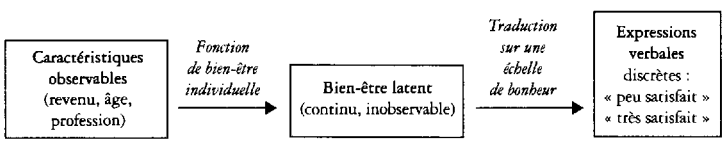
On trouve, au sein des enquêtes auprès des ménages, des questions demandant directement aux personnes de se situer sur une échelle de satisfaction : « De manière générale, en ce moment, à quel point êtes-vous satisfait de votre vie : pleinement satisfait, plutôt satisfait, ou pas du tout satisfait ? » Ou encore : « Sur une échelle de 1 à 10, sur quel échelon vous situez-vous en matière de bonheur ? » Des interprétations sont souvent associées aux échelons. Par exemple, 1 signifie « totalement insatisfait » ou « très malheureux » et 10 « parfaitement satisfait » ou « très heureux ». Dans certaines enquêtes, l'échelle est présentée comme l'« échelle de la vie » et ses niveaux comme l'ensemble des possibles, à la manière de Hadley Cantril[1] : « Voici une échelle qui représente l'échelle de la vie. Supposons que le sommet de l'échelle représente la vie la meilleure pour vous, et le bas de l'échelle la vie la pire pour vous. Où vous situez-vous personnellement sur cette échelle en ce moment ? »

Les chercheurs en sciences sociales interprètent les réponses données par les enquêtés comme une mesure synthétique de leur qualité de vie, un jugement global résultant d'une sorte de synthèse personnelle opérée par chacun d'entre eux à partir des aspects les plus pertinents de son existence. Cette méthode permet donc de se passer d'un jugement d'expert.

1. Hadley Cantril, *The Pattern of Human Concerns*, New Brunswick, Rutgers University Press, 1965.

Une fois les données recueillies, on peut estimer une sorte de « fonction de bonheur individuelle », c'est-à-dire la relation typique, au sein d'une population donnée, entre le niveau de bonheur déclaré par chaque personne et les différentes circonstances de sa vie : caractéristiques démographiques telles que l'âge, le sexe, le statut marital, le nombre d'enfants, et professionnelles, comme le niveau d'éducation, la profession, le statut d'emploi, le revenu, etc. On peut également intégrer des grandeurs plus agrégées, telles que le revenu national, le taux de chômage et le taux d'inflation. L'estimation économétrique fournit une évaluation de l'association moyenne entre chaque variable et le bonheur individuel. Ainsi, au lieu de se demander de manière abstraite si la croissance est un facteur de bonheur, il s'agit de « poser la question » aux données.

Quelques précautions d'utilisation sont de rigueur. Il peut être utile de se référer au schéma suivant.



Le bonheur d'une personne dépend en partie de ses conditions de vie représentées par le rectangle de gauche. La « fonction de bien-être » individuelle transforme ces conditions de vie en bonheur latent ressenti. Ensuite, l'individu doit exprimer ce niveau de bonheur ressenti en choisissant un échelon, associé à un label verbal tel que « très heureux », « malheureux », etc.

Considérons tout d'abord la flèche de gauche. Deux personnes vivant dans les mêmes conditions familiales, financières et sociales peuvent les apprécier de manière différente. Lorsque l'on estime la relation entre les conditions de vie et le bonheur déclaré, on obtient donc une relation moyenne, typique de la population interrogée. Cela n'est en rien spécifique aux données subjectives.

On réalise exactement la même approximation lorsque l'on estime une fonction de demande de café : on s'intéresse alors à la relation moyenne entre prix et quantité achetée, sachant qu'en réalité cette relation varie selon les consommateurs.

Concernant la flèche de droite, un autre problème se pose.

Il se peut que, pour un même niveau de bonheur « réel » (réellement ressenti par deux personnes), l'une choisisse un échelon plus bas que l'autre, simplement à cause de sa manière de s'exprimer. Mais ce type de problème peut être surmonté si ces différences entre individus sont stables dans le temps et si l'on dispose de données longitudinales issues d'enquêtes qui interrogent les mêmes individus année après année (enquêtes de « panel »). On peut alors raisonner en variation. Cela permet de répondre à la question : « Comment un individu ressent-il le fait de gagner 10 % de plus que l'an dernier ? » De telles enquêtes de panel auprès de la population générale existent en Allemagne depuis 1984, en Grande-Bretagne depuis 1996, en Russie depuis 1994, en Australie depuis 2001. Cette liste est loin d'être exhaustive, mais la France n'en fait malheureusement pas partie.

Autre particularité concernant la flèche de droite : le bonheur est certainement ressenti avec une certaine intensité, mais l'échelle proposée n'est pas continue. Elle est ordinale (on ne peut pas indiquer un niveau de bonheur de 2,5). En outre, il faut peut-être devenir beaucoup plus heureux pour passer de 9 à 10 que de 7 à 8. Mais cela n'est qu'un problème technique, que l'on peut surmonter en utilisant un modèle statistique adapté.

Des données fiables ?

Si l'idée d'exploiter des données « déclaratives » a initialement été reçue avec une certaine réticence, elle a aujourd'hui gagné ses lettres de noblesse et s'est diffusée à tous les champs

de l'économie et des sciences sociales. On pouvait craindre, à première vue, que ces données ne reflètent pas réellement l'état de bonheur ressenti par les individus et soient entachées par des biais de désirabilité sociale, d'humeur ou par le contexte particulier du moment auquel l'individu répond à l'enquête. Autrement dit, la question est de savoir si les déclarations subjectives mesurent autre chose que du « bruit », c'est-à-dire un signal sans structure ni signification. De nombreux indices conduisent à être optimiste sur ce point.

Tout d'abord, les mesures de bonheur ont une structure extrêmement stable. Certaines associations entre bonheur déclaré et conditions de vie se retrouvent systématiquement, quels que soient le pays et les années de recueil des données. Ainsi le bonheur déclaré décroît-il avec l'âge, pour atteindre un minimum vers 45 ans et remonter ensuite. Les femmes se disent plus heureuses que les hommes dans les pays développés ; les chômeurs sont systématiquement plus malheureux que les personnes en emploi, et cet effet va bien au-delà de la perte de revenu occasionnée. Vivre avec quelqu'un est une source de bonheur accru, la religion et les relations sociales aussi. En un mot, la structure du bonheur déclaré est relativement sans surprise (à l'exception de l'effet de l'âge), ce qui exclut qu'elle ne soit due qu'au hasard et ne contienne aucune information utile.

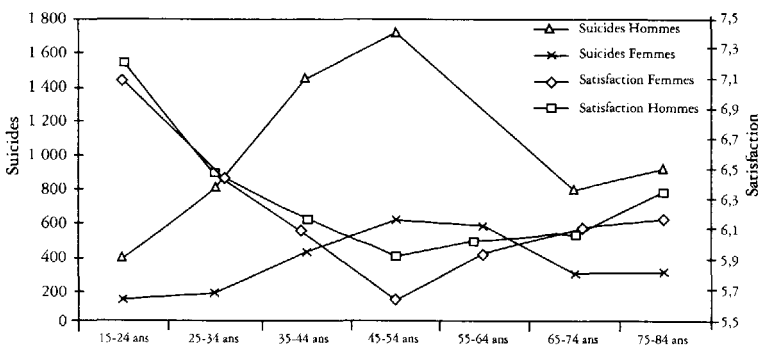
Des tests de validité ont également montré que le niveau de bonheur déclaré par une personne était très fortement corrélé avec celui qu'indiquaient ses proches (amis ou conjoint), ce qui évoque une sorte d'« objectivité » du bien-être subjectif éprouvé par les individus. D'autres tests ont révélé des associations entre le niveau de bonheur déclaré par les personnes et leur tension artérielle, leur rythme cardiaque et autres mesures physiologiques. Enfin, les données de panel permettent d'établir le pouvoir prédictif des déclarations subjectives. Le niveau de satisfaction déclaré par une personne à un moment donné permet de prévoir son comportement futur en matière de mobi-

lité professionnelle et d'absentéisme, son espérance de vie et même son risque de divorce.

Dans l'esprit d'Émile Durkheim, illustrons l'association entre le bonheur et le nombre de décès par suicide en France, en 2010-2011. Certes, la question du bonheur est plutôt destinée à recueillir des mesures de santé mentale positive. Cependant, le parallèle (inversé) entre les courbes de bonheur et de suicide par âge suggère que les déclarations de bonheur ne peuvent être totalement déconnectées de la réalité ressentie par les gens. Le pic de suicide, aux alentours de 45 ans, coïncide avec le point bas de la courbe de satisfaction dans la vie, pour les hommes comme pour les femmes. Il s'agit ici du nombre de décès par suicide, et non du taux de suicide pour 100 000 habitants. On peut vérifier, grâce aux statistiques élaborées par l'Organisation mondiale de la santé, que ce dernier indicateur présente la même allure, à l'exception de la remontée du taux de suicide par habitant après 70 ans.

GRAPHIQUE 1

Nombre de décès par suicide (2011) et satisfaction dans la vie (2010), par tranches d'âge en France



Sources : http://www.cepidc.inserm.fr/cgi-bin/broker.exe et « Satisfaction dans la vie », France, European Social Survey, 2010.

Bonheur, satisfaction, bien-être, ces notions recouvrent-elles le même substrat ? L'approche choisie par les économistes peut sembler étrange, notamment aux yeux des philosophes qui commenceraient, pour la plupart, par une tentative de définition de ces concepts. Elle consiste à ne pas préjuger de ce que les gens mettent derrière ces termes, à recueillir ces informations, puis à analyser leur teneur, en se demandant, comme le font les philosophes du langage, ce que les gens veulent dire quand ils emploient les mots « bonheur », « bien-être », etc.

Les conclusions généralement partagées par la profession sont les suivantes. On peut distinguer, au sein de la notion de bonheur, deux grandes dimensions : d'une part, la *dimension hédonique*, de l'ordre de la sensation, et, d'autre part, la *dimension cognitive*, de l'ordre du jugement. La formulation en termes de satisfaction (« Êtes-vous satisfait de votre vie ? ») ferait davantage appel à la dimension cognitive que la question du bonheur (« Êtes-vous heureux ? »), mais toutes deux connaissent une structure extrêmement proche[1]. C'est pourquoi on utilisera ici de manière interchangeable les termes « bonheur », « bien-être » et « satisfaction », même si, à strictement parler, il ne s'agit pas de la même chose.

Il existe un autre type d'enquête qui restreint clairement la notion de bien-être à sa dimension affective immédiate. On demande aux personnes interrogées d'indiquer quelles émotions elles ont éprouvées au cours de la journée, de la semaine passée ou des divers épisodes de leur emploi du temps, en choisissant au sein d'une liste comprenant la joie, le plaisir, le bonheur, la détente, le rire, le sourire ou, au contraire, la colère, la tristesse, l'anxiété, la frustration, l'inquiétude, etc.

1. Andrew E. Clark et Claudia Senik, « Is Happiness Different from Flourishing ? Cross-Country Evidence from the ESS », *Revue d'économie politique*, vol. 121, n° 1, 2011, p. 17-34.

À partir de cette méthode, on peut construire un « indice de malaise », U-index (pour *Unhappiness Index*), qui mesure la proportion du temps pendant laquelle les affects négatifs ont dominé les affects positifs. C'est ainsi qu'une étude a révélé la hiérarchie des moments de la journée d'un millier de Texanes, par indice de malaise croissant : relations intimes, relations sociales après le travail, détente, dîner, déjeuner, pratique sportive, religieuse, travail domestique, soins aux enfants, trajets domicile-travail, travail, trajet travail-domicile[1]. Ces mesures affectives sont très corrélées aux indices de satisfaction dans la vie et de bonheur, mais elles n'ont pas tout à fait la même structure. Elles sont notamment moins sensibles aux événements extérieurs et moins durablement affectées par les changements dans les conditions de vie financières des gens[2]. On s'intéressera ici au bonheur et à la satisfaction dans la vie, plutôt qu'aux mesures émotionnelles de court terme.

Bonheur ou utilité ?

Nous avons indiqué que l'étude du bonheur se justifiait par le fait qu'il s'agissait du mobile général de l'action humaine, celui que recouvre la notion d'« utilité » visée par les individus, d'après la science économique. Évidemment, cela est plus ou moins vrai selon les époques et les sociétés. Même dans nos sociétés modernes, nombre d'actions semblent obéir à d'autres mobiles, notamment les actes héroïques, le

1. Daniel Kahneman, Alan B. Krueger, *et al.*, « A Survey Method for Characterizing Daily Life Experience : The Day Reconstruction Method », *Science*, vol. 3, décembre 2004, p. 1776-1780.

2. Daniel Kahneman et Angus Deaton, « High Income Improves Evaluation of Life but not Emotional Well-Being », *Proceedings of the National Academy of Sciences*, vol. 107, n° 38, 2010, p. 16489-16493.

sacrifice de soi pour des valeurs supérieures au bonheur individuel, etc.

Certes, il est possible d'interpréter ces actes comme étant orientés vers la recherche d'un bonheur collectif futur (ou l'évitement d'un malheur plus grand). On a pu également prétendre que même les actions faites par devoir aux dépens du bonheur satisfaisaient au principe de plaisir, dans la mesure où le sujet ne pourrait pas être heureux sans ce sacrifice. Le bonheur n'est-il donc que l'un des objectifs poursuivis par les gens, objectifs subsumés sous la catégorie d'utilité, ou bien ces différents objectifs font-ils tous partie des ingrédients de leur bonheur ?

À cette question philosophique, un article de quatre économistes de l'université de Cornell apporte quelques réponses[1]. Les auteurs ont soumis à un groupe de 2 700 personnes des questions de choix binaires correspondant à des situations imaginées (*choice experiments*). Par exemple : « Supposons que vous ayez le choix entre deux offres d'emploi. Les deux emplois sont absolument identiques, mis à part le nombre d'heures de travail et le salaire. Le premier emploi offre un salaire de 80 000 euros par an pour un nombre d'heures raisonnable, qui vous permettra de dormir environ sept heures et demie par nuit en moyenne. Le deuxième emploi vous rapportera 140 000 euros par an, mais il comporte des horaires irréguliers et ne vous laissera que six heures de sommeil par nuit en moyenne. Entre ces deux options :

– laquelle vous rendrait le plus heureux globalement ?

– laquelle choisiriez-vous si vous n'aviez le choix qu'entre ces deux possibilités ? »

Treize scénarios de ce type sont proposés aux sujets : choix d'un logement plus vaste ou plus proche du lieu de

1. Daniel J. Benjamin, Miles S. Kimball, *et al.*, « What Do You Think Would Make You Happier ? What Do You Think You Would Choose ? », *The American Economic Review*, vol. 102, n° 5, 2012, p. 2083-2110.

travail ; choix d'une ville de résidence plus attrayante socialement, mais moins professionnellement ; choix d'un salaire plus élevé dans l'absolu, mais moins relativement aux autres collègues ; choix entre une vie confortable d'artiste reconnu mais mineur, et une vie dans la pauvreté suivie d'une postérité d'artiste majeur, etc. Dans la majorité des cas (83 %), les choix des individus coïncident avec la perspective d'une vie plus heureuse. Lorsque ce n'est pas le cas, c'est que les personnes ont privilégié le statut social ou le devoir. Cet article illustre donc le fait que c'est bien la recherche du bonheur qui constitue le motif premier des choix individuels.

Bonheur ou capacités ?

La critique la plus virulente et la plus puissante à l'encontre des déclarations subjectives de bonheur et peut-être même de la notion de bonheur elle-même vient de l'économiste, lauréat du prix Nobel, Amartya Sen[1]. Selon lui, la qualité de la vie d'une personne dépend de son autonomie et des possibilités qui lui sont ouvertes (ses « capacités »). Mais un pauvre, vivant depuis toujours dans une situation de dénuement et privé de toute possibilité de changement (capacités), peut en arriver à s'habituer à sa situation, à s'y résigner, à s'en accommoder et à se déclarer relativement heureux. Faudra-t-il pour autant prendre cette déclaration au sérieux ?

Cette critique importante met le doigt sur le problème de l'interprétation de l'échelle de bonheur en fonction du cadre de référence des individus. Il est certes nécessaire de prendre en compte cet effet de contexte, ce que nous ferons par la suite.

1. Amartya Sen, *Commodities and Capabilities*, Oxford, Oxford University Press, 1987.

CHAPITRE PREMIER

Une croissance sans bonheur durable

« L'élévation du revenu de tous augmentera-t-elle le bonheur de tous ? » À cette question ironique, posée par Richard Easterlin, les données semblent apporter une réponse négative, du moins en ce qui concerne le long terme. Tentatives d'explication de cette découverte paradoxale, controverses sur les faits eux-mêmes, ce débat est le plus important et le plus fécond de ce champ de recherche. Malgré les efforts de plus en plus sophistiqués de ses tenants, il n'a pas abouti à une victoire définitive de l'un des deux camps.

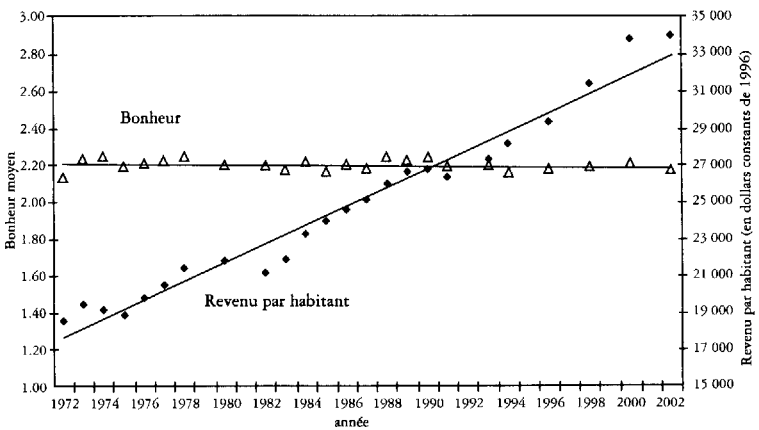
Trente Glorieuses pour rien

Dès 1974, Richard Easterlin, démographe et économiste californien, s'est demandé si la période de forte croissance que les États-Unis venaient de connaître s'était traduite par une augmentation du bien-être subjectif de la population. La réponse des données disponibles a été sans appel : le pourcentage d'Américains se déclarant « très heureux » (30 %) n'avait pas nettement augmenté entre 1947 et 1970. Depuis lors, Easterlin et ses différents coauteurs ont généralisé ce constat à l'aide de séries de

données de plus en plus longues et nombreuses au fil du temps, concernant les États-Unis, l'Europe, la Chine, etc. L'un des cas les plus étonnants est celui du Japon, où la satisfaction moyenne des habitants n'a visiblement connu aucune tendance à la hausse, malgré une croissance de 5 % par an en moyenne, de 1958 à 1986.

Le graphique 2 représente le niveau de bonheur moyen déclaré par les Américains entre 1972 et 2002. On y remarque les fluctuations du bonheur moyen, au gré de la conjoncture, mais pas de tendance à la hausse malgré un quasi-doublement du revenu par habitant au cours de la période. Dans l'enquête ayant servi à élaborer le graphique, le bonheur est mesuré sur une échelle à trois niveaux (correspondant aux labels « heureux », « assez heureux », « malheureux »), d'où la faible amplitude des variations mesurées.

GRAPHIQUE 2
Évolution du revenu par tête et du bonheur moyen aux États-Unis, 1972-2002



Source : Richard Easterlin, « Will Raising the Incomes of All Increase the Happiness of All ? », *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 27, 1995, p. 35-47.
Champ : Le bonheur est mesuré sur une échelle à trois échelons : « Globalement, à quel point êtes-vous heureux ces temps-ci ? » (1) « Pas très heureux », (2) « assez heureux », (3) « très heureux ». Les questions de satisfaction sont tirées du *General Social Survey* américain.

La découverte de ce « fait stylisé » a constitué la bouteille à encre du champ de recherche consacré au bien-être subjectif. Elle est en effet lourde de conséquences. Sur le plan théorique, elle suggère que l'hypothèse économique de rationalité des individus n'est pas réaliste, puisque les efforts sur lesquels repose la croissance ne semblent pas déboucher sur les gains en bien-être qui en constituaient certainement l'objectif. Les gens se trompent-ils donc systématiquement sur les conséquences de leurs actes, ou ne cherchent-ils pas à maximiser leur bien-être ? Ou bien sont-ils rationnels individuellement, mais pas collectivement, à cause des effets d'interdépendance et des interactions sociales entre les membres de la société ?

Quoi qu'il en soit, il semble que le bilan des efforts et des ressources consacrés par la société à la production marchande ne dégage pas de surplus net en matière de bien-être. Sur le plan de la politique économique, si l'on doit renoncer à la croissance, c'est le modèle d'organisation sociale tout entier qu'il faut repenser. On imagine aisément le grand intérêt suscité par cette vision.

Les courbes plates d'Easterlin ont accédé à la notoriété sous le nom de « paradoxe d'Easterlin ». Elles constituent en effet un paradoxe, et ce à double titre. D'une part, comme nous venons de l'évoquer, elles contredisent l'intuition courante et l'axiomatique économique. Mais d'autre part, les données disponibles délivrent des leçons contradictoires entre elles. L'absence de tendance du niveau de bonheur sur le long terme contredit quatre autres faits stylisés.

1. *Le bonheur moyen par habitant est très sensible à la conjoncture.* À court terme, il suit de près le cycle économique, donc le revenu national. À tel point que deux articles récents illustrent le parallèle saisissant entre le cours de la Bourse américaine (mesuré par le Dow Jones ou l'indice de Standard & Poors des

500 plus grosses entreprises cotées en Bourse) et le bonheur moyen déclaré par le millier d'Américains interrogés chaque jour par l'enquête de l'institut Gallup[1]. Plusieurs études ont montré que les récessions, le chômage, l'inflation et la volatilité de l'activité réduisaient le bonheur des populations[2]. Il est vrai que l'influence du cycle économique ne peut être assimilée à celle de la croissance sur longue période : il est facile d'imaginer que le bonheur fluctue autour d'une tendance stable à long terme, comme un serpent ondulant autour d'une branche horizontale.

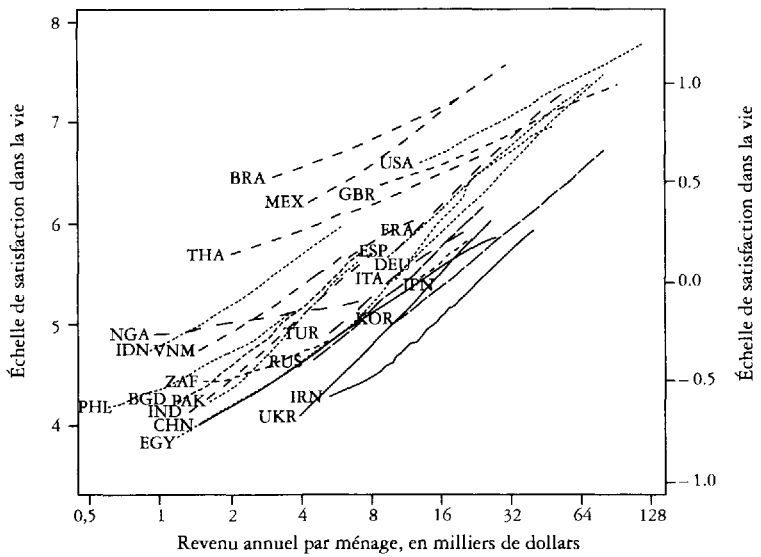
2. Au sein d'un pays donné, *les riches se déclarent plus heureux que les pauvres*. Comme le reconnaît Easterlin lui-même, cette observation n'a jamais été démentie par aucune enquête, ni dans aucun pays, développé ou en développement[3]. La relation entre revenu et bonheur déclaré n'est pas linéaire ; elle est concave, c'est-à-dire que la différence de bonheur est plus forte entre un pauvre et un moins pauvre, qu'entre un riche et un très riche. Deux auteurs, Betsey Stevenson et Justin Wolfers, ont généralisé cette observation d'une association étroite entre revenu et bonheur, en mobilisant les principales bases de données internationales (*American General Social Survey*, *World Values Survey*, *Gallup World Poll*, *Pew Global Attitude Survey*, *International Social Survey Program,* etc.). L'un de leurs graphiques, que nous reproduisons ci-dessous, illustre clairement cette association entre revenu et bonheur.

