

Lucie Davoine

Économie du bonheur

Collection

R E P È R E S



La Découverte

ÉCONOMIE

SOCIOLOGIE

SCIENCES POLITIQUES • DROIT

HISTOIRE

GESTION

CULTURE • COMMUNICATION

Lucie Davoine

Économie du bonheur



La Découverte

9 bis, rue Abel-Hovelacque
75013 Paris

Si vous désirez être tenu régulièrement informé des parutions de la collection « Repères », il vous suffit de vous abonner gratuitement à notre lettre d'information mensuelle par courriel, à partir de notre site <http://www.collectionreperes.com>, où vous retrouverez l'ensemble de notre catalogue.

ISBN : 978-2-7071-6703-3



Ce logo a pour objet d'alerter le lecteur sur la menace que représente pour l'avenir du livre, tout particulièrement dans le domaine des sciences humaines et sociales, le développement massif du photocopillage. Nous rappelons donc qu'en application des articles L. 122-10 à L. 122-12 du code de la propriété intellectuelle, toute photocopie à usage collectif, intégrale ou partielle, du présent ouvrage est interdite sans autorisation du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris). Toute autre forme de reproduction, intégrale ou partielle, est également interdite sans autorisation de l'éditeur.

© Éditions La Découverte, Paris, 2012.

Introduction

Qu'est-ce qui nous rend heureux ? L'amour ? Le mariage ? Sortir avec des amis ? Partir en vacances ? Bénéficier d'une promotion salariale ? Avoir le sentiment d'avoir bien fait son travail ? Être en bonne santé ? Psychologues, médecins, sociologues ont sans aucun doute des réponses à ces questions, mais les économistes, que les journalistes ont plus souvent l'habitude d'interroger sur la crise financière et les cours de la Bourse, se penchent aussi sur ces questions. Aussi surprenant que cela puisse paraître au premier abord, l'économie, appelée parfois la science « sinistre », peut apporter des éléments de réponse à la question essentielle de la nature et des causes du bonheur.

L'« économie du bonheur », qui s'appuie sur les réponses des individus concernant leur degré de satisfaction ou de bien-être, reste toutefois une discipline récente. Les économistes ont longtemps ignoré — pour ne pas dire méprisé — les enquêtes d'opinion. Seuls quelques hardis précurseurs ont exploité et exploré ces enquêtes au xx^e siècle. Les années 2000 marquent un tournant : le nombre d'articles et de livres publiés par des économistes sur le bonheur croît de manière exponentielle. Comment expliquer une telle révolution ? Quels en sont les principaux enseignements ?

Le chapitre I de cet ouvrage présente l'économie du bonheur à travers ses méthodes. L'enjeu est tout à la fois de présenter les concepts et la matière première (*i.e.* les enquêtes sur le bien-être subjectif) utilisés par les économistes, et de les resituer dans l'histoire de l'économie et dans le champ des sciences humaines. Les chapitres II à IV exposent les principaux résultats de l'économie du bonheur et les questions qu'ils soulèvent.

Ainsi le chapitre II présente les débats suscités par le « paradoxe d'Easterlin ». Dès 1974, ce dernier avait souligné, chiffres à l'appui, que la croissance économique américaine n'avait pas rendu les

Américains plus heureux et posé la question qui fait toujours l'objet de nombreuses publications : l'argent fait-il le bonheur ? Ce chapitre introduit des concepts et résultats cruciaux, qui expliquent en partie le paradoxe d'Easterlin : c'est moins le revenu absolu qui compte que son évolution (effet d'habitude), le revenu des voisins ou des collègues (effet de comparaison).

Le chapitre III s'appuie sur un des premiers résultats de l'économie du bonheur : le mal-être des chômeurs, que la perte de revenu ne peut expliquer à elle seule. Ce fait, bien établi, met en évidence en creux l'intérêt intrinsèque et la valeur sociale du travail. Le travail est source de satisfaction, et de nombreux économistes ont exploré les déterminants de la satisfaction au travail... et en dehors du travail.

Si le contexte économique (progression salariale, chômage) peut influencer notre bonheur, ce dernier dépend également de facteurs individuels (chapitre IV) et du contexte institutionnel ou social (chapitre V). Le chapitre IV souligne que notre satisfaction évolue au cours du cycle de vie : il dépend notamment de notre âge, de notre situation familiale.

Le chapitre V explore le rôle des institutions, des valeurs et de la culture : serions-nous plus heureux si notre société était plus égalitaire ? Plus démocratique ? Plus avancée en matière de protection sociale ? De participation à la vie civique ? Ce chapitre revient ainsi sur la possibilité de comparaisons internationales et sur les sources du bonheur des Danois, toujours champions dans les classements internationaux, et sur le mal-être français, perceptible à travers de nombreuses enquêtes.

Le dernier chapitre s'interroge enfin sur la pertinence de l'économie du bonheur pour la décision politique. Cette question, qui ravive des débats anciens sur l'utilitarisme et le paternalisme, est très discutée au sein même de l'économie du bonheur : les plus enthousiastes militent pour faire du bonheur l'objectif ultime de l'action politique... au risque d'ignorer la fragilité des résultats et les présupposés discutables que rappellent à juste titre les plus sceptiques.

I / L'économie du bonheur à travers ses méthodes

Avant de passer en revue les principaux résultats de l'économie du bonheur, il convient de s'interroger sur les méthodes employées, la signification des concepts utilisés et par là même de retracer la filiation de cette branche de l'économie avec les concepts et outils classiques de l'économie : opère-t-elle une révolution ? Comment expliquer le regain d'intérêt des économistes pour le bonheur ? La mesure du bonheur est-elle plus facile avec des techniques modernes ? Comment les économistes réussissent-ils à déterminer ce qui nous rend heureux ?

L'économie du bonheur : une révolution ?

L'économie néoclassique : l'utilité révélée par les comportements

L'histoire de l'économie est marquée par l'évolution des théories de la valeur, de ce qui compte. Pour les économistes classiques (Adam Smith, David Ricardo, mais aussi Karl Marx), la valeur d'un bien provient avant tout de la quantité de travail nécessaire pour le produire, indépendamment de l'usage qui est fait de ce produit. Dans les années 1870, la science économique s'éloigne des théories classiques de la valeur, qui font la part belle au travail, pour fonder la valeur sur la notion d'utilité. Dans la théorie néoclassique, la valeur d'un bien dépend de la satisfaction qu'il procure à celui qui le détient ou le consomme. Dans ce contexte, la question de la nature et de la mesure de l'utilité devient cruciale [Colander, 2007]*.

* Les références entre crochets renvoient à la bibliographie en fin d'ouvrage.

Les années 1880 sont marquées par des débats sur la possibilité même de mesurer l'utilité, la satisfaction des individus. L'économiste anglais Francis Edgeworth soutient ainsi qu'une « science du plaisir » pourrait se développer : il imagine un « hédomètre » capable de mesurer la satisfaction des individus à partir des manifestations physiques du bien-être. Il souhaitait donner un fondement psychologique et même physique à l'économie, en reprenant en particulier les résultats des physiologistes allemands [Schmidt, 2006a ; Colander, 2007]. D'autres économistes estiment toutefois qu'une mesure directe de l'utilité n'est ni « faisable », ni même nécessaire pour comprendre les faits économiques. Ils ont obtenu gain de cause, et le débat est resté clos pendant près d'un siècle. Rompant avec le recours à la psychologie, l'économie néoclassique a mis en avant l'hypothèse de rationalité des individus. Il suffit dès lors d'observer les comportements des individus pour connaître leurs préférences : est utile ce qui est préféré, ce qui est choisi [Mongin et d'Aspremont, 1998 ; Colander, 2007]. Parce que le terme « utilité » est associé aux plaisirs, au bien-être physique, certains économistes ont même proposé d'utiliser un autre nom : « ophélimité » pour Vilfredo Pareto, « désirabilité » pour Arthur Pigou [Colander, 2007]. C'est finalement le terme « utilité » qui est passé à la postérité. Tout en se fondant sur la notion d'utilité, l'économie moderne s'est interdit de mesurer directement l'utilité, d'interroger les agents sur leur préférence, pour se contenter d'étudier les préférences révélées, les choix. Il n'y aurait pas besoin de « discuter des goûts », pour reprendre le titre de l'article de Gary Becker et George Stigler [1977].

Se fonder sur les seuls choix pour inférer les préférences impose toutefois des hypothèses discutables sur la rationalité des individus et leur capacité d'anticipation. Il y aurait en effet une différence entre l'utilité vécue *ex post* (*experienced utility*) et celle qui est mobilisée pour la décision *ex ante* (*decision utility*) [Kahneman et al., 1997]. L'utilité anticipée correspond rarement à l'utilité ressentie : les individus anticipent mal le bien-être qu'ils vont effectivement retirer de leur décision. Observer les choix n'est pas suffisant. Pour mieux connaître le bien-être, il faut sonder les individus eux-mêmes, les interroger directement. C'est le tournant opéré par l'économie du bonheur.

Pour une mesure directe du bonheur : des précurseurs à l'engouement actuel

L'économie du bonheur, telle qu'on l'entend à l'heure actuelle, est une démarche essentiellement empirique : elle cherche à mesurer le bonheur et estimer les déterminants de la satisfaction ou du bien-être déclarés. Les nombreuses enquêtes aujourd'hui disponibles permettent aux économistes contemporains de répondre à ces questions. Ils peuvent désormais faire la somme des plaisirs et des peines, et évaluer l'évolution de l'utilité. Les précurseurs des études quantitatives sur le bonheur se trouveraient, si l'on s'en tient au champ de l'économie, à l'université du Michigan, dans le Survey Research Center dirigé par George Katona qui a étudié les attitudes des consommateurs à partir d'enquêtes sur les opinions dès les années 1950 [Easterlin, 2002 ; Hosseini, 2003].

L'article fondateur de ce courant est toutefois publié bien plus tard, par l'économiste Richard Easterlin, à la suite d'un séjour au Centre for Advanced Study in the Behavioral Sciences de Stanford [Easterlin, 1974]. En étudiant l'effet du revenu sur le bien-être déclaré, Richard Easterlin a ainsi donné son nom à un fait stylisé devenu célèbre : l'augmentation de la richesse au cours des années 1960 aux États-Unis ne s'est pas traduite par une satisfaction accrue. Ce résultat quelque peu surprenant pour des économistes n'a pas reçu beaucoup d'attention lors de sa publication, mais il suscite aujourd'hui des controverses qui seront illustrées et expliquées dans le prochain chapitre.

Quelques mois après la publication de l'article de Richard Easterlin, deux économistes, toujours américains, proposent d'étudier la satisfaction au travail pour expliquer les comportements sur le marché du travail [Freeman, 1978 ; Hamermesh, 1977]. Dans les années 1970, quelques économistes américains ont ainsi cherché à comprendre les déterminants de la satisfaction déclarée et du bien-être subjectif, en vue de compléter et d'amender la théorie dominante, ou en vue de la critiquer plus ouvertement, pour Tibor Scitovsky [1976]. À la même époque, aux Pays-Bas, l'école de Leyden, autour des travaux de Bernard Van Praag, proposait également une nouvelle mesure du bien-être [Van Praag, 1971, 1977 ; Van Praag et Fritjers, 1999]. À la London School of Economics, Richard Layard s'intéressait déjà aux conséquences de ces recherches empiriques sur les recommandations de politiques publiques [Layard, 1980]. Toutefois, pendant près de quinze ans, les études sur le bonheur sont restées peu développées dans le champ de l'économie. Les travaux d'Andrew Clark, David Blanchflower et

Andrew Oswald, publiés à partir du milieu des années 1990, ont contribué à faire reconnaître ce type d'études, qui suscitent aujourd'hui un certain engouement, du moins à en croire la croissance exponentielle du nombre de livres et d'articles publiés en économie sur le bonheur.

L'économie du bonheur : l'achèvement du programme utilitariste ?

L'économie du bonheur innove en ce qu'elle sonde l'utilité elle-même et critique l'hypothèse d'individus rationnels capables de maximiser leur bonheur. Le succès récent des notions de bonheur et de satisfaction en économie, s'il peut surprendre au premier abord, s'inscrit en réalité très bien dans la science économique moderne, qui a fait de l'utilité un de ses fondements. Cette dernière n'est toutefois pas sans ambiguïté. Notons que l'« utile » et l'« agréable » ne signifient pas la même chose pour le sens commun, mais se rejoignent dans les écrits des premiers utilitaristes, pour qui l'utilité correspond à la somme des plaisirs à laquelle on soustrait la somme des peines. Les plaisirs dont parlent les premiers utilitaristes peuvent être intellectuels et altruistes, et ne se limitent pas à l'utilité que procure la consommation de biens sur un marché [Veenhoven, 2004]. L'économie du bonheur se place indéniablement dans la perspective des premiers utilitaristes. Si la question du lien entre satisfaction et revenu constitue un sujet des plus importants pour les économistes du bonheur, ces derniers ne se contentent pas d'étudier la satisfaction que peuvent procurer des biens marchands, mais étendent au contraire le champ de l'économie à la démocratie, la participation civique, la liberté [Frey et Stutzer, 2000 ; Frey et Stutzer, 2002 ; Helliwell, 2003], la satisfaction intrinsèque au travail [Clark, 2005], les loisirs, le mariage [Clark et Lucas, 2006] ou bien encore les plaisirs charnels [Blanchflower et Oswald, 2004]. Les économistes constatent désormais l'importance de la satisfaction « intrinsèque », c'est-à-dire la satisfaction que procure la réalisation de buts qu'on s'est soi-même fixés ou auxquels on croit. Ils soulignent même que les incitations financières peuvent avoir un effet néfaste sur la satisfaction intrinsèque [Frey et Jegen, 2001]. La perspective adoptée par l'économie du bonheur offre ainsi une vision élargie de la notion d'utilité. Plus que jamais, cette utilité semble désormais mesurable. Si les premiers utilitaristes avaient buté sur la question de la mesure, l'économie du bonheur démontre que les mesures actuelles du bonheur sont relativement fiables et valides.

L'économie du bonheur participe en réalité à un mouvement plus général d'extension du champ d'application des concepts et outils économiques, notamment dans la seconde moitié du ^{XX} siècle. La théorie économique standard s'intéressait essentiellement à la production, la consommation et la distribution de biens marchands, du moins jusqu'aux travaux de Gary Becker. Désormais, les économistes appliquent les outils microéconomiques aux domaines les plus divers (famille, crime, etc.) et repoussent les frontières disciplinaires, dans un mouvement d'« impérialisme de l'économie » [Gautié, 2007 ; Combemale, 2007].

En ce sens, l'économie du bonheur constitue bien une forme d'achèvement du programme utilitariste dans ses trois dimensions : méthodologique, théorique et normative. En s'appuyant sur les déclarations des individus, elle conserve l'individualisme méthodologique de l'économie standard. L'économie du bonheur se déploie à partir du point de vue des individus et par là même nourrit implicitement une anthropologie qui place le bonheur individuel au cœur de l'analyse, quitte à reconnaître par la suite l'effet des normes et de l'altruisme sur le bonheur individuel qui reste la variable centrale. Par glissement, l'économie du bonheur donne une forme de légitimité à la poursuite du bonheur individuel. Elle est chargée de normativité. Une tout autre démarche consisterait à partir de la coopération, des normes sociales ou bien de la société dans son ensemble, ce que propose le Mouvement anti-utilitariste en sciences sociales (MAUSS, en hommage à Marcel Mauss), fondé trente ans plus tôt, qui s'inquiétait déjà de l'impérialisme de l'économie utilitariste (pour des synthèses récentes, voir Combemale [2007], Caillé [2010]).

L'économie du bonheur témoigne de la « plasticité » de la « science économique », de sa capacité à se renouveler, à intégrer et à formaliser des idées développées par d'autres sciences humaines (notamment la psychologie, mais aussi les sciences cognitives), tout en conservant les concepts fondateurs de l'économie.

Interdisciplinarités : vers une science du bonheur ?

L'engouement actuel pour la mesure et l'étude du bien-être subjectif touche en réalité de nombreuses disciplines : la psychologie « redécouvre » elle aussi le bonheur. Dans les années 1970 et 1980, la psychologie s'intéressait davantage aux formes pathologiques telles que la dépression. La psychologie « hédonique » est ainsi plus récente qu'on ne le croit : le livre publié en 1999 par trois éminents psychologues, intitulé *Well-Being : The Foundation of*

Hedonic Psychology, se veut l'annonce officielle de son existence, même s'il fait le bilan de nombreux travaux existants, depuis quelques années déjà, à l'ombre de la psychopathologie [Kahneman, Diener et Schwarz, 1999]. En parallèle, la « psychologie positive » [Seligman, 2002 ; Haidt et Keyes, 2003] prend son essor : elle a une visée plus thérapeutique. Les ouvrages donnent volontiers des conseils pour être plus heureux [Haidt, 2010]. Ils s'appuient davantage sur des travaux qualitatifs et sont moins connus des économistes. Les travaux de Daniel Kahneman sont en revanche largement discutés en économie et entrent en résonance avec les préoccupations méthodologiques des économistes. Au-delà de la psychologie, d'autres disciplines explorent également le bien-être subjectif — de manière parfois plus convaincante que l'économie : les travaux du sociologue Ruut Veenhoven ou du politiste Ronald Inglehart sont connus et reconnus. Les sciences humaines et sociales, qui étaient sous l'influence du behaviorisme, selon lequel la science se limite à l'étude des comportements observés et peut négliger les sentiments déclarés, s'appuient désormais sur des enquêtes d'opinion.

L'économie, la psychologie et la sociologie partageant le même objet d'étude, les frontières disciplinaires ont tendance à s'estomper. En témoigne l'attribution du « prix Nobel » d'économie à deux psychologues, Daniel Kahneman et Amos Tversky. Au-delà d'un simple dialogue interdisciplinaire, des chercheurs militent pour le développement d'une approche pluridisciplinaire [Krisna Dutt et Radcliff, 2009], d'une « science du bonheur » [Layard, 2005] ou d'une « science du bien-être » [Eid et Larsen, 2008].

Prenant acte de ces convergences disciplinaires, les prochains chapitres n'hésiteront pas à faire appel aux résultats des sociologues, psychologues ou politistes, tout en faisant la part belle aux débats de nature plus économique.

Le bonheur appréhendé par les économistes

Le bonheur : des menus plaisirs à l'épanouissement personnel

Le bonheur a pu recouvrir de multiples significations et connotations dans l'histoire de la pensée [McMahon, 2006]. Que signifie-t-il dans la science contemporaine ? Que mesurent exactement les économistes à travers les enquêtes ? S'agit-il des menus plaisirs (et tracas) de la vie quotidienne ? Des grandes joies (et des peines) qui nous ébranlent ? De la satisfaction que l'on éprouve devant le

chemin accompli ? Tout cela à la fois... Les scientifiques recueillent et analysent des questions qui appellent une réflexion globale sur sa propre vie : « Dans quelle mesure êtes-vous satisfait de votre vie en ce moment ? Dans l'ensemble, votre vie correspond-elle à vos attentes ? » Outre cette dimension « cognitive », les scientifiques s'intéressent également à la dimension « affective » du bien-être, qui correspond davantage aux émotions et humeurs du moment : « Vous sentez-vous triste ? déprimé ? calme et serein ? plein d'énergie ? exalté ? » La palette des sentiments que l'on cherche à sonder est variée et nuancée. Les économistes utilisent également un index utilisé par les épidémiologistes, appelé GHQ (*General Health Questionnaire*) et qui regroupe des questions sur les émotions et le stress : « Avez-vous perdu le sommeil à cause de soucis ? Pouvez-vous vous concentrer ? Vous sentez-vous capable de prendre les bonnes décisions ? de faire face aux difficultés ? Vous sentez-vous toujours sous pression ? Pouvez-vous apprécier vos activités quotidiennes ? Vous sentez-vous malheureux et déprimé ? Avez-vous perdu confiance en vous-même ? Vous sentez-vous inutile ? Tout bien considéré, vous sentez-vous raisonnablement heureux ? »

Les dimensions cognitive et affective du bien-être ne se recoupent pas entièrement. Une personne peut éprouver de l'anxiété, du découragement ou de l'agacement à tel ou tel moment de la journée, mais s'estimer en définitive satisfaite de sa vie. D'un point de vue empirique, les réponses aux questions sur la satisfaction d'une part et sur les émotions d'autre part sont certes corrélées, mais cette corrélation reste faible : 0,3 ou 0,4 [Diener, Kahneman, Tov et Arora, 2010 ; Veenhoven, 2010 ; Kahneman et Deaton, 2010]. Malgré cette distinction théorique et empirique, un certain flou conceptuel demeure dans les écrits de l'économie du bonheur. Il s'agit d'une littérature essentiellement anglo-saxonne qui utilise souvent de manière interchangeable des mots qui ont pourtant une signification différente : *utility*, *subjective well-being*, *satisfaction*, *happiness*, *quality of life*, etc.

Plus récemment, la littérature a souligné les différences entre le bien-être « hédonique » et le bien-être « eudémonique », en référence à Aristote [Ryan et Deci, 2001 ; Huppert *et al.*, 2009] : l'*eudaimonia* (en grec, *eu* signifie « bon » et *daimon*, le « démon », le « génie », l'« esprit qui accompagne tout homme ») exige de réaliser son potentiel, de développer ses compétences, d'être en accord avec son propre soi, ses propres valeurs. La recherche du bonheur n'est pas uniquement la recherche du plaisir, mais plutôt un cheminement personnel afin de réaliser des objectifs que l'on s'est

Les enquêtes nationales et internationales

Les enquêtes internationales fondées sur le principe d'un questionnaire unique posé à un échantillon représentatif dans chaque pays se sont développées au cours des quatre dernières décennies [Bréchon, 2002]. Elles sont évoquées ici dans l'ordre chronologique de leur apparition, en précisant leur histoire : ces enquêtes relèvent en effet de traditions différentes, qui conditionnent les résultats que l'on peut en tirer. Par ailleurs, les enquêtes en panel, c'est-à-dire les enquêtes qui interrogent les mêmes personnes à plusieurs intervalles, restent rares au niveau international. Nous mentionnons aussi quelques panels nationaux ou quelques enquêtes nationales utilisés par les économistes.

Eurobaromètre

L'Eurobaromètre, conduit sans interruption tous les six mois depuis 1974 et géré par la Commission européenne, a impliqué dès ses débuts des universitaires comme Ronald Inglehart, qui s'est en partie appuyé sur cette enquête pour développer sa théorie de la modernisation. Il contient de nombreuses questions sur le sentiment européen et l'appréciation de la construction européenne, mais également sur la satisfaction.

European Values Study (EVS) et World Values Survey (WVS)

Les enquêtes sur les valeurs des Européens, appelées internationalement *European Values Survey* (par la suite EVS), ont vu le jour en 1981, grâce à un groupe de chercheurs piloté par Jan Kerhofs, de l'université de Louvain, et Ruud de Moor, de l'université de Tilburg [Bréchon, 2002]. Lors de la première vague, neuf pays européens participaient à l'enquête. Près de trente ans plus tard, ils sont quarante-six. L'enquête comprend

désormais quatre vagues : 1981, 1990, 1999, 2008. Peu de temps après le lancement des EVS, Ronald Inglehart, chercheur à l'université de Michigan, a pris l'initiative d'étendre l'enquête à d'autres continents, ce qui a donné lieu au *World Values Survey* (WVS), dont le questionnaire est proche des EVS et les vagues sont en léger décalage. Aujourd'hui, soixante-deux pays participent aux WVS. Le questionnaire, quasiment invariant d'une vague à l'autre, évoque la place de grandes valeurs telles que le travail, la famille ou la religion, mais aussi les pratiques religieuses et les opinions politiques. L'entretien, qui dure près d'une heure, aborde ainsi de nombreux sujets, et seule une question porte sur la satisfaction à l'égard de la vie.

International Social Survey Programme (ISSP)

L'*International Social Survey Programme* (ISSP), dont la première vague a eu lieu en 1985, est né de la collaboration de chercheurs de quatre pays (Allemagne, Grande-Bretagne, États-Unis et Australie) où existait déjà une tradition d'enquête sur les attitudes, mais le nombre de participants a fortement augmenté dans les années 1990, pour atteindre quarante-cinq pays à l'heure actuelle. Par rapport à l'EVS, l'ISSP accorde plus d'importance aux attitudes et aux comportements. Cette enquête a lieu tous les ans, sur un thème différent à chaque fois. À titre d'exemple, une enquête sur le sens du travail a eu lieu en 1989, en 1997 et en 2005, et contenait des questions sur la satisfaction au travail.

Les enquêtes de la fondation de Dublin

L'enquête européenne sur les conditions de travail est conduite tous les cinq ans par la Fondation européenne pour l'amélioration des conditions de travail, basée à Dublin. Le nombre de pays

concernés s'est accru au rythme des élargissements de l'Union européenne. Le questionnaire contient quelques questions sur la satisfaction à l'égard des conditions de travail ou des possibilités de promotion. Plus récemment, la fondation de Dublin a lancé l'enquête européenne sur la qualité de vie (*European Quality of Life Survey*, EQLS). Cette enquête, qui a eu lieu en 2003 et 2007, décrit les conditions de vie dans l'Union européenne, à travers des indicateurs objectifs et subjectifs.

Panel communautaire des ménages (ECHP)

Le Panel communautaire des ménages (ou *European Community Household Panel*, ECHP par la suite) était suivi et harmonisé par Eurostat. Comme son nom l'indique, il s'agit d'un panel comprenant huit vagues, de 1994 à 2001. L'objectif de l'ECHP était de pouvoir obtenir des statistiques comparables sur le niveau de vie des ménages. Le questionnaire contenait des questions sur la satisfaction à l'égard du travail. L'ECHP, arrêté en 2001, a été progressivement remplacé par un nouveau panel, EU-SILC (*European Statistics on Income and Living Conditions*), qui ne contient plus de questions sur la satisfaction.

European Social Survey (ESS)

La première vague de l'*European Social Survey* s'est déroulée à l'automne 2002, couvrant vingt-deux pays, et une nouvelle vague est lancée tous les deux ans. L'entretien dure en tout une heure. Une moitié du questionnaire ne change pas, l'autre moitié, la partie rotative, aborde deux sujets sélectionnés parmi les propositions d'équipes scientifiques. Pour la vague 2002, les modules sélectionnés portaient sur la citoyenneté et sur l'immigration. La vague 2004 contenait un module sur la santé et les soins d'une part, et sur la famille, le travail et le bien-être d'autre part. La troisième

vague (2006) portait sur le bien-être et sur la perception du cycle de vie. La vague 2008 aborde de nouveau les questions de famille, de travail et de bien-être.

Gallup World Poll

L'enquête Gallup a été conduite entre 2005 et 2009 dans près de cent cinquante-cinq pays et couvre 98 % de la population adulte du globe. Elle contient plusieurs questions sur la satisfaction, le bien-être et les émotions. Un échantillon représentatif de 1 000 adultes est interrogé par pays, soit par téléphone, soit en face-à-face.

Enquêtes et panels nationaux

Recenser l'ensemble des enquêtes nationales qui abordent les questions de satisfaction et de bien-être dépasse le cadre de cet ouvrage, et nous ne mentionnerons que les enquêtes les plus exploitées en économie du bonheur. L'enquête américaine *General Social Survey* (GSS) fournit de précieuses données sur l'évolution du bien-être aux États-Unis. Elle a débuté en 1972 et a lieu tous les ans désormais. Près de 53 000 Américains sont interrogés chaque année. Deux enquêtes européennes sont également souvent utilisées, car elles présentent l'avantage de suivre les individus sur plusieurs années : un panel allemand (*German Socio-Economic Panel*, GSOEP) et un panel britannique (*British Household Panel*, BHPS). Ce dernier a été fondu dans un panel plus grand, appelé désormais *Understanding Society*.

soi-même fixés. Les auteurs de ce courant insistent sur la différence antique entre la « vie plaisante » et la « vie bonne », qui est en accord avec nos valeurs. Un travail peut par exemple nous stresser, tout en nous rendant heureux, car il donne un sens à notre vie ou, du moins, nous permet de réaliser certains objectifs. L'analyse récente de données laisse penser que le bonheur et le bien-être « eudémonique » sont en partie corrélés [Clark et Senik, 2011].

Le bonheur mesuré à travers les enquêtes

Le développement et la diffusion d'enquêtes sur le « bien-être » et la « satisfaction » expliquent en partie le regain d'intérêt des économistes pour une mesure directe de l'utilité. Les enquêtes internationales les plus anciennes posent généralement une ou deux questions sur la satisfaction et le bien-être : c'est le cas du *World Values Survey* ou de l'Eurobaromètre (voir encadré p. 12-13). Les enquêtes plus récentes (la vague 2003 de l'*European Social Survey* ou le BHPS) optent pour une batterie de questions permettant de mieux cerner le bien-être de l'individu, dans ses dimensions cognitives et affectives.

Lors de l'entretien, les personnes interrogées doivent choisir un niveau de satisfaction, qui prend la forme de modalités verbales (« très heureux, plutôt heureux, pas très heureux, pas du tout heureux ») ou une note (« Donnez une note sur une échelle de 1 à 10, où 0 signifie extrêmement malheureux et 10 signifie extrêmement heureux »). Dans les deux cas (voir graphiques 1 et 2), le taux de réponse est généralement très élevé, soulignant par là même que la question fait sens.

Tableau 1. Le bonheur mesuré par l'EVS

Tout bien considéré, diriez-vous que vous êtes...		
	Nombre d'observations	Pourcentage
... Très heureux	525	35,0 %
... Assez heureux	846	56,4 %
... Pas très heureux	109	7,3 %
... Pas heureux du tout	20	1,3 %
Ne sait pas	1	0,1 %
Total	1 501	100 %

Source : EVS, 2008, France.

Tableau 2. Le bonheur mesuré par l'ESS

	Nombre d'observations	Pourcentage
Extrêmement malheureux	9	0,4 %
1	3	0,1 %
2	21	1 %
3	52	2,5 %
4	58	2,8 %
5	257	12,4 %
6	234	11,3 %
7	453	21,9 %
8	593	28,6%
9	238	11,5 %
Extrêmement heureux	153	7,4 %
Total	2 071	100 %

Source : ESS, 2008, France.

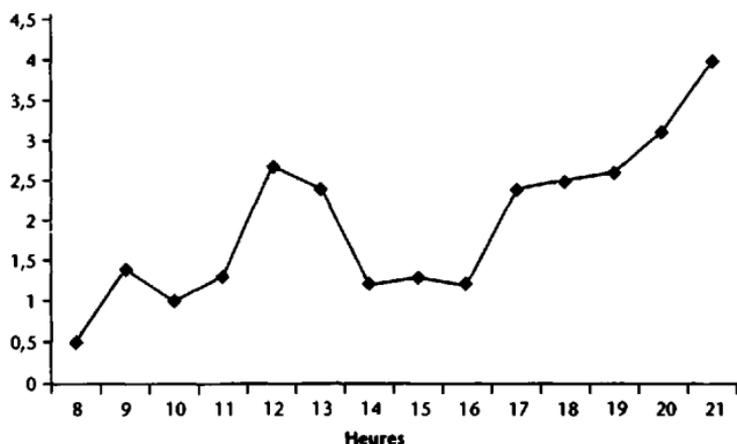
L'enjeu est ensuite d'expliquer les variations de niveau de satisfaction : pourquoi un individu a-t-il plus de chance de répondre 8 que 5 par exemple ? Les économistes cherchent des corrélations (et, si possible, un lien de causalité) entre le niveau de bien-être déclaré et toute une série de variables : le revenu, la situation familiale, les conditions de travail. Il s'agit de découvrir ce qui rend les personnes heureuses, et non de leur poser directement la question (« Qu'est-ce qui vous rend heureux ? »).

Des mesures alternatives : la Day Reconstructing Method de Kahneman

Pour répondre aux questions globales et rétrospectives sur la satisfaction, les individus font appel à des souvenirs divers, les recomposent et en oublient certains. La réponse, qui fait appel à la mémoire de l'individu, ne correspondra pas exactement à la somme des plaisirs et des peines vécus dans la semaine ou la journée. Daniel Kahneman fait ainsi une distinction entre ce que nous avons vécu (*experienced utility*) et ce dont nous nous souvenons (*remembered utility*). Pour coller au plus près du bonheur ressenti sur le moment, Daniel Kahneman propose une démarche originale : l'*Experience Sampling Method* [Kahneman et Krueger, 2006]. Elle consiste à interroger des individus sur leurs sentiments et émotions à intervalles réguliers tout au long de la journée.

L'*Experience Sampling Method* révèle que notre humeur et notre bien-être évoluent au cours de la journée : nous sommes plus heureux pendant la pause-déjeuner et tout au long de la soirée.