1. Angus Deaton, « The Financial Crisis and the Well-Being of Americans », *Oxford Economic Papers*, vol. 64, n° 1, 2012. p. 1-26. Carol Graham, Soumya Chattopadhyay et Mario Picon, « Does the Dow Get You Down ? Happiness and the US Economic Crisis », *The Brookings Institution*, 2010.

2. Rafael Di Tella, Robert MacCulloch et Andrew J. Oswald, « The Macroeconomics of Happiness », *Review of Economics and Statistics*, vol. 85, 2003, p. 809-827.

3. Pour une revue de la littérature, voir Andrew E. Clark et Claudia Senik, « La croissance du PIB rendra-t-elle les habitants des pays en développement plus heureux ? », *Revue d'économie du développement*, vol. 2-3, numéro spécial, 2011, p. 113-199.

GRAPHIQUE 3
La relation revenu-bonheur dans les 25 pays les plus peuplés du monde



Source : Betsey Stevenson et Justin Wolfers, « Subjective Well-Being and Income : Is There Any Evidence of Satiation ? », *American Economic Review*, vol. 103, n° 3, 2013, p. 598-604.

3. Les travaux récents sur la base de données de panel, qui interrogent année après année les mêmes individus, conduisent à la même conclusion : *une hausse du revenu individuel entraîne une augmentation du bien-être subjectif*. On vérifie que cet impact est bien causal lorsque le revenu des personnes est affecté par des événements « exogènes », c'est-à-dire indépendants de leur volonté, tels que gagner à la loterie ou subir un « choc » imposé par la transition économique dans les *Länder* de l'Allemagne de l'Est[1].

1. Paul Frijters, John Haisken-DeNew et Michael Shields, « Money Does Matter ! Evidence from Increasing Real Incomes and Life Satis-

4. Les comparaisons internationales montrent que *les habitants des pays riches se déclarent en moyenne plus heureux que ceux des pays pauvres*[1].

Ces quatre faits stylisés sont cohérents entre eux : ils suggèrent une relation positive entre revenu et bonheur. En revanche, ils sont tous en contradiction avec les courbes plates d'Easterlin. Mis ensemble, ces faits stylisés délivrent un message paradoxal : même si, à un moment donné, les riches sont plus heureux que les pauvres, cela ne signifie pas que le développement constitue une promesse de bonheur pour les habitants des pays pauvres.

Bonheur et transition

Un dernier élément peut être ajouté au tableau. Il s'agit de l'épisode de transition des pays d'Europe centrale et orientale. Certes, la transition ne se réduit pas à l'évolution du revenu par habitant ; elle constitue surtout un processus de libéralisation politique, économique et social. Il est néanmoins saisissant d'observer l'association étroite entre le niveau de bonheur déclaré par les habitants et l'évolution de leur revenu moyen. L'économie de ces pays a connu une première phase de forte récession « transformationnelle », suivie d'une période de croissance. Le bonheur déclaré par la population a suivi une évolution semblable : une forte chute initiale, suivie d'une remontée, puis d'une oscillation au gré de la conjoncture.

---

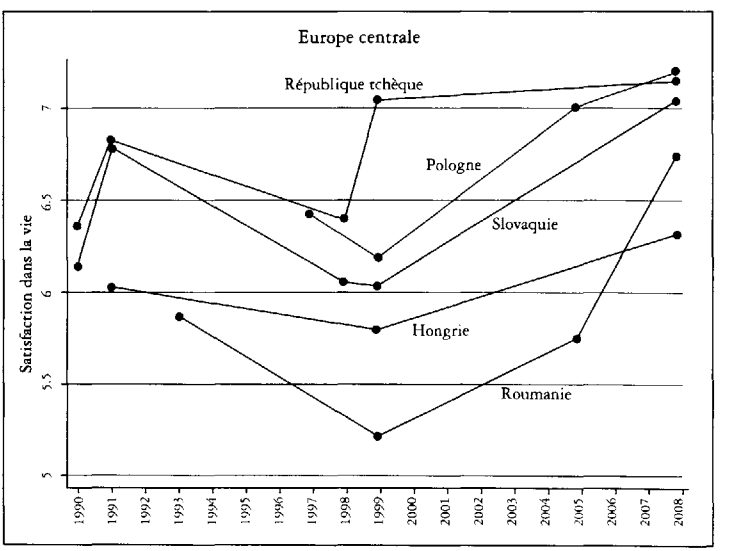
faction in East Germany Following Reunification », *American Economic Review*, vol. 94, 2004, p. 730-740.

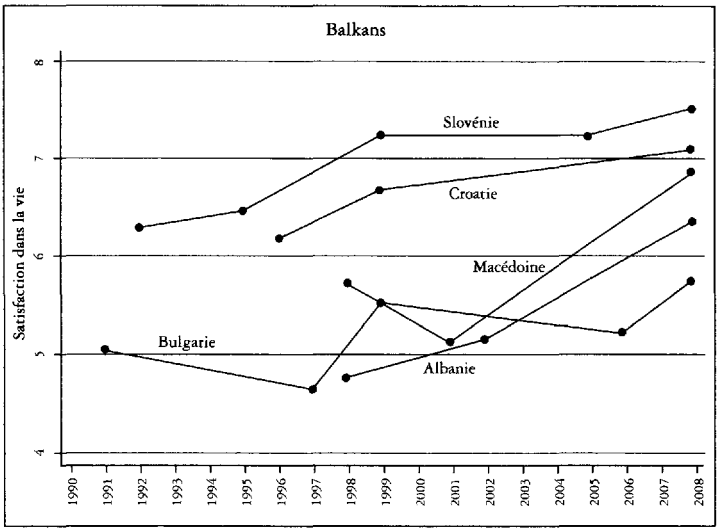
1. Angus Deaton, « Income, Health and Well-Being around the World : Evidence from the Gallup World Poll », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 22, n° 2, 2008, p. 53-72.

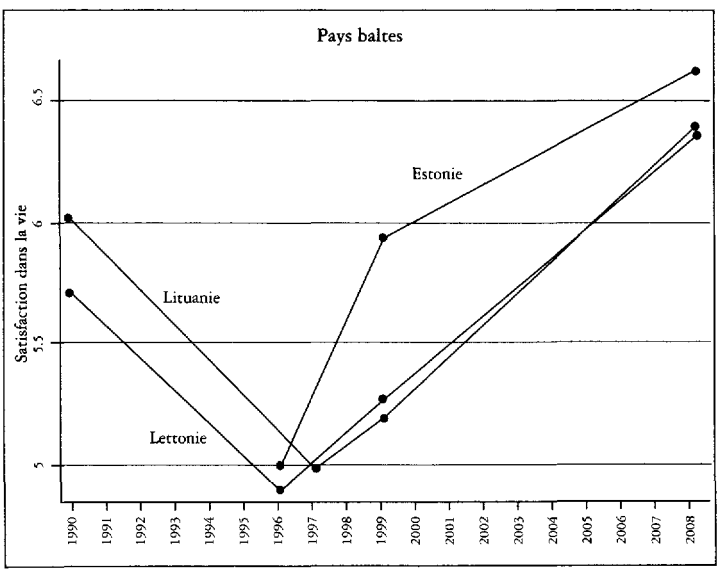
Cet exemple ne suggère-t-il pas que la croissance est source de bonheur ? Easterlin récuse cet argument en assimilant la transition à un phénomène de court terme. Pourtant, la transition est l'exemple parfait d'un changement de régime irréversible, présentant les caractéristiques essentielles du développement, y compris la période de décollage et les changements qualitatifs et institutionnels profonds.

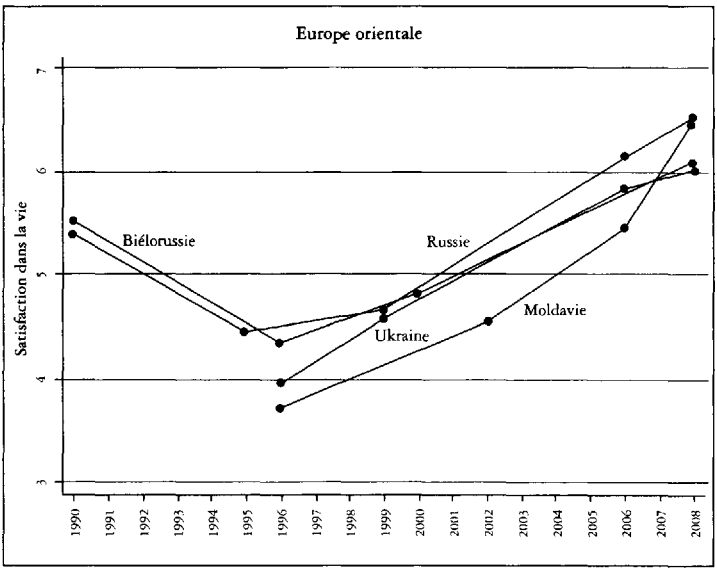
Le temps dira si l'augmentation du bien-être subjectif se poursuit avec la croissance du PIB, stagne à un certain point ou retrouve son niveau initial (celui de 1990). Pour l'heure, les informations disponibles montrent que le niveau de bonheur et de satisfaction déclaré par les habitants de ces pays est sensiblement plus élevé qu'il ne l'était au début de la transition (voir le graphique 4).

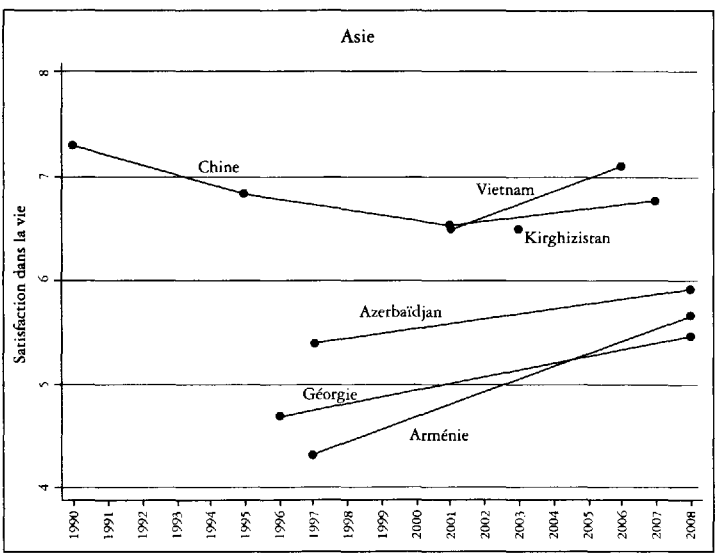
GRAPHIQUE 4
Revenu par habitant et bonheur moyen dans les pays en transition




Balkans
Satisfaction dans la vie
8
7
6
5
4
Slovénie
Croatie
Macédoine
Bulgarie
Albanie
1990
1991
1992
1993
1994
1995
1996
1997
1998
1999
2000
2001
2002
2003
2004
2005
2006
2007
2008


Pays baltes
Satisfaction dans la vie
6.5
6
5.5
5
Estonie
Lituanie
Lettonie
1990
1991
1992
1993
1994
1995
1996
1997
1998
1999
2000
2001
2002
2003
2004
2005
2006
2007
2008





Sources : *World Values Survey* et *European Values Survey*.

Un seuil de satiété ?

Les contradictions qui fondent le paradoxe d'Easterlin pourraient se résoudre s'il existait un seuil de prospérité au-delà duquel la croissance cessait de produire des gains en bien-être. La croissance ne vaudrait que tant qu'il y aurait, dans un pays, des personnes qu'elle permettrait de faire sortir de la pauvreté. Une fois ce point franchi, la poursuite de la croissance cesserait de produire des gains en bien-être.

Certains auteurs ont adhéré à cette idée d'un « seuil de satiété », que l'on trouve déjà sous la plume d'Adam Smith. Ce seuil distinguerait les sociétés de survie des sociétés modernes ou postmodernes, idée abondamment développée par le politologue américain Ronald Inglehart, professeur à l'université du Michigan et directeur de l'enquête *World Values Survey* : « La transition d'une société de famine à une société de sécurité apporte une augmentation considérable du bien-être subjectif. Mais on observe un seuil à partir duquel la croissance économique ne semble plus accroître le bien-être de manière significative. Ce phénomène peut être lié au fait qu'à ce niveau, la plupart des individus ne craignent plus de mourir de faim. On commence à considérer la survie comme acquise[1]. »

À quel niveau de revenu par habitant peut-on situer ce seuil ? La réponse varie, selon les auteurs, dans un intervalle compris entre 10 000 et 15 000 dollars par an (pour les années 2000). La formulation la plus radicale est due à l'économiste anglais Richard Layard : « Dès lors qu'un pays a plus

1. Ronald Inglehart, *Modernization and Postmodernization : Cultural, Economic, and Political Change in 43 Societies*, Princeton, Princeton University Press, 1997, p. 64-65.

de 15 000 dollars par habitant, son niveau de bonheur semble indépendant de son revenu par habitant[1]. »

Cependant, pour séduisante que soit cette idée, l'existence d'un seuil de satiété est loin d'être établie. L'étude la plus complète sur le sujet est celle de Stevenson et Wolfers[2]. Sur la base d'un corpus réunissant la plupart des grandes enquêtes internationales, auprès d'échantillons représentatifs de pays couvrant environ 90 % de la population mondiale, les auteurs ont testé l'hypothèse de l'existence d'un seuil de subsistance correspondant à un niveau de 8 000, 15 000 et 25 000 dollars par habitant. Aucun de ces seuils ne se trouve confirmé par les données.

Certes, la relation entre revenu par tête et bonheur moyen n'est pas linéaire. Une augmentation de 1 000 dollars par an exerce un effet plus fort sur le bonheur des habitants des pays pauvres. Mais, si l'on raisonne en pourcentage, l'effet est le même quel que soit le niveau de développement des pays : une augmentation de 1 % du revenu par habitant produit le même gain en bien-être dans tous les pays. Aussi, si la forme de la courbe de bonheur peut donner l'impression qu'elle tend à devenir horizontale dans la partie qui correspond à un niveau de revenu élevé, ce n'est pas le cas en réalité. « S'il existe un seuil de satiété, nous ne l'avons pas encore atteint », concluent ironiquement les auteurs.

Notons que Richard Easterlin lui-même rejette cette explication consensuelle de son fait stylisé. Dans plusieurs articles, il a souligné avec force l'impossibilité radicale de transposer la relation instantanée entre le revenu par habitant et le bien-être subjectif, pour prédire l'évolution temporelle du bien-être subjectif. Cette nouvelle théorie du « *no bridge* » offre une perspec-

1. Richard Layard, *Happiness : Lessons from a New Science*, Londres, Penguin, 2005, p. 149.

2. Betsey Stevenson et Justin Wolfers, « Subjective Well-Being and Income : Is There Any Evidence of Satiation ? », art. cit.

tive déprimante aux pays en développement, en leur interdisant d'espérer rattraper le niveau de bonheur des pays développés.

Les gains de la croissance sont-ils négligeables ?

Les courbes d'Easterlin constituent une illustration graphique. Sont-elles suffisantes pour établir l'absence de lien entre croissance et bonheur ? La plus forte contestation du paradoxe d'Easterlin vient, encore une fois, de Betsey Stevenson et Justin Wolfers. Dans une série d'articles provocateurs, les auteurs, suivant leur méthode habituelle, ont réuni les plus grandes enquêtes internationales et ont établi avec soin l'association entre revenu et bonheur, en coupes au sein des pays, entre pays et au cours du temps. Ils parviennent à obtenir un coefficient de corrélation positif (et statistiquement différent de zéro), même pour la relation dynamique de long terme. Autrement dit, selon ces chercheurs, la relation entre revenu et bonheur est la même au niveau d'un individu ou d'un pays, qu'il s'agisse de comparaisons à un instant donné ou à vingt ans d'intervalle : en tout point et en tous lieux, le bonheur subjectif est une fonction logarithmique du revenu.

Stevenson et Wolfers se sont aussi attaqués à certains résultats particulièrement décevants produits par Easterlin, notamment l'absence de corrélation entre la croissance et le bonheur dans deux pays ayant connu un développement impressionnant : le Japon depuis la Seconde Guerre mondiale et la Chine depuis Deng Xiaoping[1]. Concernant le Japon, analysant les données avec attention, ils ont relevé des disconti-

1. Betsey Stevenson et Justin Wolfers, « Economic Growth and Subjective Well-Being : Reassessing the Easterlin Paradox », *Brookings Papers on Economic Activity*, n° 1, printemps 2008, p. 1-102.

nuités dans la formulation de la question sur le bonheur selon les années. Cette discontinuité rend impossible l'établissement d'une tendance de long terme. S'agissant de la Chine, ils soulignent la petite taille de l'échantillon interrogé par l'enquête *World Values Survey* par rapport à la population totale ; par ailleurs, l'enquête n'a été réalisée que trois fois et, qui plus est, sur un échantillon changeant. Le fait d'introduire des populations rurales (plus pauvres) dans les vagues de l'enquête les plus récentes, alors que l'échantillon était initialement plutôt représentatif des groupes urbains, conduit naturellement à une baisse du bonheur observé. D'autres études sur longue période étayent les conclusions de Stevenson et Wolfers ou aboutissent à un constat proche mais plus mesuré[1].

Easterlin a réagi à ces études. Il a notamment critiqué leur choix des pays et la confusion entre dynamique sur longue période et cycle économique de court terme. Avec plusieurs coauteurs, il a continué à illustrer et à développer sa conjecture initiale. Des chercheurs tels que Andrew Oswald ont produit de nouveaux résultats empiriques allant dans le sens d'Easterlin.

Au total, la profession reste divisée. Comme le notait Albert Hirschman, tout travail scientifique obéit à une motivation profonde. Dans le cas qui nous occupe, le degré d'adhésion aux principes économiques fondateurs de nos sociétés modernes fait certainement partie de ces motivations.

Le débat n'est pas tranché et la controverse reste vive. Finalement, la question en suspens tient à la taille du coefficient de corrélation entre les séries de revenu moyen et de bonheur moyen au cours du temps, sur longue période. Ce coefficient est faible, mais est-il *suffisamment petit pour être négligeable ?* À ce stade, la question devient très technique. Il s'agit en partie

1. Michael Hagerty et Ruut Veenhoven, « Rising Happiness in Nations 1946–2004 : A Reply to Easterlin », *Social Indicators Research*, vol. 79, n° 3, décembre 2006, p. 421-436.

d'une question de puissance statistique[1]. Ainsi, contrairement à une opinion répandue, il n'est pas définitivement démontré que la croissance ne s'accompagne pas d'une augmentation du bonheur. Cette difficulté de trancher est symptomatique : elle renvoie à des questions profondes. Peut-on espérer élever durablement le bonheur, que ce soit par la croissance ou tout autre moyen ? L'instrument de mesure que l'on utilise ici, les échelles de bonheur, est-il apte à saisir des évolutions de long terme ?

1. De fait, les séries longues agrégées de bien-être recèlent moins de variances que les données transversales instantanées. La variation à expliquer étant moins élevée, il est difficile d'obtenir des corrélations statistiquement significatives.

CHAPITRE 2

Tout est relatif

Richard Easterlin ne s'est pas contenté de mettre au jour un fait stylisé paradoxal. Il a lui-même indiqué deux pistes permettant de l'interpréter : les comparaisons et l'adaptation. Les deux phénomènes jouent de manière identique, dans la mesure où ils font dépendre la satisfaction d'un individu non pas de son niveau de vie absolu, mais de l'écart par rapport à un niveau de référence qui peut être constitué par le revenu d'autrui ou celui que l'individu lui-même a atteint dans le passé.

La théorie des perspectives

Cette théorie « de l'écart », développée par les psychologues[1], nous éloigne du modèle de base de l'économie qui met en scène un agent autocentré dont la satisfaction ne dépend que du niveau de sa propre consommation et de son loisir. Comme nous le verrons, cette vision permet effectivement d'expliquer le paradoxe d'Easterlin. Elle permet même d'envisager que la croissance puisse réduire le bonheur si elle n'apporte aucun

1. Alex C. Michalos, « Multiple Discrepancies Theory (MDT) », *Social Indicators Research*, n° 16, 1985, p. 347-413.

bienfait, mais est coûteuse en efforts et en temps. Cependant, elle ne signifie pas que l'on serait plus heureux sans croissance.

La théorie psychologique de l'écart a souvent été rapprochée de l'hypothèse selon laquelle l'être humain, peut-être du fait de sa constitution physiologique, n'est sensible qu'aux variations d'états, de même que le système nerveux semble être fait pour détecter les variations de stimuli par rapport à un niveau de base plutôt que le niveau des stimulations[1]. Cette idée a été étayée par une série d'expériences menées par Daniel Kahneman et Amos Tversky depuis la fin des années 1970. Daniel Kahneman, professeur de psychologie et d'économie à l'université de Princeton, a reçu le prix Nobel d'économie pour ces travaux (Tversky étant décédé entre-temps).

Leur théorie propose de remplacer le modèle de l'individu maximisant son niveau de richesse ou de bien-être par un individu cherchant à accroître autant que possible sa richesse *par rapport à un point de référence*, ce dernier pouvant d'ailleurs être arbitraire, ce qui crée des effets de cadrage peu rationnels. L'idée principale est donc que l'homme n'évalue ni ne ressent ses états en *niveau*, mais uniquement en *variation* par rapport à un niveau de référence. Cela vaut pour la richesse comme pour d'autres grandeurs de nature différente, y compris le plaisir et la douleur.

La théorie des perspectives de Kahneman et Tversky (*prospect theory*) permet de rendre compte de toute une série de biais et d'anomalies dans les comportements et les choix des individus, au regard de la rationalité individuelle. Elle constitue l'un des courants les plus diffusés de l'économie comportementale. Trois hypothèses centrales la constituent. Au-delà de l'effet de cadrage (*framing effect*) déjà évoqué, l'hypothèse de l'aversion à la perte (*loss aversion*) postule que les individus ressentent plus fortement les pertes que les gains. Cette aversion pour la perte

1. Harry Helson, *Adaptation-Level Theory*, Oxford, Harper & Row, 1964.

a deux corollaires : l'effet de dotation initial (*endowment effect*) et l'attachement au statu quo (*statu quo bias*). En d'autres termes, les gens sont attachés à ce qu'ils possèdent et à la situation existante de manière irrationnelle, car ils en font le point de référence par rapport auquel ils évaluent toute alternative. Ces « biais » pèsent sur le calcul coût-avantage dont procèdent les choix et créent une tendance au conservatisme.

Les phénomènes d'adaptation et de comparaison s'intègrent parfaitement dans la théorie des perspectives. Si l'économie du bonheur croise souvent le chemin de l'économie comportementale, c'est que toutes les deux ouvrent la porte à l'observation des comportements des individus tels qu'ils sont, au risque de constater des « anomalies » par rapport à l'hypothèse de rationalité centrale à la théorie économique.

Animal social

La première explication du paradoxe d'Easterlin découle de la reconnaissance du fait que les individus n'apprécient pas leur niveau de vie en dehors de tout contexte, mais par rapport à celui d'un groupe de référence ou d'une norme sociale.

Dans le cas limite, si la satisfaction que chacun retire de son revenu ne dépend *que* de l'écart par rapport à celui de quelqu'un d'autre, il est clair que « l'augmentation du revenu de tous ne peut accroître le bien-être de tous » (pour reprendre la formule d'Easterlin). Supposons que la croissance économique conduise à une élévation du revenu de tous les membres d'une société de manière identique. Elle laisserait alors inchangés les écarts de revenu entre ceux-ci, donc n'affecterait aucunement leur bien-être. Si au contraire les revenus de certains augmentaient plus que d'autres, cela reviendrait au bout du compte à un « jeu à somme nulle », avec autant de gagnants que de perdants.

Les comparaisons constitueraient ainsi une puissante motivation au travail et à l'enrichissement, mais il s'agirait d'un leurre. La croissance pourrait même être synonyme de dégradation des conditions de vie pour tous, si une course au statut, synonyme de renoncement au loisir et à l'épargne, s'engageait entre des individus soucieux de préserver leur rang social : *to keep up with the Jones*.

Dans la course à la consommation ostentatoire, observée en Chine par exemple, les familles gagneraient certainement à investir moins dans le logement et les cérémonies de mariage et de funérailles, mais il leur est impossible de se coordonner pour le faire, notamment à cause des enjeux matrimoniaux, dans un contexte de fort déséquilibre démographique entre hommes et femmes[1]. La course à la richesse ressemble peut-être à ce pari impossible à généraliser, qui consiste à faire mieux que les autres.

Le bénéfice de la consommation et du revenu serait-il totalement relatif ? La consommation d'une personne ne vaut-elle à ses yeux que dans la mesure où elle se compare à celle d'autrui, ou bien son niveau absolu compte-t-il tout de même ? La recherche sur le bonheur tente de fournir des réponses empiriques à cette question.

Que m'importe le revenu d'autrui ?

Au cours des quinze dernières années, de nombreux travaux ont tenté d'identifier l'importance des effets de comparaison. Une grande partie de ces études s'appuie sur les données d'enquêtes déjà évoquées et procède en estimant une fonction de bonheur individuelle, dans laquelle est introduite une mesure du revenu de référence auquel les gens sont censés se comparer.

1. Philip Brown, Erwin Bulte et Xiaobo Zhang, « Positional Spending and Status Seeking in Rural China », *Journal of Development Economics*, vol. 96, n° 1, 2011, p. 139-149.

Immédiatement, la question se pose de savoir comment définir ce revenu de référence. Comme il est raisonnable de supposer que les gens se comparent à ceux qu'ils côtoient régulièrement, les tests ont porté sur les groupes suivants : le milieu professionnel, les voisins, les concitoyens, les membres de la famille. Selon cette méthode, c'est donc le chercheur lui-même qui décide des contours du groupe de référence. Ensuite, il s'agit de vérifier la nature de l'association entre cette grandeur et le bonheur déclaré par l'individu (c'est-à-dire le coefficient de corrélation partiel associé à ce revenu de référence dans l'estimation du bonheur individuel).

La plupart des travaux de cette nature ont identifié une relation inverse entre le bonheur des individus et le niveau de revenu de leur groupe de référence. À niveau de revenu personnel donné, ma satisfaction diminue quand le revenu de mon groupe de référence augmente. Autrement dit, c'est l'écart entre les deux qui joue en tant que tel sur ma satisfaction. Concernant le monde du travail, certains articles ont même suggéré que le lien entre salaire et satisfaction au travail était purement relatif, c'est-à-dire que, si mon salaire et celui de mes pairs augmentaient simultanément dans les mêmes proportions, cela n'aurait aucun effet net sur ma satisfaction[1].

Concernant les comparaisons locales, les premiers travaux suggéraient que, à revenu donné, une personne était en moyenne plus heureuse lorsque ses voisins ou ses concitoyens étaient moins riches qu'elle[2]. Cela peut paraître étonnant, dans la mesure où l'on sait que les conditions de vie locales sont généralement meilleures dans les quartiers socialement favorisés.

1. Andrew E. Clark et Andrew J. Oswald, « Satisfaction and Comparison Income », *Journal of Public Economics*, vol. 61, 1996, p. 359-381.

2. Erzo Luttmer, « Neighbours as Negatives : Relative Earnings and Well-Being », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 120, n° 3, 2005, p. 963-1002.

De fait, des travaux ultérieurs plus précis ont permis de montrer que deux effets étaient à l'œuvre : les gens préfèrent vivre dans des quartiers plus aisés (certainement à cause de la qualité des biens publics locaux), mais ils sont également sensibles au rang qu'ils y tiennent[1].

Les études révèlent aussi systématiquement la nature asymétrique des comparaisons, une intuition déjà suggérée par James Duesenberry, un économiste spécialiste de la consommation : se comparer à mieux loti que soi est une source de frustration et de baisse du bien-être, mais se comparer à moins riche n'exerce qu'un effet moindre, voire nul[2]. Enfin, on pourrait croire que les comparaisons de niveau de vie sont un luxe et ne concernent que les habitants des pays développés qui sont libérés des préoccupations de survie ; il n'en est rien. Au gré de la disponibilité de données d'enquêtes, des effets de comparaison ont été mis en évidence en Amérique latine, en Chine, au Népal, en Inde, en Afrique du Sud ou au Kenya.

Frustration avouée

Les travaux évoqués mettent en évidence l'association négative entre le bien-être d'un individu et le revenu moyen de son groupe de référence supposé. Pour aller plus loin, certains ont cherché à exploiter les questions directes relatives aux comparaisons contenues dans certaines enquêtes, voire à y introduire de telles questions.

1. Andrew E. Clark, Nicolai Kristensen et Niels Westergård-Nielsen, « Economic Satisfaction and Income Rank in Small Neighbourhoods », *Journal of the European Economic Association*, vol. 7, n° 2-3, 2009, p. 519-527.

2. James. S. Duesenberry, *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*, Cambridge, Harvard University Press, 1949.

De fait, la plupart des personnes interrogées dans les pays développés et en développement s'avouent sensibles aux comparaisons de niveau de vie ou de salaire. Elles disent se comparer, par ordre d'importance décroissant, avec leurs collègues, leurs amis, des membres de leur famille, d'anciens camarades de classe et leurs voisins. Plus ces comparaisons sont reconnues comme importantes, moins les gens se déclarent satisfaits de leur vie et plus ils sont favorables à une politique d'égalisation des revenus par l'État. Ainsi, en 2006, les trois quarts des Européens reconnaissaient que les comparaisons de revenu étaient importantes pour eux[1]. Plus on se compare, plus faible est la satisfaction dans la vie, dans le travail et relativement au salaire. L'intensité des comparaisons est également associée à d'autres mesures telles que la dépressivité, le pessimisme ou la santé subjective.

En France, une enquête consacrée à la satisfaction salariale (*Les Salariés et leurs salaires*, SALSA) a été réalisée en 2009 auprès de 3 000 salariés du secteur privé et 3 000 salariés de la fonction publique. Les trois quarts des salariés disent comparer leur rémunération à celle d'un groupe de référence. Plus précisément, 50 % des salariés des entreprises déclarent comparer leur salaire à celui de collègues exerçant la même profession (54 % dans la fonction publique) ; 24 % au salaire de camarades d'études (29 % dans la fonction publique) ; 45 % à celui d'amis (49 % dans la fonction publique) ; 46 % à des membres de la famille (59 % dans la fonction publique). Près de la moitié des personnes interrogées ont déjà comparé leur salaire au SMIC.

L'enquête contenait également des questions sur la connaissance des salaires. Au total, 70 % des salariés déclarent connaître à peu près la rémunération de certains collègues ; environ 30 % connaissent le salaire de leurs supérieurs hiérarchiques ; environ

1. Voir Andrew E. Clark et Claudia Senik. « Who Compares to Whom ? The Anatomy of Income Comparisons in Europe », *Economic Journal*, vol. 120, n° 144, 2010, p. 573-594.

20 % le salaire des dirigeants de leur entreprise, et environ 40 % le salaire des personnes exerçant le même métier dans d'autres entreprises. Ces chiffres sont toujours légèrement supérieurs pour la fonction publique[1].

Ici encore, on constate que les gens se comparent le plus souvent à plus riche qu'eux. La moitié des salariés interrogés estiment que les gens auxquels ils se comparent gagnent plus qu'eux-mêmes et 35 % autant. Ceux qui se comparent « vers le bas » sont donc très minoritaires (22 % dans les entreprises et 16 % dans la fonction publique). Les salariés se comparent aussi entre secteurs : 64 % des salariés de la fonction publique ont l'impression de gagner moins que les salariés des entreprises (56 % dans le cas symétrique).

Citons encore l'enquête LITS (*Life in Transition Survey*), menée dans les pays d'Europe centrale et orientale en 2006 et 2010, qui demandait aux gens de comparer leur niveau de vie avec celui d'autres groupes, ainsi que par rapport à leur propre niveau de vie avant 1989 (c'est-à-dire avant le début de la transition). Elle interrogeait également les enquêtés sur leur réussite relativement à leurs parents, leurs anciens camarades de classe et les collègues qu'ils avaient avant 1989. Cette formulation permet d'identifier l'effet des positions relatives nées des circonstances imprévues imposées par la transition. De manière systématique, le sentiment d'avoir déchu par rapport à son propre niveau passé, par rapport à ses parents ou par rapport à ses anciens camarades de classe ou de travail se révèle être une source de malaise particulièrement forte[2].

1. « Comparaisons, aspirations, frustrations : public et privé diffèrent-ils tant ? », *in* Christian Baudelot, Damien Cartron, *et al.*, *Bien ou mal payés ? Salariés du public et du privé jugent leurs salaires*, Paris, Presses de l'ENS, 2014.

2. Claudia Senik, « Direct Evidence on Income Comparisons and their Welfare Effects », *Journal of Economic Behaviour and Organization*, vol. 72, n° 1, 2009, p. 408-424.

Par ailleurs, les comparaisons locales ont beaucoup plus d'impact sur la satisfaction que les comparaisons globales. Ainsi, ceux qui estiment qu'ils ont moins bien réussi que leurs anciens collègues mais qui se situent dans le haut de l'échelle sociale sont moins heureux que ceux qui s'estiment plus bas dans l'échelle sociale mais plus haut que leurs anciens pairs.

Tout cela suggère que les comparaisons sont particulièrement désagréables lorsqu'elles indiquent à une personne qu'elle a moins bien réussi qu'elle ne l'aurait pu. Avoir connu une chute de niveau de vie, avoir moins bien réussi que d'anciens collègues ou camarades de classe sont autant de signes d'échec par rapport à un potentiel. Le sentiment de frustration relative ne relève donc pas uniquement de la comparaison avec les autres, mais passe en partie par une auto-évaluation, une comparaison à une performance personnelle potentielle.

Comparaisons et pauvreté

Si le fait d'avoir un revenu inférieur à celui d'un groupe de référence est une source de malaise, c'est parce que ce dernier fournit une sorte de norme. Ce phénomène rejoint le concept de pauvreté relative : il ne s'agit pas de survie ou d'apport calorique minimum, mais d'incapacité à soutenir une certaine norme de consommation en vigueur dans une société donnée.

La distinction entre pauvreté absolue et pauvreté relative a été illustrée par Adam Smith. Au milieu du XVIII[e] siècle, les Écossais dépourvus de chaussures n'étaient pas considérés comme très pauvres, alors que, en Angleterre, seuls les individus vivant dans le dénuement le plus total n'en portaient pas. Le stigmate social associé à l'absence de souliers était donc plus important en Angleterre qu'en Écosse. La pauvreté est donc la situation de celui qui n'a pas les moyens de se conformer à une certaine norme sociale. L'Union européenne définit comme pauvre une

région dont le revenu par habitant est inférieur à 60 % du revenu médian de l'Union, ce qui illustre bien le caractère relatif de cette notion. Ainsi, au fur et à mesure qu'un pays s'enrichit, le seuil de pauvreté relative s'élève. Si cela correspond effectivement au ressenti des habitants, on comprend pourquoi le bonheur de tous n'augmente pas.

Une expérience californienne

On dispose donc aujourd'hui d'un corpus relativement abondant illustrant l'association négative entre comparaisons et bonheur. Mais comment établir le sens de la causalité ? Sont-ce les comparaisons qui rendent les gens malheureux ou les gens malheureux qui ont une plus grande tendance à se comparer à d'autres, plus fortunés ?

En 2008, un groupe de chercheurs a organisé une expérience concernant les employés des universités publiques californiennes, suivant le modèle de protocole en double aveugle utilisé pour tester l'efficacité des médicaments. Ces chercheurs ont découvert qu'un site Internet, *Sacramento Bee Website*, venait d'apparaître et affichait les salaires de tous les fonctionnaires de l'État, conformément à l'exigence de transparence imposée par la loi californienne[1]. Ils ont alors sélectionné un échantillon d'environ 3 000 employés de plusieurs universités et les ont aléatoirement répartis en deux groupes. Les membres du premier groupe ont subi un certain « traitement » : ils ont tout d'abord reçu un message leur demandant s'ils avaient connaissance du site en question. Puis, dix jours plus tard, ils ont été

1. David Card, Alexandre Mas, *et al.*, « Inequality at Work : The Effect of Peer Salaries on Job Satisfaction », *American Economic Review*, vol. 102, n° 6, 2012, p. 2981-3003. Le site en question est http://www.sacbee.com/statepay/

recontactés pour répondre à un questionnaire sur leur satisfaction au travail. L'autre groupe a été contacté de la même manière au moment de la deuxième étape, mais sans avoir été averti, en première étape, de l'existence du site. Le questionnaire contenait les questions suivantes : « Êtes-vous satisfait de votre salaire dans cet emploi ? » ; « Êtes-vous satisfait de votre emploi ? » ; « Estimez-vous que votre salaire est juste par rapport aux autres membres de votre département ? » ; « Avez-vous l'intention d'essayer de changer d'emploi au cours de l'année qui vient ? ».

Les résultats de l'expérience sont les suivants. La moitié des membres du groupe de traitement a été visiter le site évoqué ; en grande majorité (80 %), ils ont consulté le salaire de collègues de leur propre département. Surtout, la satisfaction vis-à-vis de leur emploi et de leur salaire est beaucoup plus basse pour ceux dont le salaire est inférieur au salaire médian de leur département. Ces derniers sont plus nombreux à déclarer qu'ils ont l'intention de chercher un nouvel emploi. En revanche, ceux qui gagnent davantage que le salaire médian de leur département n'ont pas été affectés par la consultation du site : leur niveau de satisfaction est semblable à celle du groupe de contrôle. Enfin, chose extraordinaire, deux ans après l'expérience, le taux de départ était effectivement plus élevé parmi les personnes du groupe de traitement gagnant moins que le revenu médian, notamment celles qui avaient déclaré vouloir chercher un nouvel emploi.

Dans cette expérience, les comparaisons ont bien été imposées aux gens. On peut donc être quasiment certain que la moindre satisfaction de ceux qui découvrent être relativement mal payés est bien due à la prise de conscience de cette comparaison défavorable, et non à une disposition d'esprit préalable.

Jalousie naturelle

Une autre expérience, dans un tout autre répertoire, peut être consultée en ligne[1]. On peut y découvrir l'effet, sur des singes capucins, d'une récompense inégale. Une même tâche est assignée à deux singes, placés dans des cages contiguës : il s'agit de tendre une pierre à l'expérimentateur. En retour, la récompense consiste – initialement – en un morceau de concombre. Puis, à partir d'un certain moment, l'un des singes reçoit un grain de raisin comme récompense. Or le raisin est préférable au concombre, du point de vue du singe, pour sa teneur en sucre notamment. Tant que les deux singes sont récompensés sous la forme d'un morceau de concombre, ils accomplissent leur tâche sans rechigner. Mais lorsque l'un des singes obtient un grain de raisin, l'autre refuse le morceau de concombre qu'il vient de recevoir, le projette violemment sur le chercheur à travers un orifice de la paroi de la cage et secoue la grille avec fureur. Les comparaisons semblent bien être « naturelles » chez les animaux vivant en groupe.

Expériences mentales

La nature relative de la satisfaction a parfois été illustrée à l'aide d'expériences de choix hypothétiques[2]. On demande aux sujets de choisir entre deux emplois ou sociétés hypothétiques, du type :

1. http://www.youtube.com/watch?v=WUquKkTmbww

2. Voir par exemple Francisco Alpizar, Fredrik Carlsson et Olof Johansson-Stenman, « How Much Do We Care about Absolute versus Relative Income and Consumption ? » *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 56, 2005, p. 405-421.

A : Votre revenu annuel s'établit à 50 000 euros ; les autres gagnent 25 000 euros.

B : Votre revenu annuel s'élève à 100 000 euros ; les autres gagnent 200 000 euros.

L'expérience permet donc de savoir ce qui compte le plus pour les gens : leur niveau de vie en tant que tel (option B) ou leur position relative par rapport aux autres (option A). De fait, une majorité de sujets choisit l'option A. Cette méthode a été déclinée en de multiples variantes destinées à cerner l'importance des préoccupations relatives selon les domaines : voiture, logement, vacances, assurance, etc.

L'interprétation de ce type d'expériences est délicate, dans la mesure où leur caractère abstrait laisse une grande marge de manœuvre à l'imagination. Leur objectif est de mettre en évidence des phénomènes d'interaction sociale hors marché, c'est-à-dire de pures préoccupations de statut et non de pouvoir d'achat absolu. Or, dans un monde réel où les marchés fonctionnent, la faiblesse de mon revenu relatif dans le monde B me conduira certainement à être évincé par les prix de toute une série de biens de consommation, notamment les plus rares : appartements des beaux quartiers, vêtements de luxe, etc. Même si je suis totalement insensible aux comparaisons, je peux avoir une préférence pour ces biens à condition qu'ils possèdent une valeur intrinsèque supérieure. Toute expérience qui ne prend pas garde à cette difficulté reste peu convaincante. Heureusement, certaines le font, notamment en précisant que les prix des biens resteront fixes et identiques dans les deux situations.

La consommation ostentatoire

L'hypothèse de la consommation ostentatoire, de James Duesenberry à Thorstein Veblen, suppose qu'une partie, voire l'intégralité de l'utilité de la consommation de certains

biens vient de la visibilité de cet acte pour autrui. La consommation ostentatoire est en général décrite sur le mode de la compétition : on n'en retire du plaisir que si l'on est capable d'afficher un train de vie supérieur à celui des autres. Il s'agit donc bien d'un truchement pour les comparaisons de richesse (et *in fine* de puissance). Si les travaux théoriques démontrant la possibilité et les conséquences de cette hypothèse ne manquent pas, les illustrations empiriques directes sont beaucoup plus rares.

Ori Heffetz, économiste à l'université de Cornell, a conduit plusieurs études destinées à vérifier, empiriquement, l'existence de tels phénomènes. Dans la première, il réalise une enquête par téléphone auprès de 480 Américains choisis de manière aléatoire. La question porte sur la visibilité de la dépense associée à différents postes de consommation. Il s'agit, ici encore, d'expériences de choix imaginaires. La question est la suivante : « Imaginez que vous rencontriez quelqu'un dont le foyer est semblable au vôtre. Imaginez que son logement n'est pas différent des autres, à l'exception du fait qu'il dépense davantage pour [une certaine catégorie de biens]. Remarqueriez-vous cet aspect ? Et si oui, au bout de combien de temps ? Le remarqueriez-vous presque immédiatement, dès la première rencontre, peu de temps après, longtemps après ou jamais[1] ? »

Chaque personne répond à 31 questions correspondant chacune à une catégorie de dépense. Le résultat de l'enquête confirme l'intuition courante : les objets matériels ayant trait à l'image de soi se révèlent, de manière générale, plus visibles que les services immatériels, même si les dépenses d'éducation des enfants sont assez « visibles » (c'est-à-dire objets de connaissance sociale). Ayant identifié les articles de consommation les plus visibles, Ori Heffetz montre que la consommation de ces

1. Ori Heffetz, « Who Sees What ? Demographics and the Visibiliry of Consumer Expenditures », *Journal of Economic Psychology*, vol. 33, n° 4, 2012, p. 801-818.

biens augmente particulièrement lorsque le revenu des gens s'accroît, surtout chez les 20 % les plus riches. Les biens les plus visibles sont effectivement des biens de luxe et leur utilité est – au moins en partie – relative.

À ce stade, on dispose de suffisamment d'éléments pour rendre compte du paradoxe d'Easterlin. Le fait que les riches se déclarent plus heureux que les pauvres au sein d'un pays pourrait être fondé sur un pur phénomène d'utilité relative. De même, le niveau de bonheur plus élevé des habitants des pays riches pourrait tirer sa source de « comparaisons globalisées ». Les technologies d'information et de communication ont rendu le monde « transparent », et chacun sait à peu près comment vivent les habitants d'autres pays.

A contrario, les personnes qui n'ont pas accès à Internet se disent moins enclines à opérer des comparaisons de revenus. Dans ces conditions, l'enrichissement d'un pays au cours du temps ne conduira sa population à un niveau de bonheur plus élevé que si sa position relative au sein du concert des nations s'améliore. Le paradoxe d'Easterlin pourrait donc s'expliquer par un phénomène de comparaisons à l'échelle mondiale, même si, pour l'instant, de telles comparaisons entre pays n'ont jamais été mises en évidence directement. Pourtant, Easterlin propose une deuxième interprétation de ce phénomène : l'adaptation.

CHAPITRE 3

Tout passe

Si la croissance ne permet pas d'élever durablement le bonheur, c'est aussi à cause du phénomène psychologique d'adaptation. L'idée générale est que la satisfaction d'un individu dépend de l'écart entre ses réalisations et ses aspirations. Cet individu s'efforce d'atteindre certains objectifs, mais, à son insu, ses aspirations évoluent au gré de sa progression. Ayant atteint le but qu'il s'était fixé, il se met immédiatement en marche vers un autre horizon. L'écart ne peut donc jamais être comblé, ni sa satisfaction augmenter. L'évolution des aspirations n'étant pas instantanée, c'est surtout sur le long terme que l'on observe la constance du niveau de satisfaction.

Cette idée a inauguré le champ de recherche fondé sur les données subjectives de satisfaction. Dans les années 1970, Bernard van Praag et ses collègues économistes de l'école de Leyde, aux Pays-Bas, ont eu recours à une question originale, celle du revenu minimum : « Quel serait le niveau de revenu qui suffirait à votre famille pour joindre les deux bouts, en prenant toutes vos dépenses en compte ? » Les personnes qui répondent à l'enquête doivent donc indiquer elles-mêmes le montant qu'elles considèrent comme juste nécessaire à leur « survie ». Or on s'aperçoit que le niveau d'exigence des gens augmente *au cours du temps* avec leur niveau de vie : une personne qui connaît une année une augmentation de revenu de

100 dollars aura au bout de deux ans réévalué de 60 dollars sa définition du revenu minimum. Ce processus d'adaptation conduit donc à une évaporation de 60 % de l'effet utile du revenu.