Graphique 1. L'évolution du bien-être tout au long de la journée



Source : Layard [2005].

Cette méthode se révèle toutefois très coûteuse. D'autres solutions peuvent être envisagées. Daniel Kahneman et son équipe utilisent régulièrement une autre méthode : la *Day Reconstructing Method*, où l'on demande à chaque enquêté de reconstruire sa journée et d'estimer son état pour chaque moment de la journée (petit-déjeuner, travail, dîner, sortie, etc.). Les résultats sont analysés dans le chapitre III (voir tableau 7).

De nombreuses objections sont venues mettre en doute la fiabilité et la validité des données sur le bonheur. Les réponses fournies reflètent-elles le bonheur des individus ? Ne sont-elles pas purement aléatoires ? infondées ? biaisées ? Un faisceau d'indices laissent désormais penser que les déclarations des individus reflètent en partie leur bien-être et constituent une donnée intéressante pour les économistes et pour tous les scientifiques.

Le bonheur déclaré : une donnée biaisée ?

Les biais introduits par un questionnaire sont désormais bien identifiés dans la littérature contemporaine [Bertrand et Mullainathan, 2001]. Les individus ont ainsi tendance à répondre par l'affirmative, à acquiescer (biais d'acquiescement), car l'idée d'une confrontation, d'une opposition leur déplaît. Ils redoutent souvent les réponses extrêmes (très positives et plus encore très négatives).

Les enquêtés peuvent ainsi se censurer, cacher leurs faiblesses et éviter de déclarer qu'ils sont malheureux, ou qu'ils ne sont pas satisfaits de leur vie, devant un enquêteur ou au téléphone.

La formulation des questions et l'ordre des questions comptent également ; on parle d'effet de présentation. Deux questions qui cherchent à mesurer le même phénomène avec une formulation différente peuvent aboutir à des résultats très différents. Par ailleurs, l'ordre des questions peut également modifier le résultat ou conduire à surestimer les corrélations entre divers phénomènes, dans la mesure où les individus cherchent à donner des réponses cohérentes pendant l'enquête. Reprenons un exemple célèbre : si une question sur le nombre de sorties pendant la semaine est posée avant une question sur la satisfaction dans la vie, les réponses à ces deux questions sont corrélées. Cette corrélation laisse penser que les sorties entre amis contribuent au bonheur. Cependant, les réponses ne sont pas corrélées si la question sur les sorties entre amis est posée un peu plus tard [Bertrand et Mullainathan, 2001 ; Schwarz et Strack, 1999]. Outre la volonté des enquêtés de maintenir une certaine cohérence dans leurs discours, les traits de la personnalité (par exemple, l'optimisme ou l'indulgence) peuvent également renforcer de manière illusoire une corrélation.

L'humeur du moment entre également en jeu. Les individus à qui l'on demande s'ils sont satisfaits de leur vie se laissent influencer par des événements anodins, sans rapport direct avec la question posée. Reprenons, une fois de plus, un exemple classique : un individu se déclarera plus satisfait à l'égard de sa vie s'il est interrogé le jour où son équipe de foot favorite a gagné [Schwarz et Strack, 1999] ! Autre expérience : avant de remplir le questionnaire, on demande aux participants à l'enquête de faire une photocopie. Pour la moitié des participants, une pièce de monnaie est placée sur la photocopieuse. Le niveau de satisfaction déclarée est beaucoup plus élevé parmi les participants qui ont trouvé une pièce de monnaie [Kahneman et Krueger, 2006]. Dernier exemple : l'humeur du moment influence aussi les réponses sur la satisfaction au travail : les individus répondent plus fréquemment qu'ils sont satisfaits de leur emploi le vendredi [Taylor, 2006].

Plus généralement, les individus ne font pas preuve de constance lorsqu'on leur demande d'évaluer leur satisfaction à une ou deux semaines d'intervalle : la corrélation entre les réponses du premier test et du second test ne dépasse pas 0,5 [Krueger et Schkade, 2008].

Il faut se rendre à l'évidence : lorsque les individus sont interrogés sur leur vie en général, ils prennent rarement en considération toutes les informations pertinentes, pour ensuite les peser et

soupeser. Ils se contentent bien souvent de l'information immédiatement accessible. Ils négligent la durée, pour ne retenir que le dernier événement ou l'expérience hédonique la plus intense (*peak-end behavior*). Il y a sûrement un processus conscient d'appréciation, mais l'évaluation reste partielle. La distinction entre les aspects cognitif et affectif du bien-être montre ici ses limites : les individus se laissent influencer par l'émotion du moment alors qu'on leur demande un jugement. Les individus répondent en fonction de ce qu'ils ressentent sur le moment, et non en fonction de ce qu'ils pensent de leur vie ou de leur travail.

La notion même de biais mérite d'être discutée [Schmidt, 2006a] : elle fait référence à une situation où l'individu mobilise toute l'information pertinente et la traite parfaitement pendant l'enquête, sans tenir compte de ces émotions du moment. Cependant, cette situation ne se produit jamais. La notion de biais tend d'ailleurs à laisser la place à celle de processus cognitifs, de « procédés heuristiques » [Schmidt, 2006b] ou de « comptes mentaux » [Thaler, 1999]. La construction sélective des données est un support qui permet de leur donner du sens, de les interpréter et de formuler ensuite des options et des choix [Schmidt, 2006b]. Les données (sur le bonheur, entre autres) ne sont pas biaisées ; elles reflètent la manière dont les individus codent et évaluent les données dont ils disposent pour évaluer leur utilité.

Les recherches les plus récentes, loin de remettre en cause les enquêtes d'opinion, déplacent les lignes de fracture. Elles révèlent notamment les mécanismes qui interfèrent entre les conditions de vie objectives et le niveau de satisfaction déclarée (gènes, adaptation des préférences, mémoire sélective, effet de présentation, culture, etc.).

Les arguments des économistes : entre imagerie cérébrale et économétrie

L'économie du bonheur a dû faire face aux réticences de bon nombre d'économistes. Elle dispose désormais d'arguments bien rodés pour répondre aux objections et au scepticisme à l'égard d'une mesure directe du bonheur.

Notre corps nous trahit

Les déclarations des individus sur leur bien-être ne sont pas des phénomènes aléatoires et infondés. Les économistes et les psychologues en veulent pour preuve la correspondance entre les

déclarations de satisfaction ou de bien-être et les manifestations physiques de la peine et de la joie, que peuvent capturer les sciences cognitives, la médecine ou la psychologie. Les individus qui se disent heureux ont par exemple une activité cérébrale plus importante dans la partie préfrontale du cerveau droit qui serait le siège des émotions positives, d'après des travaux fondés sur l'imagerie cérébrale. Pour appuyer sa preuve, Richard Layard va même jusqu'à reproduire les images de cerveau dans son livre, *Happiness. Lessons From a New Science* [2005]. D'autres manifestations physiques (tension, hormones) confirment également les déclarations des individus. Les niveaux de satisfaction déclarée sont en outre cohérents avec le comportement des individus : les travailleurs qui ne sont pas satisfaits de leur emploi ont plus de chances de le quitter par exemple [Akerlof *et al.*, 1988 ; Clark et Georgellis, 2004 ; Freeman, 1978]. Les couples malheureux ont également plus de risques de rompre [Gardner et Oswald, 2006]. Les personnes qui se disent satisfaites ont davantage tendance à sourire. Elles vivent plus longtemps et échappent davantage à certains troubles (insomnie, dépression, tentative de suicide, suicide, etc.). Leurs proches les considèrent aussi comme des personnes heureuses. Des inconnus peuvent également prédire le niveau de satisfaction d'une personne à l'expression de son visage. Ces correspondances laissent penser qu'il existe bien une échelle commune de bien-être, que les degrés de satisfaction sont comparables. Ces études viennent compléter utilement un argumentaire en faveur de l'exploitation des données sur la satisfaction, en montrant une corrélation entre la satisfaction déclarée et la satisfaction ressentie, que nous ne pouvons pas mesurer directement, mais dont les conséquences comportementales et physiques sont observables.

Les réticences des économistes sont-elles solubles dans l'économétrie ?

Les psychologues nous apprennent que les déclarations de satisfaction dépendent bien plus des facteurs génétiques et des traits de personnalité que des conditions économiques et sociales, qui intéressent pourtant davantage les économistes. Comment dès lors distinguer un effet « individuel », lié aux traits de personnalité, des conditions économiques et sociales dans lesquelles évoluent les individus ? Les développements économétriques permettent — en partie — de démêler ces différents effets et de répondre aux objections sur la validité de données « subjectives » pour les économistes.

Dans un premier temps, la diffusion de techniques d'estimation des modèles logit ou probit ordonnés a permis de lever l'hypothèse de cardinalité (selon laquelle une personne qui se déclare satisfaite à un niveau 6 sur une échelle allant de 1 à 6 est deux fois plus satisfaite qu'une personne qui choisit le niveau 3). Un modèle non linéaire (un probit ordonné par exemple) consiste à relier des caractéristiques observables à un niveau d'utilité, la variable latente, que la personne interrogée retranscrit sur une échelle imposée, verbale, discrète et finie, dépassant rarement 10 [Senik, 2005].

Les techniques économétriques plus développées permettent de tenir compte de l'hétérogénéité individuelle et de capturer, notamment grâce à l'économétrie des panels, un « effet individuel », facile à repérer dès qu'une personne se déclare toujours heureuse ou toujours insatisfaite, quelles que soient ses conditions de vie, quelle que soit la vague du panel. Avec des panels, les économistes cherchent à expliquer le degré de satisfaction déclaré par la personne i au temps t , en tenant compte de conditions objectives (par exemple, son revenu au moment t), de sa personnalité ou « effet individuel » (indépendante du moment t), et de la possibilité d'une erreur.

Satisfaction $_{i,t} = \beta$ Revenu $_{i,t} +$ Effet individuel $_i +$ Erreur aléatoire $_{i,t}$.

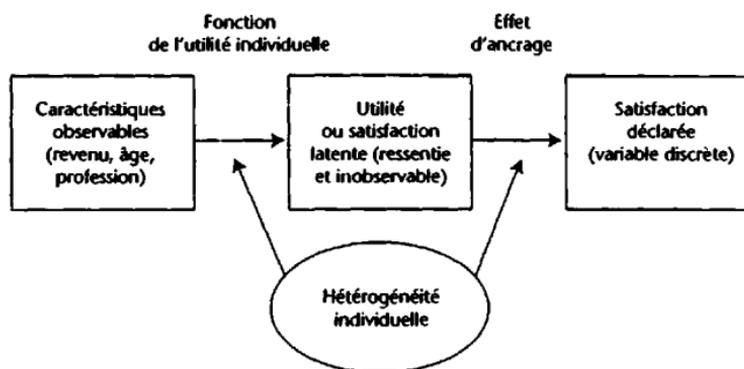
Tenir compte de ces effets individuels change considérablement les résultats [Ferrer-i-Carbonell et Frijters, 2004] et souligne par là même à quel point la personnalité influe sur le degré de satisfaction.

Étudier les corrélations entre les conditions économiques et sociales et la satisfaction soulève la question du biais de sélection. Est-ce un faible salaire qui rend malheureux, ou les personnes malheureuses qui réussissent moins bien leur carrière ? Est-ce le mariage qui rend heureux, ou les personnes plus heureuses qui se marient ? L'économétrie permet en partie de démêler les différents effets, en corrigeant d'un biais de sélection. Les économistes savent également qu'une corrélation fallacieuse est toujours possible : une troisième variable, omise dans l'équation, peut influencer les deux variables corrélées qui n'ont en réalité pas de lien direct ; ma personnalité peut influencer à la fois mon bien-être personnel et mes succès professionnels, mais il n'y aurait pas de lien direct entre mon bien-être et mon succès professionnel par exemple.

Enfin, des modèles tentent désormais de relâcher l'hypothèse d'un lien identique, pour chaque individu, entre la satisfaction et les conditions économiques et sociales. Des travaux plus récents permettent de distinguer des classes d'individus qui ne réagissent

pas de la même manière à une hausse du revenu par exemple : ces travaux cherchent à estimer deux sources d'hétérogénéité individuelle [Clark *et al.*, 2005] ; un effet d'ancrage, correspondant à des réponses systématiquement biaisées de manière positive ou négative et modélisées généralement par un effet fixe individuel d'une part, et des réactions différentes à un même changement de revenu d'autre part (voir graphique 2).

Graphique 2. De conditions de vie à la satisfaction déclarée



Source : Clark *et al.* [2005], CAS [2010].

Il est encore difficile de distinguer l'hétérogénéité liée aux préférences et celle qui est liée à un mode d'expression verbale différent [Clark *et al.*, 2005]. Nous savons encore peu de chose du lien entre la satisfaction déclarée et la satisfaction ressentie [Oswald, 2008]. En d'autres termes, il n'est pas possible, pour l'instant, de modéliser séparément la fonction d'utilité (transformant le revenu en utilité, par exemple) et la traduction de cette utilité en modalités verbales (transformant l'utilité en satisfaction déclarée).

En définitive, les travaux d'économie du bonheur, avec l'appui de l'économétrie, tentent de dégager des corrélations fiables, corrigées de divers biais. Les questions méthodologiques demeurent toutefois d'actualité.

La question des comparaisons internationales

De nombreux économistes — mais aussi des politistes et des sociologues — exploitent des enquêtes internationales [Diener, Helliwell et Kahneman, 2010], ce qui soulève des questions d'ordre

méthodologique. Peut-on réellement comparer des niveaux de satisfaction entre différents pays ? Le mot « satisfait » en français a-t-il exactement le même sens que *satisfied* en anglais, *zufrieden* en allemand ou *satisfecho* en espagnol ? Les échelles proposées (« très satisfait » à « pas satisfait du tout ») ont-elles la même signification d'un pays à l'autre ? Prendre la mesure des problèmes d'équivalence conceptuelle et linguistique est une tâche qui est à peine entamée dans le champ de l'économie — ou de la science — du bonheur. L'enjeu, à l'heure actuelle, reste de mieux connaître et maîtriser ces problèmes [Harkness, 1998].

Si les chercheurs reconnaissent les difficultés méthodologiques de la comparaison internationale, ils soulignent également les résultats plus rassurants. Les notions de bonheur et de satisfaction semblent faire sens pour l'ensemble des personnes interrogées, qu'elles habitent aux États-Unis, au Zimbabwe, en Chine ou en France. Le taux de non-réponse est toujours très faible [Veenhoven, 2010]. Les signes physiques du bonheur sont partagés : les individus sont capables de reconnaître les signes de la joie, de l'anxiété ou du bonheur sur le visage d'une personne d'une tout autre culture.

La langue dans laquelle le questionnaire est délivré ne semble pas influencer outre mesure les réponses. C'est du moins ce que tend à démontrer une étude auprès d'étudiants chinois, étude régulièrement citée dans les articles et ouvrages sur le bonheur [Inglehart et Klingemann, 2000 ; Layard, 2005]. Que le questionnaire soit en anglais ou en chinois, les réponses varient peu. La Suisse multilinguistique constitue un cas d'école régulièrement mis en avant. La langue ne semble pas influencer sur les réponses des Suisses. Ces dernières sont en effet similaires d'une région linguistique à l'autre. Elles se distinguent par ailleurs des réponses données dans la même langue, mais en dehors des frontières suisses : le niveau de satisfaction des Suisses est plus élevé que celui de leurs voisins allemands, français ou italiens. Plus généralement, le niveau de satisfaction diffère dans des pays partageant la même langue (la Suisse et l'Allemagne, les États-Unis et la Grande-Bretagne) ou des langues voisines (l'Espagne, l'Italie, le Portugal et la France). Plus fondamentalement, la notion de biais mériterait d'être davantage discutée : les enquêtes ne font que retranscrire des modes d'expression et de communication différents ; elles ne construisent pas artificiellement ces différences.

Les chercheurs se rassurent également en soulignant que les mêmes causes produisent souvent les mêmes effets d'un pays à l'autre : le signe et le coefficient associés aux variables explicatives

du bonheur sont tout à fait similaires d'un pays à l'autre. Il y aurait des besoins universels à satisfaire pour être pleinement heureux (un revenu décent, un entourage réconfortant, la liberté d'expression, etc.), mais qui ne sont pas entièrement satisfaits dans tous les pays.

De fait, le degré de bonheur diffère sensiblement d'un pays à l'autre (voir tableau 3) : les habitants des pays nordiques se disent plus souvent satisfaits et envisagent leur avenir avec optimisme. En Afrique, les personnes estiment que leur vie est très difficile et elles ont perdu l'espoir d'un avenir meilleur. À titre d'exemple, 82 % des Danois se déclarent satisfaits, contre seulement 1 % des Togolais. Quelques pays d'Amérique latine se retrouvent aussi parmi le club des pays relativement heureux : le Costa Rica, le Venezuela et Panama devancent même les pays nordiques lorsqu'on choisit de mesurer le bien-être affectif (*i.e.* les émotions). Les prochains chapitres proposent des clés pour comprendre et interpréter ces différences.

La preuve par l'usage ?

Ces enquêtes restent, en définitive, fragiles, mais la multiplication de résultats et leur confrontation peuvent permettre de proposer des conclusions plus assurées. Au vu de ces résultats, l'économie du bonheur peut évoquer une « preuve par l'usage », pour reprendre l'expression d'Alain Desrosières : les corrélations entre des variables « subjectives » et « objectives » (aux niveaux individuel et macro) seraient la preuve de l'intérêt de cette démarche et de sa validité. Si certains résultats peuvent sembler surprenants, les pistes d'explication proposées sont souvent stimulantes. De fait, de nombreux articles s'intéressent aux résultats troublants qui interrogent le sens commun ou remettent en cause la fonction d'utilité standard en économie.

Tableau 3. Le bonheur à travers le monde

Rang	Pays	Régions	Pourcentage de personnes satisfaites et optimistes	Émotions
1	Danemark	Europe	82	7,9
2	Finlande	Europe	75	7,8
3	Norvège	Europe	69	7,9
4	Suède	Europe	68	7,9
4	Pays-Bas	Europe	68	7,7
6	Costa Rica	Amérique	63	8,1
6	Nouvelle-Zélande	Asie	63	7,6
8	Canada	Amérique	62	7,6
8	Israël	Asie	62	6,4
8	Australie	Asie	62	7,5
8	Suisse	Europe	62	7,6
12	Panama	Amérique	58	8,4
12	Brésil	Amérique	58	7,5
14	États-Unis	Amérique	57	7,3
14	Autriche	Europe	57	7,7
16	Belgique	Europe	56	7,3
17	Royaume-Uni	Europe	54	7,4
18	Mexique	Amérique	52	7,7
18	Turkménistan	Asie	52	7,5
20	Émirats arabes unis	Asie	51	7,7
21	Venezuela	Amérique	50	8
22	Irlande	Europe	49	7,5
23	Porto Rico	Amérique	47	7,6
23	Koweït	Asie	47	7
23	Islande	Europe	47	8,2
26	Colombie	Amérique	46	7,7
26	Jamaïque	Amérique	46	7,7
28	Chypre	Asie	45	6,6
28	Luxembourg	Europe	45	7,3
30	Trinité-et-Tobago	Amérique	44	7,9
30	Argentine	Amérique	44	7,8
30	Bélice	Amérique	44	6,8
33	Allemagne	Europe	43	7,4
34	Salvador	Amérique	42	7,7
35	Chili	Amérique	41	7,3
35	Uruguay	Amérique	41	7,5
35	Qatar	Asie	41	6,8
38	Guatemala	Amérique	40	7,7
38	Malte	Europe	40	6,6
40	République tchèque	Europe	39	6,6
40	Italie	Europe	39	7,1
42	Honduras	Amérique	37	7,5
43	Espagne	Europe	36	7

Rang	Pays	Régions	Pourcentage de personnes satisfaites et optimistes	Émotions
44	République dominicaine	Amérique	35	7,3
44	France	Europe	35	7
46	Bolivie	Amérique	34	7
46	Équateur	Amérique	34	7,6
48	Paraguay	Amérique	32	8,3
48	Bahreïn	Asie	32	7
50	Guyane	Amérique	31	7
50	Grèce	Europe	31	7
52	Nicaragua	Amérique	30	7,4
52	Jordanie	Asie	30	6,7
54	Biélorussie	Europe	29	6,5
54	Kosovo	Europe	29	6,2
56	Corée du Sud	Asie	28	6,9
56	Pologne	Europe	28	7,1
58	Arabie saoudite	Asie	27	6,7
58	Pakistan	Asie	27	6,2
58	Slovénie	Europe	27	6,8
61	Croatie	Europe	26	6,2
61	Monténégro	Europe	26	6,2
63	Malawi	Afrique	25	8
63	Pérou	Amérique	25	7,2
63	Moldavie	Europe	25	6,1
63	Lituanie	Europe	25	6,2
67	Libye	Afrique	24	6
67	Botswana	Afrique	24	7,3
67	Cuba	Amérique	24	6,7
70	Kazakhstan	Asie	22	7,2
70	Taiwan	Asie	22	7,5
70	Portugal	Europe	22	7,1
73	Afrique du Sud	Afrique	21	7,3
73	Liban	Asie	21	6,3
73	Russie	Europe	21	7
73	Ukraine	Europe	21	6,6
73	Roumanie	Europe	21	6,6
73	Slovaquie	Europe	21	6,5
79	Thaïlande	Asie	20	8
79	Bosnie-Herzégovine	Europe	20	6,2
81	Iran	Asie	19	6,3
81	Hong Kong	Asie	19	7,1
81	Singapour	Asie	19	6,9
81	Japon	Asie	19	7,4
85	Somalie	Afrique	18	7,1
85	Algérie	Afrique	18	6,7
85	Nigeria	Afrique	18	7,3
85	Ouzbékistan	Asie	18	7,8

Rang	Pays	Régions	Pourcentage de personnes satisfaites et optimistes	Émotions
85	Indonésie	Asie	18	8,2
90	Estonie	Europe	17	6,8
91	Myanmar	Asie	16	7,1
91	Bangladesh	Asie	16	6,9
91	Serbie	Europe	16	6,2
94	Malaisie	Asie	15	8,1
94	Philippines	Asie	15	7,2
96	Cameroun	Afrique	14	7
96	Tunisie	Afrique	14	6,8
96	Zambie	Afrique	14	7,6
96	Yémen	Asie	14	6,3
96	Vietnam	Asie	14	6,9
96	Territoires palestiniens	Asie	14	5,8
96	Macédoine	Europe	14	6,8
103	Turquie	Asie	13	6
103	Kirghizistan	Asie	13	7,3
103	Azerbaïdjan	Asie	13	6,6
103	Hongrie	Europe	13	6,9
103	Albanie	Europe	13	5,6
108	République centrafricaine	Afrique	12	6,4
108	Éthiopie	Afrique	12	6,4
110	Namibie	Afrique	11	8,1
110	Angola	Afrique	11	6,8
110	Arménie	Asie	11	5,9
110	Irak	Asie	11	5,2
110	Lettonie	Europe	11	6,5
115	Mozambique	Afrique	10	7,2
115	Égypte	Afrique	10	6,1
115	Mauritanie	Afrique	10	7,2
115	Zimbabwe	Afrique	10	7,3
115	Maroc	Afrique	10	7
115	Sri Lanka	Asie	10	6,9
115	Inde	Asie	10	6,9
115	Syrie	Asie	10	6,8
115	Géorgie	Asie	10	6,2
115	Afghanistan	Asie	10	6,2
125	Kenya	Afrique	9	7,5
125	Ghana	Afrique	9	7,5
125	Chine	Asie	9	7,6
128	Congo (Brazzaville)	Afrique	8	6,9
128	Guinée	Afrique	8	7,1
130	Soudan	Afrique	7	7,4
130	Djibouti	Afrique	7	7,5
130	Madagascar	Afrique	7	7
130	Népal	Asie	7	7,4

Rang	Pays	Régions	Pourcentage de personnes satisfaites et optimistes	Émotions
130	Mongolie	Asie	7	7
130	Laos	Asie	7	7,1
130	Tadjikistan	Asie	7	6,5
137	Ouganda	Afrique	6	6,8
137	Tanzanie	Afrique	6	7,5
137	Sénégal	Afrique	6	7,3
137	Bulgarie	Europe	6	6,5
141	Tchad	Afrique	5	7,1
141	Liberia	Afrique	5	6,7
141	Mali	Afrique	5	8
144	Côte d'Ivoire	Afrique	4	7,2
144	Congo (Kinshasa)	Afrique	4	6,4
144	Bénin	Afrique	4	6,7
144	Haiti	Amérique	4	6,2
148	Niger	Afrique	3	7,9
148	Rwanda	Afrique	3	7,8
148	Burkina Faso	Afrique	3	6,5
148	Sierra Leone	Afrique	3	6,3
148	Cambodge	Asie	3	7,6
153	Comores	Afrique	2	7,7
153	Burundi	Afrique	2	7,5
155	Togo	Afrique	1	5

Lecture : Gallup utilise une échelle de Cantril pour mesurer la satisfaction. On demande aux enquêtés d'évaluer leur vie présente et future sur une échelle allant de 0 à 10, où 0 correspond à la vie la plus difficile et 10 à la meilleure vie possible. Les personnes « satisfaites et optimistes » ont noté leur vie présente par un 7 ou plus et leur vie future par un 8 ou plus. La dernière colonne est une mesure du bien-être affectif sur une échelle de 1 à 10. Il correspond à la moyenne de 10 items : se sentir reposé, être considéré avec respect, sourire, apprendre et être intéressé par ce que l'on fait, ressentir de la joie, de la souffrance physique, de l'inquiétude, de la tristesse, du stress et de la colère.

Source : Gallup World Poll.

II / L'argent fait-il le bonheur ? Un débat fondateur et vivant

Le paradoxe d'Easterlin revisité : les récentes controverses autour de la relation entre le revenu et le bonheur

Dès 1974, Richard Easterlin avait mis en évidence un paradoxe qui porte désormais son nom : la croissance de l'économie ne fait pas le bonheur de tous. Alors même que le PIB par habitant croissait, la proportion de personnes se disant heureuses restait stable dans les pays développés, et les recherches menées dans les années 1980 et 1990 semblaient confirmer ce paradoxe [Easterlin, 1973, 1974, 1995]. Au-delà de 15 000 dollars par tête, le bonheur des habitants d'un pays ne serait pas lié au niveau de revenu [Layard, 2005]. Ce « fait stylisé » était d'autant plus surprenant que, *au sein d'un même pays*, les riches semblaient plus heureux que les pauvres. Pour réconcilier ces deux faits, Easterlin et de nombreux autres auteurs après lui avancent deux explications : la comparaison et l'accoutumance. Le revenu relatif importe plus que le revenu absolu : la croissance serait donc un jeu à somme nulle, où le bonheur accru des uns a pour revers l'envie et la jalousie des autres. Par ailleurs, les habitants de pays développés, dont les besoins primaires seraient déjà satisfaits (nourriture, chauffage, logement), s'habitueraient rapidement à une hausse de revenu et demanderaient toujours plus de revenu, toujours plus de biens à consommer, des maisons plus grandes, des voitures plus grosses, de nouveaux biens de luxe. De nombreuses études microéconomiques soutiennent ces hypothèses. Un certain consensus régnait et les auteurs défendaient leur conviction sur le terrain politique : la croissance ne serait pas l'objectif en soi et la fiscalité serait un outil crucial pour éviter une course à la consommation ostentatoire qui nuit plutôt au bonheur collectif [Layard, 2005 ; Frank, 1998]. Des études plus récentes, qui s'appuient sur de nouvelles données, sont venues ébranler ces certitudes : Hagerty et

Veenhoven [2003], Inglehart *et al.* [2008], Deaton [2008] et Stevenson et Wolfers [2008] avancent au contraire l'idée que la croissance peut contribuer au bonheur. Cette controverse a fait couler beaucoup d'encre dans des revues ou des ouvrages [Easterlin, 2005a ; Veenhoven et Hagerty, 2006 ; Layard, Mayraz et Nickell, 2010 ; Easterlin et Sawangfa, 2010 ; Di Tella et MacCulloch, 2010 ; Graham, Chattopadhyay et Picon, 2010]. La controverse porte essentiellement sur les faits et il convient d'éviter les confusions entre les comparaisons : 1) entre individus au sein d'un même pays ; 2) entre pays ; 3) dans le temps pour un même pays. Ce chapitre examine ces trois aspects séparément, avant d'analyser les explications avancées jusqu'à présent : s'adapte-t-on vraiment à une croissance de revenu ? Dans quelle mesure le revenu des autres affecte-t-il notre bien-être ?

Les riches sont plus satisfaits : heureux comme Crésus ?

Dans un même pays, les riches sont plus heureux que les pauvres. Aucune exception n'a été trouvée jusqu'à présent [Stevenson et Wolfers, 2008]. Le graphique 3 souligne que les personnes qui se trouvent dans le dernier quartile de revenu (« très bas revenus ») se déclarent beaucoup moins satisfaites que les personnes qui ont des revenus plus élevés. Sur une échelle allant de 1 à 10, la satisfaction moyenne de personnes avec un très bas revenu ne dépasse pas 7 en France. Elle atteint 7,6 pour les hauts revenus. Les différences sont plus flagrantes encore dans d'autres pays : en Allemagne, par exemple, la satisfaction des « très bas revenus » est à 6,1 et celle des « très hauts revenus » à 8.

Le lien entre revenu et satisfaction n'est pas entièrement linéaire. Intuitivement, 100 euros de plus n'auront pas le même effet selon la place où l'on se trouve dans l'échelle des revenus : cela ne représente pas le même pourcentage de revenu. Pour cette raison, la plupart des économistes explorent la relation entre la satisfaction et le logarithme du revenu. La forme logarithmique implique qu'une hausse de 20 % du revenu aura le même effet sur le bien-être, quel que soit le niveau initial : passer de 500 à 600 euros de revenu aurait le même effet que de passer de 50 000 à 60 000 [Sacks, Stevenson et Wolfers, 2010 ; Kahneman et Deaton, 2010].

La corrélation, bien établie désormais, entre la satisfaction individuelle et le revenu (ou plutôt le logarithme du revenu) ne signifie pas pour autant qu'il existe un lien de causalité. Un biais de sélection est toujours possible : les personnes plus heureuses, d'un

naturel plus joyeux, rencontreraient alors plus de succès professionnel et auraient donc un revenu plus élevé. Une manière de contourner ce problème est d'utiliser des variations exogènes du revenu, c'est-à-dire des variations qui ne peuvent être attribuées aux personnes elles-mêmes : c'est le cas des gagnants au loto, dont la satisfaction a augmenté [Gardner et Oswald, 2007]. Les données longitudinales permettent également d'appréhender les biais de sélection potentiels : l'exploitation du panel européen souligne ainsi qu'un changement de revenu se traduit par un changement de satisfaction déclarée [Clark *et al.*, 2005].

Par ailleurs, le revenu a un effet beaucoup plus grand sur la dimension « cognitive » du bien-être que sur sa dimension « affective » : la satisfaction globale à l'égard de sa vie est beaucoup plus corrélée au revenu que les émotions que l'on peut ressentir au quotidien (joie, tristesse, stress) [Kahneman et Deaton, 2010]. C'est du moins ce qui ressort d'une enquête auprès de 1 000 Américains. Les émotions positives sont certes plus fréquentes parmi les plus riches, mais la fréquence n'augmente plus au-delà de 57 000 dollars annuels de revenu.

L'argent peut-il tout acheter ?

Une question subsidiaire, mais néanmoins cruciale, est posée par quelques économistes : l'argent peut-il acheter le bonheur ? L'argent peut-il atténuer les peines et consoler des déceptions et des chagrins ? Permet-il d'acheter des moments de joie ? La réponse est oui, en partie. Les personnes plus riches semblent moins affectées par les petits soucis et grandes peines que leur réserve la vie : solitude, divorce, maux de tête ou asthme. Elles apprécient davantage le week-end [Kahneman et Deaton, 2010]. Il semble en revanche que l'argent n'achète pas le bonheur... au lit [Blanchflower et Oswald, 2004]. Plus exactement, les personnes plus riches n'ont pas plus de partenaires et ne font pas l'amour plus souvent.