Par la suite, Easterlin a tiré des conclusions très fortes de ce type d'observation : « Les aspirations matérielles croissent en proportion du revenu et, de ce fait, on ne s'approche ni ne s'éloigne de la réalisation de ses objectifs matériels, et le bien-être reste inchangé. » Mais le plus grave serait que les gens ne soient pas conscients de ce phénomène, ce qui les conduirait à des anticipations erronées, donc à des choix inefficaces[1]. Ils auraient été plus heureux s'ils n'avaient pas gaspillé leurs efforts à essayer de s'enrichir. Cette vision constitue donc une lourde charge à l'encontre de la théorie économique et même de l'économie libérale, puisqu'elle décrit des individus incapables de veiller à leur propre intérêt.

Faut-il renoncer à être plus heureux ?

Poussée jusqu'au bout, l'hypothèse de l'adaptation implique que rien ne peut faire changer durablement le niveau de bonheur d'un individu. Chacun serait en quelque sorte destiné à un certain niveau de bonheur, déterminé en partie par des facteurs biologiques, notamment génétiques. Les différences de bonheur entre individus seraient dues à une sorte de loterie biologique. Notons que cette version radicale de l'adaptation interdit de voir, non seulement dans le revenu mais également dans tout autre dimension de l'existence, le moyen d'être plus heureux. Il ne s'agit plus d'une charge contre la croissance, mais d'un

1. Richard. A. Easterlin, « Income and Happiness : Towards a Unified Theory », *Economic Journal*, vol. 111, 2001, p. 465-484.

appel à une philosophie de la résignation ou de l'acceptation de son destin par chacun.

Des résultats allant dans ce sens ont été produits dans le cadre d'un projet d'étude de fratries de jumeaux, le *Minnesota Study of Twins Reared Apart* (MISTRA), en cours depuis 1979. L'une de ces études compare les caractéristiques de 137 paires de jumeaux séparés depuis la naissance, dont certains monozygotes et d'autres hétérozygotes. Des mesures physiologiques, de quotient intellectuel, mais aussi de style de vie, d'attitudes mentales et de bonheur, ont été relevées. L'un des résultats les plus frappants est que la similarité est aussi forte entre les jumeaux élevés ensemble ou séparément, que ce soit pour les paires de jumeaux monozygotes ou hétérozygotes. Les chercheurs estiment que, au sein des différences de bonheur moyen entre les individus, environ 50 % sont attribuables à des différences génétiques (le reste étant dû aux circonstances de leur vie). En relevant ces mesures de manière répétée au cours du temps, on peut calculer leur valeur moyenne pour chaque individu, sa partie « stable ». On estime alors que 80 % de la partie stable du bonheur est héritée génétiquement (il s'agit de la corrélation entre les moyennes de bonheur sur des périodes de dix ans entre jumeaux monozygotes)[1].

Le psychologue Jonathan Haidt attribue à la « loterie corticale » le style affectif de chacun d'entre nous, qu'il définit comme l'équilibre entre désir et appréhension, entre émotions positive et émotions négatives[2]. Cet équilibre serait associé au type d'asymétrie dans le fonctionnement du cortex frontal : les personnes dont l'activité cérébrale est plus intense dans la partie

1. David Lykken, *Happiness : What Studies on Twins Show us About Nature, Nurture, and the Happiness Set-Point*, New York, Golden Books, 1999.

2. Jonathan Haidt, *The Happiness Hypothesis : Finding Modern Truth in Ancient Wisdom*, New York, Basic Books, 2006.

gauche du cortex frontal seraient généralement plus heureuses, moins anxieuses et moins dépressives que celles dont la partie droite du cortex frontal est prédominante. Cette asymétrie serait elle-même une donnée stable et observable depuis l'enfance.

Bien entendu, il est permis de douter de la relation de causalité entre cerveau et bonheur. L'activité cérébrale que l'on observe à l'occasion des processus mentaux est évidemment le substrat de ces derniers, mais en est-elle la cause ? Quoi qu'il en soit, cette vision déterministe ferme la porte à l'espoir d'être plus heureux par quelque moyen que ce soit.

Admettons que chaque individu soit doté d'un certain niveau de bonheur initial, un niveau « de base ». La question posée par l'adaptation est de savoir s'il existe une tendance au retour automatique vers ce niveau. Certains psychologues établissent un parallèle entre l'homéostasie qui maintient constante notre température corporelle et la stabilité du bien-être subjectif : un mécanisme régulateur maintiendrait le bonheur de chaque individu à un niveau spécifique. Des événements positifs et négatifs pourraient exercer des effets à court terme sur le bien-être, mais la plupart des individus retrouveraient rapidement leur niveau de base.

À l'appui de cette thèse, on cite souvent un article écrit en 1978 par trois psychologues[1]. La première partie de l'article étudie un très petit échantillon de 22 gagnants à la loterie américaine et montrerait que ces derniers ne se déclarent pas plus satisfaits de leur vie qu'un groupe de contrôle. Bien que cet article ait été abondamment cité, les résultats ne sont pas réellement aussi univoques. D'une part, les gagnants se déclaraient en réalité plus heureux que les autres, mais la faible taille de l'échantillon ne permettait pas d'établir une différence statisti-

1. Philip Brickman, Dan Coates et Ronnie Janoff-Bulman, « Lottery Winners and Accident Victims : is Happiness relative ? », *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 36, 1978, p. 917-927.

quement significative. D'autre part, l'analyse était faite en coupe transversale et non en panel, c'est-à-dire que l'on comparait les gagnants aux autres personnes, et non à leur niveau de bonheur passé, ce qui est peu probant. L'autre partie de l'article porte sur l'évolution du bonheur déclaré par des personnes atteintes de paralysie des membres inférieurs. Elle est souvent citée, à tort, comme montrant que ces dernières s'habituent à leur sort et retrouvent au bout d'un certain temps leur niveau de bonheur initial. En réalité, ce que montrent les données, c'est que leur bien-être reste plus faible qu'avant l'accident.

Une autre étude, fondée sur le panel anglais *British Household Panel Survey*, a suivi l'évolution du bien-être des personnes atteintes d'infirmité partielle ou totale[1]. Dans les deux cas, le bien-être diminue considérablement ; un phénomène d'adaptation est visible au bout de quelques années, mais il est loin d'être complet. Plus précisément, 16 800 individus suivis pendant sept ans, de 1996 à 2004, répondent chaque année aux questions suivantes : « Comment décrire votre état de santé actuel : souffrez-vous d'une maladie ou d'une invalidité au long cours ? Est-ce que votre santé limite vos activités quotidiennes d'une manière ou d'une autre ? » En cas de réponse positive, deux modalités sont proposées : « Je suis handicapé, mais je suis capable de faire des activités quotidiennes telles que le ménage, monter les marches, m'habiller, et marcher pendant dix minutes » (soit un état de handicap modéré) ou « Je suis handicapé et je suis incapable d'exécuter aucune des tâches évoquées plus haut » (soit un état de handicap sévère).

Au sein de l'échantillon, 100 personnes sont légèrement handicapées et environ 500 lourdement handicapées. Toutes évaluent leur satisfaction dans la vie sur une échelle de 1 à 7.

1. Andrew J. Oswald et Nick Powdthavee, « Does Happiness Adapt ? A Longitudinal Study of Disability with Implications for Economists and Judges », *Journal of Public Economics*, vol. 92, 2008, p. 1061-1077.

Les personnes qui ne déclarent jamais de handicap (13 800) ont un score moyen de satisfaction dans la vie d'environ 5,3. Celles qui souffrent d'invalidité à toutes les années ont un score de 4,3. La différence est donc importante. Ensuite, les 315 personnes souffrant d'invalidité légère à une année donnée ont un score 4,7 et les 2 204 personnes souffrant d'invalidité sévère ont un score de 4.

Le plus intéressant est de suivre les individus qui, à la suite d'un accident, souffrent d'invalidité. Pour ceux qui connaissent un handicap léger, on voit leur niveau de satisfaction chuter de deux échelons en moyenne l'année de leur accident, puis remonter, en moyenne, d'un échelon au bout de deux ans. Pour les accidents conduisant à un handicap lourd, la satisfaction ne remonte que d'un demi-échelon. Les données ne valident donc pas l'hypothèse de l'adaptation : il n'y a pas d'adaptation totale au handicap et les personnes handicapées se déclarent moins heureuses que les autres.

Au-delà du cas extrême du handicap, les données longitudinales, qui suivent les mêmes individus année après année, révèlent-elles une tendance à l'homéostasie du bonheur ? La réponse est plutôt négative. Rappelons que le bonheur moyen déclaré par les individus change considérablement au cours de leur cycle de vie suivant une courbe en forme de U : le bonheur décroît à partir de la fin de l'adolescence, atteint un minimum aux alentours de 45 ans, puis remonte. On ne peut donc vraiment parler de stabilité du bonheur, à moins d'inclure dans le niveau homéostatique supposé une variation liée aux âges de la vie.

Tout lasse (et pas seulement le revenu)

Malgré tout, dans un certain nombre de domaines, on observe effectivement une tendance à l'homéostasie. De ce point de vue, un article récent contient des observations étonnantes[1]. Pour les individus présents pendant dix-sept années consécutives dans l'enquête longitudinale allemande SOEP, la plupart des changements démographiques n'exercent qu'un impact transitoire : le mariage, le divorce, la naissance d'un enfant et même le veuvage s'accompagnent de pics de bonheur ou de malheur, mais leur effet finit par se dissiper au bout de quelques années. En revanche, certains événements résistent à l'adaptation : ainsi, les individus ne s'habituent jamais totalement au fait d'être au chômage.

L'ensemble de ces observations permet de mettre le paradoxe d'Easterlin en perspective. En effet, si le revenu était particulièrement propice aux comparaisons et aux phénomènes d'adaptation, tandis que d'autres activités humaines en étaient protégées, il faudrait certainement songer à réallouer nos efforts et notre temps vers des domaines propres à élever durablement notre bonheur. Mais cela n'est apparemment pas le cas. La rivalité entre les membres d'une société semble s'étendre à la plupart des domaines de leur existence, même les plus privés, et non uniquement aux catégories marchandes que sont la consommation et le revenu. Par ailleurs, l'influence pernicieuse de l'habitude modifie la perception d'un grand nombre de nos expériences, et non uniquement de notre niveau de vie. En même temps que la croissance, c'est donc l'ensemble des activités

1. Andrew E. Clark, Ed Diener, *et al.*, « Lags and Leads in Life Satisfaction : A Test of the Baseline Hypothesis », *Economic Journal*, vol. 118, n° 529, 2008, p. F222-F243.

humaines qu'il faudrait remettre en cause si l'unique objectif était d'élever *durablement* notre niveau de satisfaction en se soustrayant aux phénomènes de relativité et d'usure.

Finalement, à cause du phénomène d'adaptation hédonique, les efforts des individus et des sociétés pour augmenter leur richesse sont peut-être vains. Peuvent-ils pour autant s'en dispenser ? On peut regretter *a posteriori* que la croissance ne permette pas d'élever continûment notre bonheur, mais est-il sage d'y renoncer pour l'avenir ? C'est pour examiner ces questions que la suite de cet ouvrage met l'accent sur les bienfaits de la croissance en tant que perspective d'avenir, avant d'envisager l'effet qu'exercerait sur le bonheur l'absence de croissance, voire la décroissance.

CHAPITRE 4

Se projeter dans l'avenir

Quand bien même la croissance et la course au statut qui la sous-tend en partie seraient vaines, ne constituent-elles pas une source de bonheur en tant que telles ? Psychologues, économistes et même neurologues ont mis en évidence le goût des individus pour le progrès, surtout lorsqu'il est anticipé. Leurs travaux mettent l'accent sur notre rapport à l'avenir. Si l'adaptation fait dépendre le bonheur de l'écart par rapport à des aspirations formées dans le passé, tandis que les comparaisons se réfèrent à une norme sociale plus ou moins statique, il s'agit ici de prendre en compte la projection dans le futur.

Pour ce faire, il faut admettre une nouvelle hypothèse « comportementale » éloignée du cadre classique de l'économie : le fait que des représentations et des anticipations en tant que telles puissent exercer des effets sur le bien-être. Il s'agit en quelque sorte d'un flux de bonheur anticipé, ressenti « à l'avance », dans la perspective d'un événement à venir. De telles émotions ont même été illustrées grâce à l'imagerie de résonance magnétique : les zones du cerveau activées diffèrent selon que l'on espère, que l'on anticipe un événement agréable ou pénible[1].

1. George Loewenstein, « The Pleasures and Pains of Information ». *Science*, vol. 312, n° 5774, 2006, p. 704-706.

Ainsi l'information ne sert-elle pas uniquement à préparer les choix des individus en vue de conséquences futures ; elle est en soi une source de sensations de bien-être ou de malaise. Il en découle naturellement un goût pour la progression.

Un goût inné pour la progression

Dans une série d'expériences simples et intuitives, George Loewenstein, professeur d'économie et de psychologie à l'université de Yale, en collaboration avec divers collègues, a mis en évidence l'existence de préférences bien précises, et parfois contraires aux prédictions de la théorie économique, concernant l'agencement dans le temps d'épisodes plus ou moins gratifiants et liés entre eux de manière à former une « séquence ». Les sujets participant à ses expériences font, en grande majorité, preuve d'une préférence pour les séquences améliorantes, c'est-à-dire qu'ils choisissent de vivre d'abord les épisodes les plus désagréables afin de garder les plus agréables pour plus tard. Plus étonnant peut-être, lorsque leur choix ne porte que sur la date d'un événement, ils choisissent de le repousser dans le temps s'il s'agit d'une perspective agréable et de l'anticiper autant que possible s'il s'agit d'un événement désagréable.

L'une de ces expériences consiste à offrir aux sujets deux dîners, l'un dans un excellent restaurant et l'autre dans un restaurant à bas prix[1]. Libres de l'ordre dans lequel ils font usage de ces cadeaux, la plupart des individus choisissent de réserver le meilleur restaurant pour plus tard. Même lorsque seul le bon restaurant est proposé, les sujets choisissent une date lointaine plutôt qu'immédiate. Les auteurs y voient le signe d'un

1. George Loewenstein, « Anticipation and the Valuation of Delayed Consumption », *The Economic Journal*, vol. 97, n° 387, 1987, p. 666-684.

comportement de « *savouring* » (délectation anticipée). Dans une autre expérience, de choix imaginaire cette fois, les sujets doivent indiquer à quel moment ils préféreraient rendre visite à une vieille tante acariâtre et à d'anciens camarades d'études sympathiques. Tous placent la visite à leur tante en premier lieu et la hâtent autant que possible, comme pour réduire la durée d'anticipation de ce pensum.

Un autre type d'expérience, mis en œuvre par Daniel Kahneman et Amos Tversky, illustre l'importance de l'ordre des moments d'une séquence : les sujets ne se souviennent, après coup, que du moment d'intensité maximal (le pic) et de la fin des expériences auxquelles on les soumet (d'où le nom de « *peak-end theory* »). Un épisode désagréable, tel que maintenir sa main dans un seau d'eau glacée, paraît plus supportable si on lui ajoute une séquence de réchauffement de l'eau à la fin (bien que cela allonge la durée de l'expérience, qui reste désagréable). C'est du moins de cette manière que les sujets se souviennent de ces épisodes, *a posteriori*.

Dans un autre ordre d'idées, on sait que, dans de nombreuses entreprises, les salaires des travailleurs augmentent continûment au cours de leur carrière, alors que leur productivité suit généralement une courbe en forme de cloche[1]. Certes, cette politique salariale est en partie destinée à motiver et à retenir les salariés, ainsi qu'à garantir leurs revenus contre le risque de perte de productivité, mais elle reflète aussi certainement une préférence pure de ces derniers pour un profil de revenu croissant au cours du temps, c'est-à-dire des possibilités de consommation de plus en plus élevées.

En utilisant les déclarations de bonheur des milliers de Russes participant à l'enquête RLMS (*Russian Longitudinal Moni-*

1. Robert H. Frank et Robert M. Hutchens, « Wages, Seniority, and the Demand for Rising Consumption Profiles », *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 21, 1993, p. 251-276.

toring Survey) de 1994 à 2004, on a pu illustrer ce phénomène de préférence pour un profil de consommation croissant dans le temps[1]. Toutes choses égales par ailleurs, pour un même montant de consommation globale cumulée sur dix ans, les individus qui auront le plus souvent anticipé une amélioration de leur situation future auront été globalement plus heureux. De même, ceux dont la consommation aura connu une progression au cours de la période auront également un score de bonheur cumulé plus élevé que les autres (pour un même montant de consommation totale). Ainsi, non seulement les gens ont une préférence pour des profils de consommation croissants dans le temps, mais anticiper une amélioration financière est un motif de satisfaction en soi, indépendamment des effets de consommation associés.

Notons que cette préférence pour des profils de revenu croissants va à l'encontre du raisonnement économique de base. En principe, une personne rationnelle qui se verrait proposer différentes manières de recevoir une somme importante, devrait préférer l'empocher intégralement le plus tôt possible, plutôt que sous forme de versements (même de plus en plus élevés) étalés dans le temps. D'abord par impatience, ensuite parce que le futur est incertain (« un "tiens" vaut mieux que deux "tu l'auras" ») et enfin parce qu'elle pourra les placer avec intérêt. Ce n'est pourtant pas ce que l'on observe.

Comment expliquer cette préférence pour la progression ? Pulsion de connaissance au fondement du progrès technique ou, dans un registre moins positif, besoin de divertissement pascalien ? Bien entendu, on peut se demander si ce type de préférences n'est pas uniquement le fait des populations élevées dans un système organisé pour la croissance et éduquées

1. Voir Claudia Senik, « Is Man Doomed to Progress ? Expectations, Adaptation and Well-Being », *Journal of Economic Behaviour and Organization*, vol. 68, n° 1, 2008, p. 140-152.

en vue d'un tel système. *A contrario*, cet effort perpétuel pour distancer les autres ou améliorer sa propre situation par rapport à une référence passée a été interprété par certains comme un mécanisme issu de l'évolution, assurant la permanence des efforts de progrès chez les êtres humains, dans la perspective de la survie de l'espèce[1].

La progression vers un but semble donc être l'une des composantes du bonheur. Cette remarque rejoint les théories psychologiques telliques qui affirment que le bonheur vient du projet lui-même plutôt que de la réalisation[2]. Le fait de nourrir des aspirations élevées est identifié par les psychologues comme un facteur favorable au bonheur, dans la mesure où il donne aux gens un agenda personnel, un sens à leur vie quotidienne et une plus haute estime de soi. À l'inverse, l'absence d'objectifs est souvent diagnostiquée comme un symptôme dépressif.

Finalement, le processus de progrès, c'est-à-dire la croissance, n'est peut-être pas une promesse de bonheur sur le long terme, mais il en constitue bien une condition à court terme. Ainsi que Sisyphe poussant son rocher, l'homme pourrait être voué à la croissance, non pas pour être plus heureux au bout du compte, mais peut-être pour échapper à un malheur plus grand, pour échapper aux écueils qui le menacent. En réalité, les mécanismes d'adaptation et d'anticipation jouent tous deux pour justifier la préférence des individus pour des profils de revenu croissants. Le phénomène d'adaptation nous impose de maintenir notre niveau de vie, sous peine de frustration. Le goût pour la progression appelle des perspectives d'amélioration. Enfin, l'aversion pour la perte s'ajoute à ces deux phéno-

1. Gary S. Becker et Luis Rayo, « Evolutionary Efficiency and Happiness », *Journal of Political Economy*, vol. 115, n° 2, 2007, p. 302-337.

2. Ed Diener, Eunkook Suh, *et al.*, « Subjective Well-Being : Three Decades of Progress », *Psychological Bulletin*, vol. 125, n° 2, 1999, p. 276-302.

mènes pour rendre beaucoup plus désirables les séquences de progression pure. Clairement, notre rapport au temps constitue un argument en faveur de la croissance.

L'« effet tunnel »

L'importance des anticipations est également à l'origine d'un autre type de phénomène : l'« effet signal », ou « effet tunnel ». Dans un article célèbre, l'économiste Albert Hirschman suggérait qu'un individu pourrait retirer une satisfaction positive de la simple observation de l'enrichissement d'autrui, de même qu'un automobiliste, pris dans un embouteillage au sein d'un tunnel, se réjouit de voir soudain l'autre file de voitures progresser vers la fin du tunnel, s'il y voit un signe annonciateur de sa propre sortie[1]. On parle donc d'« effet tunnel » lorsque, dans un contexte d'incertitude et de manque de visibilité, l'observation du sort d'autrui comporte un contenu informationnel si important qu'il domine la comparaison et l'envie.

Cette remarque conduit à réexaminer la nature du rapport au revenu d'autrui et à nuancer l'explication du paradoxe d'Easterlin par les comparaisons sociales. On distingue désormais deux canaux par lesquels le revenu de mon groupe de référence est susceptible d'influencer mon bien-être : le canal de comparaison (l'effet statut) et le canal cognitif (l'effet signal). Les deux effets jouant en sens opposés, la question devient alors de savoir lequel l'emporte sur l'autre et dans quelles circonstances.

Le contexte de la transition en Europe de l'Est est particulièrement propice à un effet tunnel à la Hirschman, dans la mesure où il s'agit d'une période de grande incertitude, de

1. Albert Hirschman et Michael Rothschild, « The Changing Tolerance for Income Inequality in the Course of Economic Development », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 87, n° 4, 1973, p. 544-566.

forte variabilité des revenus individuels et de manque de visibilité concernant l'avenir. Grâce à l'enquête russe RLMS, qui suit des milliers de personnes depuis 1994, on peut constater que, au début de la transition économique, le bonheur déclaré par les individus augmentait lorsque le revenu de leur groupe professionnel s'élevait, quelle que fût leur propre évolution personnelle[1]. Il est probable que le revenu moyen des actifs possédant les mêmes caractéristiques productives qu'un travailleur donné (diplôme, expérience professionnelle, profession, région, âge et sexe) jouait comme une source d'information permettant d'orienter les anticipations de ce dernier concernant ses propres perspectives. Or cette information était précieuse, dans le contexte russe de profonde modification du lien entre compétences et rémunération.

Cet effet était particulièrement marqué chez les personnes auxquelles l'avenir paraissait bien incertain, notamment celles qui répondaient affirmativement à la question : « Êtes-vous inquiets à l'idée de ne pouvoir vous procurer les biens de première nécessité dans les douze mois à venir ? », ainsi que celles qui craignaient de perdre leur emploi. Il était également plus fort chez les jeunes. Ce résultat a été étendu à un ensemble de pays d'Europe centrale et orientale, dont la Pologne, la Hongrie et les pays baltes[2]. Tant que la transition offrait aux habitants de ces pays des perspectives de progression, dans un contexte d'incertitude, l'information apportée par le revenu d'autrui a joué comme un signal positif.

Plus étonnant peut-être, on peut constater, grâce à une enquête américaine (*General Social Survey*) qui interroge des milliers

1. Claudia Senik, « When Information Dominates Comparison. Learning from Russian Subjective Panel Data », *Journal of Public Economics*, vol. 88, n° 9-10, 2004, p. 2099-2133.

2. Claudia Senik, « Ambition and Jealousy. Income Interactions in the Old Europe versus the New Europe and the United States », *Economica*, vol. 75, n° 299, 2008, p 495-513.

d'Américains tous les ans depuis le début des années 1970, que l'effet informationnel est également dominant aux États-Unis. Là encore, ces résultats peuvent être interprétés à la lumière du degré de mobilité perçu par les gens. Il est bien connu que les Américains croient à la possibilité de s'élever dans l'échelle des revenus à condition de s'y employer résolument. Il n'est pas étonnant, dans ce contexte, que l'effet signal du revenu d'autrui l'emporte.

À l'inverse, les pays de la vieille Europe sont caractérisés par une société beaucoup plus stable que les pays d'Europe centrale et orientale : il n'y règne pas la même incertitude sur l'avenir des rémunérations, ni sur la place de chacun dans l'échelle sociale. Les Européens accordent également moins de foi au rôle de l'effort dans la réussite sociale que les Américains. C'est pourquoi on peut constater que, dans tous les pays d'Europe de l'Ouest, l'effet statut (le canal des comparaisons) l'emporte sur l'effet signal.

Au total, on voit que le rôle du revenu d'autrui dépend du contexte social. Faible mobilité et faible incertitude dans le cas de la vieille Europe, forte mobilité aux États-Unis, forte incertitude dans la nouvelle Europe ou encore en Chine, où une étude montre que, si les habitants d'un village se comparent bel et bien aux autres membres du village (la question leur est posée directement), le revenu moyen du village est une source d'accroissement et non de réduction de leur bien-être subjectif[1]. L'ambition domine la jalousie dans les contextes où les situations sont les moins figées.

Le milieu professionnel est certainement le groupe de référence le plus pertinent, le plus naturel, celui avec lequel on interagit le plus fréquemment. Il est également probable que le canal de l'ambition joue davantage pour les groupes de réfé-

1. John Night, Lina Song et Ramani Gunatilaka , « Subjective Well-Being and its Determinants in Rural China », *China Economic Review*, vol. 20, n° 4, 2009, p. 635-649.

rence professionnels. On peut vérifier cette conjecture grâce à l'enquête européenne ESS (*European Social Survey*) auprès de la population de 21 pays européens. On constate que les collègues constituent l'aune de comparaison la plus fréquemment citée (36 %, contre 15 % pour les amis et 6 % pour les membres de la famille). Parmi ceux qui assignent la plus haute importance aux comparaisons de revenus, la plupart se comparent à leurs collègues plutôt qu'à d'autres groupes[1]. Or ceux qui se comparent à leurs collègues sont significativement plus heureux que ceux qui se comparent à leurs amis ou leur famille, certainement parce que cette comparaison suscite également un effet informationnel positif.

On aimerait donc étudier les travailleurs dans leur contexte, au travail, là où ils sont effectivement en interaction avec leurs pairs. Malheureusement, les enquêtes auxquelles les chercheurs ont accès sont le plus souvent menées auprès de la population générale, ce qui est utile pour constituer un échantillon représentatif, mais inutile si l'on s'intéresse aux interactions sociales. La plupart des grandes entreprises recueillent régulièrement des informations précieuses auprès de leurs salariés, mais cette mine d'informations reste en général aux mains de la direction des ressources humaines.

L'« effet signal » dans les entreprises françaises

Il y a heureusement quelques exceptions à cette pénurie d'informations. Dans le cas de la France, on a pu apparier une

1. Andrew E. Clark et Claudia Senik, « Who Compares to Whom ? The Anatomy of Income Comparisons in Europe », art. cit.

enquête spécialement consacrée à la satisfaction des salariés avec le fichier des *Déclarations annuelles de données sociales* contenant l'information sur le salaire et la durée de travail de l'ensemble des 33 millions de salariés de France[1]. Les résultats sont surprenants. Son propre salaire étant donné, un travailleur se déclare d'autant plus satisfait de sa rémunération et de son travail que les autres sont bien payés. Sa satisfaction augmente avec le niveau du salaire médian, du salaire moyen et du salaire des 25 % les mieux payés au sein de son établissement. Cela est vrai pour tous les salariés, quelle que soit leur position dans la hiérarchie des salaires de l'entreprise, qu'ils soient en dessous ou au-dessus du salaire médian par exemple.

Cet effet est particulièrement fort chez les jeunes. Ces derniers, ayant une plus longue carrière devant eux, il est naturel qu'ils soient plus sensibles à l'effet de signal concernant leurs possibilités de progression future. L'effet signal est également particulièrement prononcé chez les salariés qui déclarent s'intéresser aux comparaisons de salaires et/ou connaître la rémunération de certains de leurs collègues (ce qui est cohérent).

L'interprétation de ce phénomène est simple : travailler dans une entreprise qui paie bien est une source d'anticipations positives concernant sa propre rémunération future. Ainsi, au sein des entreprises, l'effet signal semble généralement dominer l'effet de comparaison. Il est vrai que les employés sont d'autant plus satisfaits que leur rang dans l'échelle des salaires de l'entreprise est élevé. On peut également identifier le groupe auquel les employés se comparent le plus : il s'agit des travailleurs du même groupe d'âge exerçant la même profession, dans la même région (notons au passage que les données ne confirment pas l'opinion répandue selon laquelle les femmes se comparent aux femmes et les hommes aux hommes).

1. Christian Baudelot, Damien Cartron, *et al.*, *Bien ou mal payés ? Salariés du public et du privé jugent leurs salaires*, *op. cit.*

Ces remarques soulèvent la question de la transparence sur les rémunérations, non seulement au sein de l'entreprise, mais aussi, plus largement, dans la société. La transparence est devenue une exigence sociale de plus en plus forte, notamment avec la volonté de rendre visibles, pour les éviter, les situations de conflits d'intérêts potentiels (chercheurs rémunérés par des laboratoires pharmaceutiques par exemple). L'expérience menée en Californie révèle les effets de frustration et de démotivation suscités par la connaissance du salaire des autres lorsqu'il est plus élevé. Cependant, comme on vient de le voir, selon l'environnement économique, les effets de comparaison peuvent être évincés par des effets d'anticipation. Dans ce cas, la transparence devient un atout.

Finalement, cet ensemble de travaux révèle les multiples facettes des aspirations qui apparaissaient initialement comme responsables de la stagnation du bonheur au cours du temps. Dans un monde d'information, les aspirations sont une source d'espoir, donc de bonheur ; dans un monde de comparaison, elles ne servent qu'à relativiser nos succès et sont délétères.

Ce raisonnement vaut également pour l'impact des inégalités sociales. Comme on va le voir, l'effet des inégalités sur le bonheur dépend de leur interprétation en termes de fatalité ou de perspectives d'ascension.

Inégalités et bonheur

Si la croissance ne rend pas les gens plus heureux, c'est peut-être parce qu'elle s'accompagne d'effets secondaires négatifs : l'accroissement des inégalités de revenu, par exemple. Il ne s'agirait plus de l'écart entre le revenu d'une personne et celui d'un groupe précis de la population, mais de la manière dont les gens ressentent la répartition générale des rémunérations au sein de la société. De nombreux économistes ont

espéré tenir là l'explication du paradoxe d'Easterlin. Mais cette hypothèse séduisante s'est révélée difficile à valider empiriquement. Outre les problèmes statistiques soulevés, lorsque les inégalités sont interprétées en termes d'opportunités, elles sont au contraire à l'origine d'un effet positif sur le bonheur.

Pour établir la relation entre inégalités et bonheur, la manière la plus simple de procéder consiste à construire des indices d'inégalité au sein de groupes de la population, puis à mesurer leur association statistique avec le bonheur déclaré par les membres du groupe. Cela peut être opéré à l'échelle d'une ville, d'une région ou d'un pays. L'indicateur d'inégalité le plus courant est l'indice de Gini, qui mesure la déformation de la répartition des revenus réelle par rapport à celle qui correspondrait à une répartition égalitaire. On peut également mesurer l'écart interquartile, l'écart type ou tout autre indicateur de la dispersion des revenus au sein d'un groupe.

À titre d'exemple, un article précurseur montrait qu'entre deux villages (*moshavim*) israéliens quasiment identiques et situés à faible distance géographique l'un de l'autre, les habitants du village le plus égalitaire se déclaraient plus heureux et plus satisfaits de leur vie. L'auteur en déduisait que l'égalité était un facteur de bien-être (sans pouvoir réellement démontrer le sens de la causalité)[1]. Cependant, lorsque ce type de travaux a été généralisé, les résultats se sont révélés déroutants. De nombreuses études ont conclu à l'absence de corrélation entre inégalité et bonheur ; d'autres ont découvert une association positive ; d'autres encore une association négative. Ainsi a-t-on pu montrer, à l'aide de données suisses et allemandes, que le bonheur moyen des habitants d'une région baissait lorsque l'inégalité s'accroissait au cours du temps. Mais, au sein de cer-

1. David Morawetz, Ety Atia, *et al.*, « Income Distribution and Self-Rated Happiness : Some Empirical Evidence », *The Economic Journal*, vol. 87, 1977, p. 511-522.

tains pays, les régions les plus inégalitaires se sont révélées être les plus favorables au bonheur (au Canada à la fin des années 1970, en Chine à la fin des années 2000). Les Américains, eux, restent indifférents à l'évolution de l'inégalité au sein de leur État au cours du temps[1]. Il en va de même dans les pays d'Amérique latine.

En réalité, pour des raisons de puissance statistique, il est malaisé d'établir la corrélation entre l'indice de Gini, une mesure d'inégalité qui est par définition agrégée, et le bonheur individuel. Sauf mutation sociale majeure, les indices de Gini varient peu d'une année à l'autre ; à moins de disposer de séries temporelles très longues, il est donc difficile de mesurer l'association entre inégalité et bonheur au cours du temps. De plus, comment s'assurer que l'influence apparente de l'inégalité ne cache pas celle d'un autre phénomène régional tel que le chômage, la criminalité, etc. ? Enfin, les habitants d'un pays ont-ils une claire conscience de la répartition des revenus au niveau national ?

Notons aussi que, d'un point de vue strictement technique, si le bonheur est une fonction concave du revenu, toute déformation de la répartition des revenus au bénéfice d'une minorité de riches est de nature à faire baisser le niveau moyen de bonheur, sans que cela reflète une relation entre inégalité sociale et bien-être individuel, c'est-à-dire une aversion des individus pour l'inégalité.

Pour contourner ces obstacles, la recherche a emprunté d'autres voies, notamment en interrogeant directement les individus sur leur volonté de redistribuer les revenus afin de les égaliser, via le système d'impôts. D'autres ont eu recours à des indices d'inégalité plus sophistiqués. Ces travaux ont permis de

1. Voir par exemple David G. Blanchflower et Andrew J. Oswald, « Well-Being over Time in Britain and the USA », *Journal of Public Economics*, vol. 88, n° 7-8, 2004, p. 1359-1386.

considérer plusieurs hypothèses concernant les canaux empruntés par les effets délétères des inégalités.

Détester l'inégalité ?

Le premier canal correspond à l'hypothèse la plus répandue, selon laquelle les gens auraient une préférence pour l'égalité des revenus en tant que telle, de la même manière qu'ils ont des préférences esthétiques pour une école de peinture ou un genre de musique. Ils souffriraient donc de vivre dans une société inégalitaire pour des raisons qui ne se rapportent pas à leur propre intérêt, mais plutôt à une norme égalitaire spontanée.

Il est très difficile de tester cette hypothèse. Certains articles ont pourtant montré que l'attitude vis-à-vis des inégalités était fortement influencée par l'idéologie dans laquelle les habitants d'un pays étaient éduqués. Ainsi, les différentes conceptions des habitants d'Allemagne de l'Est et de l'Ouest concernant le rôle de l'État dans la protection sociale se sont modifiées depuis la chute du Mur. Au fur et à mesure que le temps passe, que l'on s'éloigne de la période communiste et que les générations se succèdent, les Allemands de l'Est se font moins étatistes ; leurs valeurs convergent vers celles des Allemands de l'Ouest (qui, elles, ne changent pas)[1]. On peut donc effectivement concevoir que les gens souffrent lorsque la répartition des revenus s'éloigne de leur norme idéale.

Cependant, même si les gens souffrent de l'inégalité, ce n'est pas nécessairement en tant que phénomène social. Leur attitude peut découler de motifs autocentrés (égoïstes), l'aversion pour le risque par exemple, dans la mesure où l'ampleur

1. Alberto Alesina et Nicola Fuchs-Schündeln, « Good-Bye Lenin (or Not ?) : The Effect of Communism on People's Preferences », *American Economic Review*, vol. 97, n° 4, 2007, p. 1507-1528.

des inégalités indique la hauteur d'où un individu peut éventuellement chuter. Ainsi, en Russie, en 1996, même les 10 % les plus riches étaient favorables à une réduction des inégalités, à cause de leur crainte de voir leur propre situation se détériorer[1]. Dans le même ordre d'idées, de trop fortes inégalités peuvent être redoutées en tant que source d'instabilité sociale et de criminalité. L'envie de vivre au milieu de ses semblables peut également jouer dans le même sens. Enfin, dispersion des revenus peut rimer avec frustration relative, surtout si les comparaisons sont asymétriques, c'est-à-dire si les gens se comparent toujours à plus riche qu'eux-mêmes.

Mais l'impact des inégalités sur le bien-être des citoyens dépend aussi de la manière dont ces derniers se représentent la genèse des revenus. S'ils ont des « préférences sociales » concernant le processus de répartition des revenus, alors ils seront plus ou moins heureux selon que ces principes seront respectés ou non, c'est-à-dire selon que les inégalités leur sembleront être le fruit d'un processus juste ou injuste. Il s'agit bien du processus et non du résultat, et l'on touche ici à une notion d'utilité procédurale, c'est-à-dire à l'effet sur le bien-être des gens non pas du résultat de leurs actions et interactions, mais de la manière dont ces dernières se déroulent.

Alberto Alesina, économiste à l'université de Harvard, a conduit, avec divers coauteurs, une série de travaux illustrant cette hypothèse[2]. Il a notamment montré que la sensibilité aux inégalités de revenu différait de part et d'autre de l'Atlantique.

1. Martin Ravallion et Michael Lokshin, « Who Wants to Redistribute ? The Tunnel Effect in 1990's Russia », *Journal of Public Economics*, vol. 76, 2000, p. 87-104.

2. Voir une synthèse dans Alberto Alesina et Paola Giuliano, « Preferences for Redistribution », *in* Jess Benhabib, Alberto Bisin et Matthew O. Jackson (dir.), *Handbook of Social Economics*, Amsterdam, Elsevier, 2010, p. 93-131.

Au cours de la période allant du début des années 1970 à la fin des années 1990, lorsque l'inégalité de revenu augmentait dans l'un des États américains, le bonheur déclaré par les habitants n'était pas affecté. En revanche, lorsque l'inégalité s'accroissait dans l'un des pays d'Europe (de l'Ouest), les habitants se déclaraient moins heureux (toutes choses égales par ailleurs).

Selon les auteurs, cette différence s'expliquerait par une interprétation différente des inégalités. Aux États-Unis, contrairement à l'Europe, les différences de revenu apparaissent comme des opportunités, et l'échelle des revenus comme une échelle à gravir, même si elle est parfois raide. En Europe, au contraire, la majorité des habitants estime que la pauvreté et la richesse sont le fruit du hasard plutôt que de l'effort ; la mobilité sociale perçue est bien plus faible en Europe qu'aux États-Unis.

Or, dans un monde d'opportunités, il est bon que les récompenses soient différenciées en fonction des efforts. Cela laisse à chacun la possibilité de progresser vers le haut à condition d'y consacrer suffisamment d'efforts. Cette perspective de mobilité ascendante, baptisée POUM (acronyme de *prospect for upward mobility*)[1], constitue un motif de tolérance ou même d'attachement à l'inégalité. Dans cette ligne de pensée, la métaphore du tunnel d'Albert Hirschman suggère que, au cours du développement d'un pays, les habitants pourraient accepter l'ouverture de l'éventail des revenus, à condition que cet accroissement des inégalités constitue la promesse d'une amélioration future pour tous.

De fait, on peut vérifier que les croyances des Américains et des Européens sont bien différentes. Les Américains croient à la possibilité de s'élever dans l'échelle des revenus et considèrent que la richesse est souvent la récompense de l'effort et

1. Roland Benabou et Efe A. Ok, « Social Mobility and the Demand for Redistribution : The POUM Hypothesis », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 116, n° 2, 2001, p. 447-487.

du talent, plutôt que du hasard ou de la malhonnêteté. Selon l'enquête *World Values Survey* (1981-2008), 61 % des Européens pensent que les pauvres n'ont que peu de chances de sortir de la pauvreté, alors que seuls 29 % des Américains partagent cette opinion. 60 % des Américains estiment que la pauvreté est le fruit de la paresse ou du manque de volonté, contre 22 % des Européens. Ces derniers l'attribuent plutôt (78 %) à l'« injustice de la société ». Concernant les facteurs de succès, l'enquête *International Social Survey Program* de 2009 montre que 54 % des Européens estiment que la richesse est due à des facteurs aléatoires tels que le hasard de la naissance ou les relations des parents, contre 30 % des Américains. Ces derniers jugent tous que l'effort paie (96 %), alors que ce n'est le cas que de 68 % des Européens (et 55 % des Français).

Notons que les Américains n'ignorent pas l'aspect dynastique de la mobilité sociale. Ainsi, ils sont 30 % à estimer que, pour réussir socialement, il est important d'être issu d'une famille aisée (18 % en Europe et 10 % en France) et d'avoir des parents éduqués (50 % aux États-Unis, 44 % en Europe et 33 % en France). Mais ils insistent surtout sur le rôle des facteurs personnels tels que l'ambition (91 % aux États-Unis, 69 % en Europe, 60 % en France), le travail (30 %, 20 %, 26 %) et le fait d'avoir un bon niveau d'éducation (44 %, 24 %, 19 %).

Cette distinction entre effort et hasard de la naissance peut jouer de deux manières sur le rapport aux inégalités. Tout d'abord, un individu, même s'il est très hostile aux inégalités en tant que telles, peut les accepter comme un mal nécessaire dans la mesure où elles incitent les membres de la société à fournir davantage d'efforts et de travail. C'est donc pour jouir soi-même de la possibilité de s'enrichir, ainsi qu'en vue du bénéfice général d'une prospérité accrue, que les gens toléreraient l'inégalité, à condition que celle-ci reflète réellement les efforts des membres de la société. Par ailleurs, cer-

tains travaux fondés sur la notion de réciprocité suggèrent que les gens ne souffrent des inégalités et ne se montrent désireux de les réduire que lorsqu'ils jugent que les membres de leur groupe se comportent de manière coopérative en consacrant leurs efforts à contribuer au bien commun[1]. Ceci expliquerait pourquoi ceux qui estiment que la paresse des pauvres est la cause de leur situation restent insensibles aux inégalités. Il s'agit donc d'une explication différente de la précédente, car elle met l'accent sur le comportement des autres plutôt que sur les mécanismes sociaux et institutionnels. Empiriquement, elle aboutit toutefois au même résultat.

On peut vérifier, grâce aux enquêtes disponibles, que les gens qui attribuent la richesse ou la pauvreté à l'effort plutôt qu'au hasard sont moins favorables à l'égalisation des revenus par l'État (donc souffrent moins des inégalités). Ainsi, Christina Fong, chercheuse à la Carnegie Mellon University, a-t-elle montré que, parmi les Américains, les hommes blancs les plus fortunés étaient particulièrement favorables à l'égalisation des revenus lorsqu'ils estimaient que les Blancs et/ou les hommes étaient favorisés (par rapport aux Noirs ou aux femmes) et lorsqu'ils pensaient que les facteurs tels que l'éducation, les parents, les relations sociales, la malhonnêteté, l'héritage ou le hasard pesaient de manière prépondérante dans la réussite sociale[2]. Dans ce cas d'espèce, leur attitude ne peut clairement pas être attribuée à des motifs égoïstes.

1. Christina M. Fong, Samuel Bowles et Herbert Gintis, « Strong Reciprocity and the Welfare State », in *Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity*, Amsterdam, Elsevier, 2006, p. 1439-1464.

2. Christina Fong, « Social Preferences, Self-Interest, and the Demand for Redistribution », *Journal of Public Economics*, vol. 82, n° 2, 2001, p. 225-246.

Le deuxième moment d'Albert Hirschman

Le cas des pays d'Europe centrale et orientale vient encore une fois illustrer notre propos. Le processus de transition a coïncidé avec une ouverture importante de l'éventail des revenus, contrastant avec l'égalité des rémunérations de l'épisode socialiste. Pourtant, on n'observe pas de corrélation entre les indices d'inégalité et de bonheur dans ces pays, dans la première moitié des années 1990[1]. Au cours de cette période, la fiscalité a été très peu progressive, la région étant au contraire caractérisée par la diffusion d'un modèle de taux d'imposition unique et faible (*flat tax*). Cela s'explique en partie par le fait que l'ouverture d'un monde de possibilités nouvelles compensait la montée des inégalités, du moins dans les premiers temps de la transition.

Mais la tolérance aux inégalités doit être pensée comme un phénomène dynamique, comme le soulignait l'article fondateur d'Albert Hirschman déjà évoqué. Si la promesse de prospérité partagée n'est pas tenue, la tolérance pour les inégalités peut se muer en un rejet qui risque d'englober le processus de développement tout entier.

En Pologne, on peut ainsi, grâce à une enquête annuelle du Centre de recherches sur l'opinion publique (CBOS), identifier une rupture dans la relation entre inégalité et satisfaction. Vers la fin des années 1990, l'inégalité des revenus cesse d'être assimilée à l'élargissement des opportunités et le niveau moyen de satisfaction déclaré par la population cesse de progresser. Les attitudes égalitaires gagnent du terrain : le poids de ceux qui considèrent que « le gouvernement devrait réduire les différences entre les hauts et les bas salaires » et que « les

1. Claudia Senik, « When Information Dominates Comparison : A Panel Data Analysis Using Russian Subjective Data », art. cit.

inégalités de revenu sont trop importantes en Pologne » augmente ostensiblement. À l'inverse, la proportion de citoyens qui estiment que « les entrepreneurs énergiques devraient être bien rémunérés afin d'assurer la croissance de l'économie polonaise » ou que « les inégalités économiques sont nécessaires au progrès économique » décroît de manière spectaculaire.

Le même schéma ressort d'une enquête conduite par le New Europe Barometer[1]. Le poids des individus qui jugent que « les revenus devraient être égalisés de manière qu'il n'y ait plus de grands écarts de revenu » plutôt que « les réalisations individuelles devraient déterminer la rémunération des gens ; les plus productifs devraient être payés davantage » s'est constamment élevé, passant de 24 % en 1992 à 32 % en 1998, puis à 54 % en 2004. Enfin, la part de la population qui considère la corruption comme un problème important augmente considérablement au cours de la période étudiée, atteignant 75 % des personnes interrogées en 2004. Dans le même esprit, un article récent a montré que, dans les pays d'Europe centrale et orientale, les gens souffrent des inégalités, qu'elles soient à leur désavantage ou même à leur avantage, surtout lorsqu'ils estiment que la réussite sociale est due aux connexions politiques ou criminelles et non à l'effort, ou que la pauvreté est due à l'injustice de la société[2].