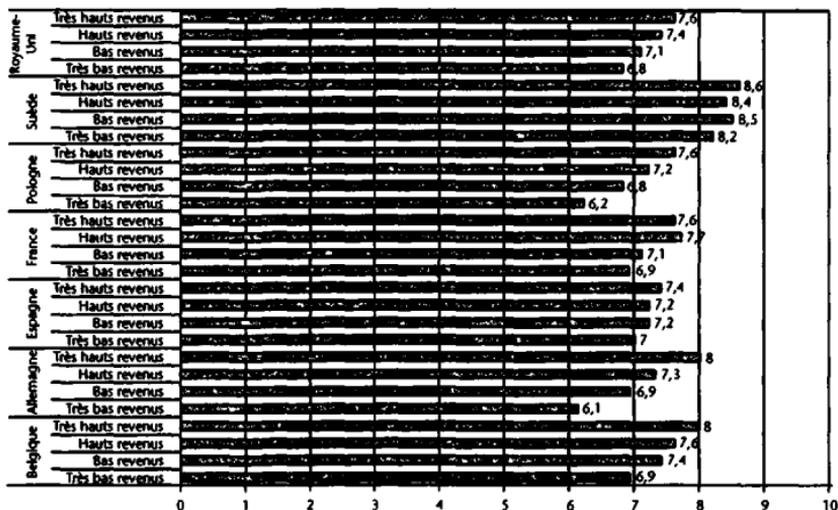
Revenons à notre question initiale : l'argent fait-il le bonheur ? La réponse peut être donnée au niveau microéconomique — en comparant la satisfaction d'individus — ou au niveau macroéconomique — en comparant le degré de satisfaction moyen entre pays.

Les habitants des pays riches sont-ils plus heureux ?

Les cartes du bonheur et de la richesse se recourent [Easterlin et Sawangfa, 2010]. Les habitants d'Amérique du Nord, d'Europe de

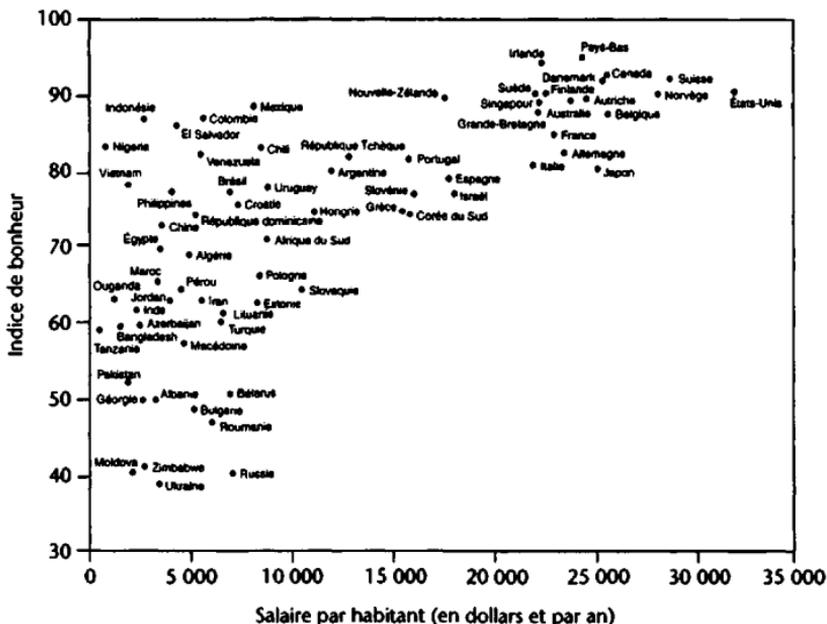
Graphique 3. Les riches sont plus heureux

Êtes-vous satisfaits de votre vie (sur une échelle de 1 à 10) ?



Source : EQLS, 2007.

Graphique 4. Bonheur et PIB à travers le monde : la bataille des cartes



Source : Layard [2005].

l'Ouest, du Japon, de l'Australie sont à la fois plus heureux et plus riches : leur niveau de satisfaction avoisine 8 sur une échelle de 1 à 10 (voir tableau 3). Cette satisfaction est proche de 3 dans les pays les plus pauvres (Togo, Bénin, Cambodge, Haïti). Il existe bien sûr quelques pays qui s'éloignent de cette tendance générale : le Costa Rica et le Venezuela, par exemple, sont relativement heureux par rapport à leur niveau de développement économique. La question est plutôt de savoir si l'effet du revenu s'étiole à partir d'un certain seuil. C'est du moins la thèse défendue par Richard Layard, par exemple, pour qui le seuil se situerait autour de 15 000 dollars par habitant et par an. Il en veut pour preuve la carte reproduite ici.

Deaton [2008] et Stevenson et Wolfers [2008] ont contesté cette idée. Certes, la relation entre le PIB et le bonheur moyen déclaré dans chaque pays n'est pas linéaire. La relation serait log-linéaire, mais elle resterait significative lorsque l'on s'en tient aux pays dont le PIB par habitant dépasse les 15 000 dollars. C'est la principale nouveauté de l'article de Stevenson et Wolfers. Il n'y aurait donc pas de point de satiété. Qui plus est, cette relation entre PIB et bien-être moyen déclaré serait tout aussi forte que la relation observée au niveau individuel et met ainsi en doute l'existence d'un paradoxe.

Les différences de résultats sont troublantes au premier abord. Elles pourraient s'expliquer en partie par des bases de données différentes : Deaton, Wolfers et Stevenson s'appuient en effet sur le *Gallup World Poll* qui est plus récent et qui couvre cent trente-deux pays. Deaton [2008] lui-même souligne que ce nouveau résultat s'explique en partie par l'inclusion dans l'échantillon du *Gallup World Poll* de petits pays pauvres de l'Afrique subsaharienne qui sont absents du *World Values Survey*. Mais Stevenson et Wolfers soulignent que leurs résultats restent valables pour les pays développés qui sont bien représentés dans les deux enquêtes. Outre le fait que les échantillons ne couvrent pas les mêmes pays, les questions utilisées dans les deux enquêtes sont légèrement différentes. Stevenson et Wolfers démontrent toutefois que leurs résultats restent valides pour toute une série de questions.

Quid des différences culturelles ? Aux yeux d'Easterlin et Sawangfa [2010], seules les séries temporelles au sein d'un même pays permettent de poser sérieusement la question du lien entre richesse et bonheur. On ne peut pas inférer, de différences entre pays, un lien entre richesse et croissance au cours du temps tant les influences économiques et culturelles se mêlent.

La croissance rend-elle heureux ?

Les économistes ne demandent pas directement aux personnes interrogées si elles apprécient la croissance économique ou pas. Ils cherchent à savoir si le degré de satisfaction déclaré fluctue ou évolue au même rythme que la croissance économique. Les recherches d'Easterlin publiées en 1974 et 1995 soulignent que la satisfaction n'a pas augmenté aux États-Unis, en Europe et au Japon, alors même que ces pays ont connu une forte croissance économique après la Seconde Guerre mondiale.

C'est en dehors même de l'économie que sont apparues les premières critiques aux travaux d'Easterlin : Michael Hagerty et Ruut Veenhoven [2003], deux sociologues, estiment en effet que le degré de bien-être a augmenté dans la plupart des pays depuis trente ans et que cette augmentation peut en partie être attribuée à la croissance économique. Trois économistes publient en 2004, dans l'*American Economic Review*, un article intitulé « Money does matter ! » qui met en avant la croissance du bonheur et du revenu des habitants en Allemagne de l'Est dans les années 1990 [Frijters, Shields et Haisken-DeNew, 2004]. Le politologue Ronald Inglehart et ses collègues [2008] soulignent que le bonheur a augmenté dans quarante-cinq des cinquante-deux pays pour lesquels on dispose de données longitudinales et que le développement économique explique en partie — et en partie seulement — cette tendance. Ils s'appuient pour cela sur les trois vagues du WVS.

Le débat s'est alors cristallisé autour de deux questions : le degré de satisfaction a-t-il augmenté ? Est-il corrélé à l'évolution du PIB ?

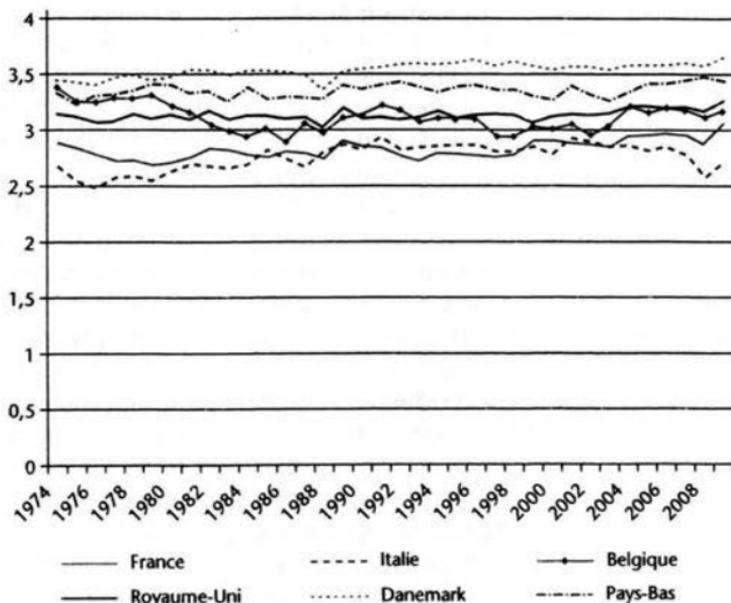
Faut-il regretter le « bon vieux temps » ?

L'Eurobaromètre offre des séries longues pour mesurer l'évolution du bonheur et témoigne d'une augmentation — certes très légère — du degré de satisfaction sur les quatre dernières décennies (voir graphique 5 et tableau 4). Le degré de satisfaction a par exemple augmenté de manière continue en Italie et au Danemark durant les trois dernières décennies du xx^e siècle. Aux Pays-Bas, le degré de satisfaction augmente au début des années 1990. En France et au Royaume-Uni, l'augmentation est beaucoup plus prononcée au tout début du xx^e siècle. En Belgique, le degré de satisfaction diminue dans les années 1980 avant d'augmenter à nouveau dans les années 1990. D'autres enquêtes corroborent cette tendance. Le nombre de personnes se déclarant très heureuses en

France a sensiblement augmenté depuis la première enquête EVS : 19 % en 1981, 25 % en 1990, 31 % en 1999, 36 % en 2008.

Plus pessimiste, Andrew Oswald [2010] estime au contraire que le bien-être a sensiblement diminué au cours des dernières années et s'appuie pour cela sur plusieurs études longitudinales publiées essentiellement dans des revues de médecine et couvrant diverses parties de l'Europe : l'Ouest de l'Écosse, le Royaume-Uni, une région des Pays-Bas, la Belgique. Ces études ont toutes en commun de mesurer le mal-être, le stress, l'anxiété, les désordres psychiques, les dépressions. Andrew Oswald balaye peut-être un peu vite l'hypothèse selon laquelle le discours sur les maladies mentales a évolué et qu'il est plus courant de les avouer. Il se peut néanmoins qu'une partie de la population soit de plus en plus touchée par des désordres psychiques, mais qu'une majorité de la population soit plus heureuse. Les études mentionnées par Andrew Oswald ne sont pas contradictoires avec la — très légère — augmentation du degré de satisfaction perceptible dans des enquêtes comme l'Eurobaromètre ou le WVS.

Graphique 5. Évolution du degré de satisfaction en Europe



Source : World Database of Happiness, Eurobaromètre, degré de satisfaction moyen sur une échelle de 1 à 4.

Tableau 4. Le bonheur à travers les décennies

	France	Royaume- Uni	Italie	Danemark	Belgique	Pays-Bas
Années 1970	2,78	3,12	2,58	3,46	3,31	3,33
Années 1980	2,80	3,13	2,73	3,51	3,04	3,33
Années 1990	2,81	3,13	2,86	3,60	3,09	3,38
Années 2000	2,94	3,19	2,82	3,60	3,12	3,39

Source : *World Database of Happiness*, Eurobaromètre, degré de satisfaction moyen sur une échelle de 1 à 4.

Croissance économique et bonheur sont-ils corrélés ?

D'après Stevenson et Wolfers [2008], il existerait bien une relation positive entre croissance et bonheur dans les neuf pays où l'on dispose de séries longues avec l'Eurobaromètre (Belgique, Danemark, Grèce, France, Irlande, Italie, Pays-Bas, Royaume-Uni, Allemagne de l'Ouest). Cette corrélation se retrouverait aussi au Japon, contrairement aux premiers résultats d'Easterlin : après une analyse minutieuse de l'enquête *Life in Nation*, utilisée par Easterlin, Stevenson et Wolfers révèlent que la question sur la satisfaction a changé au cours du temps. Si on tient compte de ces changements dans les séries, les courbes de satisfaction et de PIB évoluent en parallèle : croissance spectaculaire entre 1958 et 1969, croissance modérée entre 1970 et 1991, et une croissance anémique depuis 1992. L'Europe et le Japon seraient donc plus heureux à mesure que leur PIB s'accroît.

En utilisant le WVS pour l'ensemble des pays, Stevenson et Wolfers trouvent également une relation positive et significative. La croissance s'accompagnerait d'une amélioration de la qualité de vie dans une majorité de pays. Pour Easterlin et Sawangfa [2010], ce résultat s'explique en grande partie par l'inclusion des pays en transition : il est vrai que ces pays ont connu de grandes variations de PIB... et de bonheur (voir Frijters *et al.* [2004] pour l'Allemagne de l'Est et Frijters *et al.* [2006] pour la Russie). Mais Sacks, Stevenson et Wolfers [2010] démontrent que le résultat reste le même sans ces pays.

Il existe bien sûr quelques exceptions. Dans quelques pays, croissance et bonheur ne vont pas de pair. Si l'on en croit le *General Social Survey*, les courbes du PIB et du bonheur continuent de s'éloigner l'une de l'autre aux États-Unis. De même, malgré leur croissance à deux chiffres, les Chinois ne se déclarent pas pour autant plus heureux et voient au contraire le degré de satisfaction

légèrement diminuer d'après trois sources d'enquêtes différentes [Easterlin et Sawangfa, 2010].

Le paradoxe se déplace : pourquoi la croissance est-elle bénéfique dans certains cas et non dans d'autres ? Comment certains pays réussissent-ils à transformer la croissance en bien-être ? La croissance peut apporter plus de santé, de bien-être, de loisir, d'espérance de vie, de temps pour l'éducation et la formation, mais toutes les formes de croissance ne sont pas souhaitables et bénéfiques pour le bien-être de tous. La croissance économique des dernières décennies a largement profité aux plus riches, et beaucoup moins aux classes moyennes et aux plus pauvres. Il n'y aurait dès lors rien d'étonnant à ce que le degré de satisfaction moyen soit largement indépendant de la croissance du PIB. Par ailleurs, bien d'autres évolutions économiques et sociales peuvent rendre les gens malheureux, malgré une certaine prospérité économique : pollution, individualisme croissant, augmentation du taux de divorce, stress au travail, épidémie d'obésité [Offner, 2006]. Lorsque, dans la même équation, on prend en compte l'ensemble des données disponibles pour expliquer la satisfaction moyenne dans un pays (y compris le taux de chômage, l'inflation, le degré d'inégalités), il apparaît que cette satisfaction dépend en partie du PIB et de la croissance du PIB [Di Tella *et al.*, 2003 ; Helliwell, 2003 ; Alesina *et al.*, 2004, Helliwell *et al.*, 2010]. C'est un des résultats de la « macroéconomie du bonheur ». Les chocs et variations conjoncturels du PIB ont toutefois une influence bien plus grande sur le bien-être que les changements à long terme [Stevenson et Wolfers, 2008], notamment pour les pays les plus développés [Layard, Mayraz et Nickell, 2010 ; Easterlin et Sawangfa, 2010]. L'explication est la suivante : les chocs à court terme sont visibles, tandis que les préférences vont s'adapter à plus long terme.

Stevenson et Wolfers [2008] reconnaissent en définitive qu'il est difficile d'identifier un lien de causalité entre croissance et bonheur. Les deux jeunes économistes de l'université de Pennsylvanie estiment qu'Easterlin et Layard ont confondu l'absence de preuve du lien avec la preuve de l'absence de lien !

Si la « macroéconomie » du bonheur — fondée sur peu d'observations — reste fragile, la microéconomie peut étayer ou affiner les hypothèses mises en avant jusqu'à présent pour expliquer le paradoxe d'Easterlin. Le revenu absolu compte-t-il ? S'adapte-t-on à son revenu, à une promotion salariale ? Stevenson et Wolfers [2008] estiment que leurs résultats macroéconomiques sont incompatibles avec une adaptation totale, mais ils n'excluent pas qu'une forme plus modérée d'adaptation persiste. Que nous dit la microéconomie à ce sujet ?

La satisfaction : une question d'adaptation ?

Daniel Kahneman a souligné la différence entre l'utilité anticipée au moment de la décision et l'utilité qu'apporte réellement la décision que nous avons prise. Il pensait notamment au revenu. Dans cette perspective, nous déployons de nombreux efforts pour voir notre revenu augmenter, mais l'augmentation de revenu, passé le moment d'euphorie, a peu d'effet sur notre bonheur à long terme. Daniel Kahneman a popularisé l'image du « manège » ou du « tapis de jogging » (*treadmill*) [Kahneman et Sugden, 2005] : nous voulons toujours plus d'argent, nous recherchons toujours le bonheur. L'article fondateur régulièrement cité sur ce sujet date de 1978 et s'appuie sur le sort des joueurs de loto [Brickman, Coates et Janoff-Bulman, 1978] : les heureux gagnant d'une loterie (pas plus de vingt-deux dans l'échantillon) qui ont vu leur revenu augmenter de 50 000 dollars à 1 000 000 dollars sont certes heureux sur le moment, mais retrouvent au bout de quelque temps des niveaux de satisfaction comparables à ceux des joueurs qui n'ont rien gagné. L'idée d'adaptation est désormais très répandue dans les écrits contemporains. Frederick et Loewenstein [1999] présentent l'ensemble des études accumulées sur ce sujet à la fin du xx^e siècle, en psychologie essentiellement.

Les économistes ont également mis en lumière des phénomènes d'adaptation. L'école de Leyden a mis en évidence un changement des préférences en demandant directement aux enquêtés le revenu requis pour vivre convenablement [Van Praag et Fritjers, 1999 ; Van Praag et Kapteyn, 1973 ; Van de Stadt, Kapteyn et Van de Geer, 1985]. Ce revenu « décent » évolue au même rythme que le revenu moyen. Stutzer [2004] trouve des résultats similaires avec des données suisses. Dans une enquête menée par Gallup aux États-Unis, on demande aux personnes : « Quelle est la somme la plus petite dont une famille composée de quatre personnes a besoin pour vivre ? » Entre 1950 et 1990, cette somme a augmenté dans des proportions tout à fait similaires à celles du PIB [Layard, Mayraz et Nickell, 2010].

Sans interroger directement les personnes sur leurs préférences et références, il est possible de percevoir un phénomène d'adaptation à travers les enquêtes longitudinales sur le bien-être. D'après le panel britannique BHPS, la satisfaction au travail dépend de l'évolution du salaire d'une année sur l'autre [Clark, 1999 ; Groot et Van den Brink, 1999 ; Burchardt, 2005]. Plus récemment, des données allemandes confortent également cette analyse : d'après les données du GSOEP entre 1984 et 2000, les propriétaires de leur

maison, qui sont probablement plus riches, s'adaptent à une croissance de leur revenu au bout de sept ans [Di Tella et MacCulloch, 2010]. L'adaptation ne serait pas totale pour les locataires.

Si des phénomènes d'adaptation existent bel et bien, des voix s'élèvent néanmoins pour remettre en cause la version la plus radicale de la thèse de l'adaptation : le retour au niveau de bien-être initial, le niveau déterminé par nos gènes ou notre personnalité ; dans cette perspective radicale, l'évolution des conditions de vie, et notamment du revenu, n'aurait alors aucun effet. Cette théorie constitue un « mythe » pour Ed Diener [2008] : l'adaptation est partielle et une augmentation de revenu peut augmenter notre bien-être à long terme. Ainsi, l'étude régulièrement citée sur les « malheureux » gagnants à la loterie [Brickman, Coates et Janoff-Bulman, 1978] est désormais battue en brèche. Les heureux gagnants à la loterie qui se trouvent dans le panel britannique BHPS voient leur bien-être augmenter durablement [Gardner et Oswald, 2007].

Des analyses plus fines du revenu et de ses variations permettraient sans aucun doute de préciser l'ampleur du phénomène d'adaptation. On sait depuis Kahneman que les individus souffrent davantage de perdre un objet qu'ils n'apprécient l'acquisition d'un nouveau. En réalité, les personnes sont beaucoup plus sensibles à une baisse de leur revenu ou une dégradation de leur situation. On parle d'aversion pour la perte [Kahneman, Knetsch et Thaler, 1991]. Lorsque la situation financière se dégrade, revenu et mal-être sont davantage liés [Senik, 2009]. On s'était adapté à une situation plus confortable... Par ailleurs, très peu d'études prennent en compte le patrimoine au lieu du simple revenu actuel : une étude australienne démontre toutefois que le patrimoine compte tout autant que le revenu [Headey et Wooden, 2004].

Pour mieux cerner le phénomène d'adaptation, il convient également de distinguer, avec Kahneman, *hedonic treadmill* et *aspiration treadmill* : dans le premier cas, nous nous habituons à une nouvelle situation, elle n'a plus d'effet sur notre bien-être. Dans le second cas, ce sont nos préférences qui ont évolué : la richesse peut réellement nous rendre heureux, mais elle fait naître d'autres aspirations, d'autres souhaits. Elle nous incite à revoir notre échelle d'évaluation. Sur une échelle bornée (à 4 ou 10 dans la plupart des cas), nous continuons alors à exprimer un niveau de satisfaction légèrement en dessous de la borne supérieure, alors même que notre niveau de bien-être a réellement augmenté.

Le revenu des autres : jalousie ou sympathie ?

L'individu n'estime pas son bien-être de manière isolée, mais le compare à des normes sociales, à la situation de son groupe de référence. L'idée que l'utilité dépend non pas du revenu absolu mais de la différence entre son propre revenu et le revenu d'un groupe de référence est ancienne en économie [Veblen, 1899 ; Duesenberry, 1949]. On évoque l'hypothèse d'utilité relative ou d'interdépendance des préférences. De nombreuses études empiriques sont venues conforter cette hypothèse, en utilisant des techniques variées et notamment en faisant des hypothèses sur le groupe de comparaison : s'agit-il de la catégorie socioprofessionnelle ? des collègues ? des voisins ? des proches ?

Dans beaucoup de cas, le chercheur suppose que l'individu se compare à des personnes similaires (même âge, même sexe, même niveau d'éducation) et exploite donc la différence entre le revenu de l'individu et celui du groupe sociodémographique auquel il appartient. Dès 1996, Clark et Oswald mettent en évidence que la satisfaction au travail est plus faible si le salaire du travailleur est moins élevé que celui de travailleurs similaires au Royaume-Uni [Clark et Oswald, 1996]. Le bien-être dépend également du revenu de personnes similaires en Allemagne [Ferrer-i-Carbonell, 2005 ; Layard, Mayraz et Nickell, 2010], en Suède [Bygren, 2004] et au États-Unis [McBride, 2001]. Dans le *General Social Survey*, on demande aux enquêtés comment ils perçoivent leur revenu par rapport à l'échelle des revenus dans leur pays (« Mon revenu est bien au-dessus de la moyenne, au-dessus, en dessous, bien en dessous »). Les personnes qui estiment leur revenu inférieur à la moyenne sont plus malheureuses [Layard, Mayraz et Nickell, 2010]. Les premières recherches ont ainsi mis en avant une nature humaine envieuse : si je suis moins riche que la personne à laquelle je me compare, je serai certainement plus malheureux. D'autres méthodes confortent l'idée d'un sentiment de jalousie : nous ne citerons ici qu'une expérience très instructive. Les personnes qui participent à l'enquête doivent choisir entre deux options : gagner, par exemple, 50 000 euros alors que les autres gagnent 25 000 euros, ou bien gagner 100 000 euros alors que les autres gagnent 200 000 euros. Les individus choisissent en majorité la première option : ils préfèrent gagner moins en termes absolus, mais plus que les autres (voir, par exemple, Solnick et Hemenway [1998]) !

Le revenu des proches (aux sens propre et figuré !) compte plus encore. Au sein même du couple, la comparaison joue : une personne est moins satisfaite de son travail si elle gagne moins que son conjoint [Clark, 1995]. La situation des voisins constitue aussi une échelle à

laquelle on se compare. Luttmer [2005] démontre que la satisfaction est plus élevée dans un foyer qui dispose de revenus supérieurs à ceux de son voisinage. L'effet est le même dans les favelas de Rio de Janeiro et dans les villages chinois [Knight, Song et Gunatilaka, 2009].

Des enquêtes plus récentes demandent explicitement aux individus leur groupe de comparaison. Les trois quarts des Européens estiment que le revenu des autres est important, et les collègues restent le groupe de comparaison privilégié (36 %), loin devant la famille (6 %) ou les amis (15 %) d'après l'ESS [Clark et Senik, 2010]. Le *Life in Transition Survey*, une enquête posée dans vingt-huit pays de l'ancien bloc communiste en 2006, recèle également des questions intéressantes pour mieux appréhender le groupe de comparaison. Les enquêtés doivent dire s'ils sont d'accord ou pas avec les affirmations suivantes : « J'ai mieux réussi ma vie que mes anciens camarades d'école/que mes anciens collègues/que mes parents. » On demande également aux enquêtés de se placer sur une échelle des revenus. Il suffit ensuite de voir quelle affirmation a le plus d'effet sur le bonheur pour mieux analyser les phénomènes de comparaison [Senik, 2009]. La comparaison avec la situation de proches (anciens camarades de classe, anciens collègues, ses parents) compte plus que la comparaison avec un groupe plus lointain (par exemple, une évaluation de sa position sur l'échelle sociale) [Senik, 2009]. Les économistes redécouvrent ainsi l'importance des classes sociales, de la catégorie socioéconomique des parents, qui modèlent les préférences [Boes, Staub et Winkelmann, 2010].

L'aisance financière des voisins, des anciens camarades de classe, des proches peut rendre malheureux et susciter de l'envie. Un bémol toutefois : on se lamente sur son sort, on envie le bonheur des autres, mais on se réjouit moins (ou peu) du malheur des autres (voir, par exemple, Senik [2009]). Le langage courant est à cet égard révélateur. La jalousie ou l'envie sont des mots que l'on retrouve dans toutes les langues, mais il n'y a pas — ou peu — de mots pour décrire le bonheur que l'on trouverait à contempler la détresse des autres.

Quelques articles plus récents contestent même l'idée que l'envie soit le sentiment dominant. Les revenus plus importants de nos proches ou de nos compatriotes peuvent susciter de la jalousie, mais ils constituent également une source d'information sur nos revenus futurs. Ils peuvent ainsi nous rendre heureux, en nous rappelant que l'enrichissement ou l'ascension sociale est possible [Senik, 2005]. Cet effet est parfois appelé « effet tunnel », en référence aux travaux de Hirschman et Rothschild [1973] : dans un tunnel, en cas d'embouteillage, les automobilistes seraient heureux de voir l'autre file avancer, car ils espèrent que leur tour viendra bientôt et qu'ils

pourront sortir du tunnel. Cet effet positif peut également s'expliquer en faisant appel à la théorie du capital social : plus mes proches sont riches, plus ils peuvent m'aider et conforter mon sentiment de sécurité [Kingdom et Knight, 2007]. Enfin, l'altruisme est également évoqué [Kingdom et Knight, 2007]. La littérature a cherché à savoir ce qui l'emportait, la comparaison ou l'information [Senik, 2004], la jalousie ou l'ambition [Senik, 2005], l'envie ou le signal [Clark, Kristensen et Westergaard-Nielsen, 2009a], la sympathie ou la comparaison [Kingdom et Knight, 2007].

L'« effet tunnel » ou l'effet d'information a tout d'abord été mis en évidence sur un panel russe [Senik, 2004], puis cette analyse a été étendue à l'Union européenne : Claudia Senik estime alors que l'effet d'information domine dans les pays de l'Est, où l'environnement économique est incertain et où tous les espoirs sont permis, tandis que l'envie domine dans les pays de l'Ouest, où l'environnement économique est plus stable et les chances de promotion plus limitées [Senik, 2005]. Le même type de raisonnement explique le paradoxe du paysan heureux et du nouveau riche inquiet, mis en évidence par Carol Graham et ses collègues [2010], notamment en Russie et au Pérou à la fin des années 1990 : cette période de turbulence économique dans les deux pays a fortement inquiété les personnes riches dont le capital était menacé.

Un effet de signal a aussi été trouvé dans des pays plus stables, au Danemark par exemple [Clark, Kristensen et Westergaard-Nielsen, 2009a] : un salaire inférieur au salaire moyen de l'entreprise ne semble pas contrarier les salariés concernés, bien au contraire. Ce résultat est plus marqué lorsque le salarié est un homme, jeune, avec un niveau d'éducation élevé, ce qui conforte la thèse du signal ; les hommes jeunes et avec un niveau d'éducation élevé ont plus de chances de gravir les échelons de l'entreprise. Les salaires élevés dans leur entreprise jouent le rôle d'un signal. Le groupe de comparaison choisi dans cet article explique peut-être ce résultat discordant par rapport à d'autres études dans les pays développés : les revenus de mon voisin, de mon conjoint, de mon compatriote ou de ma catégorie socioprofessionnelle ne permettent pas de prédire mes salaires futurs, à la différence du salaire de mes collègues un peu plus avancés dans la grille salariale de mon entreprise. Lorsque je me compare à mes collègues, l'effet d'information l'emporte sur l'effet d'envie. Il convient aussi de préciser que l'économie danoise se caractérise à la fois par de faibles inégalités et une forte mobilité. Ce résultat se retrouve toutefois avec l'enquête ESS sur un grand nombre de pays européens : les personnes qui se

comparent à leurs collègues (plutôt qu'à leurs amis ou à leur famille) sont plus heureuses [Clark et Senik, 2010].

Le revenu de mes voisins les plus proches peut également faire mon bonheur. Toujours au Danemark, il semble que des voisins plus riches aient plutôt un effet bénéfique sur le bonheur [Clark, Kristensen et Westergaard-Nielsen, 2009b], ce qui semble contredire les résultats de Luttmer [2005]. L'aire géographique retenue pour définir le voisinage est toutefois très différente d'une étude à l'autre. Lorsque le voisinage se limite à un carré de maisons [Clark *et al.*, 2009b], le revenu n'est pas la seule variable prise en compte, d'autres externalités jouent : sociabilité, possibilité d'entraide et de discussion, absence de dégradation, etc. Lorsque le voisinage est défini de manière beaucoup plus large, seul l'effet d'envie subsisterait. Le même phénomène se retrouve en Afrique du Sud [Kingdom et Knight, 2007] : au sein d'une petite communauté, le revenu d'autrui peut réjouir ses voisins. Si la possibilité d'entraide entre voisins proches est une explication plausible, les auteurs retiennent plutôt pour hypothèse une forme d'altruisme. Mais cet altruisme disparaît pour les communautés plus larges, et l'envie et la jalousie réapparaissent.

En définitive, il est difficile de contester l'importance du revenu relatif, établi par de nombreuses études sur données microéconomiques. Un champ de recherche en expansion vient toutefois questionner le sens de la relation entre le revenu d'autrui et le bonheur individuel. Le sens peut changer en fonction de la situation économique ou bien du groupe retenu. Fait même son chemin en économie et en psychologie l'idée selon laquelle les individus peuvent en partie choisir leur groupe de référence : ceux qui ont besoin de se rassurer sur leurs propres capacités choisissent un groupe de référence avec un revenu inférieur ; ceux qui, au contraire, aiment les défis, qui ont bien réussi jusqu'à présent choisiront peut-être un groupe avec un revenu supérieur [Falk et Knell, 2004]. Il s'agit pour l'instant d'une hypothèse qui mérite d'être davantage étayée. Les connaissances sur les processus de comparaison et les groupes de référence restent parcellaires.

Revenons à notre question initiale : « L'argent fait-il le bonheur ? » La réponse est : « Oui, en partie. » Si le débat lancé par les premiers travaux d'Easterlin reste très vif, il ne doit pas masquer les points de convergence entre les divers participants à ce débat. Tout d'abord, l'utilité marginale de l'argent diminue : plus on est riche, plus l'augmentation de revenu doit être élevée pour nous rendre heureux. Toutes les équations prennent désormais une

forme logarithmique, en macroéconomie et en microéconomie. La relation entre le revenu et la satisfaction est par ailleurs médiatisée par les aspirations et les normes sociales — les préférences et les anticipations, diront les économistes. Les individus peuvent être envieux, jaloux ou trop ambitieux pour apprécier leur richesse présente. On comprend pourquoi le lien entre croissance et bonheur est ténu. Beaucoup de questions restent toutefois en suspens et constituent autant de défis pour les chercheurs.

Le premier défi est sans aucun doute de prendre la mesure des effets de comparaison et d'adaptation, qui restent complexes : si l'envie et la jalousie font indubitablement partie des sentiments qui animent les êtres humains, ces derniers peuvent aussi se réjouir du succès économique de leur voisin ou de leur collègue dans certaines circonstances. Ils peuvent apprécier leur richesse présente, tout en adaptant leur échelle d'évaluation et d'expression de leur bien-être.

Le deuxième défi consiste à mieux intégrer l'hétérogénéité entre individus, mais également entre nations. Sommes-nous tous sensibles aux revenus de notre voisin ? de la même manière ? Les comparaisons ont-elles la même importance dans tous les pays ?

Enfin, d'autres variables peuvent influencer sur le bien-être et annuler l'effet de la croissance économique. Ce n'est pas la croissance en tant que telle qui compte, mais la manière dont elle est produite (et donc la qualité de l'emploi, voir chapitre III), dont elle est consommée, distribuée, partagée (voir chapitre V). La théorie économique souligne d'ailleurs que c'est la consommation, et non le revenu, qui influe sur l'utilité [Clark *et al.*, 2008]. L'enjeu est bien de savoir comment, au niveau individuel ou collectif, l'argent est consommé ou utilisé : une nouvelle télévision apporte-t-elle autant qu'un voyage ? Des investissements publics dans l'éducation ou la santé valent-ils autant pour le bonheur que les dépenses militaires ? Par ailleurs, si l'argent peut contribuer au bonheur, d'autres événements (mariage, divorce, chômage) auraient un effet bien plus fort sur le niveau de bonheur. Et les activités qui ont le plus d'impact sur le bien-être ne peuvent pas être entièrement achetées (la santé, passer du temps avec ses amis, faire l'amour, etc.). D'autres variables entrent en ligne de compte pour expliquer les différences entre pays ou entre individus : les liens familiaux (voir chapitre IV), la solidarité ou les valeurs (voir chapitre V).

III / Travailler pour être heureux ?

La « désutilité » du travail : une notion revisitée par l'économie du bonheur

Dès la fin des années 1970, des économistes ont souligné que la satisfaction exprimée par les travailleurs contenait des informations intéressantes pour comprendre le marché du travail [Borjas, 1979 ; Freeman, 1978 ; Hamermesh, 1977]. À en croire le nombre d'articles parus sur ce sujet les années suivantes, ils furent peu écoutés. Dans les années 1980, l'article écrit par George Akerlof et ses collègues constitue une exception [Akerlof, Rose et Yellen, 1988]. Il faut attendre le milieu des années 1990 et la publication des travaux d'Andrew Clark et d'Andrew Oswald pour que les études sur la satisfaction au travail occupent une place de choix en économie du travail [Clark, 1997, 1999 ; Clark et Oswald, 1994]. Ces travaux ont peu à peu enrichi — pour ne pas dire bousculé — les paradigmes néoclassiques sur le travail.

Dans un cadre néoclassique standard, l'utilité du travailleur provient de son loisir et des biens qu'il peut consommer : le travail est une « désutilité », recherchée uniquement pour le salaire qu'il procure. Des voix se sont élevées pour critiquer la vision simpliste de la psychologie humaine que véhiculerait le modèle standard de l'analyse économique [Gill, 2000 ; Lane, 1992]. Dans une veine plus théorique, d'autres ont souligné que le travail procure non seulement un revenu monétaire, mais également un revenu « psychique » [Thurow, 1978]. La théorie standard peut toutefois être mobilisée pour proposer une vision enrichie du travail. D'après la théorie des différences compensatrices, formulée par Adam Smith [1776] et formalisée par Sherwin Rosen [1986], les travailleurs occupant des emplois pénibles seraient dédommagés dans un cadre de concurrence parfaite. La pénibilité peut s'entendre ici en un sens très large : risques

d'accident du travail ou de maladie professionnelle, stress, environnement de travail dégradé, long trajet entre le travail et le domicile, absence de contrôle sur le rythme de travail et les horaires. De la même manière, si un salarié bénéficie d'avantages en nature et de services proposés par l'entreprise (congrés maternité, gardes d'enfant, retraites, chèques déjeuner, par exemple) ou bien encore jouit d'un travail intéressant, d'une autonomie ou d'un certain prestige social grâce à son emploi, le salaire peut être plus faible. Le travailleur cherche à maximiser l'utilité qu'il retire de son salaire, mais également à minimiser la pénibilité, le tout en fonction de ses préférences. Dans cette perspective, les biens sont de trois sortes : le loisir, les caractéristiques non monétaires de l'emploi et les biens marchands que l'on peut consommer [Atrostic, 1982]. Cette théorie se trouve en réalité rarement vérifiée : les personnes qui ont les emplois les plus gratifiants et les plus intéressants ont également des salaires plus élevés.

La sociologie et la philosophie ont, de leur côté et depuis longtemps, souligné que le travail ne peut se résumer à un service que l'on monnaie. Dans *Le Travail, une valeur en voie de disparition*, Dominique Méda [1995] propose de distinguer les grandes étapes qui ont fait du travail une valeur positive. La première étape consiste, avec les travaux d'Adam Smith, à lui reconnaître une valeur instrumentale : le travail, certes pénible, est toutefois source de richesse et de valeur. Le XIX^e siècle, avec notamment les écrits de Marx, ne voit plus seulement le travail comme un sacrifice, mais comme une activité positive, libératrice, grâce à laquelle l'homme peut transformer le monde. Au XX^e siècle, qui voit l'avènement de la société salariale et de la protection sociale, le travail est également la source de droits sociaux et une condition d'intégration dans la société. Nous ne donnerons qu'un exemple de théorie sociologique qui enrichit la vision de l'*homo oeconomicus* proposée par la théorie économique standard. Serge Paugam [2000] propose, dans *Le Salarié de la précarité*, de distinguer trois paradigmes : l'*homo faber*, qui renvoie à l'acte de travail et à l'épanouissement qu'il procure ; l'*homo oeconomicus*, pour qui la rétribution financière est cruciale ; l'*homo sociologicus*, qui intègre l'importance de la reconnaissance sociale et de la qualité des relations sociales. Cette classification permet de comprendre pourquoi, comme l'écrit Paugam, « les salariés sont si attachés à leur emploi, parfois au point d'accepter des conditions de travail et de rémunération dévalorisantes. L'emploi leur apporte en réalité plus que le salaire. Il leur apporte des droits sociaux et une position dans la hiérarchie des statuts dérivés de l'État-providence et donc une identité sociale » [2000, p. 62]. Dans l'esprit de la plupart des citoyens, il est alors nécessaire de « travailler pour être heureux » [Baudelot et Gollac, 2003].

Mais il reste courant, en économie, dans les années 1990, de modéliser le travail comme une désutilité, dont le seul intérêt est de procurer un salaire. Dans cette perspective, les considérations financières sont déterminantes dans le choix de travailler (ou pas), et des minima sociaux trop élevés risqueraient de décourager les personnes sans emploi à en chercher un. Le concept de « trappes à inactivité » fait son apparition dans le débat public [Zajdela, 2001]. Les travaux d'économie du bonheur apportent alors un éclairage intéressant à ce débat et enrichissent l'économie du travail.

Le malheur du chômage...

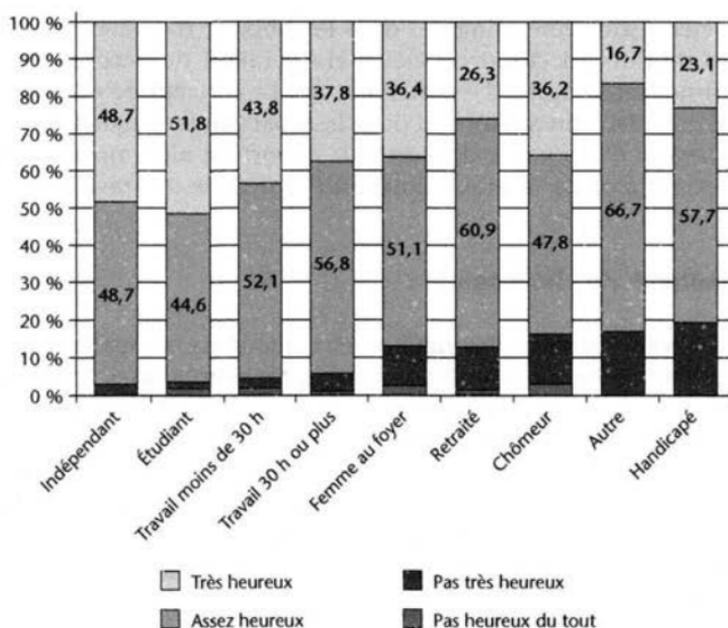
Les chômeurs sont plus malheureux que leurs compatriotes qui travaillent en France (voir graphique 6). De nombreuses études sur données allemandes, britanniques, françaises et finlandaises ont montré que les chômeurs avaient plus de risques de faire une dépression, d'être anxieux, d'avoir des insomnies, de se sentir inutiles, d'avoir moins confiance en eux, d'être malheureux [Clark et Oswald, 1994 ; Winkelmann et Winkelmann, 1998 ; Böckerman et Ilmakunnas, 2006, et, pour une revue de la littérature en psychologie, Warr, 2007].

Les chômeurs ne s'habituent pas à leur sort : leur degré de satisfaction reste faible, quelle que soit la durée du chômage [Warr, 2007 ; Clark, Diener, Georgellis et Lucas, 2008], alors même que les hommes et les femmes s'habituent à d'autres événements douloureux (divorce, veuvage, etc.). Le chômage serait toutefois une épreuve moins douloureuse dans les régions les plus désœuvrées, les plus pauvres : les chômeurs sont moins malheureux lorsque le taux de chômage est élevé dans la région où ils habitent. On aurait pu croire que ce taux de chômage élevé les désespérerait sur la situation économique (effet d'information), mais il semble que leur sort soit moins dur à supporter lorsque des voisins sont également touchés par les mêmes problèmes (effet de comparaison) [Clark, 2003, 2010, avec les données du BHPS ; Clark, Knabe et Rätzl, 2010, avec les données du GSOEP]. Notons que, dans tous les cas, les chômeurs restent plus malheureux que leurs voisins qui travaillent.

La seule dégradation du revenu n'explique pas à elle seule le malheur des chômeurs, suggérant par là même que le chômage n'est pas, en majorité, souhaité [Clark et Oswald, 1994 ; Winkelmann et Winkelmann, 1998 ; Di Tella, MacCulloch et Oswald, 2003]. Au contraire, pour beaucoup de chômeurs, un emploi est nécessaire pour s'épanouir et s'intégrer dans la société. Les

Graphique 6. Malheur et chômage

Tout bien considéré, diriez-vous que vous êtes...



Source : EVS, 2008, France.

chômeurs et les salariés en emploi temporaire indiquent beaucoup plus souvent que les titulaires d'emplois stables que le travail est une condition du bonheur [Baudelot et Gollac, 2003]. Le désespoir des chômeurs révèle, en creux, à quel point il est important d'avoir un travail pour être heureux, et que ce travail n'est pas seulement un gagne-pain. Seule une minorité d'Européens déclare que le travail est juste un moyen de gagner sa vie [Davoine et Méda, 2009].

Satisfactions et bonheur au travail : quelles préférences ? quelles valeurs ?

Qu'est-ce qui est important dans un emploi ? Les préférences déclarées

Les enquêtes nous rappellent que les attentes à l'égard de l'emploi sont multiples et complexes. Les réflexions théoriques et

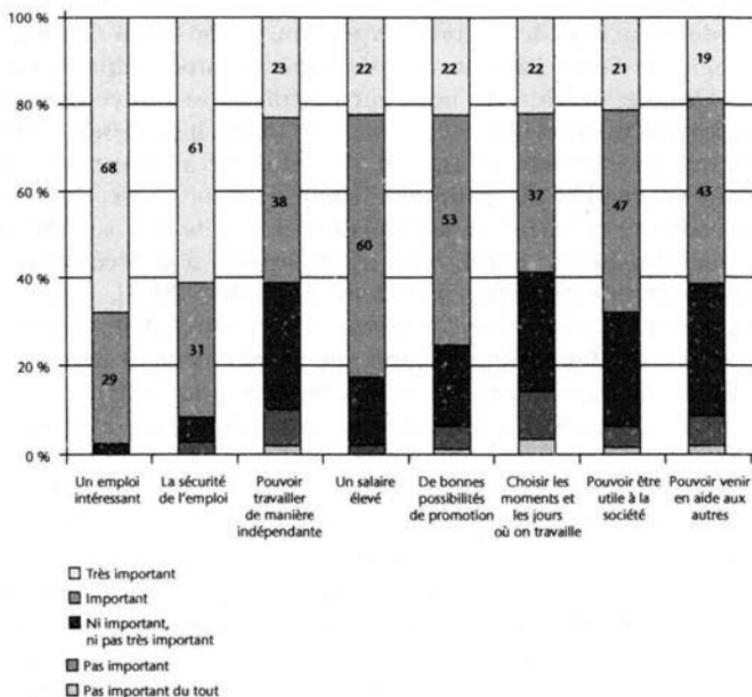
les études empiriques, notamment en sociologie, nous invitent alors à tenter de les hiérarchiser, de les classer, dans un mouvement de réduction de la complexité. Nous avons déjà évoqué la typologie de Serge Paugam qui s'appuie sur une enquête française. Une description du bonheur au travail se trouve dans les analyses de Christian Baudelot et Michel Gollac. Il en ressort quatre registres de « plaisir au travail » : celui lié au contact, aux rencontres ; celui lié au sentiment de faire quelque chose, d'aboutir à un résultat ; celui lié au sentiment d'être utile à la société, de s'occuper des autres ; enfin, celui lié au voyage, à la découverte, à l'enrichissement personnel [Baudelot et Gollac, 2003]. L'analyse d'une enquête européenne, l'*European Values Survey*, fait apparaître quatre axes ou dimensions : avantages, développement personnel, conditions de travail, dimension sociale [Tchernia, 2005].

Pour hiérarchiser les dimensions du travail, il est également possible d'analyser directement les réponses des travailleurs aux questions sur le degré d'importance accordé à différents aspects du travail [Clark, 2005 ; Davoine et Méda, 2009]. L'ISSP propose ainsi aux enquêtés de noter le degré d'importance de huit aspects (sécurité de l'emploi, intérêt du travail, haut revenu, opportunité d'avancement, flexibilité des horaires, autonomie, possibilité d'aider les autres, d'être utile à la société) sur une échelle allant de 1 à 5 (« très important », « important », « ni important, ni sans importance », « sans importance », « sans importance du tout »). L'intérêt de l'emploi et la sécurité de l'emploi semblent être la priorité des Français : plus de 60 % estiment que ces facettes sont « très importantes ». Un salaire élevé et des possibilités de promotion restent « importants » pour une grande majorité de Français (voir graphique 7)

Lorsqu'il s'agit de choisir la caractéristique la plus importante, les avis sont partagés, du moins au Royaume-Uni, d'après le BHPS : 27 % choisissent la sécurité de l'emploi, 25 % le revenu, 23 % le contenu du travail, 12 % l'autonomie et 5 % de bonnes relations avec les collègues [Clark, 2005].

L'économie et plus encore la sociologie se sont également attachées à révéler l'hétérogénéité des préférences. Si la sécurité de l'emploi est moins importante pour les cadres, ces derniers privilégient les opportunités de promotion et un salaire élevé. Les professions intermédiaires et intellectuelles privilégient l'intérêt intrinsèque du travail. L'enquête *Histoire de vie-Construction des identités* confirme cette diversité [Garner, Méda et Senik, 2006] : le travail est beaucoup plus cité comme un des éléments de l'identité par les cadres, chefs d'entreprise, professions intellectuelles

Graphique 7. L'importance des différentes facettes de l'emploi



Source : ISSP, 2005, France.

supérieures que par les autres catégories, et notamment les ouvriers et employés peu qualifiés qui se trouvent au contraire dans une situation de retrait. Il est également plus cité par les personnes sans enfants.

Qu'est-ce qui est important dans un emploi ? Les préférences révélées

Faut-il croire les individus qui affichent de telles valeurs ? Les préférences qu'ils déclarent correspondent-elles réellement à ce qu'ils ressentent ? Dans quelle mesure les différents aspects du travail (sécurité, intérêt intrinsèque, ambiance, etc.) influent-ils sur la satisfaction à l'égard du travail ? De bonnes relations sociales au travail constituent le facteur le plus important et le plus significatif pour expliquer la satisfaction au travail. Viennent ensuite le contenu du travail, les opportunités de promotion, puis le revenu, la sécurité de l'emploi et l'adéquation avec les préférences horaires, si l'on en croit l'ISSP

[Clark, 2005]. Avec la même base de données, Alfonso et Andrés A. Sousa-Poza [2000b] démontrent également que de bonnes relations et un travail intéressant sont les deux principales sources de satisfaction. Une étude internationale qui s'appuie sur l'ISSP et sur une large enquête auprès d'employés d'une multinationale confirme l'importance de la qualité des relations sociales [Huang et Van de Vliert, 2004]. La reconnaissance du supérieur hiérarchique et son soutien constituent également un facteur de satisfaction d'après cette étude. L'exploitation du *General Social Survey* américain aboutit à des résultats similaires [Handel, 2005] : le contenu du travail et de bonnes relations avec les employés et la direction sont davantage corrélés avec la satisfaction au travail que d'autres aspects.

Les travailleurs tiennent-ils compte de ces éléments lorsqu'ils cherchent à quitter un emploi ? Les préférences qu'ils déclarent se traduisent-elles dans leur comportement ? Quand un travailleur décide-t-il de quitter un emploi ? D'après le BHPS, une insatisfaction à l'égard de la sécurité de l'emploi et du revenu constitue le facteur le plus prédictif du départ des salariés [Clark, 2001]. Un mécontentement à l'égard de l'autonomie, du contenu du travail et des horaires peut également inciter les salariés à quitter leur entreprise, mais l'effet est moindre. La satisfaction à l'égard des relations avec les collègues et des possibilités de promotion n'ont pas d'impact significatif sur la décision de changer d'employeur. En définitive et en schématisant, il semble que les travailleurs soient tous sensibles à l'intérêt intrinsèque du travail et aux relations sociales. Ces deux dimensions, qui ne sont pas toujours citées comme les plus importantes, constituent en réalité la principale source de satisfaction au travail. Mais une situation économique précaire conduit les travailleurs à valoriser le salaire et la sécurité de l'emploi, notamment dans leur décision de changer d'emploi.

Les économistes ont également interrogé les préférences à l'égard de l'autonomie à travers la figure de l'entrepreneur.

Les indépendants : vive l'autonomie !

Les travailleurs indépendants sont plus satisfaits dans la plupart des pays européens [Blanchflower, Oswald et Stutzer, 2001 ; Benz et Frey, 2008] et aux États-Unis [Hundley, 2001]. Cette satisfaction élevée proviendrait en partie de l'autonomie que procure le statut de travailleur indépendant. Les différences entre travailleurs indépendants et salariés sont d'ailleurs beaucoup plus faibles parmi les cadres supérieurs et les professions libérales, dont les conditions de travail se rapprochent de celles des indépendants. Les salariés qui se

trouvent dans de petites organisations sont aussi plus heureux, ce qui s'explique peut-être par une plus grande marge de manœuvre [Benz et Frey, 2008].

Pour certains auteurs, l'envie d'autonomie n'est pas l'apanage des travailleurs indépendants, mais concernerait une grande majorité de la population. L'envie de devenir indépendant est largement répandue dans la population occidentale (entre 60 % et 30 % selon les pays) [Blanchflower *et al.*, 2001]. En termes de conclusion politique, de nombreux auteurs pensent que l'« entrepreneuriat latent » est bien plus important que l'entrepreneuriat effectif et qu'il y a trop de contraintes législatives à l'heure actuelle, ou bien encore qu'il faut aider les personnes dont l'apport en capital ne serait pas suffisant [Blanchflower *et al.*, 2001 ; Benz et Frey, 2008]. Devenir un travailleur indépendant n'est toutefois pas un choix anodin. Les indépendants sont généralement des personnes qui ont peu d'aversion pour le risque, qui ont des capacités de direction et de gestion, et qui valorisent l'autonomie [Fairlie, 2002]. Par ailleurs, la satisfaction des fonctionnaires peut également jeter un doute sur l'interprétation de ces résultats : dans beaucoup de pays, le service public est associé à la lourdeur bureaucratique et à l'absence d'initiative, mais les fonctionnaires sont pourtant heureux, et une partie non négligeable de la population souhaiterait devenir fonctionnaire [Norris, 2003].

Si le travail peut être une source d'insatisfaction, dans la mesure où il est contraint et précaire, les attentes à l'égard du travail restent multiples, étendues et croissantes : nous attendons du travail une satisfaction intrinsèque, du lien social et une sécurité économique. La croissance économique, nous l'avons dit, peut contribuer au bonheur, dans la mesure notamment où elle donne un emploi à tous. On sait désormais que le chômage engendre anxiété, peine, insomnie, dépression pour ceux qui le vivent, et inquiétude pour ceux qui le craignent. Faut-il pour autant chercher à créer des emplois à tout prix, quelle que soit la qualité de ces derniers ? N'a-t-on pas sacrifié la qualité de l'emploi sur l'autel de la croissance ? Les conditions d'emploi — et la satisfaction dans l'emploi — se sont-elles dégradées ?

La qualité de l'emploi s'est-elle dégradée ? La réponse des données subjectives

Si l'on s'en tient à des indicateurs objectifs, la qualité de l'emploi semble globalement s'améliorer en France et en Europe [Fremigacci et L'Horty, 2006 ; Davoine et Erhel, 2007]. Certains indicateurs

sont toutefois dans le rouge : par exemple, la proportion d'emplois précaires (CDD, temps partiel) explose dans de nombreux pays.

Les indicateurs plus subjectifs permettent d'appréhender d'autres aspects de l'emploi et révèlent ainsi une autre réalité. Certes, les Européens se déclarent globalement satisfaits de leur travail d'après la plupart des enquêtes (EVS, ECHP, ISSP, Eurobaromètre), mais cet indicateur a stagné ou diminué dans de nombreux pays au cours des années 2000 [Green, 2006a]. À l'aune de cet indicateur synthétique, la situation française semble se dégrader : d'après l'ISSP, les Français sont moins satisfaits de leur travail en 2005 qu'en 1997. Depuis 2007, Edenred et Ipsos conduisent une enquête annuelle sur la motivation et le bien-être des salariés français : la satisfaction au travail, la motivation et le bien-être au travail atteignent leur point le plus bas en 2011. Plusieurs explications sont avancées pour expliquer ce mal-être croissant.

Intensification du travail et perte d'autonomie

Le travail est devenu plus intense, plus stressant au cours des deux dernières décennies, et ce dans de nombreux pays européens : en 2010, près de 59 % des travailleurs français estiment être soumis à des cadences de travail élevées au moins un quart du temps. Ils étaient 39 % dans cette situation en 1991. Beaucoup de travailleurs ont par ailleurs connu une perte d'autonomie. Plus de 70 % des Français pouvaient choisir l'ordre des tâches, leur cadence ou les méthodes de travail en 1995. Cette proportion a sensiblement diminué, notamment ces dernières années (voir tableau 5).

L'intensification du travail conjuguée à une perte d'autonomie expliquerait en partie la dégradation du bien-être subjectif des salariés à la fin du xx^e siècle en Europe [Green, 2006a, 2006b]. D'après une enquête française, les nouvelles pratiques de management se traduiraient bien par une pression psychologique accrue [Askenazy, 2004]. Les organisations du travail marquées par des contraintes de rythme et des tâches répétitives se sont diffusées dans certains pays européens [Lorenz et Valeyre, 2005]. Se met en place un nouveau « productivisme » [Askenazy, 2004] qui peut être délétère sur la satisfaction au travail. Pour Andrew Oswald [2010], si diminution du bien-être il y a, la cause est en partie à chercher du côté de l'évolution du travail, de la nature des tâches demandées aux salariés. Le paysage actuel se caractérise certes par une pluralité de modes de gestion et de choix stratégiques, mais aussi par une tendance marquée au report des risques sur les salariés [Gazier, 2010].

Tableau 5. Un travail plus intense, moins autonome
(en %)

	1991	1995	2000	2005	2010
Êtes-vous soumis à des cadences de travail élevées ? Au moins un quart du temps	38,8	45,1	52,6	49,7	58,6
Devez-vous travailler selon des délais très stricts et très courts ? Au moins un quart du temps	42,6	49,5	54,1	54,3	62,0
Êtes-vous en mesure de choisir ou d'influencer l'ordre des tâches ?		71,0	68,8	72,0	68,0
Êtes-vous en mesure de choisir ou d'influencer les méthodes de travail ?		71,9	66,5	68,0	63,7
Êtes-vous en mesure de choisir ou d'influencer la cadence ou vitesse de travail ?		72,1	68,6	70,1	64,1

Source : Enquête européenne sur les conditions de travail, France.

La montée de la précarité et du chômage nourrit les peurs

Le sentiment de sécurité dans l'emploi a évolué de manière contrastée sur les deux dernières décennies [Green, 2009] : entre 1997 et 2005, dates auxquelles sont récoltées les données ISSP, le sentiment d'insécurité en emploi a diminué en Europe, et notamment en Suède, au Royaume-Uni, en France ou en Espagne. Cette diminution correspond à une diminution du chômage au tournant des années 2000. La crise économique a renversé cette tendance, ce que démontre l'enquête européenne sur les conditions de travail, menée avant et pendant la crise économique : en 2010, près de 13 % de travailleurs français estiment qu'ils risquent de perdre leur emploi dans les six mois, contre 8 % en 2005. Ce sentiment d'insécurité touche davantage les travailleurs manuels peu qualifiés (18 %). Force est de conclure que le sentiment d'insécurité dans l'emploi fluctue au gré de la conjoncture économique.

L'augmentation du chômage affecte non seulement le bien-être déclaré des chômeurs, mais aussi celui de l'ensemble de la société, y compris les salariés qui ont un emploi et qui ont peur de le perdre [Di Tella, MacCulloch et Oswald, 2003]. Le chômage affecte le bien-être dans la mesure où des personnes en emploi craignent pour leur propre emploi, leur propre sécurité économique — et beaucoup moins parce qu'elles craignent une recrudescence de manifestations, de délinquances ou de violence, ou parce qu'elles

éprouvent de l'empathie pour les chômeurs [Luechinger, Meier et Stutzer, 2010].

La « défiance » au travail aggrave le malaise des travailleurs

L'entraide entre collègues et le dialogue avec la direction peuvent atténuer la dégradation de bien-être engendré par l'intensité du travail, le stress ou la peur du chômage. À l'inverse, dans les pays où les relations sociales sont de mauvaise qualité, un climat de « défiance » s'installe [Algan et Cahuc, 2007]. C'est particulièrement vrai pour la France [Philippon, 2007 ; Davoine et Méda, 2009]. Enquête après enquête, on perçoit le malaise français, caractérisé notamment par de très mauvaises relations avec la direction. Les enquêtes révèlent également qu'une grande proportion des travailleurs français estiment qu'ils ne sont pas reconnus à leur juste valeur. En 2010, d'après l'Enquête européenne sur les conditions de travail, un tiers des Français seulement estiment qu'ils sont bien payés pour le travail qu'ils font. Un tiers des Français seulement estiment également que leur emploi leur offre de bonnes perspectives de carrière. Toujours d'après cette enquête, un tiers des Français estiment avoir des compétences pour faire un travail plus exigeant, plus intéressant. Les Français, s'ils souhaitent s'investir et s'épanouir dans leur travail, ne veulent pas tout sacrifier pour leur entreprise : seuls 23 % des salariés français seraient prêts à travailler davantage pour aider leur entreprise à réussir (contre une moyenne de 58 % en Europe). Il faudrait dès lors promouvoir davantage la « réciprocité au travail » [Clark, 2010], la confiance sur le lieu de travail, confiance qui serait ébranlée par le chômage, le développement de la précarité et une organisation du travail de moins en moins soutenable.

Il existe pourtant toute une littérature en management et en gestion des ressources humaines qui donne des pistes pour rendre les salariés plus heureux : favoriser le travail en équipe, développer un climat de confiance, éviter de jouer avec la peur, etc. De telles politiques ont des effets bénéfiques sur le bien-être des salariés et sur leur performance individuelle [Gaucher, 2009]. On manque malheureusement d'études démontrant le bénéfice que les entreprises pourraient aussi tirer d'une gestion des ressources humaines attentive au bonheur.

La conciliation entre vie familiale et vie professionnelle est de plus en plus difficile

En Europe, plus de 60 % des personnes voudraient consacrer plus de temps à la famille, alors que 20 % seulement des personnes aimeraient consacrer plus de temps au travail. Ce désir est particulièrement vif en France, puisque 75 % des Français souhaiteraient accorder plus de temps à leur famille. Les horaires de travail ne sont pas entièrement compatibles avec les engagements familiaux et sociaux, et les difficultés de conciliation sont de plus en plus flagrantes en France : seuls 31 % des Français estiment que leurs horaires de travail s'accordent « très bien » avec leurs engagements sociaux et familiaux en 2010, contre 41 % en 2000. Cette proportion a diminué aussi bien pour les hommes que pour les femmes, et les niveaux d'insatisfaction atteints sont désormais similaires entre les genres (voir tableau 6). Le souhait de réduire le temps de travail ou, du moins, de ne pas travailler plus peut s'interpréter comme un malaise au travail, mais aussi, et de manière beaucoup plus positive, comme la volonté de mieux concilier les différentes sphères où l'individu peut s'épanouir : la vie professionnelle, mais aussi la vie familiale et civique [Davoine et Méda, 2009].

Tableau 6. La difficile conciliation entre vie familiale et vie professionnelle

Dans quelle mesure vos horaires de travail s'accordent-ils avec vos engagements sociaux et familiaux en dehors du travail ?

	2000		2005		2010	
	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes
Pas du tout bien	5,7 %	5,4 %	3,7 %	3,8 %	6,3 %	4,0 %
Pas très bien	14,8 %	12,7 %	16,8 %	13,7 %	16,1 %	16,0 %
Bien	41,0 %	38,0 %	42,9 %	42,9 %	47,3 %	48,1 %
Très bien	38,5 %	43,9 %	36,6 %	39,6 %	30,3 %	31,8 %

Source : Enquête européenne sur les conditions de travail, France.

Le bonheur après le travail : loisirs et consommation améliorent-ils notre bien-être ?

La qualité du temps en dehors du travail : une radiographie

Certes, près de 80 % des travailleurs interrogés se disent satisfaits de leur emploi et heureux au travail, mais beaucoup souhaitent

consacrer plus de temps à d'autres activités et sont effectivement plus heureux après le travail, ce que soulignent les travaux de Daniel Kahneman et son équipe sur le bien-être tout au long de la journée (voir graphique 1) et au cours de diverses activités (voir tableau 7). L'enquête auprès de femmes salariées dans le Texas révèle que le travail est une des activités les moins plaisantes de la journée. Daniel Kahneman et son équipe ont poursuivi leurs expériences, notamment auprès de 770 femmes à Columbus, dans l'Ohio, et 700 à Rennes, en France. Les résultats sont similaires, même si les femmes françaises semblent davantage apprécier les activités de soin des enfants [Kahneman *et al.*, 2010].

Le temps en dehors du travail : une gestion sous-optimale ?

Au vu de ces résultats, Daniel Kahneman et ses collègues concluent que nous passons trop de temps à effectuer des activités qui n'améliorent pas ou peu notre bien-être : trajet pour aller au boulot, travail, télévision. Les activités sportives et sociales nous rendraient plus heureux, mais nous les pratiquons peu. L'enjeu, pour les économistes, est de savoir si la répartition actuelle du temps entre différentes activités est le résultat de contraintes — y compris financières — ou si elle relève plutôt d'un choix irrationnel, de mauvaises habitudes ou d'une mauvaise anticipation de l'utilité que procurent différentes activités.