Ainsi, l'interprétation que les citoyens donnent à la dispersion des revenus joue-t-elle un rôle crucial dans leur attitude vis-à-vis des inégalités. Lorsque ces dernières sont jugées trop fortes et injustifiées, cela peut effectivement réduire leur bonheur – une explication possible du paradoxe d'Easterlin. Mais lorsque les écarts de revenu sont synonymes de perspective de mobilité ascendante, ils cessent de jouer un rôle négatif.

1. *Centre for the Study of Public Policy* de l'université d'Aberdeen.

2. Alexandru Cojocaru, « Fairness and Inequality Tolerance : Evidence from the Life in Transition Survey », *Journal of Comparative Economics*, 2014.

Comparaison, adaptation, anticipations : à ce stade du raisonnement, on s'aperçoit que la relation entre revenu et bonheur est faite de plusieurs canaux. L'augmentation du niveau de vie des individus exerce certainement un effet positif sur leur bien-être, pour autant qu'ils sont sensibles à leur niveau de confort. Mais les comparaisons sociales viennent immédiatement atténuer ce gain en bien-être, par le jeu des frustrations relatives ; puis le phénomène d'adaptation mine progressivement le surcroît de bonheur procuré par les possibilités nouvelles permises par la croissance. En revanche, le projet et la perspective de progrès associés à la croissance augmentent le bonheur des individus tournés vers l'avenir.

Au total, ces différents éléments se compensant plus ou moins, selon la nature de l'environnement économique, on comprend pourquoi l'effet net de la croissance sur le bonheur est parfois faible.

CHAPITRE 5

Faut-il renoncer à la croissance ?

Les chapitres précédents ont montré qu'il était difficile de s'assurer du lien entre croissance et bonheur et que les raisons pour lesquelles la croissance pouvait échouer à élever le bonheur dépendaient fortement du contexte social. Quelles conséquences peut-on tirer de cet ensemble d'observations ? Même dans le cas où les phénomènes de comparaisons et d'adaptation jouent à plein, le choix d'abandonner la croissance est-il propice à l'élévation du bonheur ?

Décroître ?

Si l'on en croit Easterlin, la croissance n'apporte aucun gain durable en bien-être. En revanche, elle est coûteuse en ressources de toutes sortes : temps, efforts, ressources naturelles notamment. Dans certains pays, et singulièrement aux États-Unis, la concurrence généralisée entre les individus réduit à l'excès la part du loisir. Contrepartie néfaste de l'augmentation de son niveau de vie, l'Américain surmené (« *the overworked American* ») subit une pression anxiogène qui explique peut-

être pourquoi le bonheur n'augmente pas aux États-Unis[1]. Ne serait-il pas raisonnable, voire salutaire, de renoncer à la croissance, de ralentir le rythme de nos vies et de la production de richesses ? Pourquoi ne pas envisager la décroissance ?

Celle-ci est souhaitée, depuis près d'un demi-siècle, par les mouvements écologistes, notamment le Club de Rome, qui s'alarment de l'épuisement des ressources naturelles et de la dégradation de l'environnement, conséquences d'une production industrielle excessive. La décroissance peut-elle être la source d'un bonheur accru, grâce au temps libéré pour la convivialité, la sociabilité, le loisir, et par la restauration d'une meilleure qualité de vie ? Examinons cette proposition à la lumière des principaux mécanismes qui sous-tendent le rapport entre le revenu, la croissance et le bonheur, à savoir les comparaisons, l'adaptation et les anticipations.

Pour comprendre les implications des comparaisons sociales, plaçons-nous dans le cas extrême où l'utilité est parfaitement relative, c'est-à-dire où seuls comptent les *écarts* de revenu entre les personnes, et non le *niveau* de revenu ou de consommation. La croissance n'est alors qu'un jeu à somme nulle, un jeu de dupes, où le défaut de coordination entraîne un gaspillage de ressources. D'un point de vue collectif, il est inutile de s'y engager. Qu'en est-il de la décroissance ?

On peut se plaire à imaginer que tous les membres d'une société s'entendent pour réduire leur niveau d'activité de manière identique, laissant la hiérarchie des revenus parfaitement inchangée. Dans ce cas, la décroissance en tant que telle, appauvrissant tout le monde de manière parfaitement homogène, laisserait le bonheur de chacun intact. Si la décroissance s'accompagnait d'une augmentation du temps libre, cela accroîtrait effectivement le bonheur de tous (bien entendu, si l'uti-

1. Juliet Schorr, *The Overworked American. The Unexpected Decline of Leisure*, New York, Basic Books, 1992.

lité n'était pas entièrement relative, mais dépendait au moins en partie du *niveau* de vie des gens, il n'en serait pas ainsi et la décroissance réduirait leur bonheur).

Mais si la décroissance impliquait une baisse des revenus pesant inégalement sur les gens, elle serait douloureuse pour ceux qui verraient leur situation relative se détériorer. Cela est vrai des individus au sein d'un pays, mais aussi des pays les uns envers les autres. Plus le phénomène de comparaison est important, plus le projet sera difficile à faire accepter par tous et à maintenir au fil du temps. Ainsi, le principe même qui semblait mettre la croissance en échec en tant que facteur de bonheur se révèle être également un obstacle puissant à la décroissance.

L'hypothèse d'adaptation ne constitue pas non plus un argument en faveur de la décroissance. Cette dernière ne manquerait pas, en effet, d'imposer aux citoyens une frustration continue par la baisse de leur niveau de vie relativement à leurs habitudes, à leurs aspirations et à leurs normes de référence. Le phénomène d'aversion à la perte, mis en évidence par l'économie comportementale, ne ferait qu'aggraver ce malaise.

En temps de crise, on constate effectivement que le bonheur moyen des habitants d'un pays est extrêmement sensible à la récession et au chômage. Au niveau individuel, une étude récente, menée sur la base des données longitudinales allemandes, montre que les personnes qui connaissent une baisse importante de leur niveau de vie ne s'y habituent jamais, que le choc soit dû à la perte de leur emploi, de leur compagnon, d'un accident de santé ou d'un autre facteur[1]. Cinq ans après le début d'un épisode d'appauvrissement, le bonheur des individus concernés reste inférieur au niveau moyen qu'ils connaissaient auparavant.

1. Andrew E. Clark, Conchita D'Ambrosio et Simone Ghislandi, *Adaptation to Poverty in Long-Run Panel Data*, Paris, Paris School of Economics, 2014.

Ces observations statistiques confirment une intuition largement répandue. Les femmes, ou les personnes responsables des tâches domestiques, se sont habituées aux couches jetables, aux machines à laver, aux aspirateurs et à toute une série d'objets domestiques qui les soulagent de la servitude des tâches répétitives de la vie matérielle quotidienne. Elles s'y sont habituées au sens littéral : elles ne s'en félicitent pas chaque jour et les considèrent comme acquises et naturelles. Pourtant, si elles devaient s'en passer, elles seraient certainement très agacées. Il est clair que le progrès technique sous-jacent à la croissance crée un puissant effet cliquet, qui rendrait le retour en arrière très pénible.

Pour finir, est-il besoin de décrire les effets de la décroissance à la lumière de la troisième hypothèse de cet ouvrage : le goût pour la progression et l'importance des anticipations ?

L'idée de décroissance est portée par des courants très divers. Certains y voient un projet de société plus heureuse, tandis que d'autres la justifient par la nécessité de préserver la planète.

Or la difficulté de mettre en œuvre des mesures écologiques de respect de l'environnement tient surtout aux problèmes de coordination de ces politiques au niveau mondial. Autrement dit, le problème écologique ne vient pas uniquement de la croissance, mais de la difficulté des hommes et des pays à affronter ensemble une situation nouvelle, à s'entendre et à s'organiser pour produire tout en respectant l'environnement. On l'a vu, un projet de décroissance au niveau mondial poserait exactement les mêmes problèmes de coordination, chaque pays étant soumis à la tentation de se comporter de manière stratégique, non coopérative : en l'espèce de croître davantage que les autres pour s'assurer un surcroît de pouvoir d'achat (donc de puissance).

Par ailleurs, pourrait-on demander à des pays encore peu développés de ralentir leur croissance ? La difficulté serait

grande si l'on en croit l'hypothèse de l'utilité relative, selon laquelle l'intérêt de la richesse consiste précisément à dépasser les autres. Serait-il acceptable de figer les niveaux de vie relatifs des différents pays ? Les problèmes de coordination potentiellement soulevés par le projet de décroissance semblent bien de nature à le rendre impraticable.

Aujourd'hui, certains groupes de la population prennent goût à vivre dans la sobriété, en privilégiant l'autoconsommation, l'échange non marchand et l'économie de ressources, suivant une démarche de « simplicité volontaire ». Le sens qu'ils donnent à leur vie à travers ce projet les rend sans doute heureux. Leur mode de vie est certainement plus respectueux de la planète. Si ce modèle venait à se diffuser, il conduirait peut-être ses adeptes à un niveau de bonheur plus élevé. Cependant, comme on vient de le voir, l'économie du bonheur ne fournit aucun argument à la généralisation de ce projet.

Remplacer le PIB par le BNB ?

Malgré ces remarques, il est envisageable que notre définition de la croissance soit trop restrictive et que la richesse marchande mesurée par le produit intérieur brut (PIB) constitue une mesure trop étroite, ou même inadaptée, du bien-être de la population. Le rapport Stiglitz-Sen-Fitoussi commandé par le président Sarkozy ne se donnait-il pas pour objectif de mesurer le bien-être au-delà du PIB ? Ce mot d'ordre ne serait pas renié par les tenants de l'économie sociale et solidaire, les partisans de la décroissance ou les utopistes de la fin du travail[1].

1. Voir Joseph E. Stiglitz, Amartya Sen et Jean-Paul Fitoussi, *Rapport de la Commission sur la mesure des performances économiques et du progrès*

On connaît la célèbre phrase de Robert Kennedy, candidat à l'élection présidentielle en 1968 : le PIB « ne reflète pas la santé de nos enfants, la qualité de leur éducation ou le plaisir de leurs jeux. Il n'inclut pas la beauté de notre poésie, la force de nos mariages, l'intelligence du débat public ou la probité de nos fonctionnaires. Il ne mesure pas notre courage, ni notre sagesse, ni notre dévotion à notre pays. En fait, il mesure tout, sauf ce qui fait que la vie vaut d'être vécue, et nous dit tout sur l'Amérique, sauf pourquoi nous sommes fiers d'être Américains ».

Certes, le PIB ne mesure pas tout cela directement. Le mesure-t-il au moins indirectement ? Rappelons que le revenu national, ou encore l'emploi, ne sont que des objectifs intermédiaires de la politique publique, dont la visée ultime est le bien-être de la population. La question est de savoir s'il suffit de mesurer le PIB pour disposer d'une bonne approximation du bien-être social et, par là, d'un bon fil d'Ariane pour s'orienter vers cet objectif.

De fait, à l'encontre de la citation de Robert Kennedy, et depuis le XVIII[e] siècle, le progrès technique qui est au cœur de la croissance économique ne cesse de réduire la mortalité infantile et d'allonger l'espérance de vie, notamment l'espérance de vie en bonne santé. D'autres indicateurs fondamentaux de la « qualité de la vie », mesurant par exemple le niveau d'éducation et les libertés politiques, suivent fidèlement au cours du temps l'élévation du revenu par tête des pays en croissance. Sans parler de l'émancipation des femmes, rendue possible par le contrôle des naissances.

Certes, malgré les progrès sociaux qui accompagnent la croissance, les limites du PIB sont bien connues. Par définition, ce dernier ne mesure que le flux de richesses créées et vendues au cours d'une période donnée, qui correspond aussi, par défi-

---

social, 2009 ; et Dominique Meda, *Au-delà du PIB. Pour une autre mesure de la richesse*, Paris, Flammarion, 2008.

nition, à la valeur totale des revenus distribués dans l'année. Il ne prend pas en compte l'épuisement ou la préservation des stocks (de ressources naturelles, par exemple). Il ne valorise pas non plus les interactions sociales non marchandes, ni les inégalités. Il ne mesure pas les externalités (positives ou négatives) engendrées par les activités économiques, notamment la pollution. Le PIB laisse également de côté tous les types de consommation et de production qui ne font pas l'objet d'un échange marchand : travail domestique, loisirs créatifs, contemplation esthétique, etc. Un promeneur dans la montagne ne contribue pas au PIB, contrairement à l'usager d'un télésiège.

Si de nombreuses sources de bien-être échappent à la mesure du revenu national, inversement, on a souvent reproché au PIB de comptabiliser des activités qui seraient en réalité destructrices de bien-être. Un exemple fréquemment cité : les dépenses d'assurance et les frais médicaux engagés à la suite d'un accident de voiture entrent dans la comptabilité du PIB, alors qu'un tel épisode ne crée pas un supplément de bien-être. Cet exemple frappe l'imagination ; pourtant, le raisonnement qui le sous-tend est incomplet. En effet, les accidents sont regrettables, mais inévitables, et le fait d'en soigner et d'en réparer les conséquences est bel et bien à l'origine d'un accroissement de bien-être par rapport à l'alternative pertinente qui serait de rester malade, handicapé, ou de mourir. Mais laissons ces remarques de côté et admettons que le PIB ne mesure pas tous les fondements du bien-être ou du malaise social. Faut-il abandonner la mesure du PIB au profit d'autres indicateurs ?

Gouverner, c'est mesurer. C'est pourquoi, si l'on souhaite favoriser certains objectifs non pris en compte par le PIB, il faut construire des indicateurs adéquats et en suivre la progression au fil du temps. Ainsi, le Bhoutan a-t-il adopté, en 1972, un indicateur de « bonheur national brut » (BNB) à la place du PIB. Cette initiative radicale, d'ailleurs abandonnée au cours de l'année 2013, avait pour but de rappeler à l'attention

du gouvernement une série d'objectifs, tels que la sauvegarde de la culture nationale, la préservation de l'environnement et la qualité de la gouvernance.

Ce type de projet a été mis en œuvre par plusieurs pays et organisations internationales. Les Nations unies développent depuis les années 1970 un indice de développement humain (IDH) englobant le PNB, mais aussi l'espérance de vie et l'éducation, approche inspirée par la théorie des capacités d'Amartya Sen. L'indicateur de l'OCDE (*Better Life Index*) s'appuie sur une série de mesures de bien-être objectif et subjectif déclinées dans onze dimensions (logement, revenu, emploi, communauté, éducation, environnement, engagement civique, santé, satisfaction dans la vie, sécurité, équilibre travail-famille). En Nouvelle-Zélande, le gouvernement mesure le bien-être dans les environnements urbains afin de guider la politique publique. Au Royaume-Uni, l'*Office for National Statistics* est très avancé dans la collecte de données de bien-être subjectif (bonheur, satisfaction dans la vie, anxiété, etc.).

Mais faut-il, à l'instar du Bhoutan, abandonner le PIB comme indicateur et comme cible et lui substituer le BNB ? Cette proposition a des partisans, mais, comme le souligne le rapport Stiglitz-Sen, s'il est utile de disposer d'un indicateur régulier du bien-être des groupes de la population d'un pays, le bien-être subjectif est une mesure trop synthétique pour que l'on puisse s'en servir comme unique repère. De manière générale, agréger les composantes du bien-être en un seul indicateur reviendrait à conduire une voiture avec « un compteur qui agrégerait en une seule valeur la vitesse actuelle du véhicule et le niveau d'essence restant » : cet indicateur ne serait d'aucune utilité pour le conducteur[1]. Il faut certainement compléter le

1. Joseph E. Stiglitz, Amartya Sen et Jean-Paul Fitoussi, *Rapport de la Commission sur la mesure des performances économiques et du progrès social*, *op. cit.*, p. 19.

PIB par d'autres mesures du bonheur des citoyens, mais il serait illusoire de vouloir abandonner la mesure du revenu national, qui constitue tout de même une bonne approximation d'une certaine partie du bien-être de la population.

Pour finir, rappelons, à la suite des économistes Bruno Frey et Alois Stutzer, que les êtres humains, contrairement aux molécules, ne se laissent pas mesurer sans réagir : si la politique publique était guidée par des indices de bonheur subjectif, les gens ne manqueraient pas de déclarer des niveaux de bonheur destinés à faire avancer telle ou telle cause, ou à faire chuter tel gouvernement[1]. Autrement dit, cette mesure du bonheur est trop « manipulable » pour constituer un objectif de politique publique.

La mesure du bien-être subjectif est donc une source d'informations importante, mais elle ne peut pas être utilisée de manière naïve. On ne peut pas remplacer la mesure du produit national brut par celle du bonheur national brut en tant qu'indicateur du progrès d'un pays sur le long terme.

1. Bruno Frey et Alois Stutzer, *Should National Happiness Be Maximized ?*, Zurich, Université de Zurich, 2007.

CHAPITRE 6

Le bonheur peut-il croître indéfiniment ?

Nous avons jusqu'à présent évalué la croissance uniquement sous l'angle de sa capacité à élever durablement le bonheur moyen déclaré par les habitants d'un pays. Mais le bonheur moyen est-il l'unique critère possible ? Élargissons la perspective et considérons à présent les inégalités de bonheur, c'est-à-dire les effets de la croissance sur le revenu des différents groupes de la population. Mais, auparavant, il faut s'arrêter sur une difficulté qui relève autant de la mesure du bonheur que de la nature de celui-ci.

Acceptons provisoirement le constat selon lequel la hausse du revenu national n'entraîne pas celle du bonheur dans son sillage. Même si tel était le cas, avant de renoncer à la croissance, il faudrait se demander s'il s'agit là d'une limite de cette dernière ou bien plutôt de l'aptitude au bonheur de l'être humain. L'incapacité du revenu à accroître durablement le bonheur ne s'étend-elle pas au-delà de la production de richesses ? Et les observations sur lesquelles elle repose ne sont-elles pas au moins en partie tributaires de l'instrument de mesure utilisé ?

Identifier les véritables sources de bonheur durable ?

La critique d'Easterlin vise le cœur du modèle concurrentiel, en suggérant que c'est précisément à cause de la rivalité entre les individus, c'est-à-dire des comparaisons, que la croissance économique ne les rend pas heureux. Ainsi, l'aiguillon même de l'efficacité et de la prospérité se transformerait en poison détruisant les bénéfices de ce qu'il produit. Tout le travail, la recherche, l'ingéniosité et les efforts entrepris par les individus ne leur serviraient qu'à tenter de s'élever au-dessus des autres, tentative évidemment vouée à l'échec pour le plus grand nombre et donc source de frustration.

Ce raisonnement conduit logiquement à vouloir délaisser la création de richesses au profit des véritables sources de bonheur. La question se pose alors d'identifier les sources d'un bonheur authentique, accessible et durable. Sur ce point, on oppose souvent motivations extrinsèques et désirs intrinsèques, distinction qui recoupe parfois l'opposition entre biens matériels et liens symboliques ou affectifs. Il s'agit de privilégier les activités dont la jouissance ne nécessite pas le regard d'autrui, plutôt que les biens propices à la comparaison, notamment les biens de consommation ostentatoire. Le revenu et les biens de consommation matériels n'entraîneraient que des effets voués à la dissipation, à cause des comparaisons et de l'adaptation, tandis que les relations familiales, sociales, affectives et intellectuelles seraient sources de plaisir intrinsèque, et donc exemptes du phénomène de comparaison et d'usure.

Malheureusement, ce n'est pas ce que la recherche a découvert. Ainsi, nombre de relations sociales et d'activités non marchandes sont sujettes à l'adaptation[1]. Les loisirs eux-mêmes

1. Andrew E. Clark, Ed Diener, *et al.*, « Lags and Leads in Life Satisfaction : A Test of the Baseline Hypothesis », art. cit.

sont objets de comparaison. Il n'est pas jusqu'à certains aspects intimes et non marchands de l'existence qui ne soient en réalité sujets aux comparaisons, notamment le nombre d'enfants, les écoles fréquentées et les activités pratiquées par ces derniers, les lieux de villégiature et peut-être même le conjoint ou les amis. Il est donc difficile de tracer une ligne de démarcation claire entre ce qui tombe sous le coup de la critique d'Easterlin et ce qui y échappe.

Peut-être, pour des individus sujets aux comparaisons et à l'adaptation, n'existe-t-il pas de source de bonheur durable, ni dans la prospérité matérielle, ni dans les loisirs et les relations sociales. Plus qu'à la croissance, c'est au projet même d'identifier une source objective de bonheur durable et intangible qu'il faudrait renoncer. Cela pourrait être la véritable leçon de la découverte d'Easterlin et, si l'on veut prendre pour argent comptant le message pessimiste de ce dernier, il faut admettre la vanité non seulement de la croissance économique, mais de l'ensemble des activités humaines.

Considérons cependant une interprétation moins pessimiste. Si les études empiriques n'ont pas permis d'établir une relation positive entre croissance et bonheur, cela pourrait être dû à l'instrument de mesure utilisé.

Le recours à une échelle de bonheur bornée oblige en effet les personnes interrogées à se représenter leur niveau de bonheur par rapport à un niveau minimal et un niveau maximal, c'est-à-dire à exprimer le rapport entre leurs conditions de vie et l'ensemble des possibles. Autrement dit, les jugements de satisfaction recueillis sont relatifs à un contexte. Il devient alors difficile de savoir si c'est l'échelle ou le fondement du bonheur qui est relatif. On se trouve dans une situation inextricable où l'on ne peut distinguer entre deux interprétations aux conséquences totalement différentes : soit l'utilité est purement relative et rien ne saurait élever durablement le bonheur ; soit c'est l'instrument de mesure qui est lui-même relatif (au contexte)

et ne peut mesurer une grandeur absolue. Il est également possible que les deux propositions soient vraies.

Rappelons à quel point l'absence de tendance à la hausse du bonheur déclaré, au cours d'épisodes de croissance, contraste avec l'évolution dynamique très nette caractérisant les mesures objectives et cardinales de qualité de la vie telles que l'espérance de vie, le pourcentage de la population alphabétisée, le taux de scolarisation et le taux de fécondité des femmes. Il ne faut certainement pas s'attendre à voir des mesures qualitatives et subjectives, définies sur échelle bornée, se comporter sur longue période comme des mesures cardinales.

Xavier Fontaine a consacré sa thèse à l'étude des échelles de bien-être autodéclaré[1]. Il a notamment analysé les déclarations subjectives de santé recueillies par une enquête internationale auprès de la population âgée (SHARE), qui contient également des informations sur la santé objective des personnes. Il apparaît que la manière dont les gens interprètent les échelons de la variable de santé subjective (« en bonne santé », « en très bonne santé », etc.) dépend de l'état de santé de leur groupe social. S'ils sont entourés de personnes en bonne santé, ils se montrent plus exigeants, au sens où ils associent le terme « bonne santé » à un état meilleur, alors que, s'ils sont entourés de personnes en mauvaise santé, ils décernent des labels plus élevés à des états de santé plus dégradés. Surtout, plus l'état de santé du groupe social d'une personne est disparate, plus l'écart entre les états de santé correspondant à deux labels consécutifs est grand pour cette personne.

La manière d'interpréter les échelons semble donc bien dépendre du contexte social qui sert de référent aux individus. Cela donne à penser que, sur le long terme, lorsque la société subit des transformations importantes (notamment au cours d'un

1. Xavier Fontaine, *Essais sur le bien-être déclaré et les problèmes d'hétérogénéité déclarative*, Paris, EHESS, 2013.

épisode de croissance soutenue), l'interprétation de l'échelle par ses habitants se modifie également.