Un faisceau d'indices laissent penser que les individus maîtrisent mal leurs pulsions, adoptent des comportements « myopes » : ils ont du mal à estimer les coûts et bénéfices à long terme de différentes activités. La télévision est exemplaire de ce point de vue [Benesch, Frey et Stutzer, 2007] : les bénéfices (relaxation, etc.) sont immédiats et les coûts semblent bien faibles à court terme : allumer la télévision et « s'avachir » dans le canapé est à la portée de tous. Sortir, aller au théâtre, voir des amis demandent un peu plus d'efforts de coordination et impliquent un coût financier. La tentation est grande de regarder la télé, alors même que d'autres activités seraient plus bénéfiques à long terme. De fait, les personnes qui regardent davantage la télévision sont moins satisfaites de leur vie, toutes choses égales par ailleurs. L'analyse de la première vague de l'ESS permet de prendre la mesure du mal-être engendré par une consommation excessive de télévision. L'image de soi et des autres finit par être affectée [Benesch, Frey et Stutzer, 2007] : les gros consommateurs de télévision sortent moins, reconnaissent qu'ils ont moins d'amis, font moins confiance aux autres et sont moins satisfaits de leur situation financière. La richesse qui s'étale sur les

Tableau 7. L'effet de chaque activité sur le bien-être

Activité	Pourcentage de l'échantillon effectuant cette activité	Heures passées en moyenne (non conditionnelles au fait d'exercer cette activité)	Effet sur le bonheur
Relations sexuelles	12	0,2	4,83
Rencontres après le travail	49	1,1	4,15
Se détendre	77	2,2	3,96
Dîner	69	0,8	3,94
Déjeuner	67	0,6	3,91
Faire du sport	16	0,2	3,85
Prier	23	0,4	3,78
Rencontres au travail	41	1,1	3,78
Regarder la télévision	75	2,2	3,65
Téléphoner à la maison	43	0,9	3,52
Faire une sieste	43	0,9	3,35
Cuisiner	63	1,1	3,27
Faire du shopping	30	0,4	3,23
Utiliser l'ordinateur (sans but professionnel)	29	0,5	3,22
Ménage	49	1,1	2,99
S'occuper des enfants	36	1,1	2,99
Trajet après le travail	63	0,6	2,77
Travail	100	6,9	2,68
Trajet avant le travail	68	0,5	2,09

Lecture : les participantes à cette enquête ont dû évaluer leur état à l'aide de trois adjectifs positifs (*happy, warm/blue, enjoying myself*) et six négatifs (*frustrated/annoyed, depressed/blue, hassled/pushed around, angry/hostile, worried/anxious, criticized/put down*) sur une échelle allant de 1 à 6. L'effet net sur le bien-être vécu correspond à la moyenne pour les trois adjectifs positifs, moins la moyenne pour les six adjectifs négatifs.

Source : Kahneman et Krueger [2006].

écrans de télévision leur fait sûrement envie. Les gros consommateurs ne tirent pas davantage profit du choix de plus en plus grand de chaînes et de programmes [Benesch, Frey et Stutzer, 2010].

La croissance économique contemporaine, avec son lot de marketing et de tentations, n'aiderait pas les individus à adopter un mode de vie équilibré. Elle les détournerait des activités les plus

bénéfiques à long terme, pour attirer leur attention sur des plaisirs immédiats et superficiels (télévision, consommation effrénée) [Offer, 2006]. L'épidémie d'obésité qui sévit aux États-Unis, mais aussi au Royaume-Uni témoignerait de cette tendance : on encouragerait des comportements irrationnels, impulsifs, au lieu d'aider les individus à mener une vie saine et équilibrée.

Les trajets journaliers pour aller au travail et en revenir constituent également un exemple de gestion sous-optimale du temps [Frey et Stutzer, 2008]. Les moments passés dans les transports en commun ou en voiture — parfois dans les bouchons — n'ont rien d'agréable, et les recherches de Daniel Kahneman et ses collègues confirment cette intuition. Bruno Frey et Alois Stutzer [2008] mènent une analyse minutieuse de cette question à travers un panel allemand (GSOEP). Ils en concluent que les choix de résidence reflètent en partie un comportement irrationnel : les individus sous-estiment les conséquences de longs trajets et s'en tiennent à une norme sociale acceptable, norme variable d'un pays à l'autre, voire d'une ville à l'autre.

Dernier exemple : nous serions plus heureux si nous accordions plus de temps à nos amis et si nous consacrons moins de temps au travail. Nick Powdthavee [2007] tente d'illustrer cette idée à partir du BHPS : si les personnes qui voient leurs amis moins d'une fois par mois les voyaient presque tous les jours, leur degré de satisfaction augmenterait considérablement — autant que dans l'hypothèse où leur revenu augmenterait de 85 000 livres par an. Si les personnes qui voient des amis une fois par semaine les voyaient presque tous les jours, leur bien-être augmenterait aussi sensiblement, dans des proportions équivalentes à ce que susciterait une augmentation de revenu de 15 500 livres par an. Ces résultats laissent songeur, tant de nombreuses personnes sont prêtes à sacrifier (une partie) de leur vie sociale pour gagner plus.

Le travail reste une des activités les moins plaisantes de la journée, du moins pour les employées américaines interrogées par Daniel Kahneman et ses collègues. En d'autres termes, la notion de désutilité du travail n'est pas une « erreur » aussi grossière. Le travail reste une source de frustrations, de désespoir ou d'angoisse, quand il est précaire notamment, ou trop encadré. L'autonomie au travail rendrait en effet heureux, et les économistes en veulent pour preuve les déclarations des indépendants et des entrepreneurs, qui semblent plus heureux. Plus généralement, la satisfaction que nous retirons de notre travail dépend tout à la fois de nos attentes et d'une réalité contrastée suivant les catégories socioprofessionnelles.

Le travail peut être déplaisant, du moins pour une partie de la population, ce qui ne signifie pas pour autant que le salaire soit la seule compensation. Les travailleurs recherchent également des gratifications non pécuniaires dans le travail. En négatif, le degré d'insatisfaction des chômeurs démontre que le salaire n'est pas le seul intérêt du travail. Aujourd'hui, les économistes ont pleinement intégré les aspects extrinsèques et intrinsèques de l'utilité que l'on peut retirer du travail.

Le travail entre toutefois en concurrence avec bien d'autres activités qui procurent souvent plus de satisfaction. Les enquêtes de Kahneman démontrent que nous apprécions bien moins le travail (et le trajet jusqu'au travail) que toutes les autres activités que nous pouvons effectuer dans la journée : loisirs, dîner entre amis, en famille, amours, exercice physique, ou même télévision (à un degré moindre toutefois). De tels résultats incitent des économistes (Layard, par exemple) à militer pour des politiques qui favorisent l'équilibre entre le travail et la vie familiale, civique et sociale. Le bonheur dépend bien sûr de la quantité et de la qualité du travail, de la gestion du temps en dehors du travail, mais également de bien d'autres variables — la situation matrimoniale, la santé, le genre, l'âge — qui sont explorées dans le prochain chapitre.

IV / Le bonheur au cours du cycle de vie

Si le degré de satisfaction ou de bien-être d'un individu dépend en partie de données invariantes au cours du temps (notre genre, notre personnalité), il peut toutefois fluctuer ou même changer au cours du cycle de vie, au gré de l'évolution du revenu relatif, de la stabilité de l'emploi, de l'intérêt intrinsèque du travail ou des loisirs que l'on peut choisir. Qu'en est-il des événements plus personnels qui peuvent nous affecter ? Un mariage ? Un divorce ? Avant de retracer l'évolution du degré de satisfaction au cours du cycle de vie, ce chapitre explore les différences entre hommes et femmes, qui ont fait couler beaucoup d'encre, y compris dans les revues économiques.

Au bonheur des dames : d'autres paradoxes

Les femmes se disent plus satisfaites que les hommes dans de nombreux pays. Plus de femmes se disent « tout le temps ou presque » heureuses (28 % contre 25 % des hommes en France), calmes et sereines (20 % contre 10 %, toujours en France), d'après l'ESS. Les hommes sont toutefois beaucoup plus nombreux à dire qu'ils ne sont pas déprimés (59 % contre 51 %), qu'ils ne se sentent pas tristes (62 % contre 46 %), qu'ils ne sont pas inquiets (46 % contre 32,5 %).

Ces chiffres, valables pour la France en 2007, rejoignent toute une série d'études sur le sujet : les femmes sont plus heureuses, mais semblent également plus touchées par l'anxiété ou la dépression [Frey et Stutzer, 2002 ; Nolen-Hoeksema et Rusting, 1999]. Comment réconcilier ces deux faits ? Les hommes sont peut-être plus réticents — en partie pour des raisons d'éducation — à exprimer leurs sentiments et émotions, qu'ils soient négatifs ou

positifs. Il se peut aussi qu'une majorité des femmes soient effectivement plus heureuses et qu'une minorité d'entre elles soient beaucoup plus malheureuses.

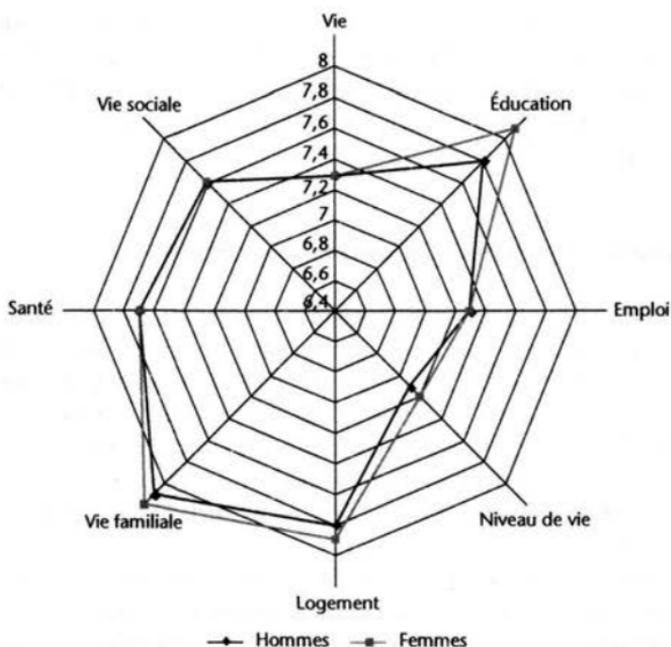
Le débat s'est cristallisé, en économie, sur deux paradoxes. Au début des années 1990, les femmes semblent, à travail égal, plus heureuses que les hommes [Clark, 1997]. Plus récemment, alors même que leurs conditions se sont améliorées, leur degré de satisfaction semble décliner [Stevenson et Wolfers, 2009]. Comment expliquer ces paradoxes ou du moins ces résultats troublants ?

Des femmes satisfaites de leur emploi ?

Les femmes françaises paraissent en 2007 un peu plus satisfaites de la vie familiale, de leur niveau de vie ou de leur éducation (voir graphique 8).

Graphique 8. Des femmes plus satisfaites

Diriez-vous que vous êtes satisfait de votre...



Source : EQLS, 2007.

Les femmes françaises sont aussi satisfaites que les hommes de leur emploi, alors même que la situation reste inégale sur le marché du travail en 2007. Ce « paradoxe » se retrouve dans de nombreux pays, à travers de nombreuses enquêtes. Mis en évidence dès les années 1980 par des psychologues et sociologues britanniques et américains, et plus connu des économistes grâce à un article d'Andrew Clark [1997] sur la première vague du BHPS, ce paradoxe fut ensuite confirmé par d'autres études sur des données britanniques [Sloane et Williams, 2000] et françaises [Baudelot, Gollac et Gurgand, 1999]. Trois types d'explication sont avancés. Tout d'abord, une autosélection constitue une explication potentielle de ce paradoxe : les femmes qui ne sont pas satisfaites peuvent se retirer du marché du travail et compter sur le revenu de leur mari. Cette explication est toutefois infirmée par une correction du biais de sélection [Clark, 1997].

Deuxième explication : les hommes et les femmes ont des attentes différentes à l'égard du travail et de l'emploi. Les hommes accordent plus d'importance au salaire, à la sécurité de l'emploi et aux possibilités de promotion, alors que les femmes privilégient les horaires flexibles, l'utilité de leur travail pour les autres et pour la société [Sousa-Poza et Sousa-Poza, 2000a ; Clark, 2005 ; Davoine et Méda, 2009 ; Bender, Donohue et Heywood, 2005]. Au regard de ces résultats, la ségrégation des emplois peut s'interpréter différemment. Elle peut certes s'expliquer par la discrimination, mais également par la recherche de finalités différentes pour les hommes et les femmes : les emplois occupés majoritairement par des hommes répondraient davantage aux attentes des hommes, et *vice versa*. Dans cette perspective, il faut souligner que les femmes sont plus heureuses dans les professions à dominante féminine, d'après des données américaines et britanniques [Bender *et al.*, 2005].

Une autre explication est également mise en avant : les femmes ont autant d'attentes que les hommes, mais elles auraient déjà intégré et anticipé leur mauvaise situation sur le marché du travail [Clark, 1997]. En d'autres termes, les préférences peuvent être endogènes et la satisfaction des femmes refléterait en réalité une certaine résignation. Le degré de satisfaction des hommes et des femmes est d'ailleurs plus proche au sein des groupes susceptibles de ne pas avoir intériorisé ces inégalités (les jeunes travailleurs, ceux qui ont un niveau de formation initiale plus élevé, ceux dont les mères avaient un emploi qualifié). Dans cette perspective, le paradoxe des femmes heureuses au travail serait transitoire [Sousa-Poza et Sousa-Poza, 2003] : il s'étirole dans la mesure où la cause des femmes avance.

Des femmes de moins en moins heureuses

La satisfaction globale des femmes tend à diminuer par rapport à celle des hommes [Stevenson et Wolfers, 2009], ce dont témoignent les données longitudinales disponibles : le *General Social Survey* aux États-Unis et l'Eurobaromètre en Europe. En France, par exemple, les femmes sont plus nombreuses que les hommes à se déclarer « très satisfaites » dans les années 1970 (près de 14 % contre 12 % des hommes d'après l'Eurobaromètre), mais le différentiel s'inverse dans les années 1990. Cette évolution que l'on retrouve dans de nombreux pays vaut à la fois pour les femmes qui travaillent et celles qui sont au foyer, pour celles qui sont mariées et celles qui sont divorcées, pour les jeunes et les moins jeunes, pour celles qui ont fait des études et celles qui n'ont pas eu cette chance [Stevenson et Wolfers, 2009].

Ce déclin (relatif) concerne-t-il un domaine plutôt qu'un autre ? Il semble que les femmes américaines soient de moins en moins satisfaites de leur situation financière — les hommes aussi, mais le déclin est moindre [Stevenson et Wolfers, 2009]. La sphère familiale est-elle également en cause ? Les hommes et les femmes américains se déclarent de moins en moins heureux de leur mariage, mais ce déclin les touche dans les mêmes proportions. Les auteurs avancent en définitive l'hypothèse, appuyée par une enquête auprès de jeunes femmes américaines, selon laquelle les femmes ont des attentes croissantes dans un nombre plus grand de domaines (famille, travail intéressant, engagement dans la communauté) et rencontrent des difficultés à concilier ces différents objectifs. En Europe, et plus particulièrement en France, le scénario est le même : les femmes souhaitent s'investir dans plusieurs sphères, mais l'allocation du temps n'est pas optimale à l'heure actuelle [Méda, 2001 ; Davoine et Méda, 2009]. Elles doivent faire face à de nombreux obstacles et leurs attentes sont déçues.

Les sociétés n'ont pas été capables, jusqu'à présent, de répondre aux attentes grandissantes des femmes. Il se peut que d'autres causes soient en jeu : les femmes sont par exemple plus touchées par la hausse des inégalités ou par l'augmentation des familles monoparentales. La recherche s'est pour l'instant contentée de formuler des questions et des hypothèses qui restent à valider.

Les articles — et les bases de données — qui permettent d'évaluer l'effet des normes sociales sur le bien-être — des hommes et femmes — sont encore rares et aboutissent à des conclusions contradictoires. Rafael Lalive et Alois Stutzer [2010] démontrent, à l'aide de données suisses, que les femmes sont moins heureuses que

les hommes dans les cantons où la norme d'égalité est davantage partagée. Ils utilisent pour cela les résultats d'un référendum datant de 1981 sur l'égalité des droits, qui stipulait clairement que « les femmes doivent avoir un salaire égal à travail égal ». Dans les cantons où cette norme est davantage partagée, les différences de salaire entre hommes et femmes sont plus faibles, mais les femmes sont aussi moins heureuses.

Les comparaisons internationales et temporelles apportent d'autres éléments de réponse : les femmes seraient plus épanouies, plus heureuses dans les sociétés où la discrimination à leur égard est moindre [Bjornskov, Dreher et Fischer, 2007b]. Dans une perspective historique plus longue, les lois qui ont permis d'améliorer les possibilités de choix des femmes ont eu un effet positif sur leur bien-être. C'est le cas notamment des lois qui autorisent l'avortement et la pilule contraceptive. Silvia Pezzini [2005] utilise les changements de législation en Europe pour estimer, de manière précise, les gains des femmes en termes de revenu, de participation au marché du travail, d'investissement dans l'éducation et de satisfaction déclarée. Le développement des congés maternité n'aurait en revanche pas eu d'effet sur la satisfaction déclarée. Les lois sur le divorce par consentement mutuel auraient même un effet négatif sur le bien-être des femmes...

Il faut conclure pour l'instant que les différences de satisfaction entre hommes et femmes reflètent à la fois des situations objectivement différentes (double journée, discrimination) et des normes sociales évolutives qui influent à la fois sur les situations objectives et sur les préférences.

Personnalité, santé et bonheur

À la différence des psychologues, les économistes ont, jusqu'à présent, peu exploré les relations entre le bien-être déclaré et la personnalité. Ils reconnaissent bien sûr que le degré de satisfaction dépend en grande partie de la personnalité : les personnes plus extraverties sont aussi plus heureuses, par exemple. C'est pour cette raison qu'ils préfèrent recourir à des données de panel, qui permettent de repérer les personnes systématiquement plus heureuses et de contrôler les biais liés à la personnalité des enquêtés.

Les économistes ont en revanche investi le terrain de la santé, et notamment les questions d'obésité et de handicap. D'après les données de l'Eurobaromètre, 31 % des hommes et 43 % des femmes estiment que leur poids est trop élevé [Blanchflower,

Oswald et Van Landeghem, 2009]. Toutes choses égales par ailleurs, les personnes ont d'autant plus de risques d'être insatisfaites que leur poids est élevé, et ce dans de nombreux pays, au Royaume-Uni [Oswald et Powdthavee, 2007] et en Allemagne par exemple [Blanchflower, Oswald et Van Landeghem, 2009]. Pour les économistes, les personnes ne seraient pas capables de faire les choix qui maximisent leur satisfaction et obéiraient à des pulsions, rechercheraient des plaisirs immédiats, qui sont peu coûteux dans l'instant et qui seraient encouragés par le système actuel : publicité, baisse des prix de l'alimentation, etc. [Offer, 2006]. D'autres explications sont avancées pour expliquer le phénomène de surpoids et d'obésité : c'est le poids relatif par rapport au groupe de référence — et non le poids absolu — qui compte et qui explique le degré de satisfaction ; ce résultat expliquerait la « contagion » ou l'épidémie d'obésité, qui deviendrait une norme dans certaines catégories sociales. Les travaux sur l'obésité soulignent de nouveau l'importance des interactions sociales.

Le bien-être subjectif ne semble pas refléter entièrement les conditions de santé objectives. L'étude, désormais classique, sur les accidentés de la route laissait penser que l'on « s'habitue » à un handicap [Brickman, Coates et Janoff-Bulman, 1978]. Des données plus récentes, notamment les panels allemands et britanniques, viennent confirmer ces faits : les personnes qui deviennent handicapées se déclarent moins satisfaites, mais leur degré de satisfaction augmente de nouveau après quelque temps [Oswald et Powdthavee, 2008]. Pour reprendre les mots de Kahneman et même si la formule peut paraître choquante, il y a une différence entre *devenir* paraplégique et *être* paraplégique. Angus Deaton [2008] note de son côté que l'épidémie de sida qui sévit en Afrique ne semble pas avoir affecté la satisfaction déclarée.

On s'habitue — en partie du moins — aux conséquences d'un événement tragique, mais également aux heureux événements (mariage, enfants, etc.).

Happy end : ils se marièrent et eurent beaucoup d'enfants...

Les économistes, depuis Gary Becker, s'ingèrent dans les affaires familiales et n'hésitent pas à appliquer leurs méthodes et concepts aux questions privées. L'économie du bonheur ne fait pas exception. La question centrale dans ce domaine est la suivante : le mariage rend-il heureux ? Si oui, pourquoi tant de couples divorcent-ils ?

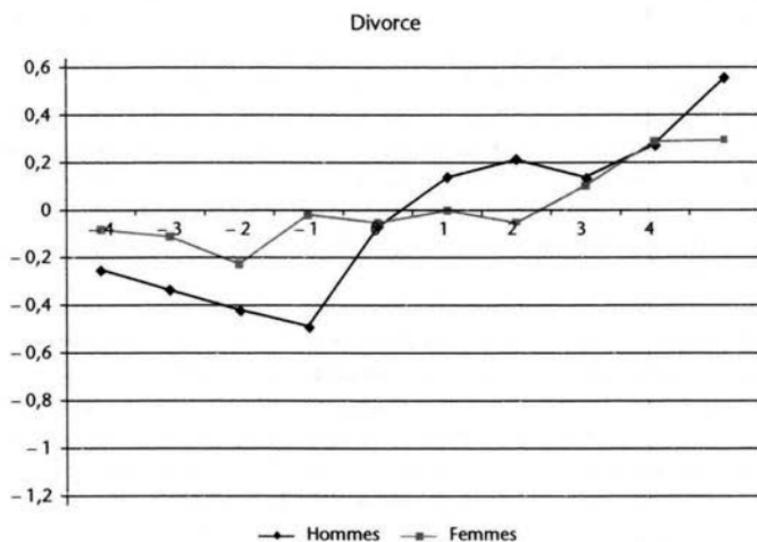
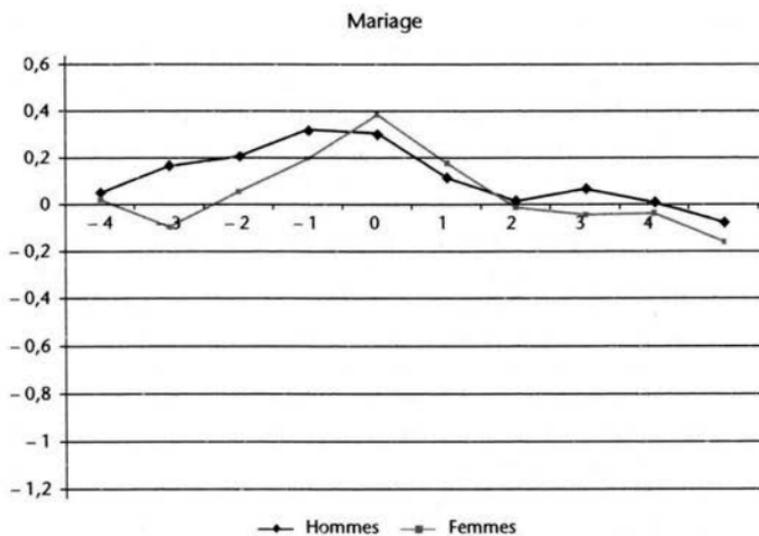
Mariage, naissance, divorce, décès : avec le temps, va, tout s'en va

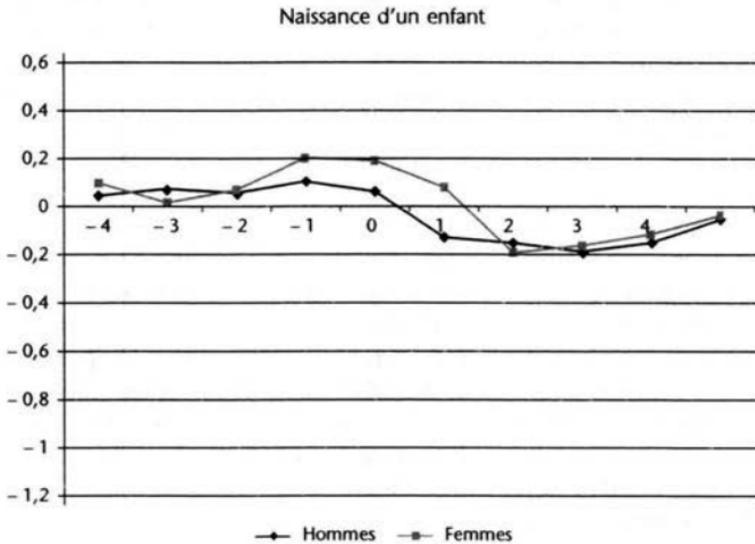
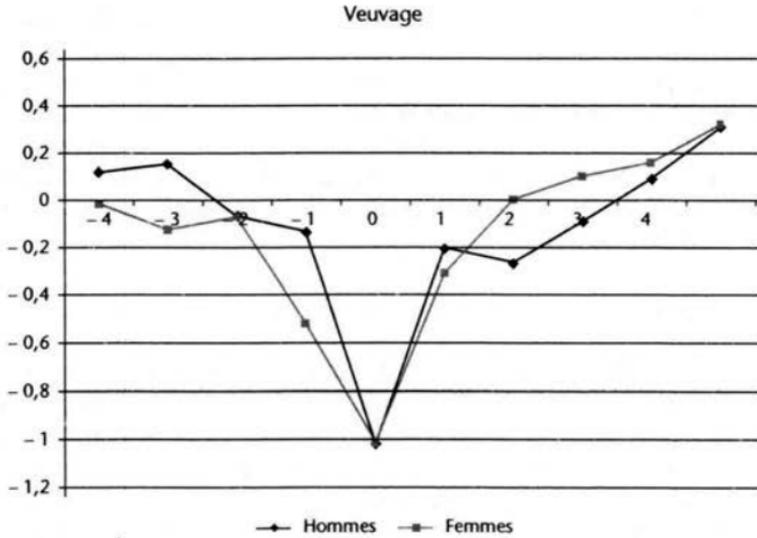
Dans de nombreux pays, les personnes mariées se disent plus heureuses que les personnes séparées ou divorcées [Veenhoven, 2010]. Se pose de nouveau la question du biais de sélection : les personnes heureuses ont-elles simplement plus de chances de se marier et de le rester ? Ou le mariage a-t-il un effet propre ? Dans ce cas, est-ce un effet durable ? En utilisant diverses techniques, les chercheurs concluent qu'il y a bien un effet propre du mariage, une sorte de lune de miel, qui dure près de trois ans [Clark, Diener, Georgellis et Lucas, 2008, avec les vingt dernières vagues du GSOEP]. Le graphique 9 illustre cette idée. Le mariage bénéficie aux hommes et aux femmes dans des proportions similaires (voir aussi Frey et Stutzer [2006], toujours avec la même enquête allemande), et les couples qui ont vécu ensemble avant le mariage voient leur niveau de satisfaction augmenter au moment de dire « oui » : l'effet du mariage ne peut donc se réduire au bien-être qu'il y a à vivre avec quelqu'un. L'institution, et l'engagement qu'elle signifie, est en soi bénéfique, à court et moyen termes du moins [Clark et Lucas, 2006 ; Zimmerman et Easterlin, 2006].

Le divorce est un événement douloureux. Les individus sont malheureux les deux années qui précèdent le divorce, mais ils sont plus heureux les années qui suivent [Clark, Diener, Georgellis et Lucas, 2008, avec le GSOEP ; Gardner et Oswald, 2006, avec le BHPS]. Les personnes qui divorcent étaient non seulement moins heureuses pendant leur mariage, mais aussi avant même leur mariage — toujours le fameux biais de sélection [Frey et Stutzer, 2006]. Le veuvage a, on s'en doute, un effet beaucoup plus dramatique et se traduit par une chute du niveau de bien-être (voir graphique 9).

L'arrivée d'un enfant semble réjouir les femmes et reste sans effet sur le degré de satisfaction des hommes. En revanche, la présence d'enfants plus âgés dans le foyer aurait un effet négatif sur le degré de satisfaction des hommes et des femmes, résultat on ne peut plus surprenant, tant de nombreux couples cherchent à avoir des enfants et semblent heureux avec des enfants. Deux effets semblent se neutraliser : les pères et mères sont plus satisfaits de leur vie familiale, mais aussi moins satisfaits de leur situation financière [Zimmerman et Easterlin, 2006]. Les économistes avancent aussi l'idée que les moments de bonheur et de joie que l'on vit avec les enfants sont contrebalancés par les soucis et inquiétudes qu'ils suscitent [Powdthavee, 2010] et par les sacrifices qu'ils requièrent (moins de sorties entre amis, de loisirs, qui sont pourtant source

Graphique 9. L'adaptation aux joies et peines de la vie





Source : Clark et al. [2008].

de bonheur aussi). Les psychologues soulignent également que les activités avec les enfants ne sont pas celles qui apportent le plus de joie, mais elles donnent un sens à la vie, elles sont valorisantes et valorisées [White et Dolan, 2009].

Ces recherches économétriques soulignent à quel point les individus peuvent s'adapter aux aléas de la vie, à leur situation familiale. Les périodes de transition correspondent à de larges variations du degré de satisfaction, mais beaucoup recouvrent leur niveau de satisfaction habituel après deux ou trois ans. Non contents de retracer l'évolution du degré de satisfaction en fonction des événements personnels, les économistes cherchent également la recette des mariages heureux.

Qu'est-ce qu'un mariage heureux ? Quelles sont les causes du divorce ?

L'homogamie serait le secret des mariages heureux. Lorsque les mariés ont un niveau d'éducation identique, le bénéfice du mariage est plus élevé [Frey et Stutzer, 2006]. Lorsque deux personnes d'un même couple ont des degrés de satisfaction différents, la séparation est plus probable, et ce en Allemagne, au Royaume-Uni et en Australie [Güven, Senik et Stichnoth, 2009, avec le GSOEP, le BHPS et HILDA, un panel australien]. En d'autres termes, lorsqu'il n'y a pas de transfert d'utilité au sein d'un couple et que des inégalités persistent, la rupture est plus fréquente. Une répartition inégale du bonheur au sein du couple ne semble pas stable. Rassurons-nous toutefois : dans de nombreux cas, il y a bien un transfert d'utilité. Le bonheur semble en grande partie « contagieux » au sein du couple. Il ne s'agit pas d'un simple transfert, d'un jeu à somme nulle, mais le bonheur de l'un peut rendre heureux sa moitié [Powdthavee, 2009].

Les économistes David Blanchflower et Andrew Oswald [2004] s'invitent même dans l'intimité des couples : à partir d'une enquête menée auprès de 16 000 Américains, il est possible de conclure que les relations sexuelles sont un déterminant essentiel du bien-être, tout aussi important pour les hommes que pour les femmes. Les personnes mariées ont plus de relations sexuelles que les personnes célibataires, divorcées, veuves ou séparées. Et il semble que la multiplication des conquêtes ne soit pas la solution au bonheur. En d'autres termes, la monogamie serait la clé du bonheur. Enfin, l'homosexualité n'a pas d'effet — positif ou négatif — sur le bien-être.

Âge et bonheur : le blues de la trentaine et la déprime des quadras

Dans la plupart des pays développés, la satisfaction et le bien-être déclarés prennent la forme d'une courbe en U en fonction de l'âge : la satisfaction diminue pour les trentenaires et atteint son

minimum autour de quarante-cinq ans, avant de repartir à la hausse [Blanchflower et Oswald, 2004, 2008 ; Stone, Schwartz, Broderick et Deaton, 2010]. La prévalence des épisodes dépressifs serait plus élevée autour de quarante ans [Centre d'analyse stratégique, 2010]. Il y aurait de nouveau une diminution du bien-être après soixante-dix ans [Afsa et Marcus, 2008].

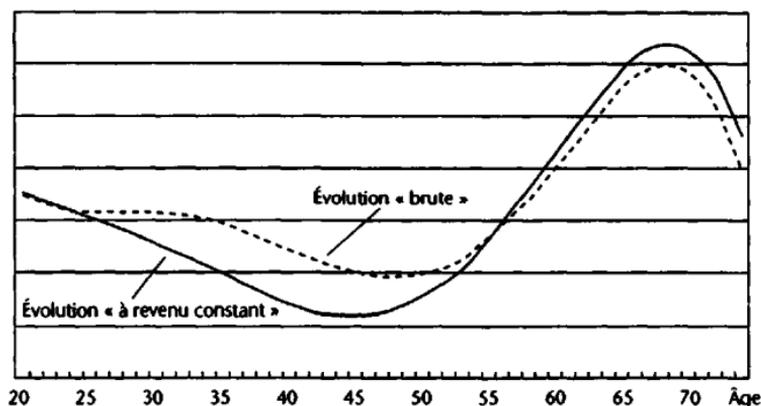
Comment expliquer ce blues du trentenaire et la franche déprime du quadra, qui touchent de nombreux pays ? S'agit-il d'une question de génération ? Les recherches les plus récentes, qui accumulent les données sur plusieurs décennies, confirment toutefois un effet propre à l'âge. Les différences entre les âges ne reflètent pas uniquement des différences entre générations qui n'ont pas connu les mêmes conditions de vie au même moment [Afsa et Marcus, 2008 ; Blanchflower et Oswald, 2008]. Toutes générations confondues, la satisfaction diminue jusqu'à quarante-cinq/cinquante ans et augmente ensuite jusqu'à soixante-dix ans (voir la courbe en pointillé sur le graphique 10). Dès lors, comment expliquer l'évolution contrastée du bien-être au cours du cycle de vie ? Des contraintes financières sont-elles en cause ? Les trentenaires ont parfois du mal à « joindre les deux bouts », et le logement pèse dans leur budget. À quarante ans, toutefois, la situation financière est plus confortable et il s'agit bien souvent d'une période du cycle de vie où l'on bénéficie d'un revenu élevé. Si les personnes avaient le même revenu tout au long de leur vie (voir la courbe en plein dans le graphique 10), la chute de leur degré de satisfaction serait plus brutale entre vingt et quarante-cinq ans que ce qui est observé en réalité (voir la courbe en pointillé). En d'autres termes, les trentenaires et les quadras seraient encore plus malheureux si leur niveau de vie n'augmentait pas.

La situation matrimoniale serait-elle en cause ? De fait, les quadras souffrent moins de la solitude et, s'ils restaient célibataires, ils seraient beaucoup plus malheureux que ce qui est observé [Afsa et Marcus, 2008].

A-t-on trop de responsabilités en milieu de vie active ? Les trentenaires et les quadras ont certes plus de difficultés à concilier vie familiale et vie professionnelle : parmi les trente-cinquante ans, 73 % aimeraient consacrer plus de temps à la famille, contre 55,5 % des plus de cinquante ans d'après l'ISSP.

La courbe en U pourrait aussi refléter un lent processus d'adaptation des préférences. Les jeunes (vingt-trente ans) ont généralement beaucoup d'attentes, notamment à l'égard du travail : ils souhaitent tout à la fois un bon salaire et un travail intéressant [Ester, Braun et Vinken, 2006 ; Méda et Vendramin, 2010]. Mais il

Graphique 10. Évolution du bien-être au cours du cycle de vie, indépendamment de l'évolution du revenu



Lecture : les courbes retracent le coefficient associé aux groupes d'âge dans un modèle expliquant la satisfaction globale. La situation de référence correspond au groupe d'âge des 20-24 ans. La courbe en pointillé retrace la valeur des coefficients dans un modèle où on ajoute seulement un effet génération. Par rapport aux premiers âges de la jeunesse (20-25 ans, situation de référence), les âges intermédiaires de la vie (45-54 ans) se caractérisent par une satisfaction globale sensiblement inférieure, les âges plus avancés (65-69 ans) témoignent au contraire d'un sentiment de satisfaction. La courbe en plein retrace l'évolution des coefficients en fonction de l'âge lorsqu'on ajoute l'effet du revenu.

Source : Afsa et Marcus [2008], à partir d'une exploitation de l'Eurobaromètre 1975-2000 (France).

y a souvent loin de la coupe aux lèvres... Les trentenaires perdent peu à peu leurs espoirs et leurs illusions. Si leur vie ne correspond pas exactement à ce qu'ils avaient souhaité et rêvé, ils mettent quelques années avant d'accepter la réalité et le chemin que leur vie a pris. Après quarante-cinq ans, les personnes accepteraient finalement leurs forces et leurs faiblesses, ne se soucieraient plus de gravir un échelon salarial, leur travail deviendrait moins important et elles apprécieraient mieux le présent [Lelkes, 2008]. L'apprentissage progressif de la gestion de ses émotions, ses attentes, ses espoirs permettrait de profiter davantage de la vie et d'avoir une vie plus équilibrée. Il se peut également que des phénomènes d'ordre biologique soient à l'œuvre.

Des données largement invariables (genre, personnalité) influent sur notre degré de satisfaction, mais ce dernier évolue au cours du cycle de vie, au gré d'événements heureux ou malheureux :

augmentation de salaire, chômage, mariage, naissance d'un enfant, décès, accident, etc. Si les individus s'adaptent difficilement à certaines situations (chômage, par exemple), ils s'habituent partiellement ou complètement à d'autres (divorce, mariage, enfants, handicap). Les préférences sont évolutives, modelées par les normes sociales (que ces dernières concernent le poids, le trajet entre le travail et le domicile, la place des femmes dans la société, etc.). Le prochain chapitre examine le rôle des institutions et des politiques : dans quelle mesure un gouvernement peut-il influencer sur le bonheur des citoyens ?

V / Institutions, politiques et valeurs

L'économie du bonheur use — et abuse ? — des comparaisons internationales, en oscillant entre une vision universaliste et la reconnaissance des particularités culturelles. L'approche universaliste recherche des lois « universelles », valables en tout temps et en tout lieu [Ananyin, 2003]. Dans une perspective macroéconomique par exemple, l'hétérogénéité spatio-temporelle est exploitée pour estimer un effet qui serait universel. Dans une perspective microéconomique, les résultats concordants d'études menées dans divers pays viennent appuyer une théorie « qui se veut aspatiale (et ahistorique) » [Erhel, 2003]. Les controverses sur la possibilité d'une corrélation entre le revenu et le bonheur s'enferment parfois dans un cadre universaliste. L'importance de la culture est toutefois de plus en plus reconnue en économie [Guiso *et al.*, 2006], y compris dans le cadre de l'économie du bonheur.

Le caractère culturel des préférences — et donc de la satisfaction — constitue, sans aucun doute, un défi pour l'analyse comparative du bonheur : comment comparer les situations des Suédois et des Britanniques, si les différences constatées viennent de données culturelles intériorisées et non d'éléments extérieurs facilement discernables et comparables ? Dans cette perspective, l'analyse comparative est moins le problème que la solution : c'est par l'intermédiaire de la comparaison que nous pouvons repérer les phénomènes culturels, échapper à une forme d'ethnocentrisme et souligner l'importance des institutions, qui peuvent structurer la manière de penser et de choisir, qui fournissent une grammaire, un schéma d'interprétation [Bowles, 1998].

La démocratie et la découverte de l'« utilité procédurale »

Lorsque la justice et la démocratie règnent, lorsque la liberté d'expression n'est pas en danger, lorsque les institutions sont stables et légitimes, le bien-être subjectif est plus élevé [Frey et Stutzer, 2002 ; Veenhoven, 2010 ; Inglehart, 2010]. La liberté de choisir et de décider est très appréciée tant dans la sphère économique que dans la sphère politique. C'est ce que souligne le tableau 8 : les indicateurs de liberté, de démocratie et de respect de la règle de droit sont corrélés au degré de satisfaction nationale.

Les économistes suisses Bruno Frey et Alois Stutzer soulignent que les référendums populaires et plus généralement la participation à la vie civique rendraient les citoyens plus heureux. Ils en veulent pour preuve les différences entre les cantons suisses : les habitants sont plus heureux dans les cantons où la « votation » est plus fréquente. Les deux économistes mettent en avant le concept d'« utilité procédurale », l'utilité qui découle non pas des résultats, mais de la manière dont ceux-ci sont obtenus. Pour démêler l'effet des procédures et des résultats des procédures, ils comparent le degré de satisfaction des citoyens suisses et des étrangers qui peuvent bénéficier en partie des résultats des votes, mais ne participent pas au vote [Frey et Stutzer, 2005]. La différence entre le degré de satisfaction des citoyens suisses et celui des étrangers est plus élevée dans les cantons qui font davantage appel à la participation démocratique directe. Si on suppose que le degré de discrimination est le même pour tous les cantons, on a une preuve de l'importance de l'utilité procédurale : les économistes soulignent ainsi l'importance des procédures, des règles et des processus, et non des seuls résultats.

Tableau 8. Corrélation entre bonheur et contexte économique, social et institutionnel dans 136 pays en 2006

Revenu par habitant	+ 0,79
Liberté économique	+ 0,62
Liberté politique	+ 0,50
Paix	+ 0,39
Corruption	- 0,77
Règle de droit	+ 0,70
Égalité de revenu	+ 0,27
Égalité entre les genres	+ 0,67
Niveau d'éducation	+ 0,57
Intelligence	+ 0,63

Source : Veenhoven [2010].

La confiance et la solidarité : le ciment des sociétés heureuses

Les pays où le degré de confiance en autrui est plus élevé sont également des sociétés plus heureuses. À l'inverse, dans les pays où un sentiment de défiance règne, où les habitants estiment leurs institutions corrompues, ceux-ci sont généralement moins heureux (voir tableau 8). L'entraide, le volontariat et la vie associative ont un effet bénéfique sur le bien-être de la communauté en général. Les individus plus altruistes en retirent également un bénéfice personnel : les personnes plus altruistes, qui consacrent du temps ou de l'argent auprès d'une association, sont plus heureuses [Helliwell *et al.*, 2010]. De nouveau se pose la question du biais de sélection : les personnes heureuses n'ont-elles pas tendance à donner davantage ? Ou bien la générosité est-elle source de satisfaction en elle-même ? Une corrélation fallacieuse est aussi possible : la générosité et le bonheur s'expliqueraient tous les deux par des revenus élevés, mais n'auraient aucun lien entre eux. La chute du mur de Berlin — qui a entraîné avec elle la disparition de nombreux clubs sportifs, associatifs en Allemagne de l'Est — fournit une forme d'« expérience naturelle » pour mieux cerner l'effet de la participation à la vie associative : en scrutant l'évolution du degré de satisfaction en Allemagne de l'Est, Stephan Meier et Alois Stutzer [2008] concluent que la participation à la vie associative a bien un effet propre sur le bien-être. Il s'agit en réalité d'un cercle vertueux : le bénévolat augmente le bonheur qui augmente à son tour la probabilité de s'engager dans des associations. Des expériences en laboratoire confirment ce résultat [Konow et Earley, 2008]. L'*homo oeconomicus* qui rechercherait uniquement son plaisir personnel se tromperait d'objectif : les comportements altruistes ont plus de chances de procurer satisfaction et bien-être.

À la lecture du tableau 8, on comprend mieux pourquoi les pays nordiques arrivent en tête des classements internationaux : ils sont l'exemple parfait d'une modernisation avancée, qui cumule développement économique, démocratie, liberté, tolérance, solidarité et égalité, sécurité sociale, confiance, dialogue (y compris sur le lieu de travail). Les recherches récentes viennent toutefois nuancer ce tableau et posent de nombreuses questions : les sociétés sont-elles toutes opposées aux inégalités ? La sécurité sociale apporte-t-elle toujours du bien-être ? Les syndicats sont-ils toujours bénéfiques ? N'y a-t-il pas une voie plus traditionnelle vers le bonheur ? Et si l'entraide, la solidarité et la confiance sont des ingrédients

essentiels du bonheur, peut-on les inculquer ? Ne s'agit-il pas en définitive de traits plus culturels ?

Les sociétés égalitaires sont-elles plus heureuses ?

Cette question a fait l'objet d'un article dès les années 1970 [Morawetz *et al.*, 1977] : les auteurs comparaient le degré de bonheur de deux communautés israéliennes aux niveaux d'inégalités différents. La communauté plus égalitaire était plus heureuse. Les différences régionales sont intéressantes dans la mesure où elles permettent de mieux cerner l'effet propre des inégalités, les autres variables (culture, règle de droit, etc.) étant communes à l'ensemble des régions. Vingt-cinq ans après l'article sur les communautés israéliennes, Schwarze et Härpfer [2002] trouvent un effet similaire en Allemagne de l'Ouest : parmi les soixante-quinze régions étudiées à l'aide du GSOEP, les régions plus égalitaires connaissent un degré de satisfaction plus élevé, toutes choses égales par ailleurs. Les données temporelles sont également utiles : l'accroissement des inégalités, mesurées à travers le coefficient de Gini, en Europe et aux États-Unis s'est traduit par un déclin de la satisfaction déclarée en moyenne, et ce même lorsqu'on tient compte de nombreuses autres variables [Alesina, Di Tella et MacCulloch, 2004]. L'utilité marginale du revenu peut expliquer en partie ce phénomène : une augmentation de 100 euros améliorera davantage le bien-être d'une personne pauvre que celui d'une personne riche. Mécaniquement, en quelque sorte, la redistribution améliore le bien-être global, et les inégalités le détériorent. Les hommes et les femmes pourraient par ailleurs apprécier l'égalité en soi ou du moins une forme d'équité, de justice. Une interprétation alternative laisse moins de place à l'altruisme : les hommes et les femmes seraient sensibles aux inégalités, dans la mesure où ces dernières recèlent des informations sur leurs revenus futurs — ou ceux de leurs proches. Dans tous les cas, l'effet sur le bien-être est médiatisé par les croyances sur l'égalité des chances, sur la manière dont une société récompense l'effort individuel ou au contraire laisse les inégalités se perpétuer de génération en génération. Les comparaisons internationales sont, à cet égard, révélatrices.

Les Européens semblent plus affectés par une montée des inégalités. C'est ce que démontrent Alberto Alesina, Rafael Di Tella et Robert MacCulloch [2004] en exploitant le *General Social Survey* et l'Eurobaromètre entre 1981 et 1996. Aux États-Unis, les plus pauvres ne sont pas affectés par les inégalités, parce qu'ils espèrent

gravir les échelons de l'échelle sociale et devenir riches un jour — que cet espoir soit fondé ou non. Les riches sont en revanche plus affectés par une montée des inégalités. À l'inverse, en Europe, les plus pauvres sont plus affectés par une hausse des inégalités parce qu'ils ont perdu tout espoir d'ascension sociale. Seuls 40 % des Européens estiment en effet que les pauvres peuvent échapper à la pauvreté (contre 71 % des Américains). Par ailleurs, les personnes qui se déclarent de gauche en Europe sont plus affectées par les inégalités, ce qui reflète peut-être un système de croyance différent : les revenus, pour les personnes de gauche, ne reflètent pas les efforts de chacun, mais restent le fruit de privilèges, de rentes, et la répartition actuelle des richesses serait injuste. Les auteurs concluent — et nous avec — que les inégalités ont un effet délétère pour le bien-être de la société, mais que les systèmes de croyance — et notamment la croyance dans les possibilités de promotion sociale — peuvent atténuer ou au contraire amplifier cet effet.

Le système de croyance peut lui-même évoluer. De nombreuses enquêtes d'opinion soulignent par exemple un certain désenchantement dans les pays d'Europe de l'Est : la transition avait suscité beaucoup d'espoirs, mais une désillusion est désormais perceptible. Cette évolution affecte la perception des inégalités et leur effet sur le bien-être, ce que démontrent Irena Grosfeld et Claudia Senik [2009] à l'aide de données polonaises : à partir de la fin des années 1990, les inégalités sont source d'insatisfaction, et la demande de redistribution se fait plus pressante. Dans quelle mesure l'État-providence peut-il, en redistribuant les richesses et en assurant une sécurité financière, augmenter le bien-être des individus ?

L'État-providence assure-t-il le bonheur des individus ?

En économie, les débats sur la taille optimale de l'État sont au cœur de nombreuses controverses : l'État permet-il de maximiser le bonheur de tous en aidant les individus à faire les bons choix pour leur bien-être à long terme (éducation, santé) ? Son intervention améliore-t-elle la qualité de vie ? Assure-t-elle aux individus un minimum de sécurité et de bien-être pour contrecarrer les fluctuations des cycles économiques et atténuer le risque de chômage ? Ne favorise-t-il pas au contraire des intérêts particuliers et corporatistes au lieu de se soucier du bien commun, ce que soutient l'école du choix public apparue dans les années 1970 ? En dépensant et en

régulant trop, l'État nuirait-il au bien-être ? En rognant les libertés, réduirait-il le bien-être subjectif des individus ? L'économie tentait d'apporter une réponse à ces questions en examinant l'effet de l'intervention publique sur des indicateurs économiques et sociaux. Quelques articles d'économistes, politistes ou sociologues posent plus directement la question de son effet sur le bien-être déclaré des individus.

Dépenses publiques et bonheur : existe-t-il une corrélation ?

À l'aide de données pour quarante pays et en exploitant le *World Values Survey*, le sociologue Ruut Veenhoven [2000] arrive à la conclusion, contre-intuitive pour lui, que les dépenses de protection sociale n'améliorent pas le bien-être : les pays qui ont mis en place des systèmes de protection sociale généreux ne seraient pas plus heureux. L'augmentation des dépenses de protection sociale (entre 1980 et 1990) ne se traduirait pas par un supplément de bonheur. Plus surprenant encore, les dépenses de protection sociale ne réduiraient pas les inégalités face au bonheur. Plus récemment, trois économistes estiment qu'une proportion plus importante de dépenses publiques dans le PIB se traduirait par une diminution du bien-être, d'après les données du *World Values Survey* pour soixante-dix pays. Ils en concluent que l'intervention publique serait néfaste pour le bien-être, donnant ainsi des arguments supplémentaires à l'école du choix public [Bjornskov, Dreher et Fischer, 2007a]. Leur conclusion est sûrement un peu rapide, et ce pour plusieurs raisons.

Tout d'abord, les économistes comparent les dépenses et le niveau de bonheur dans soixante-dix pays aux niveaux de développement très différents. Ces pays sont plus ou moins corrompus, plus ou moins démocratiques... Les analyses qui se limitent aux démocraties industrialisées et qui couvrent une plus longue période (depuis 1970) concluent au contraire qu'un État-providence généreux améliore le bien-être des citoyens, mesuré par leur niveau de satisfaction déclarée [Pacek et Radcliff, 2008, avec des données remontant aux années 1970 ; Hessami, 2010, pour douze pays européens entre 1990 et 2000]. L'État assurerait un minimum d'égalité face au bonheur : les personnes avec un faible revenu voient leur bien-être augmenter lorsque l'État-providence est plus généreux, si l'on s'en tient aux données européennes [Hessami, 2010] et non à l'ensemble des continents [Veenhoven, 2000].

Plus fondamentalement, c'est peut-être moins la taille de l'État ou le niveau de dépenses qui compte que la nature et la qualité des

services publics. Le budget de l'État, géré dans la transparence et répondant aux besoins de l'ensemble des citoyens, peut améliorer leur bien-être. À l'inverse, les États corrompus n'améliorent pas le bien-être de leurs citoyens. Plus l'État semble irréprochable et imperméable à la corruption, plus son intervention aura un effet sur le bien-être des individus [Hessami, 2010]. Le niveau d'intervention est également crucial : plus la gestion et la dépense des deniers publics sont décentralisées, plus ces deniers ont des chances d'augmenter le bien-être [Bjornskov, Dreher et Fischer, 2008 ; Hessami, 2010].

La composition des dépenses et les arbitrages entre les différents champs d'intervention de l'État (santé, éducation, protection sociale) sont tout aussi déterminants que le niveau global. Les dépenses de santé augmenteraient le bien-être déclaré [Kotakorpi et Laamanen, 2010]. Il semble que les gouvernements européens pourraient obtenir un niveau de bien-être plus élevé en dépensant moins pour la protection sociale et plus pour l'éducation [Hessami, 2010]. Il n'en reste pas moins vrai que des allocations chômage généreuses ont tendance à augmenter le bien-être des chômeurs, mais également de l'ensemble de la société aux États-Unis et en Europe [Di Tella, Alesina et Oswald, 2003]. Elles donnent sûrement un sentiment de sécurité pour ceux qui ont un emploi ou ceux qui en cherchent un. Même si ces allocations chômage sont généreuses, les chômeurs restent plus malheureux que ceux qui ont un emploi. L'État-providence n'aurait pas les effets désincitatifs qu'on lui attribue parfois.

Au-delà des dépenses, la régulation de l'État est aussi mise en question : faut-il moins de régulation ? plus de flexibilité (notamment sur le marché du travail) ? Faut-il laisser aux partenaires sociaux le soin de déterminer les règles du jeu sur le marché du travail ?

Protection de l'emploi et sentiment de sécurité dans l'emploi : un paradoxe

Le débat sur la flexisécurité a été nourri par des études sur la satisfaction vis-à-vis de la sécurité de l'emploi (à travers l'ECHP) et la peur de perdre son emploi (à travers l'ISSP). Le sentiment de sécurité en emploi est moins élevé dans les pays où la législation de protection de l'emploi, estimée par l'OCDE, est plus rigoureuse : en d'autres termes, les salariés les plus protégés par la législation sont, paradoxalement, les plus inquiets. Des allocations chômage généreuses semblent en revanche rassurer les travailleurs [Postel-Vinay et Saint-Martin, 2005 ; Clark et Postel-Vinay, 2009]. De tels

résultats pourraient militer en faveur de la flexisécurité, combinant un droit du travail flexible avec des allocations chômage (et des possibilités de formation) plus rassurantes. Ces résultats restent toutefois fragiles, dans la mesure où les articles corrigent certes les effets de composition, mais abordent peu la possibilité de biais culturels : il faut pourtant reconnaître que la législation sur l'emploi est moins stricte dans les pays où le degré de confiance (en soi et dans les autres) est plus élevé. La persistance de ces dimensions culturelles pourrait expliquer aussi bien les institutions actuelles que le sentiment de sécurité en emploi. La corrélation entre les deux serait en réalité fallacieuse.

Syndicat et insatisfaction : un paradoxe ?

Les économistes américains furent les premiers à remarquer ce qui peut sembler, au premier abord, un paradoxe : les travailleurs syndiqués sont moins satisfaits de leur travail [Borjas, 1979 ; Freeman, 1978]. L'insatisfaction des travailleurs syndiqués s'expliquerait par une meilleure information. Les syndicats informent les salariés des problèmes dans l'entreprise ; ils encouragent l'expression d'une insatisfaction et retiennent les salariés mécontents qui auraient pu quitter leur employeur. Sans syndicat, aucun employé n'osera prendre la parole pour tenter d'améliorer ses conditions, et les plus insatisfaits partiront. C'est la solution de l'*exit*, opposé à la parole que peuvent prendre les syndicats : la *voice*, pour reprendre les termes d'Albert Hirschman, que Richard Freeman et James Medoff [1980] appliquent aux relations de travail dans l'entreprise.

D'autres explications de cet apparent paradoxe existent néanmoins dans la littérature. Les syndicats s'organiseraient dans les lieux où les conditions de travail sont déjà mauvaises : en d'autres termes, les caractéristiques de l'emploi déterminent en même temps la syndicalisation et l'insatisfaction, ce que tend à prouver l'exploitation de l'enquête britannique SCCLI (*Social Change and Economic Life Initiative*) menée entre 1986 et 1987 [Bender et Sloane, 1998]. Une autre explication privilégie l'idée d'un biais de sélection individuelle : les travailleurs insatisfaits auraient tendance à se syndiquer. Dans ce cas, la corrélation fallacieuse entre insatisfaction et syndicalisation serait due non pas à l'hétérogénéité inobservée des entreprises, mais à celle des travailleurs eux-mêmes. Cette hypothèse est toutefois infirmée par les données britanniques [Heywood, Siebert et Wei, 2002]. L'exploitation d'une enquête contenant des informations sur les employeurs et sur les employés,

le *Workplace Employee Relations Survey* (WERS) datant de 1998, permet de contrôler à la fois les deux biais de sélection présents dans la littérature, celui touchant les entreprises (celles qui proposent de mauvaises conditions de travail risquent d'être plus syndicalisées) et celui touchant les travailleurs (ceux qui sont moins satisfaits se syndicalisent) [Bryson, Cappellari et Lucifora, 2010]. Les résultats laissent penser que la syndicalisation, en elle-même, n'affecte pas la satisfaction au travail : il y aurait une file d'attente pour intégrer les entreprises où des syndicats forts et reconnus peuvent pousser à l'adoption de politiques de rémunération et de conditions de travail meilleures. Les travailleurs plus productifs ou plus qualifiés auraient plus de chances d'intégrer les établissements syndiqués, mais également davantage d'attentes, plus difficiles à satisfaire que celles de travailleurs moins qualifiés [Bryson *et al.*, 2010].

Ces débats, s'ils soulignent que les syndicats ne sont pas directement responsables d'une insatisfaction, ne permettent pas de prendre la mesure du désir de coopération et de dialogue sur le lieu de travail. Pour beaucoup d'employés, en effet, le meilleur moyen d'améliorer leurs conditions de travail n'est pas *l'exit*, la recherche d'un autre emploi, mais bien la *voice*, le dialogue social [Freeman et Rogers, 2006]. D'autres résultats viennent confirmer l'importance d'une forme d'autonomie, d'une participation aux prises de décision. La démocratie au sein de l'entreprise peut aussi améliorer le bien-être.

Les travailleurs retirent du dialogue social une forme d'utilité procédurale, mais ils peuvent également bénéficier des résultats de ce dialogue. Les revendications syndicales, si elles aboutissent, améliorent bien souvent la qualité de l'emploi et les conditions de travail. Nous ne prendrons qu'un exemple : la syndicalisation et le droit du travail expliquent en grande partie les différences entre le temps de travail — très long — des Américains et celui — plus court — des Européens. Or une durée du travail plus courte et des vacances plus longues sont associées à des niveaux de satisfaction plus élevés d'après l'Eurobaromètre [Alesina, Glaeser et Sacerdote, 2006]. La régulation sur le temps de travail permet également de limiter la course à la promotion, au prestige social : plus je travaille, plus je peux espérer gagner davantage que mon voisin, mais ce surcroît de travail se fait au détriment d'autres activités, bien plus bénéfiques pour mon bonheur : sortir avec les amis, passer du temps en famille, prendre des vacances, etc. [Layard, 2005].

La religion : anxiolytique du peuple ?

Nous l'avons dit, le développement économique, la tolérance et la démocratie ont un effet bénéfique sur le bien-être des nations, mais les différences entre nations reflètent également les croyances et les aspirations. Ronald Inglehart, politiste, met en avant un résultat singulier : parmi les vingt-cinq nations les plus heureuses, on trouve soit des pays riches et démocratiques, soit des pays d'Amérique latine qui ne jouissent pas de la même prospérité économique ni de la même stabilité politique (voir graphique 11). Ces pays sont en revanche plus religieux. Par exemple, 91 % des Portoricains estiment que Dieu est très important dans leur vie. Cette proportion ne dépasse pas 10 % en Chine, au Danemark, en Suède et en France. Ronald Inglehart [2010] en vient donc à la proposition qu'il y a deux chemins vers le bonheur, l'un traditionnel, l'autre moderne, la foi ou la liberté. Les personnes très religieuses sont en effet, d'après de nombreuses enquêtes, plus heureuses que les personnes qui le sont moins. Pourquoi la religion serait-elle un puissant anxiolytique ? La religion donne un sens à la vie, elle donne une grille de lecture pour comprendre un monde qui peut sembler chaotique et incertain, elle rassure. Les religions peuvent limiter les appétits et les ambitions (et donc potentiellement les déceptions), elles invitent à se contenter de peu, puisque les plus mal lotis ici-bas peuvent espérer un avenir radieux dans l'au-delà. De nouveau se pose la question du biais de sélection : la religion apaise-t-elle réellement les angoisses ? Ou les personnes de nature optimiste et joyeuse se tournent-elles davantage vers la religion ? Pour Ronald Inglehart, il s'agirait plutôt du phénomène inverse : les personnes plus malheureuses se tournent vers la religion qui, à long terme, les rend plus heureuses. Il en veut pour preuve le retour du religieux dans les anciens pays communistes : au sein de ces pays, ce sont souvent les personnes les plus pauvres, les plus désemparées qui se tournent vers la religion, cherchant à donner sens et signification à leur vie, pour combler le vide idéologique qu'a laissé l'effondrement du communisme. Le communisme a en effet pu jouer le rôle d'une religion, en donnant un sens à l'histoire, une forme de sécurité, un cadre de pensée qu'il est difficile d'abandonner pour l'inconnu, ce que met très bien en scène le film de Wolfgang Becker, *Good Bye, Lenin !* (2002) [Alesina et Fuchs-Schuendeln, 2005].

minutieuse du WVS, appuyée par des entretiens plus qualitatifs [Guriev et Zhuravskaya, 2009]. Le degré d'insatisfaction élevé serait toutefois transitoire pour une majorité de ces pays : l'enquête *Life in Transition* témoigne de cette amélioration. Six pays voient toutefois leur niveau de satisfaction stagner alors même que la croissance économique est au rendez-vous (Bulgarie, Croatie, République tchèque, Kirghizistan, Pologne et Roumanie). Six autres pays doivent faire face à une diminution continue de leur niveau de satisfaction malgré la croissance économique (Azerbaïdjan, Bosnie-Herzégovine, Géorgie, Hongrie, Macédoine, Serbie et Monténégro), en raison sans aucun doute de conflits.

En d'autres termes, et pour reprendre une image qu'Inglehart propose en conclusion, le développement économique pousse les sociétés dans la même direction, mais ces dernières suivent des trajectoires marquées par l'histoire, dans le cadre d'un phénomène de dépendance de sentier. Ronald Inglehart souligne ainsi la persistance de clivages religieux et historiques. Par ailleurs, le chemin de la modernisation n'est pas linéaire, puisque des retours en arrière sont possibles, ce dont témoigne la trajectoire des anciens pays du bloc soviétique, qui ont connu un retour des valeurs traditionnelles. La modernisation est probabiliste et non déterministe. D'autres facteurs, notamment culturels, entrent en ligne de compte pour structurer les valeurs et par là même le degré de satisfaction.

La culture : une clé pour comprendre le malaise français ?

De nombreux indicateurs attestent d'un mal-être français : la France est le premier consommateur européen de psychotropes et affiche des taux de satisfaction constamment plus bas que ceux des pays voisins similaires : le fait d'habiter en France réduit de 20 % la probabilité de se déclarer « très heureux » (au-dessus de 7 sur une échelle de 1 à 10) [Senik, 2011]. Ce mal-être français pourrait provenir de dysfonctionnements de la société, notamment dans la sphère du travail [Davoine et Méda, 2009 ; Philippon, 2007], mais il pourrait refléter en partie une « mentalité » plus sombre qui transforme les expériences, les interprète avec des lunettes plus pessimistes. Plusieurs indices tendent à prouver que le mal-être français ne dépend pas uniquement de conditions de vie objectives en France [Senik, 2011]. Les Français vivant à l'étranger par exemple sont plus malheureux que les autres Européens habitant à l'étranger. À l'inverse, les immigrés ne sont pas moins heureux en France que dans d'autres pays. Le mal-être se transmettrait de

génération en génération et épargnerait en partie les immigrés arrivés récemment en France. Si le bonheur dépend en partie de phénomènes culturels, de valeurs [Diener et Suh, 2000], l'enjeu se déplace : est-il possible de modeler la culture et d'inculquer des valeurs plus propices au développement personnel et au bien-être collectif ? Quel rôle y aurait-il alors pour l'école ?

L'école ou l'apprentissage du bonheur ?

L'école rend-elle heureux ?

Les sociétés où le niveau d'éducation est plus élevé tendent à être plus heureuses [Veenhoven, 2010]. Au sein d'un même pays, les plus diplômés sont plus heureux : 63 % de diplômés de l'enseignement supérieur se disent satisfaits, contre 50 % pour ceux qui atteignent le niveau bac, et 40 % pour ceux qui n'ont pas atteint le niveau bac [OCDE, 2011]. L'éducation influe à la fois sur nos conditions de vie objectives (meilleure santé, revenu plus élevé, travail plus intéressant), mais également sur nos aspirations (notamment en matière professionnelle). Quelques études tentent de démêler les différents facteurs [Desjardins, 2008]. Les jeunes Britanniques qui sortent de l'école très tôt, sans qualifications, sont plus malheureux au cours de leur vie, toutes choses égales par ailleurs [Oreopoulos, 2007]. De manière identique, les Néerlandais qui sont arrivés au niveau du baccalauréat sont plus heureux que ceux qui n'ont pas atteint ce stade [Hartog et Oosterbeek, 1998]. Dans l'ensemble, les adultes dont le niveau de formation est plus élevé restent plus satisfaits, même après contrôle du revenu [OCDE, 2011]. Il est vrai toutefois qu'une partie des diplômés se trouvent surqualifiés pour l'emploi qu'ils occupent et éprouvent des sentiments de frustration et de déception [Green et Zhu, 2010, pour le Royaume-Uni].

Peu de recherches (du moins en économie) explorent le bien-être à l'école, et non simplement à la sortie de l'école, à l'âge adulte. Les enquêtes PISA révèlent pourtant un certain mal-être à l'école, notamment pour les écoliers français. Peter Gumbel [2010], père de deux filles scolarisées en France, a récemment tiré la sonnette d'alarme, chiffres à l'appui : près de deux écoliers français sur trois s'inquiètent souvent de leurs résultats et des difficultés qu'ils pourraient rencontrer en mathématiques. Ils sont seulement un sur trois en Suède, au Danemark et aux Pays-Bas. Les élèves français sont par ailleurs moins nombreux à estimer que leur professeur les aide. Un jeune Français sur deux déclare ne pas se sentir bien à l'école.