Finalement, on aimerait distinguer deux ordres de phénomènes. D'une part, l'adaptation hédonique (*hedonic treadmill*), c'est-à-dire le fait que, le bonheur ressenti dépendant de l'écart entre réalisation et aspiration, il ne peut s'élever si les aspirations évoluent. D'autre part, l'adaptation nominale (*aspiration treadmill*) : le bonheur ressenti par les individus peut augmenter, mais comme le contexte change, leur manière de choisir les échelons se modifie avec le temps.

Remarquons, à ce propos, que lorsque les enquêtes contiennent des questions relatives à l'évaluation du passé et à l'anticipation de l'avenir, on découvre qu'au cours des périodes de croissance, les individus ont systématiquement tendance à déclarer que leur situation s'est améliorée par rapport au passé et qu'ils sont plus heureux qu'ils ne l'étaient ; ils anticipent également en général une amélioration à venir. Cependant, on le sait, le niveau moyen de bonheur qu'ils déclarent n'affiche pas de tendance à la hausse. Il y aurait donc une contradiction entre la constance de leur niveau de bonheur moyen ressenti et leur conscience d'une amélioration. L'une des deux observations doit être erronée. Easterlin tranche sans hésiter en proposant l'argument suivant : si les gens jugent leur vie actuelle meilleure qu'auparavant, ce n'est pas parce qu'ils sont plus heureux, mais parce qu'ils ont adopté un niveau d'exigence plus élevé et évaluent leur situation passée à l'aune de cette nouvelle exigence. Victimes d'illusion rétrospective, ils sous-estiment leur bien-être passé. Cette interprétation est peut-être correcte, mais il se pourrait qu'à l'inverse les gens soient plus heureux, mais évaluent leur situation avec une échelle de plus en plus exigeante.

À ce jour, personne n'a réussi à démêler l'effet d'adaptation nominale de l'effet d'adaptation hédonique. Quoi qu'il en soit, cette ambiguïté suggère que le paradoxe d'Easterlin ne peut être pris au pied de la lettre : on ne peut pas admettre

naïvement que la croissance n'élève pas le bonheur sur le long terme, comme si le bonheur déclaré mesurait exactement et directement l'intensité du bonheur ressenti, sans effet de contexte. Cela ne signifie pas que ces mesures sont inutiles, bien entendu, mais plutôt qu'il faut les manier avec des précautions méthodologiques, notamment pour prendre en compte les effets de cadrage potentiels.

La croissance égalise le bonheur

Il nous reste à examiner une dernière question : au-delà du bonheur moyen, la croissance n'exerce-t-elle aucun effet durable sur le bonheur des différents membres d'une société ? Ou bien modifie-t-elle les inégalités de bonheur entre ces derniers ?

Si aucun phénomène de réinterprétation de l'échelle de bonheur n'était à l'œuvre, et si la croissance rendait les gens plus heureux, alors on devrait voir les niveaux de bonheur déclarés par les individus s'amasser près de la borne supérieure de l'échelle au fil du temps. Le niveau moyen augmenterait et sa dispersion diminuerait. On le sait déjà, le niveau moyen n'augmente pas en tendance, mais qu'en est-il de la deuxième prédiction ? Comment se modifie la répartition des niveaux de bonheur déclarés au cours des épisodes de croissance longue ?

Pour le savoir, on peut suivre l'évolution de l'inégalité de bonheur déclaré au cours du temps, dans les pays qui ont connu des périodes de croissance longue[1]. On mesure la dispersion du bonheur par son écart type ou son coefficient de

1. Andrew E. Clark, Sarah Flèche et Claudia Senik, « The Great Happiness Moderation », *in* Andrew E. Clark et Claudia Senik (dir.), *Happiness and Economic Growth : Lessons from Developing Countries*, Oxford, Oxford University Press, 2014.

variation sur la base des plus grandes enquêtes internationales, ainsi que des enquêtes auprès de la population de quatre pays pour lesquelles des séries longues sont disponibles : États-Unis, Grande-Bretagne, Allemagne et Australie.

On découvre alors un nouveau fait stylisé : la dispersion des niveaux de bonheur déclarés diminue systématiquement au cours des périodes de croissance. Autrement dit, le bonheur des habitants s'homogénéise. Logiquement, à tout moment, la dispersion du bonheur autodéclaré est plus faible au sein des pays riches qu'au sein des pays plus pauvres. Plus précisément, on observe que moins de gens se déclarent très malheureux, c'est-à-dire choisissent les trois niveaux du bas de l'échelle ; on trouve également moins de personnes sur l'échelon le plus élevé. On constate donc une tendance au resserrement du bonheur déclaré autour des valeurs les plus fréquentes. Cette homogénéisation concerne le bonheur général, mais aussi les différents domaines de satisfaction : satisfaction financière et professionnelle, ainsi que dans le domaine de la santé.

Cette égalisation du bonheur tient bien à la croissance, et non à un autre phénomène propre à la période étudiée : elle ne se produit que dans les pays qui connaissent une phase de croissance continue pendant une période d'au moins cinq ans, et non dans ceux qui connaissent des phases de récession. On peut vérifier qu'elle n'est pas due à un changement démographique.

Comment interpréter ce phénomène ? À la lumière du chapitre précédent, il faut d'abord opérer un choix : soit traiter l'homogénéisation du bonheur déclaré comme reflétant celle du bonheur réellement ressenti, soit la traiter comme un phénomène de réinterprétation de l'échelle.

Si l'on accepte, au moins temporairement, de prendre le phénomène d'égalisation du bonheur pour argent comptant, il s'agit d'une excellente nouvelle. En effet, l'inégalité de bien-être est synonyme de risque pour les membres d'une société. Derrière le fameux « voile d'ignorance » de John Rawls, qui ne

choisirait pas de naître dans une société où le bonheur serait harmonieusement plutôt que très inégalement réparti ? L'inégalité de bonheur est également porteuse de menaces de violences sociales. Au fond, l'aversion pour l'inégalité de revenu, dont il a été question plus haut, est en réalité une aversion pour l'inégalité de bien-être, le revenu n'étant visé qu'en tant que facteur de bien-être.

Comment interpréter une telle égalisation du bonheur au cours des épisodes de croissance ? L'extension de la sphère des biens publics pourrait avoir joué un rôle essentiel. La croissance moderne dans les pays développés s'accompagne en effet d'une plus grande abondance de biens publics, au sens strict et au sens large : éducation, santé, infrastructure, protection sociale, mais aussi libertés et droits individuels, transparence, pluralisme politique, baisse de la violence et de la criminalité, égalité hommes-femmes, etc., autant de sources de bien-être qui sont accessibles à tous sans restriction ni exclusion par les prix (même si, de fait, leur bénéfice peut être plus ou moins partagé). Ainsi, dans la consommation entendue au sens large, la partie commune s'étend au détriment de la fraction qui est strictement privée. Puisque le bien-être dépend de la consommation, il est tout à fait logique qu'il devienne de plus en plus homogène au fil de cette extension de la sphère publique.

De fait, lorsque l'on introduit dans l'analyse économétrique des indicateurs tels que le poids des dépenses sociales, l'espérance de vie, le contrôle de la corruption, les libertés civiles et les droits politiques (tirés de la base de données de la Banque mondiale), il apparaît que l'extension de ces droits réduit significativement l'inégalité de bonheur. Certains sociologues ont également souligné l'uniformisation croissante des modes de vie et de consommation depuis les années 1960. Indépendamment des niveaux de vie, les modes touchent aujourd'hui toutes les strates de la société et la plupart des activités autrefois réservées à une élite se sont démocratisées (ski, tennis,

etc.). Malgré l'inégalité des revenus, la croissance rapprocherait les modes de vie.

Plus précisément, pourquoi les niveaux extrêmes de l'échelle du bonheur sont-ils de moins en moins souvent choisis à mesure qu'un pays s'enrichit ? Concernant les niveaux les plus bas, le phénomène n'est pas étonnant : la croissance et l'État-providence sortent la population du dénuement et de la pauvreté, et réduisent donc le nombre de ceux qui se déclarent « très malheureux » ou « totalement insatisfaits » de leur vie.

En ce qui concerne le niveau de bonheur le plus élevé, le phénomène est plus surprenant. On peut le mettre sur le compte des processus de comparaison et d'aspiration déjà évoqués dans cet ouvrage. L'homogénéisation des modes de vie au sein de la population d'un pays réduit peut-être le surplomb dont jouissent les strates les plus élevées, donc leur satisfaction. Par ailleurs, le processus de croissance nourrit les aspirations des plus favorisés, qui voient s'éloigner la frontière des possibles. Il est vraisemblable que, dans le monde globalisé d'aujourd'hui, les élites se comparent au-delà des frontières de leur pays. Du reste, lorsque l'on calcule le revenu moyen des personnes qui se placent sur les différents degrés de l'échelle de bonheur, on observe le phénomène suivant : malgré la relation généralement croissante entre revenu et bonheur, les 10 % les plus riches au sein d'un pays ne sont pas les plus satisfaits de leur vie, peut-être à cause d'aspirations particulièrement élevées.

Inégalité de revenu et inégalité de bien-être

Malgré tout, il est étonnant de voir se réduire l'inégalité de bonheur, alors même que les inégalités de revenu se sont fortement accrues depuis la fin des années 1980. Rappelons tout d'abord que l'inégalité dans la consommation a nettement moins

augmenté que l'inégalité des revenus[1]. Or c'est la consommation autorisée par le revenu qui est à l'origine du bien-être, pas le revenu en tant que tel. Mais, en réalité, si le bonheur s'est harmonisé au cours du temps, c'est en dépit de la force contraire exercée par l'accroissement des inégalités. On peut le vérifier par une régression économétrique. D'un côté, l'augmentation du revenu moyen d'un pays et le poids des dépenses sociales et des biens publics (matériels et immatériels) tendent à réduire l'inégalité de bonheur. D'un autre côté, l'inégalité des revenus tend à l'accroître. Ainsi l'harmonisation du bonheur au fil du temps est moins forte dans les pays plus inégalitaires (Amérique latine par exemple) que dans les pays plus égalitaires (Europe continentale). Par ailleurs, en Allemagne et aux États-Unis, le processus d'harmonisation du bonheur marque une pause vers la fin des années 1990, certainement du fait de la hausse des inégalités de revenu.

Il reste à présent à envisager l'hypothèse selon laquelle ce n'est pas le bonheur latent qui s'homogénéise, mais uniquement les déclarations de bonheur. Comme nous l'avons souligné, il est impossible de départager ces deux hypothèses. Il est imaginable que, dans un contexte de croissance, les gens délaissent les échelons extrêmes uniquement parce qu'ils en ont réinterprété la signification, modifiant leur idée du mode de vie auquel ils correspondent. Dans le cas des échelons les plus bas, cela est peu plausible (il faudrait que les gens leur associent une vie de plus en plus misérable à mesure que le pays s'enrichit), mais, dans le cas des échelons les plus élevés, cela est plus probable.

Pour mettre les choses au pire, on peut imaginer que la plus grande transparence du monde, permise par les technologies de l'information et de la communication, a fait prendre

1. Dirk Krueger et Fabrizio Perri, « Does Income Inequality Lead to Consumption Inequality ? Evidence and Theory », *Review of Economic Studies*, vol. 73, n° 1, 2006, p. 163-193.

conscience à tous de la misère qui règne encore dans de nombreux pays du monde et de la grande prospérité que connaissent d'autres groupes. Cela aurait conduit les gens à modifier leur interprétation des échelons, sans affecter réellement leur niveau de bonheur. Notons que, dans cette hypothèse, il serait tout de même assez remarquable d'observer un processus de réinterprétation identique, conduisant au même résultat, dans tous les pays. *A minima*, cela signifierait que la représentation par chacun de sa place dans la société tend à s'uniformiser, ce qui en soi est un résultat non négligeable.

Un message plus positif

En conclusion, même s'il est impossible d'affirmer que l'on a bien affaire à une harmonisation du bonheur latent réellement éprouvé par les gens, plutôt qu'à un simple rapprochement de leur manière de se situer dans la société, ce nouveau fait stylisé vient compléter celui d'Easterlin en le tempérant. En effet, selon la première interprétation « substantialiste », il faut, lorsqu'il s'agit d'évaluer les effets de la croissance, prendre en compte non seulement le niveau moyen de bonheur des habitants d'un pays, mais aussi sa dispersion. Certes, le niveau moyen n'augmente pas, mais l'inégalité de bonheur diminue, ce qui est un avantage remarquable.

Si c'est la seconde interprétation que l'on privilégie, alors, au nom de ce même phénomène de réinterprétation de l'échelle, il faut également remettre en cause le paradoxe d'Easterlin, notamment la tendance (nulle) de long terme. Ainsi, quelle que soit l'interprétation retenue, ce nouveau fait stylisé, ce « paradoxe d'Easterlin augmenté », vient atténuer la portée négative du message initial – une note d'espoir pour les pays en développement dont la croissance est encore à venir.

CHAPITRE 7

Le déficit de bonheur français

Jusqu'ici, cet ouvrage a surtout traité de la relation entre niveau de vie et bonheur. Cependant, comme nous l'avons souligné d'emblée, les conditions de vie mesurables n'expliquent qu'une partie des différences de bonheur entre les individus. D'autres facteurs jouent un rôle décisif. Au nombre de ceux-ci, il est étonnant de constater l'importance des différences entre pays, voire entre régions du monde.

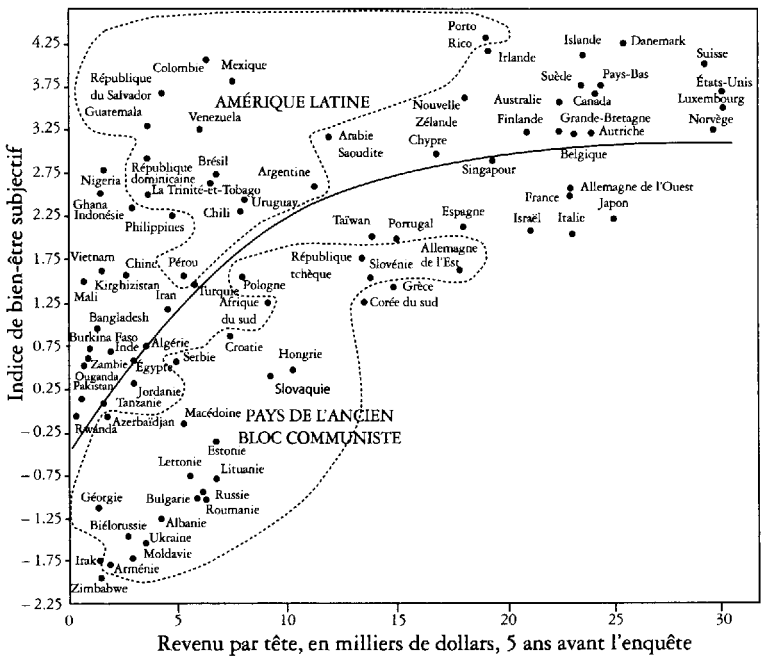
Ces différences ne se limitent pas aux caractéristiques institutionnelles, économiques ou politiques des pays ; c'est-à-dire que, lorsque l'on introduit des mesures de ces grandeurs dans une régression économétrique, cela ne suffit pas à faire disparaître les écarts de bonheur entre les pays. Ces derniers reflètent certainement la qualité de vie générale, la culture nationale et le destin collectif spécifique à chaque pays.

Des différences culturelles

Sur le graphique 5, chaque point représente un pays, son niveau de revenu moyen par habitant en abscisse et son bonheur moyen sur la période 1995-2007 en ordonnée. Au-

delà de la relation typique entre niveau de vie et bonheur, il semble exister des cultures plus heureuses que d'autres. Certaines régions du monde se trouvent systématiquement au-dessus de la courbe : c'est le cas des pays d'Amérique latine, dont les habitants semblent posséder le secret d'un bonheur qui magnifie leurs conditions de vie. Les pays du Nord de l'Europe (Norvège, Suède, Danemark) sont dans le même cas. À l'inverse, les habitants des pays anciennement socialistes sont nettement moins heureux que ne le laisserait supposer leur niveau de vie.

GRAPHIQUE 5
Revenu par tête et bien-être subjectif dans le monde



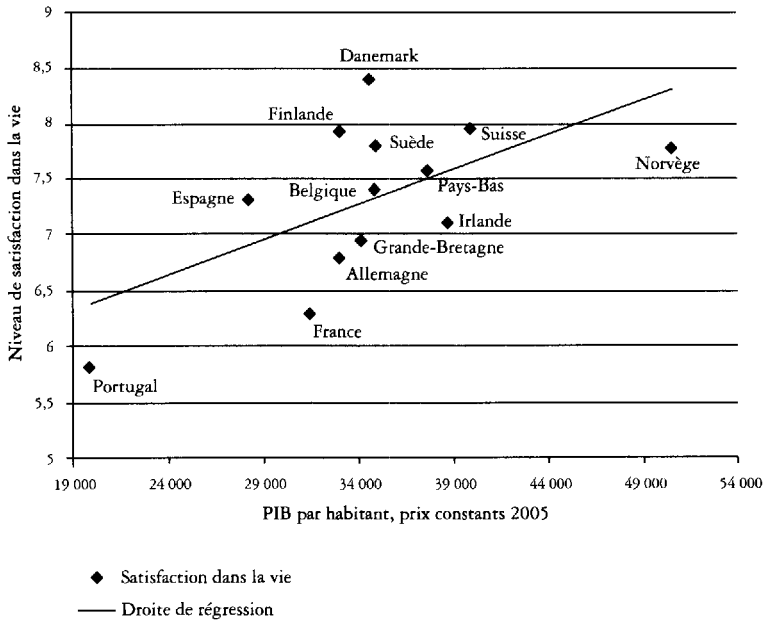
Source : Ronald Inglehart, Roberto Foa, *et al.*, « Development, Freedom, and Rising Happiness : A Global Perspective (1981-2007) », *Perspectives on Psychological Science*, vol. 3, 2008, p. 264-285.

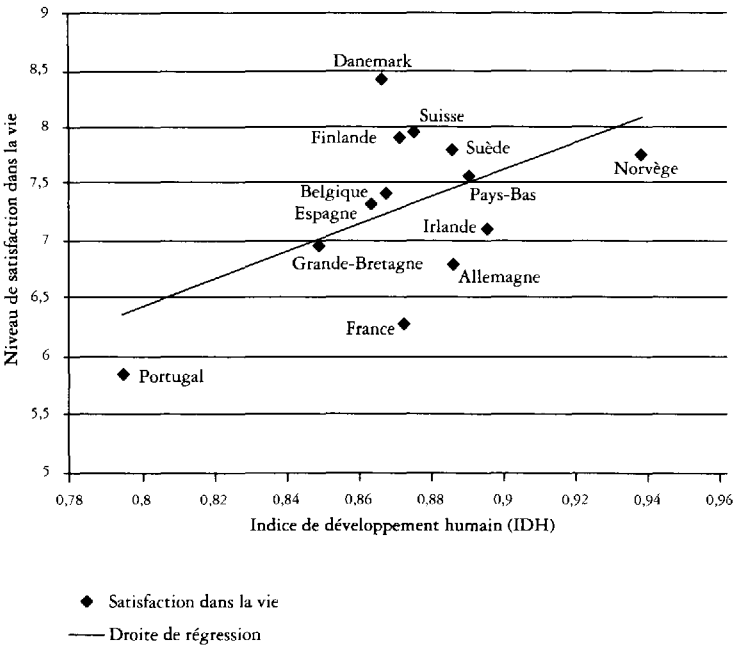
Au sein de cette carte mondiale du bonheur, le cas de la France est étonnant : les Français semblent souffrir d'un déficit de bonheur et de satisfaction dans la vie. Restreignons l'analyse au contexte de l'Europe de l'Ouest, qui offre un cadre de référence à peu près similaire à tous ses habitants. En moyenne, les Français se disent moins heureux que la plupart des autres Européens. Dans l'enquête européenne ESS qui interroge environ 1 500 personnes par pays tous les deux ans, ils se placent en moyenne à 7,2 sur une échelle de bonheur graduée de 0 à 10, soit dans la queue du classement des pays d'Europe occidentale, bien en dessous de la moyenne européenne qui est de 7,6 (sur la période 2002-2010). Parmi les pays d'Europe de l'Ouest, seul le Portugal obtient un score de bonheur moyen plus faible (6,8), mais avec des conditions de vie matérielles beaucoup plus défavorables.

Si les Français se déclarent si peu heureux, ce n'est pas parce que les sources du bonheur y sont différentes. Pour ce qui concerne les variables observables du moins, la structure de l'« équation de bonheur » de la France est tout à fait classique : le bonheur diminue avec l'âge, puis remonte à partir de 40-45 ans ; les femmes se déclarent plus heureuses que les hommes, les riches plus heureux que les pauvres, les actifs plus heureux que les chômeurs, etc. Il ne s'agit pas non plus d'une répartition des réponses systématiquement décalée vers le bas : les Français se placent moins souvent que la moyenne des Européens sur les deux échelons les plus élevés (9 et 10), mais ils délaissent également les échelons les plus bas (de 0 à 3) : la tendance française est plutôt de choisir des échelons médians.

Le graphique 6 illustre l'association très nette entre le revenu par tête d'un pays (mesuré sur une échelle logarithmique) et son niveau moyen de satisfaction dans la vie, au sein des pays européens. La relation typique entre les deux grandeurs est représentée par la droite (de régression). La France se trouve nettement en dessous du niveau que laisserait prédire son PIB par habitant.

GRAPHIQUES 6
Revenu par habitant (échelle logarithmique) ou IDH et satisfaction moyenne dans la vie, par pays





Source : *European Social Survey*, 2002-2010.
Champ : Individus âgés de 16 à 65 ans ; pays de l'Europe de l'Ouest présents à chacune des cinq vagues (2002-2010).

Certes, le revenu par tête n'explique pas tout. Considérons l'indice de développement humain (IDH), qui prend en compte non seulement le revenu par habitant, mais aussi l'espérance de vie et le niveau d'éducation. Avec un IDH semblable à celui de la France en moyenne sur la période considérée (2002-2010), l'Espagne, la Grande-Bretagne, la Belgique, le Danemark et la Finlande atteignent tous un niveau de bien-être plus élevé.

On peut spécifier l'analyse de manière à faire apparaître l'influence statistique du fait de vivre dans tel ou tel pays sur la probabilité de se déclarer très heureux (c'est-à-dire de choisir

les échelons 8 à 10, ce qui est le cas de 27 % de l'échantillon). Le résultat est saisissant : le seul fait de vivre en France réduit de 20 % la probabilité de se déclarer très heureux, c'est-à-dire au-dessus de 7 sur l'échelle de bonheur. Tout se passe comme s'il y avait une sorte de « perte en ligne » du bonheur en France, une dissipation du bonheur normalement produit par les conditions de vie objectives.

L'échantillon propre à chaque pays au sein de l'ESS n'est pas très grand ; c'est pourquoi il est difficile d'identifier des différences selon les âges ou les statuts professionnels. Il semble que la différence entre les Français et les autres Européens soit stable et se retrouve dans tous les groupes. On pourrait penser qu'elle est particulièrement prononcée chez les jeunes, mais il n'en est rien : le phénomène augmente avec l'âge, et c'est chez les personnes âgées de plus de 50 ans que le déficit de bonheur des Français est le plus accentué.

Une morosité multidimensionnelle

Le piètre classement de la France, par rapport aux autres pays européens, s'observe en matière de satisfaction vis-à-vis des institutions nationales (Parlement, gouvernement, police, système législatif, classe politique, partis politiques, Parlement européen) et surtout vis-à-vis de la situation économique du pays. En fait, les Français se disent moins satisfaits que la moyenne des Européens (de l'Ouest) dans la plupart des domaines, excepté le système de santé.

Il en va de même en ce qui concerne les mesures de santé ou de détresse mentale suivant les classifications internationales (ICD10 ou DSM). Logiquement, la prévalence de la dépressivité se reflète aussi dans la consommation exceptionnellement

élevée de psychotropes, notamment d'antidépresseurs[1]. La prévalence du décès par suicide y est également élevée. Selon les sources de l'OMS, avec un taux de 14,7 pour 100 000 habitants, elle est nettement au-dessus de la moyenne européenne (10,2 pour 100 000 habitants[2]) et plus élevée que dans aucun autre pays d'Europe de l'Ouest.

Dans le domaine des affects, des émotions quotidiennes, les Français font également preuve de morosité. L'enquête Gallup relève des mesures de bien-être de court terme, grâce à une série de questions portant sur la journée précédant l'enquête, du type : « Avez-vous fréquemment éprouvé les émotions suivantes au cours de la journée d'hier : sourire, s'amuser, se sentir heureux, inquiet, triste, en colère, anxieux ? » Les personnes doivent répondre par « oui » ou par « non » à chacun des sept affects mentionnés. On peut alors calculer la fréquence moyenne de chaque affect indiqué par les habitants des différents pays. Au sein du groupe de pays européens précité, la France atteint le score le plus élevé en matière d'affects négatifs et le dernier rang en termes d'affects positifs (selon les données 2007-2009). Le score est particulièrement élevé pour les émotions de colère et d'inquiétude, et particulièrement bas pour les sensations de joie et de bonheur. À l'inverse, les Suédois sont les champions des émotions positives et semblent peu touchés par l'inquiétude, la tristesse ou la colère.

Cette morosité française fait l'objet de l'étonnement général, étant donné l'attraction exercée par ce pays sur les touristes du monde entier, sa légendaire douceur de vivre, son niveau de vie élevé, la gratuité de ses services d'éducation et

1. Viviane Kovess-Masfety, Marine Boisson, *et al.*, *La Santé mentale, l'affaire de tous : pour une approche cohérente de la qualité de vie*, Paris, Centre d'analyse stratégique, 2009.

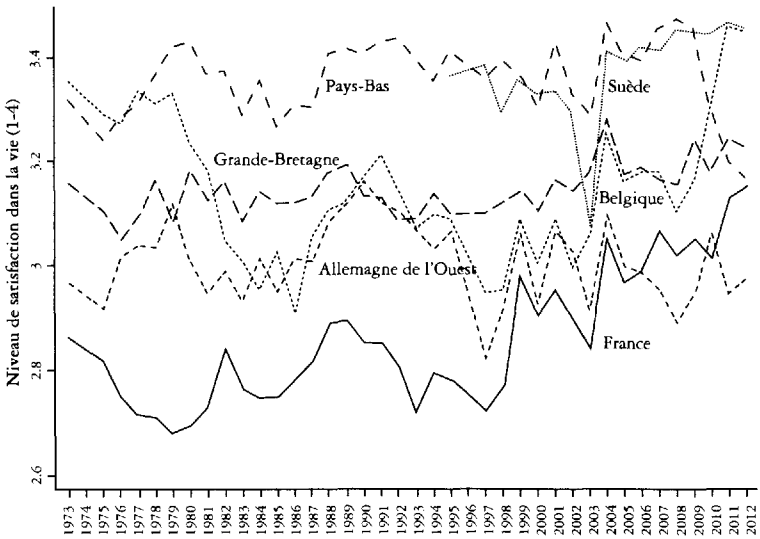
2. Eurostat : http://www.insee.fr/fr/themes/tableau.asp?reg_id=98&ref_id=Suicide%20

de santé, son remarquable patrimoine architectural, culturel et naturel. Elle constitue un véritable paradoxe.

La morosité relative des Français n'est-elle pas contredite par leur démographie dynamique ? Mettre des enfants au monde n'est-il pas un signe d'optimisme ? Cette idée intuitive n'est pourtant pas confirmée par les données quel que soit le pays considéré. De manière surprenante, ni le fait d'avoir des enfants ni leur nombre ne sont associés, empiriquement, à des niveaux de bonheur plus élevés. Statistiquement, l'association est au mieux inexistante, au pire négative. Une étude ancienne d'Hervé Le Bras montrait d'ailleurs que certains pics de fécondité coïncidaient avec des épisodes sombres et de repli de l'histoire d'un pays. Il n'y a donc pas de contradiction entre le moindre bonheur français et sa forte fécondité.

Comment expliquer cette situation ? L'une des premières questions qui vient à l'esprit est celle de l'ancienneté du phénomène : quand est-il apparu ? Malheureusement, les données « subjectives » ne sont disponibles que depuis le début des années 1970, notamment pour l'Europe, grâce à l'enquête annuelle Eurobaromètre (environ mille habitants par pays et par enquête). Or il s'avère que la position de la France par rapport aux autres pays ne s'est pas modifiée depuis le début de la période (graphique 7). Le bonheur déclaré fluctue au cours du temps, notamment suivant le cycle des affaires, mais la courbe qui représente le bonheur français (ou plus exactement, dans cette enquête, le fait d'être satisfait de sa vie) reste constamment en dessous de celles des autres pays d'Europe de l'Ouest.

GRAPHIQUE 7
Niveau de satisfaction dans la vie, 1973-2012



Source : Eurobaromerer.
Champ : Individus âgés de 16 à 65 ans.

La dimension culturelle du « malheur » français

De nombreuses théories ont proposé de rendre compte de ce moindre bonheur français. Yann Algan et Pierre Cahuc ont souligné le cercle vicieux : lourdeur de la réglementation étatique – absence de confiance entre les agents privés –, faible niveau de bonheur[1]. Ils ont également blâmé l'excès de

1. Yann Algan et Pierre Cahuc, *La Société de défiance : comment le modèle social français s'autodétruit*, Paris, Éditions Rue d'Ulm, CEPREMAP, 2007.

verticalité hiérarchique de la société française et l'absence d'une culture de la coopération informelle, depuis l'école jusqu'à l'entreprise. D'autres explications mettent l'accent sur le regret de la grandeur coloniale de la France, les préférences anticapitalistes inculquées par le corps enseignant[1], ou encore la contradiction profonde entre la promesse d'égalité et l'élitisme aristocratique fondé sur la réussite scolaire[2]. Ces explications ne sont pas incompatibles entre elles, ni avec une interprétation culturelle de la différence française.

Dans la mesure où ce déficit de bonheur est persistant, on peut se demander s'il est dû aux conditions de vie des Français ou à la manière dont ils perçoivent les circonstances de leur vie. Autrement dit, est-ce leur vie elle-même qui est moins bonne, ou leur « fonction de bonheur », leur capacité à transformer cette vie en bonheur, qui est déficiente ?

Pour le savoir, on peut retenir, au sein de l'enquête ESS (2002-2010), sept pays ouverts depuis longtemps à l'immigration : l'Allemagne, la Belgique, la France, la Grande-Bretagne, les Pays-Bas, la Suède et la Suisse. Si le « malheur » français était dû aux circonstances objectives de la vie des habitants, il devrait concerner les immigrés comme les Français de souche. Si, au contraire, il relève davantage de la mentalité, de la culture et des représentations, on peut s'attendre à ce qu'il concerne moins les immigrés dans la mesure où ces derniers sont moins imprégnés de cette culture qui, par définition, se transmet au fil du temps, de génération en génération.

La question est donc la suivante : si l'on considère deux immigrés issus de la même région du monde, dont l'un choisit de s'établir en France et l'autre aux Pays-Bas, le premier sera-

1. Gilles Saint-Paul, « Endogenous Indoctrination : Occupational Choices, the Evolution of Beliefs and the Political Economy of Reforms », *The Economic Journal*, vol. 120, n° 544, 2010, p. 325-353.

2. Philippe d'Iribarne, *La Logique de l'honneur*, Paris, Seuil, 1989.

t-il moins heureux que le second ou non ? L'analyse économétrique révèle que, d'une part, les immigrés sont toujours moins heureux que les « natifs » d'un pays donné, mais que, d'autre part, les immigrés ne sont ni plus ni moins heureux en France que dans la moyenne des pays étudiés. Notre test suggère donc que le moindre bonheur des Français ne peut pas être attribué uniquement aux circonstances objectives de leur vie, mais doit aussi être rapporté à la manière dont ils transforment leurs expériences en bonheur ressenti.

En systématisant cette analyse des différences entre population immigrée et non immigrée, on peut vérifier que la « mentalité » ou la « culture » françaises expliquent la plus grande partie de ce déficit de bonheur français. Ainsi, la différence de bonheur moyen entre les Français et les Belges ne s'explique que pour 20 % par des circonstances différentes ; 80 % de la différence s'explique par les « coefficients » de transformation des circonstances sur le bonheur.

Si l'insatisfaction française est en partie de l'ordre de la représentation, on doit la retrouver chez les Français vivant à l'étranger. Effectivement, on constate que ces derniers, même s'ils sont un peu plus heureux que leurs compatriotes restés en France (un probable effet de sélection), se déclarent tout de même moins heureux que les autres Européens vivant hors de leur pays d'origine (on raisonne, comme toujours, à âge, sexe, éducation et revenu identiques). On peut également vérifier que le niveau de bonheur déclaré par les immigrés européens est corrélé avec celui des habitants de leur pays d'origine, un autre signe de la dimension culturelle du bonheur. Ces résultats suggèrent donc que le moindre bonheur des Français prend sa source dans leur vision du monde, plutôt que dans les circonstances objectives de leur vie.

Cette différence de bonheur déclaré traduit-elle une réelle différence ou relève-t-elle simplement de la manière d'utiliser les mots, du style « déclaratif » des Français ? La difficulté de

comparer des appréciations subjectives est particulièrement aiguë dans le cas des comparaisons internationales, à cause des différences d'interprétation des concepts qui découlent de la traduction et du contexte culturel[1]. Certes, l'enquête ESS veille particulièrement à l'équivalence de la formulation des questions lors de la validation des questionnaires et de la formation des enquêteurs, mais on ne peut totalement exclure qu'un biais interprétatif soit à l'origine d'effets de contexte.

Peut-être les Français se font-ils une très haute idée de ce que devrait être la « vie » et déclarent-ils un niveau de bonheur plus faible au regard de leur ressenti, de leur véritable bonheur latent, d'ordre émotionnel. Si tel était le cas, le jugement sévère porté sur leur vie devrait être en décalage par rapport à leurs affects quotidiens, à leur plaisir de vivre au jour le jour. Or ce n'est pas ce que révèle l'enquête Gallup évoquée plus haut. Certes, ces émotions sont, elles aussi, déclarées par les individus, et donc potentiellement affectées par les mêmes biais. Cependant, leur contenu purement factuel et très localisé dans le temps est dépourvu de toute dimension cognitive et évaluative. Il semble donc que le moindre bonheur des Français soit réellement de l'ordre du ressenti.

Il se pourrait également que les mots « bonheur » et « satisfaction » revêtent une connotation différente des mots « *happiness* », « *Glück* », « *Zufriedenheit* », « *felicidad* » ou encore « *lykke* ». Si tel était le cas, les habitants francophones des pays multilinguistiques tels que la Belgique, la Suisse et le Canada devraient se déclarer moins heureux que ceux qui pratiquent une autre langue. Cette prédiction est vérifiée dans le cas de la Belgique où, à conditions de vie égales, les Wallons se disent moins heureux que les Flamands, et où le niveau de bonheur

1. Gary King, Christopher J.L. Murray, *et al.*, « Enhancing the Validity and Cross-Cultural Comparability of Measurement in Survey Research », *American Political Science Review*, vol. 98, n° 1, 2004, p. 191-207.

déclaré par les francophones est inférieur à celui des Belges de langue flamande, même lorsqu'ils vivent dans la même région. Mais ce n'est pas du tout le cas en Suisse où, toutes choses égales par ailleurs, ce sont les italianophones qui connaissent le niveau de bonheur le plus faible, par rapport aux francophones et aux germanophones.

Au Canada, deux enquêtes du *World Values Survey* réalisées en 2000 et 2006 contiennent des informations sur la langue dans laquelle l'interview s'est déroulée et la langue principale utilisée par les personnes chez elles. 68 % des enquêtés déclarent parler anglais chez eux, 25 % déclarent parler français et 5 % une autre langue. Il se trouve que les francophones se déclarent plus heureux que les anglophones, à circonstances personnelles égales et même à groupe ethnique (autodéclaré) identique.

Le fait de s'exprimer en français ne crée donc pas de tendance spécifique à se déclarer plus malheureux. Néanmoins, il se pourrait que les mêmes mots soient compris ou utilisés de manière différente selon les pays. Mais, même s'il en était ainsi, la recherche actuelle incite à considérer la manière d'utiliser les échelles de bonheur comme révélatrice de dispositions mentales spécifiques. Elle invite à considérer les différences internationales de bonheur déclaré non pas comme des biais d'ancrage, mais plutôt comme des traits d'identité culturelle. Le moindre bonheur français n'est donc pas un artefact.

Un pessimisme autoréalisateur

Il appartiendra à la recherche future d'élucider les raisons de cette culture de l'insatisfaction. Esquissons quelques pistes à explorer. Tout d'abord, le moindre bonheur français va de pair avec un fort pessimisme et une projection malaisée vers l'avenir. Toutes les questions de l'enquête ESS relatives à l'avenir l'illustrent, notamment la réponse des Français aux questions

suivantes : « Partagez-vous les affirmations suivantes : "je suis optimiste quant à mes perspectives futures personnelles" ; "la vie devient de plus en plus difficile pour les gens de ce pays" ; "il est difficile d'être optimiste sur l'avenir du monde" ? »

Or, comme l'a montré le chapitre 4, le bonheur des gens dépend beaucoup de leurs anticipations. Mais les anticipations constituent également la pièce centrale de la décision et de l'action économiques. C'est pourquoi le pessimisme n'est pas seulement un état d'esprit, mais aussi ce que les économistes appellent un équilibre, une anticipation autoréalisatrice. Les projections pessimistes découragent d'entreprendre un projet incertain, à cause de l'issue négative qu'on lui prévoit, fermant la porte à l'innovation. Cette réticence au changement conduit en moyenne à un résultat médiocre, qui renforce à son tour le pessimisme des agents. On peut donc faire l'hypothèse d'un cercle vicieux, auto-entretenu, de pessimisme.

L'autre grande piste d'explication du pessimisme et du « malheur » français mène non pas vers l'avenir, mais vers le passé. En effet, les jugements de satisfaction sont le plus souvent relatifs à une aune de référence, un point de comparaison. Le défaut de bonheur français serait-il lié à la permanence d'une référence au passé, un passé perdu et idéalisé, celui de la grandeur de la France des Lumières, de la francophonie, des Trente Glorieuses ou tout simplement d'un modèle national immuable ?

Si la France reste l'un des pays les plus riches de la planète, en termes de revenu par habitant, elle se situe à présent plus près des pays du Sud de l'Europe que des pays les plus prospères. Le graphique 6 ci-dessus illustre bien cette hiérarchie : la France est désormais distancée par la Belgique, les Pays-Bas et l'Allemagne. Facteur aggravant, ce classement défavorable est le fruit d'un déclin continu depuis les années 1970. Tous les pays d'Europe de l'Ouest, y compris la France, ont connu une croissance positive entre 1970 et 2010. Mais le taux de croissance moyen sur la période est bien plus faible dans le cas de

la France : 97 % contre 112 % en Allemagne, 115 % en Belgique, 121 % en Grande-Bretagne (selon les chiffres de l'OCDE). Il n'est pas étonnant de constater que c'est dans le domaine de l'économie que l'insatisfaction des Français est le plus marquée.

Pourraient donc être à l'œuvre les deux mécanismes de frustration relative que nous avons évoqués dans cet ouvrage : le jeu des comparaisons entre pays et la comparaison par rapport à son propre passé. Ces mouvements au long cours pourraient s'être cristallisés sous la forme d'une « culture » nationale.

CONCLUSION

L'économie du bonheur est née de la volonté de mettre le revenu national, en tant qu'indicateur de bien-être, à l'épreuve du bien-être subjectif ressenti par les individus. Ce champ de recherche s'est ensuite développé autour du résultat – décevant – produit par Richard Easterlin : la déconnexion entre la tendance de long terme du revenu national et celle du bonheur moyen des habitants d'un pays.

Ce résultat fait aujourd'hui l'objet de vives controverses, mais son mérite est d'avoir suscité la mise au jour de nombreux phénomènes économiques et sociaux, tels que les effets de statut et de comparaisons à autrui, ainsi que le phénomène d'adaptation. Cette enquête de plus de trente ans a également mis en lumière la manière dont les inégalités de revenu affectaient le bien-être subjectif des membres d'une société. Ces résultats sont effectivement de nature à relativiser l'intérêt de la croissance. Mais la recherche a aussi mis en évidence tout un autre pan de la réalité : l'importance du projet, de la progression, de l'anticipation de l'avenir, autant de corollaires de la croissance.

Faut-il renoncer à la production de richesses marchandes, opter pour la décroissance et, ce faisant, abandonner le PIB comme mesure de progrès social ? Les résultats produits par ce courant de recherche ne conduisent pas à une telle conclusion. D'une

part, si l'utilité du revenu est relative, c'est-à-dire que chacun n'évalue son niveau de vie qu'à la seule aune de celui des autres, il est interdit d'espérer atteindre jamais un consensus pour stabiliser les positions relatives des citoyens au sein d'un pays, ou des pays les uns par rapport aux autres, en renonçant à la croissance. Dans la mesure où la concurrence et la rivalité sont les aiguillons de la croissance, aussi longtemps que ces traits caractériseront la psychologie humaine, la décroissance restera une utopie. Quant au phénomène d'adaptation, il constitue à la fois une explication du paradoxe d'Easterlin et un argument favorable à la croissance, dans la mesure où il rend douloureuse toute régression.

Comparaisons et adaptation s'étendent d'ailleurs à de nombreux domaines non marchands de l'existence, même les plus intimes, notamment la famille, les loisirs et les relations sociales. Ce n'est donc pas tant la croissance du revenu national qui échoue à élever durablement le bonheur, mais bien plutôt la structure psychique des êtres humains. Le goût pour la progression, que ce courant de recherche a permis d'illustrer, implique même que la croissance, en tant que processus davantage qu'en tant que résultat, est un ingrédient essentiel au bonheur des individus.

Depuis le XVIII[e] siècle, le progrès technique est au cœur de la croissance économique. Cette dernière procède par ajout de nouveaux procédés, de nouveaux produits, de nouveaux services, qui eux-mêmes transforment la manière de produire, de consommer et de vivre. Le changement auquel nous sommes sensibles ne réside pas uniquement dans l'accroissement des quantités produites, mais dans le renouvellement constant des idées et des techniques et dans l'extension du domaine de la connaissance. L'innovation et les mutations de nos modes de vie sont au principe de l'équilibre confort/excitation mis au jour par les psychologues, notamment Mihály Csíkszentmihályi[1]. Selon cet

1. Mihály Csíkszentmihályi, *Vivre : la psychologie du bonheur*, Paris, Robert Laffont, 2004.

auteur, c'est le compromis entre ces deux besoins humains qui est finalement la condition du bonheur : trop de confort crée l'ennui, trop d'excitation engendre le stress.

La croissance apparaît bien comme un élément essentiel de cette formule, au sens où elle autorise à la fois davantage de confort matériel et de projets. Certes, la contrainte écologique nous impose aujourd'hui d'inventer une croissance respectueuse de l'environnement. Peut-être même serons-nous contraints de renoncer temporairement à la croissance, mais l'économie du bonheur ne conduit pas à penser que cela pourrait nous rendre plus heureux.

Table

INTRODUCTION

Mesurer le bonheur 7

Questions de méthode 10

Des données fiables ? 13

Bonheur ou utilité ? 17

Bonheur ou capacités ? 19

CHAPITRE PREMIER

Une croissance sans bonheur durable 21

Trente Glorieuses pour rien 21

Bonheur et transition 26

Un seuil de satiété ? 30

Les gains de la croissance sont-ils négligeables ? . 32

CHAPITRE 2

Tout est relatif 35

La théorie des perspectives 35

Animal social 37

Que m'importe le revenu d'autrui ? 38

Frustration avouée 40

Comparaisons et pauvreté 43

Une expérience californienne 44
Jalousie naturelle 46
Expériences mentales 46
La consommation ostentatoire 47

CHAPITRE 3
Tout passe 51
Faut-il renoncer à être plus heureux ? 52
Tout lasse (et pas seulement le revenu) 57

CHAPITRE 4
Se projeter dans l'avenir 59
Un goût inné pour la progression 60
L'« effet tunnel » 64
L'« effet signal » dans les entreprises françaises .. 67
Inégalités et bonheur 69
Détester l'inégalité ? 72
Le deuxième moment d'Albert Hirschman 77

CHAPITRE 5
Faut-il renoncer à la croissance ? 81
Décroître ? 81
Remplacer le PIB par le BNB ? 85

CHAPITRE 6
Le bonheur peut-il croître indéfiniment ? 91
Identifier les véritables sources
de bonheur durable ? 92
La croissance égalise le bonheur 96
Inégalité de revenu et inégalité de bien-être 99
Un message plus positif 101

CHAPITRE 7
Le déficit de bonheur français 103
Des différences culturelles..... 103
Une morosité multidimensionnelle..... 108
La dimension culturelle du « malheur » français . 111
Un pessimisme autoréalisateur 115

CONCLUSION..... 119

RÉALISATION : NORD COMPO MULTIMÉDIA À VILLENEUVE-D'ASCQ
IMPRESSION : CORLET S.A. À CONDÉ-SUR-NOIREAU
DÉPÔT LÉGAL : OCTOBRE 2014. N° 118623 (167441)
IMPRIMÉ EN FRANCE

Nos sociétés ont fait du bonheur une idée neuve, un principe constitutionnel, presque un devoir. Le bonheur de l'individu est devenu l'objectif suprême des choix politiques. Mais peut-on mesurer quelque chose d'aussi subjectif et impalpable que le bonheur ? Depuis une trentaine d'années, les économistes ont tenté de relever ce défi. Ils ont fait le pari de mesurer le bonheur tel qu'il est ressenti et déclaré par les individus eux-mêmes. Leur enquête concerne plus particulièrement le rôle de la richesse. L'argent fait-il le bonheur ? La croissance rend-elle les gens plus heureux ? Dans le cas contraire, faut-il opter pour la décroissance ou, du moins, mesurer le bien-être au-delà du PIB ? Ce passionnant champ de recherches permet de comprendre pourquoi la France, pays objectivement riche, souffre d'un tel « déficit de bonheur ».

Claudia Senik est professeur à l'université Paris-Sorbonne et à l'École d'économie de Paris. Auteur de nombreux articles de référence, elle est l'une des spécialistes internationales de l'économie du bien-être et de l'économie comportementale.

www.seuil.com et www.repid.com

ISBN 978.2.02.118623.9/Imprimé en France 10.2014

11,80 €