L'école française aurait tendance à semer un certain malaise qui perdure à l'âge adulte : les immigrés qui ont été scolarisés en France avant l'âge de dix ans se déclarent plus malheureux que ceux qui ne l'ont pas été [Senik, 2011]. L'école britannique aurait également des difficultés à calmer le désarroi croissant des enfants. Richard Layard et les experts qui ont participé au panel *The Good Childhood Inquiry* mettent en avant des tendances inquiétantes de l'autre côté de la Manche. L'instabilité émotionnelle serait en augmentation au Royaume-Uni [Layard et Dunn, 2009]. Les enfants eux-mêmes auraient perdu confiance dans les autres, aux États-Unis et au Royaume-Uni.

Apprendre le bonheur

Il existe quelques « recettes » pour être heureux, recettes qu'il est tout à fait possible d'apprendre aux enfants et aux adultes, ce que propose précisément la psychologie positive enseignée par Martin Seligman. Première règle : les personnes plus généreuses, plus attentives aux autres sont plus heureuses et rendent les autres plus heureux. La morale, l'altruisme, l'aide de son prochain sont des valeurs universelles, largement innées [Baumard, 2010]. Il s'agit d'un instinct d'empathie qui est présent chez la plupart d'entre nous, mais qu'il conviendrait de faire davantage fructifier, selon Richard Layard. Deuxième règle : il est bon de se comparer, de se fixer des objectifs ambitieux, mais ces derniers doivent rester atteignables ! Il ne sert à rien de se comparer perpétuellement au premier de la classe, à la personne qui a une brillante carrière. Troisième règle : il faut se concentrer sur les côtés positifs de la situation, miser sur ses forces plutôt que se lamenter sur ses faiblesses. *Always look on the bright side of life*, diraient les Monthly Python.

Ces recettes se transmettent de génération en génération. Les enfants ont en effet d'autant plus de chances d'être heureux que leurs parents l'étaient déjà. À l'inverse, le « stress » des parents affecte aussi les enfants [Powdthavee et Vignoles, 2008]. L'école peut également jouer un rôle clé. Des expérimentations ont déjà eu lieu : dans le *Penn Resilience Project*, inspiré par le père de la psychologie positive, Martin Seligman, on propose à des jeunes de onze ans de suivre des cours pour mieux gérer leurs émotions, apprendre à vivre en société, à faire confiance aux autres. Par rapport à leurs camarades qui n'ont pas suivi de tels cours, ces adolescents sont moins déprimés et leurs comportements sont moins violents [Layard et Dunn, 2009]. Il s'agirait, en quelque sorte, de développer l'intelligence émotionnelle, et non seulement les savoirs, d'aider les

enfants à gérer leurs émotions, d'enseigner quelques principes de morale et d'inclure dans les cursus des sujets aussi importants que le bonheur, l'entraide, l'amour, la participation civique, une critique des médias, le rôle de l'argent, etc. Aussi, Layard propose la prévention dès le plus jeune âge et défend ses idées sur le terrain politique, nous y reviendrons dans le prochain chapitre.

Pour conclure celui-ci, soulignons que de nombreuses variables ont le même effet dans tous les pays et bien souvent dans les mêmes proportions : sécurité matérielle, emploi, confiance, démocratie, liberté, tolérance, égalité — parfois à des degrés divers suivant les pays. Ce sont des différences économiques, sociales et institutionnelles qui expliquent en grande partie les différences entre pays [Helliwell *et al.*, 2010]. Les recherches révèlent ainsi certains besoins universels : l'homme est un animal social, qui aime former un couple, qui a besoin de sécurité, qui apprécie une position élevée sur l'échelle sociale, qui souhaite tout de même aussi aider son voisin. Si les besoins sont en grande partie universels, les systèmes de croyance modèlent notre perception de la vie et du bien-être. Il existe ainsi plusieurs voies vers le bonheur. La religion constitue une source de bien-être, ou un « opium du peuple » — pour reprendre une expression devenue célèbre — dans des pays minés par les inégalités et plombés par des incertitudes économiques. La croyance en des perspectives de promotion, de mobilité ascendante — fût-elle infondée — peut également atténuer l'insatisfaction quotidienne des plus démunis dans des pays inégalitaires.

VI / L'économie du bonheur : quel intérêt pour les politiques publiques ?

La portée normative des travaux sur le bonheur est défendue par des spécialistes du sujet, avec toutefois des tonalités différentes. Le militantisme du sociologue Ruut Veenhoven [2002, 2004], disciple affiché de Bentham, et l'enthousiasme de Richard Layard [1980, 2005] ou de Rafael Di Tella et Robert MacCulloch [2006] contrastent avec l'optimisme plus mesuré des psychologues [Kahneman *et al.*, 2004 ; Diener, 1997 ; Diener et Scollon, 2003 ; Diener et Seligman, 2004]. Ce chapitre donne un aperçu des recommandations politiques tirées — ou soi-disant tirées — de l'économie du bonheur, avant de questionner le bien-fondé de telles recommandations en mobilisant les termes du débat suscité par l'utilitarisme. L'économie du bonheur est en effet une forme d'achèvement du programme utilitariste, nous l'avons dit, et elle n'échappe pas entièrement aux critiques formulées à l'encontre de l'utilitarisme.

L'enthousiasme sur le terrain politique

Si le roi du Bhoutan a fait du bonheur un objectif national dès les années 1970, l'engouement suscité par la nouvelle science du bonheur dans les cercles de décision est plus récent dans la plupart des pays. Les hommes politiques et les organismes internationaux s'emparent désormais des résultats de l'économie du bonheur : Cette dernière inspire — ne serait-ce que partiellement — des réflexions dans quatre champs : premièrement, elle remet en cause la croissance et propose de nouvelles politiques ; deuxièmement, elle peut contribuer à définir de nouveaux indicateurs de richesse ; troisièmement, elle peut aider à trancher en cas d'arbitrage

politique et, enfin, elle encourage le développement de véritables politiques pour la santé mentale.

La critique de la croissance

Les premiers résultats de l'économie du bonheur furent très rapidement repris à des fins plus normatives, par Tibor Scitovsky notamment, dans *The Joyless Economy* [1976]. En s'appuyant sur la psychologie expérimentale et sur les résultats quantitatifs sur le bien-être subjectif, il souligne que les hommes ne recherchent pas uniquement le confort matériel, la consommation de biens et de services, mais aussi une certaine stimulation, de la nouveauté, la possibilité de créer [Scitovsky, 1976]. Ces recherches lui donnent des armes pour critiquer le mode de vie américain, qui privilégie le confort et l'accumulation à la création. L'utilisation de données sur le « bien-être subjectif » débouche, dès cette époque, sur une remise en cause de la croissance économique comme critère de bien-être. Une année plus tard, Albert Hirschman, retraçant minutieusement l'histoire des idées dans *Les Passions et les intérêts* [1977], rappelle que l'accumulation des richesses, l'intérêt, l'avarice furent perçus, au moment de l'avènement du capitalisme, comme une « passion paisible », moins dangereuse que d'autres passions qui n'ont pas de but lucratif. On fit alors appel aux intérêts pour combattre les passions.

L'heure est désormais, notamment parmi les économistes du bonheur, à la critique de nos instincts d'accumulation. Avner Offer [2006] s'inscrit dans cette veine, mais également Richard Layard [2005], qui critique les évolutions contemporaines, données subjectives à l'appui : consumérisme, individualisme, dégradation du lien social, familles brisées, perte de confiance, etc. Richard Layard milite pour le développement d'un impôt progressif, pour un encadrement de la publicité, pour une taxe sur les produits dont on devient dépendant, pour freiner le consumérisme et éviter la course au statut social. Il aimerait revoir l'organisation du travail actuelle et critique les effets délétères de la rémunération à la performance. Il souhaite rétablir les cours de morale à l'école, pour enseigner aux enfants le respect, l'entraide et la confiance. Richard Layard [2005, 2006] s'interroge sur le développement des thérapies cognitives et l'utilisation des antidépresseurs comme le Prozac. Son analyse débouche ainsi sur une véritable critique des sociétés contemporaines, sans toutefois remettre en cause le mode de production capitaliste. Dans cette lignée, de nombreux ouvrages passent désormais en revue les « politiques du bonheur » dans les

champs les plus divers : sécurité sociale, école, gouvernance, etc. Le livre de Derek Bok [2010] propose ainsi de reconsidérer les politiques américaines à l'aune des résultats récents sur le bonheur.

Vers de nouveaux indicateurs : « compter ce qui compte vraiment »

Il semble nécessaire de remettre en cause l'exclusivité de la croissance économique comme objectif politique, d'adopter des indicateurs concurrents du PIB et de souligner l'importance d'autres aspects trop souvent négligés et pourtant cruciaux pour le bien-être : santé, cohésion sociale, environnement, etc. Le PIB, par définition, n'est pas un indicateur de bien-être, mais il reste malheureusement une boussole de l'action publique et occulte « ce qui compte vraiment » [FAIR, 2011]. De nombreux auteurs et organismes en appellent désormais au développement d'indicateurs plus fiables du bien-être des populations. Le débat sur la mesure de la richesse, alimenté par la déconnexion croissante entre le PIB et ce que ressentent les citoyens, est en réalité ancien et l'économie du bonheur ne fait que le raviver au début du XXI^e siècle.

Des mesures alternatives au PIB se sont développées dès la fin du XX^e siècle : l'indice de développement humain (IDH) créé par le Programme des Nations unies pour le développement (Pnud) en 1990 est sans aucun doute le plus connu. Notons également l'indicateur de bien-être économique développé par les Canadiens Osberg et Sharpe, ainsi que l'indice de santé sociale développé par les chercheurs américains Marc et Marque-Luisa Miringoff dans les années 1990. En France, philosophes, sociologues et économistes s'organisent en un « mouvement » pour de nouveaux indicateurs de richesse au tournant du siècle [Méda, 1999 ; Gadrey et Jany-Catrice, 2007 ; Perret, 2002] et entrent en dialogue avec les initiatives qui se développent dans d'autres pays. Le Baromètre des inégalités et de la pauvreté en France (ou BIP40) voit le jour en 2002. Ces initiatives mettent l'accent sur la santé, l'éducation et les inégalités (l'IDH se fonde par exemple sur trois critères : espérance de vie, niveau d'éducation et niveau de vie). Elles ne s'appuient pas — ou très peu — sur des enquêtes sur le bien-être subjectif, mais elles militent en revanche pour un véritable débat public sur les indicateurs de bien-être, pour que les citoyens soient impliqués dans la définition du progrès social.

Le débat est relancé à la fin des années 2000, au moment même où la crise financière éclate. À cette époque, la science du bonheur — y compris l'économie du bonheur — est déjà relativement avancée et vient donner des arguments supplémentaires à ceux qui

critiquent le PIB, en rappelant notamment que la croissance ne fait pas systématiquement le bonheur.

Le rapport de la commission Sen, Stiglitz et Fitoussi [2009] sur la « mesure des performances économiques et du progrès social » reconnaît aussi les limites du PIB. Sans proposer de cadre théorique cohérent, elle avance des propositions dans trois directions : amender et compléter le PIB ; mesurer la qualité de vie ; suivre séparément les aspects environnementaux de la soutenabilité. La commission Sen, Stiglitz et Fitoussi recommande notamment d'améliorer les outils statistiques et plaide en faveur d'un tableau de bord plutôt qu'un indicateur synthétique. Le rapport, et cela n'étonnera pas ceux qui ont lu les précédents écrits d'Amartya Sen, met en avant les « capacités » dont disposent les personnes pour mener à bien la vie qu'elles souhaitent et met notamment l'accent sur l'éducation et la santé, qui permettent aux individus de mieux saisir les opportunités qui s'offrent à eux. Les deux prix Nobel et leur compère français s'appuient non seulement sur la théorie des capacités, mais également sur les avancées de la nouvelle science du bonheur, sans pour autant conclure que le bonheur doit être le critère ultime. Dans cette perspective, le bien-être subjectif est une composante de la qualité de vie. La question du poids accordé à chaque dimension du bien-être est largement ouverte, et la commission Sen, Stiglitz et Fitoussi préfère conclure prudemment que la pondération est en définitive un choix politique.

Le rapport, loin de rester sans suite, a donné une nouvelle impulsion aux recherches sur ce sujet, au sein des organismes de statistiques officiels ou dans les organisations internationales. En France, l'Insee propose désormais des rapports thématiques sur les trois grandes priorités avancées par le rapport Sen, Stiglitz et Fitoussi. La mesure subjective de la qualité de vie est ainsi intégrée dans la publication *France, portrait social* [Albouy *et al.*, 2010 ; Godefroy, 2011].

La Commission européenne [2009] a proposé une série d'actions pour mieux mesurer le progrès « au-delà du PIB ». Sans renier l'objectif central de croissance, l'Union européenne souligne toutefois que cette croissance doit être, à l'horizon 2020, plus intelligente, durable et inclusive. Cinq grands objectifs ont été fixés pour toute l'UE afin de mesurer les progrès accomplis dans le cadre de la Stratégie Europe 2020 : ils concernent l'emploi, la recherche et l'innovation, l'environnement, l'éducation et la lutte contre l'exclusion et la pauvreté [Commission européenne, 2010 ; Conseil européen, 2010]. Par ailleurs, Eurostat travaille avec les différents

organismes nationaux à l'amélioration des données européennes sur la qualité de vie.

L'OCDE a lancé en mai 2011 un indice de « mieux vivre » (*Better Life Index*) composé d'indicateurs sur le logement, le revenu, l'emploi, les liens sociaux, l'éducation, l'environnement, la santé, la satisfaction, la sécurité physique, tout en laissant à chacun le soin de pondérer les différentes dimensions. N'hésitez pas à construire votre propre indice sur le site de l'OCDE (www.oecdbetterlifeindex.org). Cet indice reprend des variables utilisées dans des indicateurs plus anciens tels que l'IDH (espérance de vie, niveau de diplômes), mais il innove aussi en intégrant des variables subjectives (pourcentage de personnes qui peuvent compter sur des proches, niveau de satisfaction). Il s'éloigne toutefois des indicateurs développés dans les années 1990 et des conclusions de la commission Sen, Stiglitz et Fitoussi dans la mesure où il ignore complètement les inégalités. Les organismes internationaux optent ainsi pour un tableau de bord restreint, mettant l'accent sur certains aspects.

Au moment où la commission Sen, Stiglitz et Fitoussi s'est mise en place, les réseaux de la société civile qui militaient depuis longtemps pour de nouveaux indicateurs de progrès ont créé le collectif FAIR : Forum pour d'autres indicateurs de richesse (www.idies.org/index.php?category/FAIR). Ils regrettent en effet que la commission Sen, Stiglitz et Fitoussi se soit essentiellement appuyée sur des experts au sein de l'Insee ou des chercheurs de renommée internationale (Kahneman, Kruger, etc.) sans lancer de consultation citoyenne, sans consulter les représentants de la société civile par exemple. Le collectif FAIR veut poursuivre et relancer le débat sur les indicateurs de richesse, pour développer une vision commune du bien-être, sans se contenter de sonder les individus et d'additionner les niveaux de satisfaction individuelle. Les citoyens devraient être pleinement impliqués dans la définition du progrès qui ne peut être laissée à quelques experts, fussent-ils des experts de l'opinion [Jany-Catrice et Méda, 2011 ; FAIR, 2011].

Se met également en place la Fabrique Spinoza, qui se veut un *think tank* sur le bien-être citoyen et qui place le bien-être subjectif au cœur de ses analyses (www.fabriquespinoza.org). De nouvelles initiatives voient le jour à travers le monde en ce moment. Citons le *Happy Planet Index*, qui tient compte du bien-être subjectif, de l'espérance de vie et de l'empreinte carbone, et qui a été présenté en 2006 par la New Economics Foundation [2009].

Les critiques de la croissance formulées par les économistes du bonheur ont pu rejoindre des critiques plus anciennes de la

croissance comme objectif politique et du PIB comme indicateur de progrès. Ces critiques et les initiatives qui ont vu le jour plus récemment sont salutaires à un moment (2011) où les gouvernements ont les yeux rivés sur les triples A des agences de notation. On ne peut que les saluer dans leur ensemble, tout en reconnaissant les lignes de clivage : expertise *versus* débat citoyen, bonheur individuel *versus* cohésion sociale, etc. Dans la plupart des tableaux de bord qui se développent, le bien-être subjectif n'est qu'une dimension du bien commun. Seuls quelques auteurs avancent l'idée que le bonheur pourrait être la commune mesure et l'objectif ultime à l'aune duquel est mesurée l'importance des différentes composantes du bien-être.

Le bonheur : une commune mesure pour arbitrer et décider ?

Le bonheur peut constituer un nouvel étalon de mesure, qu'il est ensuite possible de retranscrire sous forme monétaire si nécessaire. L'économie du bonheur renouvelle ainsi les analyses coûts/bénéfices [Clark et Oswald, 2002 ; Frey et Stutzer, 2005]. Les enquêtes de satisfaction permettent de faire des comparaisons entre des domaines où les unités de mesure sont différentes (degré de pollution, nuisances sonores d'un aéroport, satisfaction de la clientèle de l'aéroport, etc.) [Van Praag et Ferrer-i-Carbonell, 2007]. Sans données sur la satisfaction, les analyses coûts/bénéfices nécessitaient de déterminer une valeur monétaire à tous les biens, à partir d'une hypothétique « volonté de payer ». L'économie du bonheur offre une commune mesure plus simple.

Cette commune mesure permet d'informer les arbitrages inhérents à la vie politique. L'arbitrage entre inflation et chômage est ainsi éclairé par la macroéconomie du bonheur : une augmentation du taux de chômage dans un pays a un effet plus nuisible sur le bien-être que l'augmentation de l'inflation [Di Tella, MacCulloch et Oswald, 2001]. Au regard de ce résultat, les politiques macroéconomiques devraient privilégier l'emploi. Dans le même ordre d'idée, il est désormais possible de donner une valeur au bonheur que l'on peut retirer du lien social [Powdthavee, 2007], d'un environnement calme, sans pollution sonore [Van Praag et Baarsma, 2005], avec un air propre, sans émission de monoxyde de carbone [Luechinger, 2009 ; Welsch, 2006]. On peut également mesurer le prix que nous serions prêts à payer pour un degré élevé d'ensoleillement [Oswald et Wu, 2010], réévaluer le prix d'une sécheresse [Carroll, Frijters et Shields, 2009] ou d'une inondation [Luechinger et Raschky, 2009]. L'évaluation comparée des coûts et

bénéfices des différents aspects de la vie reste pour l'instant essentiellement une littérature académique, peu utilisée dans le processus de décision politique, et en particulier en cas d'arbitrage. Il faut dire que le sentiment de bien-être immédiat risque de masquer les enjeux à long terme. Les individus, souvent myopes, ne tiennent pas compte de la soutenabilité environnementale à long terme. Pour toutes ces raisons, la plupart des initiatives de mesure du progrès font du bien-être individuel une dimension du progrès, mais non la seule. L'environnement et le bien-être des futures générations ne sauraient être négligés.

La santé mentale : un objectif politique

Au-delà de la définition de nouveaux indicateurs, de nombreux organismes publics ont tenté d'établir des stratégies pour améliorer le bien-être, en mobilisant divers instruments et champs de l'action publique : école, action sociale, médecine du travail, etc. L'enjeu n'est plus uniquement de prévenir les troubles sévères, mais d'aider l'ensemble des individus, de soutenir leur développement personnel et de les accompagner au cours de leur cycle de vie (petite enfance, adolescence, stress au travail, grand âge, etc.). Dès 1995, le gouvernement canadien a créé l'unité de promotion de la santé mentale, chargée d'élaborer des politiques publiques en faveur du bien-être, du développement de modes de vie sains, et non de la seule lutte contre les maladies mentales. Des programmes sont lancés, notamment dans les écoles, pour promouvoir l'estime de soi, la coopération ou l'empathie. Depuis 2001, l'Organisation mondiale de la santé (OMS) a réinvesti le domaine de la santé mentale (dans sa dimension positive) et cherche à sensibiliser les gouvernements et les populations civiles [CAS, 2010]. En 2008, les États membres de l'Union européenne et la Commission européenne ont lancé un Pacte européen pour la santé mentale et le bien-être, qui s'attelle aux questions de suicide et de dépression, mais souhaite également promouvoir le bien-être à l'école et sur le lieu de travail. Le Centre d'analyse stratégique a publié un rapport, *La Santé mentale, l'affaire de tous* [2010], qui propose des pistes d'action pour améliorer le bien-être de la population française, impliquant les acteurs sanitaires et non sanitaires (petite enfance, vie d'entreprise, etc.).

L'économie du bonheur, nous venons de le voir, nourrit une critique de la croissance, formule des recommandations de politiques économiques (taxation, organisation du travail), incite à militer pour de nouveaux indicateurs, fait de la santé mentale un

objectif politique et s'ingère parfois dans le champ de l'évaluation des politiques environnementales. Si tous les auteurs n'ont pas porté aussi ouvertement que Richard Layard les conclusions scientifiques sur le terrain politique, beaucoup d'auteurs concluent leurs articles par des recommandations politiques. Est-ce inévitable ?

La portée normative de l'économie du bonheur en question

Il peut certes exister, en toute logique, une économie qui n'est pas normative, qui a une visée essentiellement positive [Brochier, 1997]. Selon une conception courante, il y a jugement de valeur dès que l'économiste exprime ses propres préférences [Mongin, 2006]. Dans cette perspective, l'économie du bonheur, qui étudie la satisfaction des préférences et le bien-être déclaré des enquêtés, n'implique pas de jugement de valeur. Dans bien des cas, il peut toutefois s'opérer un glissement du positif au normatif, glissement d'autant plus facile pour certains concepts, tels que la pauvreté, le bonheur ou la satisfaction. Ainsi, la notion de « bonheur » est par principe envisagée comme une pure positivité : comment ne pas vouloir faire le bonheur du plus grand nombre ? Et inversement pour la pauvreté. Dans cette perspective, le degré de satisfaction serait chargé d'une normativité. La portée normative de l'économie du bonheur devrait pourtant faire l'objet d'un questionnement. Étudier un phénomène plutôt qu'un autre est un choix qui n'est pas sans conséquences sur les recommandations de politiques [Perret, 2002]. S'intéresser au bien-être subjectif et chercher à satisfaire les préférences des individus est en soi une position normative, un jugement de valeur qu'il convient d'explicitier et de justifier. Pour mieux cerner ces enjeux et clarifier les termes de notre questionnement, nous évoquerons brièvement des éléments de réflexion sur les critères d'évaluation, développés dans le cadre de l'économie normative ou à ses frontières.

L'économie du bonheur peut-elle se dérober aux critiques de l'utilitarisme ?

Faire de la satisfaction un critère d'évaluation des politiques publiques est parfois perçu comme un retour de l'« utilitarisme ». Pour préciser le sens de la notion d'utilitarisme, qu'il nous soit permis de reprendre des distinctions avancées par Amartya Sen [Mongin, 2002 ; Sen, 1979 ; Sen et Williams, 1982]. L'utilitarisme est une forme de « welfarisme ». Dans le cadre d'une évaluation « welfariste », les utilités individuelles constituent l'information

nécessaire et suffisante pour l'évaluation. Si la recherche du bien-être social se fait par simple somme des utilités individuelles, le calcul est utilitariste, mais d'autres possibilités existent : la fonction de bien-être peut chercher à maximiser l'utilité des plus faibles. Une évaluation est « postwelfariste » si elle prend en compte des informations d'une autre nature. Il y a trois types d'« antiwelfaristes » [Mongin et d'Aspremont, 1998] : ceux qui considèrent que l'utilité est l'étalon pertinent, mais veulent tenir compte des handicaps, des talents et des goûts dispendieux ; ceux pour qui l'utilité est une des dimensions du bien, avec d'autres ; ceux pour qui l'utilité n'a aucune importance. Seuls comptent la morale et le droit naturel par exemple.

Les débats entre « utilitarisme », « welfarisme » et « antiwelfarisme » ont animé l'histoire de l'économie normative au xx^e siècle. Nous nous contentons ici de quelques cadrages historiques, avant d'examiner plus en détail les critiques adressées au « welfarisme ». De fait, au lendemain de la Seconde Guerre mondiale, on assiste à une « remise en question de l'utilitarisme lui-même, le bien-être des individus cessant de constituer la seule information pertinente pour guider les choix collectifs » [Van Parijs, 1991, p. 168].

Au début des années 1980, Amartya Sen et Bernard Williams reprochaient aux économistes utilitaristes de s'éloigner à la fois d'un ancrage psychologique et de la réalité des débats politiques, à la différence des premiers utilitaristes [Sen et Williams, 1982, p. 21]. L'essoufflement de l'utilitarisme s'explique en partie par les choix épistémologiques de la discipline économique, qui ont limité la portée opérationnelle et normative du concept d'utilité [Baujard, 2003]. Pendant une grande partie du xx^e siècle, l'économie s'est contentée d'étudier les préférences révélées, et non subjectives, ce qui a restreint son champ d'analyse. L'impossibilité de mener des comparaisons interpersonnelles d'utilité débouche sur le critère de Pareto : l'optimum est atteint dès qu'on ne peut augmenter le bien-être d'un individu sans détériorer celui d'un autre. Ce critère favorise le *statu quo* et limite le nombre de cas où l'économiste peut proposer une modification de la redistribution.

Si l'approfondissement de ces réflexions dépasse le cadre de cet ouvrage, précisons toutefois que l'utilitarisme reste latent dans la discipline économique, qui fait d'ailleurs figure d'exception parmi les sciences humaines et sociales. Plus précisément, la logique utilitariste est considérée sérieusement dans deux cercles : la science économique et la philosophie anglo-saxonne [Kolm, 1998]. Malgré les critiques anti-utilitaristes d'éminents philosophes et de penseurs respectés de l'économie du bien-être (Sen, par exemple), beaucoup

d'économistes emploient encore des critères utilitaristes ou welfaristes. Le développement de l'économie du bonheur pose de nouveau, mais avec plus d'acuité nous semble-t-il, la question des critères d'évaluation du progrès.

L'économie du bonheur pourrait, dans sa version normative, être le signe d'un retour en grâce de l'utilitarisme, mais elle ne saurait se confondre avec lui. On peut reconnaître la portée normative du bien-être subjectif, sans prendre pour critère le bonheur du plus grand nombre, mais en s'attachant à améliorer le sort des plus malheureux. Accorder une portée normative au bonheur ne saurait non plus se confondre avec le « welfarisme ». Il est possible de faire de l'augmentation du bien-être un des objectifs des politiques publiques, tout en reconnaissant l'existence d'autres principes tels que la liberté, la dignité, la réciprocité ou le mérite [Scanlon, 1991]. L'utilité peut être une donnée pertinente pour l'évaluation des politiques publiques, sans constituer le seul élément décisif. Les arguments et apports de l'économie du bonheur permettent de reconsidérer les critiques émises à l'égard du « welfarisme ».

Les critiques que Sen et Williams [1982] adressent à l'utilitarisme dans les années 1980 s'appliquent plus difficilement, nous semble-t-il, à l'économie du bonheur et ses applications dans le champ des recommandations de politique économique. L'économie du bonheur s'appuie sur les résultats de la psychologie et des sciences cognitives, et son ancrage dans la réalité ne fait aucun doute. Ses résultats s'inscrivent dans les débats politiques contemporains. La commission Sen, Stiglitz et Fitoussi accorde d'ailleurs une large place aux travaux sur le bonheur.

Pourquoi la satisfaction déclarée ne serait-elle pas un critère satisfaisant ?

Des objections de principe demeurent : elles proviennent d'une réflexion sur la nature des préférences. L'économie du bonheur ne capte que la satisfaction des préférences dans une situation donnée ; or les individus, mal informés, émettent un jugement sur leur bien-être par rapport à des préférences évolutives et en grande partie endogènes, dépendantes du contexte, ce qui met en doute la portée normative du jugement. Pour reprendre un résultat célèbre, mentionné plus haut, si les accidentés de la route retrouvent leur niveau de satisfaction habituel, est-ce pour autant que les politiques publiques ne doivent pas tenter de diminuer le nombre d'accidentés sur la route ? Si le bien-être subjectif ne semble pas affecté par l'épidémie de sida qui sévit en Afrique, est-ce pour autant qu'il ne faut rien faire ? La notion de préférences

adaptatives s'incarne également dans la figure du pauvre satisfait, qui a appris à se contenter de peu, ou dans celle des femmes habituées à une inégalité entre hommes et femmes. En définitive, mesure-t-on le bonheur ou la capacité des individus à admettre qu'ils sont heureux ? L'adaptation peut être un phénomène positif, mais elle est bien souvent une forme de résignation. Ce problème fut notamment souligné par trois auteurs : Amartya Sen, Jon Elster et Martha Nussbaum, qui critiquent les approches « welfaristes » de la justice [Elster, 1982 ; Nussbaum, 2001 ; Sen, 1979 ; Sen et Williams, 1982 ; Teschl et Comim, 2005]. Prendre pour critère de l'action le bien-être subjectif revient à porter l'attention sur les personnes dont les aspirations ne correspondent pas à la réalité, mais qui ne sont pas toujours les personnes qui ont le plus besoin d'aide.

L'insatisfaction peut certes révéler une réelle souffrance, une vigilance plutôt saine ou une exigence stimulante. D'après les principes de la biologie évolutionniste, nous apprécions ce qui est bien pour nous, pour notre survie. Toutefois, les instincts de compétition et d'accumulation, nourris par une publicité manipulatrice, pourraient rendre malheureux à l'heure où les besoins ont évolué [Easterlin, 2003].

En démontrant l'importance des phénomènes d'adaptation et de comparaison sociales, l'économie du bonheur donne des arguments à ceux qui ne souhaitent pas faire de la satisfaction le seul objectif de l'action publique. L'économie du bonheur souligne également les différences entre de « bonnes » et de « mauvaises » préférences, entre les plaisirs futiles et le bonheur durable. Le rôle de l'État évolue alors.

L'économie du bonheur : un retour en grâce du paternalisme ?

Les recommandations de l'économie du bonheur se trouvent, nous semble-t-il, dans la veine du « paternalisme libertaire », qui n'a rien d'un oxymoron [Thaler et Sunstein, 2003, 2008] : une fois les goûts et comportements des individus connus, il est possible de les influencer pour leur bien, pour leur bonheur, tout en préservant la liberté des individus. Alors que, pour les économistes orthodoxes, les préférences relèvent de la sphère privée [Kolm, 2005] et que l'individu est supposé faire le bon choix en fonction de ses préférences et de sa contrainte budgétaire, l'économie du bonheur s'éloigne de cette perspective. La distinction entre l'utilité anticipée au moment de la décision (*decision utility*) et l'utilité perçue ensuite (*experienced utility*) nous rappelle ainsi que les individus ne font pas

systématiquement les bons arbitrages pour maximiser leur bonheur, qu'ils anticipent mal le bien-être qu'ils retirent de chaque activité, qu'ils ont tendance à sous-estimer les phénomènes d'adaptation, que les économistes et psychologues peuvent en revanche mesurer. L'économie du bonheur démontre ainsi que les comportements individuels ne débouchent pas sur le bien-être collectif optimal [Layard, 2005]. L'État, plus rationnel et plus prévoyant, mènerait des politiques qui rendent les citoyens heureux (mais qui ne correspondent pas nécessairement à ce qu'ils veulent immédiatement...). L'État peut dans cette perspective inciter les individus à arrêter de fumer [Gruber et Mullainathan, 2005] ou limiter la course à l'accumulation de richesses par un système d'imposition adapté [Layard, 2005]. Dans la littérature relevant de l'économie du bonheur, la question de l'intervention de l'État est toutefois envisagée de façon pragmatique, en fonction des résultats pour chaque problème. Il ne s'agit pas d'apporter une réponse (interventionnisme, paternalisme, libéralisme) valable pour tout domaine [Jolls, Sunstein et Thaler, 1998].

Le paternalisme peut néanmoins vite dériver vers une forme de totalitarisme : peut-on réellement faire le bien des individus malgré eux ? Doit-on apprendre à être heureux ? Ne risque-t-on pas d'anesthésier tout sentiment d'indignation et de révolte, pourtant salutaire ? Le mal-être peut révéler de réels dysfonctionnements de la société, auquel on ne saurait répondre en prescrivant simplement plus d'anxiolytiques. *Le Meilleur des mondes* d'Aldous Huxley (1932), où l'administration conditionne les citoyens et distribue des drogues pour les rendre heureux, devrait agir comme un repoussoir.

Du bon usage de l'économie du bonheur

Les tenants de l'économie du bonheur ou de la psychologie hédonique ne sont pas tous « welfaristes » ni « paternalistes ». Le bonheur n'est pas le seul critère : d'une part, les individus veulent être heureux, mais pour de bonnes raisons ; d'autre part, ils peuvent accorder de l'importance à certaines choses qui ne procurent pourtant aucun bonheur [Diener et Seligman, 2004]. Daniel Kahneman, qui ne renie pas une certaine filiation avec Bentham, précise que d'autres critères sont envisageables pour l'analyse des politiques publiques [Kahneman *et al.*, 1997, p. 375].

Il est en revanche difficile de ne pas accorder au bonheur une place parmi les critères d'évaluation. Nous suivons en cela Philippe

Van Parijs : « L'appel aux préférences individuelles est inéluctable lorsqu'il s'agit de justifier aujourd'hui un idéal politique. Supposons par exemple qu'à celui qui promet l'avènement d'une société communiste quelqu'un objecte que, dans une telle société, les hommes ne seront pas heureux. À cette objection il y a sans doute beaucoup à répondre, mais certainement pas que le bonheur des hommes n'importe pas. On peut certes dire que la conception que les hommes se font aujourd'hui du bonheur est modelée par l'idéologie bourgeoise et relève de la "fausse conscience" (ce qui revient à établir une distinction entre désir et désir rationnel), ou que la libération de l'aliénation importe au moins autant que le bonheur, ou encore que l'idéal communiste n'est nullement de maximiser la "somme" des bonheurs individuels. Mais dès lors où l'on admet que le bonheur des hommes dans la société future est pertinent (fût-ce purifié, de manière non exclusive et/ou autrement que par sommation) pour évaluer celle-ci, on ne peut pas éviter de faire appel aux préférences individuelles ni donc d'affronter le problème de leur "fragilité" sociohistorique. Quoiqu'il s'y trouve posé de manière particulièrement claire, ce problème n'est donc nullement spécifique à l'utilitarisme » [Van Parijs, 1991, p. 53]. Miser sur la satisfaction déclarée, c'est faire confiance aux individus, leur redonner la parole, écouter leurs problèmes, leurs soucis.

Dans cette perspective, plus modeste, l'économie du bonheur permet d'échapper à quelques travers de l'économie normative. L'intérêt d'une approche à partir d'enquêtes d'opinion est d'éviter toute forme de romantisme [Diener et Seligman, 2004], qui consisterait à se fonder sur une nature humaine imaginaire, idéalisée et sans fondement empirique. En définitive, reconnaître la pertinence d'une opinion sur le bien-être personnel permet de « tenir compte d'une exigence majeure dans les sociétés occidentales modernes : le respect du pluralisme des goûts et de la liberté individuelle » [Fleurbaey *et al.*, 1997]. Des auteurs vont plus loin : le critère de bien-être subjectif serait démocratique, il tiendrait compte des opinions du peuple, à l'intérieur d'une nation, et non des experts ou des puissances extérieures [Diener et Oishi, 2005].

Si nous partageons en grande partie ces idées, quelques réserves doivent être formulées. Tout d'abord, l'économie du bonheur ne peut être un substitut de la démocratie. Les sondages d'opinion ne sauraient remplacer un débat citoyen éclairé, ce que souligne notamment le collectif FAIR. La définition du bien-être et du progrès doit faire l'objet d'un débat public, et ne peut être laissée dans les mains d'experts ou d'administrations dont le rôle est plutôt de collecter les informations disponibles. Les données et les

résultats dont on dispose à l'heure actuelle restent fragiles et parcelaires, on ne le répétera jamais assez. Prenons l'exemple de la croissance : rien n'indique qu'elle soit une condition nécessaire et suffisante du bonheur, ce qui ne veut pas dire pour autant qu'elle ne peut pas contribuer au bien-être sous certaines conditions, qui restent largement à définir.

L'économie du bonheur doit également résister aux sirènes du paternalisme, qui consisterait à croire que l'expert est mieux placé pour définir le bien des individus, et de l'ethnocentrisme qui consiste à croire que son point de vue est universel [Fleurbaey *et al.*, 1997]. Il n'est pas sûr que l'économie du bonheur échappe à ce travers. Elle cherche bien souvent des régularités universelles, une nature humaine, sans se soucier de replacer les phénomènes étudiés dans leur contexte économique, social et politique. De plus en plus d'études comparatives évoquent toutefois la possibilité que les causes de la satisfaction soient structurées par le contexte social et culturel. Cette voie de recherche nous semble prometteuse. Elle débouche sur des conclusions différentes : ce qui fait le bonheur des uns (les Danois, par exemple) ne ferait peut-être pas le bonheur des autres, pour le dire avec simplicité... Les travaux les plus récents en économie du bonheur ont justement montré la variété des préférences et l'importance des valeurs.

Conclusion

Les recherches les plus récentes démontrent que les déclarations sur le bien-être subjectif sont relativement fiables... et très intéressantes dans la mesure où elles peuvent confirmer (ou infirmer) scientifiquement les croyances populaires. Oui, l'argent fait (en partie) le bonheur, mais ne peut pas tout acheter. Au lieu de chercher le bonheur dans une promotion salariale ou une richesse matérielle, nous pourrions consacrer plus de temps à notre famille, nos proches, nos amis, à des buts non lucratifs, qui font sens pour nous. Nous redécouvrons la « sagesse ancienne dans la science contemporaine », pour reprendre les mots de John Haidt [2010]. Certains résultats de l'économie du bonheur sont toutefois plus surprenants : qui aurait pu dire que la crise de la quarantaine n'était pas un mythe, mais touchait une proportion non négligeable de la population ? Qui pouvait prédire que l'arrivée d'un enfant avait un effet éphémère sur le bonheur ? Qui pouvait quantifier exactement la durée de la lune de miel, c'est-à-dire de l'euphorie ou de la joie que procurent les liens du mariage ? Qui pouvait estimer le bien-être que procurent le lien social, les sorties entre amis, la participation à une association ? Les conclusions des recherches, loin d'être toujours triviales, questionnent la nature humaine.

Les nouvelles recherches sur le bonheur révèlent une nature humaine ambivalente : nous envions notre voisin, mais nous pouvons aussi nous réjouir du bonheur des autres et prendre plaisir à aider les autres. Le modèle de l'*homo oeconomicus* classique est en partie battu en brèche par l'économie du bonheur. Cette dernière complète (et parfois dément) les résultats des méthodes traditionnelles en économie (les préférences révélées). Le chercheur ne peut se contenter d'étudier les comportements observés, car les individus ne font pas toujours ce qui les rend heureux. Pour reprendre

une distinction que l'on doit à Kahneman, l'utilité vécue est très différente de l'utilité anticipée au moment de la décision.

L'économie du bonheur renouvelle, de façon pragmatique, les recommandations de politiques économiques, en questionnant la place centrale du PIB et de la croissance dans les débats, pour souligner l'importance d'autres aspects trop souvent négligés. La croissance contemporaine s'accompagne d'un malaise persistant, notamment dans la sphère du travail : chômage, intensité du travail, perte d'autonomie au travail, emprise du travail sur la vie sociale et privée, inégalités de revenu, etc. D'autres tendances sont également alarmantes : solitude, obésité, perte de confiance, délitement du lien social, etc.

En conclusion, nous reprendrons la métaphore que livre le psychologue Ed Diener [2008] : le bonheur est une recette. Certains ingrédients sont absolument essentiels au bonheur : avoir un emploi, une famille, des amis, vivre en démocratie, etc. Ces ingrédients répondent à des besoins universels. D'autres ingrédients donneront une certaine saveur à la recette, mais peuvent varier d'un individu à l'autre, d'un pays à l'autre. La recherche n'a pas entièrement pris la mesure de l'hétérogénéité entre individus ou entre pays. Il existe ainsi plusieurs voies vers le bonheur. Les pays occidentaux arrimés à la modernité affichent des degrés de satisfaction élevés, mais les valeurs traditionnelles peuvent aussi rassurer. La religion est un puissant anxiolytique, notamment dans les pays les moins développés.

Cette synthèse ne propose pas de recette toute faite du bonheur, mais livre quelques enseignements utiles pour concocter une recette — individuelle ou collective — et lui donner une certaine saveur. Certes, le bonheur est une affaire de chance, de probabilité, de gènes, de personnalité, mais il reste un aléa, une brèche, des choix — individuels et collectifs. On peut être heureux en adaptant ses préférences, ses aspirations, mais également en atteignant des buts que l'on s'est soi-même fixés, en étant attentif aux autres, en résistant s'il le faut, en ne se résignant pas, en agissant, en s'indignant.

Repères bibliographiques

- AFSA C. et MARCUS V. [2008], « Le bonheur attend-il le nombre des années ? », in Insee, *France, portrait social 2011*, Paris, Insee, p. 163-174.
- AKERLOF G. A., ROSE A. K. et YELLEN J. L. [1988], « Job switching and job satisfaction in the US labor market », *Brookings Papers on Economic Activity*, vol. 1988, n° 2, p. 495-594.
- ALBOUY V., GODEFROY P. et LOLLIVIER S. [2010], « Une mesure de la qualité de vie », in Insee, *France, portrait social 2011*, Paris, Insee.
- ALESINA A., DI TELLA R. et MACCULLOCH R. [2004], « Inequality and happiness : are Europeans and Americans different ? », *Journal of Public Economics*, vol. 88, n° 9-10, p. 2009-2042.
- ALESINA A. et FUCHS-SCHUENDEL N. [2005], « Good Bye Lenin (or not ?). The effect of communism on people's preferences », *American Economic Review*, vol. 97, p. 1507-1528.
- ALESINA A., GLAESER E. et SACERDOTE B. [2006], « Work and leisure in the US and Europe : why so different ? », *NBER Macroeconomics, Annual 2005*, vol. 20, p. 1-100.
- ALGAN Y. et CAHUC P. [2007], *La Société de défiance : comment le modèle social français s'autodétruit*, Paris, Éditions Rue d'Ulm, « Cepremap ».
- ANANYIN O. [2003], « Comment intégrer l'économie comparative dans l'économie ? », *Revue d'études comparatives Est-Ouest*, vol. 34, n° 2, p. 5-29.
- ASKENAZY P. [2004], *Les Désordres du travail. Enquête sur le nouveau productivisme*, Paris, Seuil.
- ATROSTIC B. K. [1982], « The demand for leisure and nonpecuniary job characteristics », *The American Economic Review*, vol. 72, n° 3, juin, p. 428-440.
- BAUDELOT C. et GOLLAC M. [2003], *Travailler pour être heureux ? Le bonheur et le travail en France*, Paris, Fayard.
- BAUDELOT C., GOLLAC M. et GURGAND M. [1999], « Hommes et femmes au travail : des satisfactions comparables en dépit de situations inégales », *Premières Informations et Premières Synthèses*, n° 99.09.
- BAUJARD A. [2003], « L'économie du bien-être est morte. Vive l'économie du bien-être ! », *Document*

- de travail, Université de Caen, CREM-CNRS, révisé en 2011.
- BAUMARD N. [2010], *Comment nous sommes devenus moraux : une histoire naturelle du bien et du mal*, Paris, Odile Jacob.
- BECKER G. et STIGLER G. [1977], « De gustibus non est disputandum », *The American Economic Review*, vol. 67, n° 2, p. 76-90.
- BENDER K. A., DONOHUE S. M. et HEYWOOD J. S. [2005], « Job satisfaction and gender segregation », *Oxford Economic Papers*, vol. 57, n° 3, juillet, p. 475-496.
- BENDER K. A. et SLOANE P. J. [1998], « Job satisfaction, trade unions, and exit-voice revisited », *Industrial and Labor Relations Review*, vol. 51, n° 2, janvier, p. 220-240.
- BENESCH C., FREY B. et STUTZER A. [2007], « Does watching TV make us happy ? », *Journal of Economic Psychology*, vol. 28, n° 3, p. 283-313.
- [2010], « TV channels, self control and happiness », *B. E. Journal of Economic Analysis & Policy*, vol. 10, n° 1.
- BENZ M. et FREY B. [2008], « Being independent is a great thing : subjective evaluations of self-employment and hierarchy », *Economica*, vol. 75, n° 298 (05), London School of Economics and Political Science, p. 362-383.
- BERTRAND M. et MULLAINATHAN S. [2001], « Do people mean what they say ? Implications for subjective survey data », *American Economic Review*, vol. 91, n° 2, p. 67-72.
- BJORNSKOV C., DREHER A. et FISCHER J. [2007a], « The bigger the better ? Evidence of the effect of government size on life satisfaction around the world », *Public Choice*, vol. 130, n° 3, mars, p. 267-292.
- [2007b], « On gender inequality and life satisfaction does discrimination matter ? », *Working Paper Series*, n° 2007-07, University of St. Gallen, Department of Economics.
- [2008], « On decentralization and life satisfaction », *Economics Letters*, vol. 99, n° 1, p. 147-151.
- BLANCHFLOWER D. et OSWALD A. [2004], « Money, sex and happiness : an empirical study », *Scandinavian Journal of Economics*, vol. 106, n° 3, p. 393-416.
- [2008], « Is well-being U-shaped over the life cycle ? », *Social Science & Medicine*, vol. 66, n° 8, p. 1733-1749.
- BLANCHFLOWER D. G., OSWALD A. et STUTZER A. [2001], « Latent entrepreneurship across nations », *European Economic Review*, vol. 45, n° 4-6, p. 680-691.
- BLANCHFLOWER D., OSWALD A. et VAN LANDEGHEM B. [2009], « Imitative obesity and relative utility », *Journal of the European Economic Association*, vol. 7, n° 2-3, p. 528-538.
- BÖCKERMAN P. et ILMAKUNNAS P. [2006], « Elusive effects of unemployment on happiness », *Social Indicators Research*, vol. 79, n° 1, p. 159-169.
- BOES S., STAUB K. et WINKELMANN R. [2010], « Relative status and satisfaction », *Economics Letters*, vol. 109, n° 3, décembre, p. 168-170.
- BOK D. [2010], *The Politics of Happiness. What Government Can Learn From the New Research on Well-Being*, Princeton, Princeton University Press.
- BORJAS G. J. [1979], « Job satisfaction, wages and unions », *The Journal of Human Resources*, vol. 14, n° 1, p. 21-40.

- BOWLES S. [1998], « Endogenous preferences : the cultural consequences of markets and other economic institutions », *Journal of Economic Literature*, vol. 36, n° 2, mars, p. 75-111.
- BROCHON P. [2002], « Les grandes enquêtes internationales (Eurobaromètres, Valeurs, ISSP) : apports et limites », *L'Année sociologique*, vol. 52, n° 1, p. 105-130.
- BRICKMAN P., COATES D. et JANOFF-BULMAN R. [1978], « Lottery winners and accidents victims : is happiness relative ? », *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 36, n° 8, p. 917-927.
- BROCHIER H. [1997], « Le dualisme du positif et du normatif en économie et dans les sciences sociales », in BROCHIER H., FRYDMAN R., GAZIER B. et LALLEMENT J. (dir.), *L'Économie normative*, Paris, Economica.
- BRYSON A., CAPPELLARI L. et LUCIFORA C. [2010], « Why so unhappy ? The effects of unionisation on job satisfaction », *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 72, n° 3, p. 357-380.
- BURCHARDT T. [2005], « Are one man's rags another man's riches ? Identifying adaptive preferences using panel data », *Social Indicators Research*, vol. 74, n° 1, p. 57-102.
- BYGREN M. [2004], « Pay reference standards and pay satisfaction : what do workers evaluate their pay against ? », *Social Science Research*, vol. 33, n° 2, p. 206-224.
- CAILLÉ A. [2010], « Ouverture maussienne », *Revue du MAUSS*, vol. 2010/2, n° 36, p. 25-33.
- CARROLL N., FRIJTERS P. et SHIELDS M. [2009], « Quantifying the costs of drought : new evidence from life satisfaction data », *Journal of Population Economics*, vol. 22, n° 2, p. 445-461.
- CENTRE D'ANALYSE STRATÉGIQUE (CAS) [2010], *La Santé mentale, l'affaire de tous*, Paris, La Documentation française.
- CLARK A. [1995], « L'utilité est-elle relative ? Analyse à l'aide de données sur les ménages », *Économie et Prévision*, vol. 121, n° 121, p. 151-164.
- [1997], « Job satisfaction and gender : why are women so happy at work ? », *Labour Economics*, vol. 4, n° 4, p. 341-372.
- [1999], « Are wages habit-forming ? Evidence from micro data », *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 39, n° 2, p. 179-200.
- [2001], « What really matters in a job ? Hedonic measurement using quit data », *Labour Economics*, vol. 8, n° 2, p. 223-242.
- [2003], « Unemployment as a social norm : psychological evidence from panel data », *Journal of Labor Economics*, vol. 21, n° 2, p. 323-351.
- [2005], « What makes a good job ? Evidence from OECD countries », in BAZEN S., LUCIFORA C. et SALVERDA W. (dir.), *Job Quality and Employment Behaviour*, Basingstoke, Palgrave.
- [2010], « Promouvoir la réciprocité dans le travail », in ASKENAZY P. et COHEN D., *16 Nouvelles Questions d'économie contemporaine*, Paris, Albin Michel, p. 339-350.
- CLARK A., DIENER E., GEORGELLIS Y. et LUCAS R. [2008], « Lags and leads in life satisfaction : a test of the baseline hypothesis », *Economic Journal*, vol. 118, n° 529, juin, p. F222-F243.
- CLARK A., ETILÉ F., POSTEL-VINAY F., SENIK C. et VAN DER STRAETEN K. [2005], « Heterogeneity in reported well-being : evidence from twelve European countries », *Economic*

- Journal*, vol. 115, n° 502, p. 118-132.
- CLARK A., FRIJTERS P. et SHIELDS M. [2008], « Relative income, happiness and utility : an explanation for the Easterlin paradox and other puzzles », *Journal of Economic Literature*, vol. 46, n° 1, mars, p. 95-144.
- CLARK A. et GEORGELLIS Y. [2004], « Kahneman meets the quitters : peak-end behaviour in the labour market », *Document de travail*.
- CLARK A., KNABE A. et RÄTZEL S. [2010], « Boon or Bane? Others' unemployment, well-being and job insecurity », *Labour Economics*, vol. 17, n° 1, p. 52-61.
- CLARK A., KRISTENSEN N. et WESTERGAARD-NIELSEN N. [2009a], « Job satisfaction and co-workers wages : status or signal ? », *Economic Journal*, vol. 119, n° 536, p. 430-447.
- [2009b], « Economic satisfaction and income rank in small neighbourhoods », *Journal of the European Economic Association*, vol. 7, n° 2-3, p. 519-527.
- CLARK A. et LUCAS R. [2006], « Do people really adapt to marriage ? », *Journal of Happiness Studies*, vol. 7, n° 4, p. 405-426.
- CLARK A. et OSWALD A. [1994], « Unhappiness and unemployment », *The Economic Journal*, vol. 104, n° 424, p. 359-381.
- [1996], « Satisfaction and comparison income », *Journal of Public Economics*, vol. 61, n° 3, p. 359-381.
- [2002], « A simple statistical method for measuring how life events affect happiness », *International Journal of Epidemiology*, vol. 31, n° 6, p. 1139-1144.
- CLARK A. et POSTEL-VINAY F. [2009], « Job security and job protection », *Oxford Economic Papers*, vol. 61, n° 2, p. 207-239.
- CLARK A. et SENIK C. [2008], « La croissance rend-elle heureux ? La réponse des données subjectives », in ASKENAZY P. et COHEN D. (dir.), *27 Questions d'économie contemporaine*, Paris, Albin Michel, « Économiques ».
- [2010], « Who compares to whom ? The anatomy of income comparisons in Europe », *The Economic Journal*, vol. 120, n° 544, p. 573-594.
- [2011], « Is happiness different from flourishing ? Cross-country evidence from the ESS », *Revue d'économie politique*, vol. 121, n° 1, p. 17-34.
- COLANDER D. [2007], « Edgeworth's hedonimeter and the quest to measure utility », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 21, n° 2, p. 215-225.
- COMBEMALE P. [2007], « L'hétérodoxie encore : continuer le combat, mais lequel ? », *Revue du MAUSS*, n° 2, p. 71-81.
- COMMISSION EUROPÉENNE [2009], « Le PIB et au-delà : mesurer le progrès dans un monde en mutation », COM(2009)0433 final.
- [2010], « Europe 2020. Une stratégie pour une croissance intelligente, durable et inclusive », COM(2010)2020, 3 mars.
- CONSEIL EUROPÉEN [2010], « Conclusion du Conseil européen », EUCO 13/10, 17 juin.
- DAVOINE L. [2009], « L'économie du bonheur : quel intérêt pour les politiques publiques ? », *Revue économique*, vol. 60, n° 2009/4, p. 905-926.
- DAVOINE L. et ERHEL C. [2007], « La qualité de l'emploi en Europe : une approche comparative et dynamique », *Économie et Statistique*, n° 410, p. 47-70.

- DAVOINE L. et MÉDA D. [2009], « Les Français et le travail : une relation singulière », *Futuribles*, n° 351, avril, p. 5-29.
- DEATON A. [2008], « Income, health and well-being around the world : evidence from the Gallup World Poll », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 22, n° 2, p. 53-72.
- DESJARDINS R. [2008], « Researching the links between education and well-being », *European Journal of Education*, vol. 43, n° 1, p. 23-35.
- DIENER E. [1997], « Measuring quality of life : economic, social, and subjective indicators », *Social Indicators Research*, vol. 40, p. 189-216.
- [2008], « Myths in the science of happiness, and directions for future research », in EID M. et LARSEN R. (dir.) [2008], *The Science of Subjective Well-Being*, New York, The Guildford Press, p. 493-514.
- DIENER E., HELLIWELL J. F. et KAHNEMAN D. [2010], *International Differences in Well-Being*, Oxford, Oxford University Press.
- DIENER E., KAHNEMAN D., TOV W. et ARORA R. [2010], « Income's association with judgements of life versus feelings », in DIENER E., HELLIWELL J. F. et KAHNEMAN D., *International Differences in Well-Being*, Oxford, Oxford University Press, p. 3-15.
- DIENER E. et OISHI S. [2005], « Are Scandinavians happier than Asians ? Issues in comparing nations on subjective well-being », in COLUMBUS F. (dir.), *Politics and Economics of Asia*, Hauppauge, Nova Science Publishers.
- DIENER E. et SCOLLON C. [2003], « Subjective well-being is desirable, but not the *summum bonum* », article présenté à la conférence *University of Minnesota Interdisciplinary Workshop on Well-Being*, Minneapolis, 23-25 octobre.
- DIENER E. et SELIGMAN E. [2004], « Beyond money. Toward an economy of well-being », *Psychological Science in the Public Interest*, vol. 5, n° 1, 1-31.
- DIENER E. et SUH E. (dir.) [2000], *Culture and Subjective Well-Being*, Cambridge, The MIT Press.
- DI TELLA R. et MACCULLOCH R. J. [2006], « Some uses of happiness data in economics », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 20, n° 1, p. 25-46.
- [2010], « Happiness adaptation to income beyond "basic needs" », in DIENER E., HELLIWELL J. F. et KAHNEMAN D. [2010], *International Differences in Well-Being*, Oxford, Oxford University Press, p. 217-246.
- DI TELLA R., MACCULLOCH R. J. et OSWALD A. [2001], « Preferences over inflation and unemployment : evidence from surveys of happiness », *The American Economic Review*, vol. 91, n° 1, p. 335-341.
- [2003], « The macroeconomics of happiness », *The Review of Economics and Statistics*, vol. 85, n° 4, p. 809-827.
- DUESENBERY J. S. [1949], *Income, Saving and the Theory of the Consumer Behavior*, Cambridge, Harvard University Press.
- EASTERLIN R. [1973], « Does money buy happiness ? », *The Public Interest*, n° 30, p. 3-10.
- [1974], « Does economic growth improve the human lot ? Some empirical evidence », in DAVID P. et REDER M. (dir.), *Nations and Households in Economic Growth*, New York, Academic Press.
- [1995], « Will raising the incomes of all increase the happiness of

- all ? », *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 27, n° 1, p. 35-48.
- [2002], « Introduction », in EASTERLIN R. (dir.), *Happiness in Economics*, Cheltenham/Northampton, Edward Elgar.
- [2003], « Building a better theory of well-being », in BRUNI L. et PORTA P. (dir.), *Economics et Happiness. Framing the Analysis*, Oxford, Oxford University Press.
- [2005a], « Feeding the illusion of growth and happiness : a reply to Hagerty and Veenhoven », *Social Indicators Research*, vol. 74, n° 3, p. 429-433.
- [2005b], « Diminishing marginal utility of income ? Caveat emptor », *Social Indicators Research*, vol. 70, n° 3, p. 243-255.
- EASTERLIN R. et SAWANGFA O. [2010], « Happiness and economic growth : does the cross section predict time trends ? Evidence from developing countries », in DIENER E., HELLIWELL J. F. et KAHNEMAN D. [2010], *International Differences in Well-Being*, Oxford, Oxford University Press, p. 166-216.
- EDGEWORTH F. [1881] [1961], *Mathematical Psychics : An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Science*, New York, Augustus M. Kelly.
- EID M. et LARSEN R. (dir.) [2008], *The Science of Subjective Well-Being*, New York, The Guildford Press.
- ELSTER J. [1982], « Sour grapes : utilitarianism and the genesis of wants », in SEN A. et WILLIAMS B. (dir.), *Utilitarianism and Beyond*, Cambridge, Cambridge University Press.
- ERHEL C. [2003], « Les économistes et la comparaison internationale : une approche par les politiques de l'emploi », in LALLEMENT M. et SPURK J. (dir.), *Stratégies de la comparaison internationale*, Paris, CNRS Éditions, p. 135-150.
- ESTER P., BRAUN M. et VINKEN H. [2006], « Eroding work values ? », in ESTER P., BRAUN M. et MOHLER P. (dir.), *Globalization, Value Change and Generations. A Cross-National and Intergenerational Perspective*, Leyde/Boston, Brill Academic Publishers, p. 89-113.
- EUROPEAN FOUNDATION FOR THE IMPROVEMENT OF LIVING AND WORKING CONDITIONS [2009], *Second European Quality of Life Survey. Overview*.
- FAIR [2011], *La Richesse autrement, Alternatives économiques*, hors-série poche, n° 48.
- FAIRLIE R. W. [2002], « Drug dealing and legitimate self-employment », *Journal of Labor Economics*, n° 20, p. 538-567.
- FALK A. et KNELL M. [2004], « Choosing the Joneses : endogenous goals and reference standards », *Scandinavian Journal of Economics*, vol. 106, n° 3, p. 417-435.
- FERRER-I-CARBONELL A. [2005], « Income and well-being : an empirical analysis of the comparison income effect », *Journal of Public Economics*, vol. 89, n° 5-6, p. 997-1019.
- FERRER-I-CARBONELL A. et FRIJTERS P. [2004], « How important is methodology for the estimates of the determinants of happiness ? », *The Economic Journal*, vol. 114, n° 497, p. 641-659.
- FLEURBAEY M. [2009], « Beyond GDP : the quest for a measure of social welfare », *Journal of Economic Literature*, vol. 47, n° 4, p. 1029-1075.
- FLEURBAEY M., HERPIN N., MARTINEZ M. et VERGER D. [1997], « Mesurer la

- pauvreté ? », *Économie et Statistique*, n° 309-310, p. 23-33.
- FRANK R. H. [1998], *Luxury Fever : Money and Happiness in an Era of Excess*, Princeton, Princeton University Press.
- FREDERICK S. et LOEWENSTEIN G. [1999], « Hedonic adaptation », in KAHNEMAN D., DIENER E. et SCHWARZ N. (dir.), *Well-Being : The Foundations of Hedonic Psychology*, New York, The Russell Sage Foundation.
- FREEMAN R. [1978], « Job satisfaction as an economic variable », *The American Economic Review*, vol. 68, n° 2, p. 135-141.
- FREEMAN R. B. et MEDOFF J. L. [1980], « Le syndicalisme à deux visages », *Revue économique*, vol. 31, n° 3, p. 505-539.
- FREEMAN R. B. et ROGERS J. [2006], *What Workers Want*, Ithaca, ILR Press/Russell Sage Foundation, 2^e édition.
- FREMIGACCI F. et L'HORTY Y. [2006], « Vingt ans d'évolution de la qualité des emplois en France », in CENTRE D'ÉTUDES DE L'EMPLOI, *La Qualité de l'emploi*, Paris, La Découverte, « Repères », p. 27-41.
- FREY B. et JEGEN R. [2001], « Motivation crowding theory », *Journal of Economic Surveys*, vol. 15, n° 5, p. 589-611.
- FREY B. et STUTZER A. [2000], « Happiness, economy and institutions », *The Economic Journal*, vol. 110, n° 466, p. 918-938.
- [2002], *Happiness and Economics. How the Economy and Institutions Affect Well-Being*, Princeton/Oxford, Princeton University Press.
- [2005], « Beyond outcomes : measuring procedural utility », *Oxford Economic Papers*, vol. 57, n° 1, janvier, p. 90-111.
- [2006], « Does marriage make people happy, or do happy people get married ? », *The Journal of Socio-Economics*, vol. 35, n° 2, p. 326-347.
- [2007], « Should national happiness be maximised », *Working Paper*, n° 306, IERE, University of Zurich.
- [2008], « Stress that doesn't pay : the commuting paradox », *Scandinavian Journal of Economics*, vol. 110, n° 2, p. 339-366.
- [2010], « Recent advances in the economics of individual subjective well-being », *IZA Discussion Paper*, n° 4850.
- FRITERS P., GEISHECKER I., SHIELDS M. A. et HAIKEN-DENEW J. P. [2006], « Can the large swings in Russian life satisfaction be explained by ups and downs in real incomes ? », *Scandinavian Journal of Economics*, vol. 108, n° 3, p. 433-458.
- FRITERS P., SHIELDS M. A. et HAIKEN-DENEW J. P. [2004], « Money does matter ! Evidence from increasing real incomes in East Germany following reunification », *American Economic Review*, vol. 94, n° 3, p. 730-741.
- GADREY J. et JANY-CATRICE F. [2007], *Les Nouveaux Indicateurs de richesse*, Paris, La Découverte, « Repères », nouvelle édition.
- GARDNER J. et OSWALD A. J. [2006], « Do divorcing couples become happier by breaking up ? », *Journal of the Royal Statistical Society*, vol. 169, n° 2, p. 319-336.
- [2007], « Money and mental well-being : a longitudinal study of medium-sized lottery wins », *Journal of Health Economics*, vol. 26, n° 1, p. 49-60.
- GARNER H., MÉDA D. et SENIK C. [2006], « La place du travail dans les identités », *Économie et Statistique*, n° 393-394, p. 21-39.
- GAUCHER R. [2009], *Bonheur et économie. Le capitalisme est-il*

- soluble dans la recherche du bonheur ?* Paris, L'Harmattan, « L'esprit économique ».
- GAUTIE J. [2007], « L'économie à ses frontières (sociologie, psychologie) : quelques pistes », *Revue économique*, vol. 58, n° 4, 927-939.
- GAZIER B. [1997], « Les bases cognitives des théories économiques normatives : le tournant des années 1970 », in BROCHIER H., FRYDMAN R., GAZIER B. et LALLEMENT J. (dir.), *L'Économie normative*, Paris, Economica.
- [2010], *Les Stratégies des ressources humaines*, Paris, La Découverte, « Repères », 3^e édition.
- GILL F. [2000], « The meaning of work : lessons from sociology, psychology, and political theory », *Journal of Socio-Economics*, vol. 28, n° 6, p. 725-743.
- GODEFROY P. [2011], « Life-satisfaction : French people give themselves an average score of 7 out of 10 », in Insee, *France, portrait social 2011*, Paris, Insee.
- GRAHAM C. [2009], *Happiness Around the World. The Paradox of Happy Peasants and Miserable Millionaires*, Oxford, Oxford University Press.
- GRAHAM C., CHATTOPADHYAY S. et PICON M. [2010], « The Easterlin and other paradoxes : why both sides of the debate may be correct », in DIENER E., HELLIWELL J. F. et KAHNEMAN D. [2010], *International Differences in Well-Being*, Oxford, Oxford University Press, p. 247-290.
- GREEN F. [2006a], *Demanding Work. The Paradox of Job Quality in the Affluent Economy*. Princeton/Oxford, Princeton University Press.
- [2006b], « Intensification du travail, degré d'autonomie et déclin du bien-être au travail », in ASKENAZY P., CARTRON D., DE CONINCK F. et GOLLAC M. (dir.), *Organisation et intensité du travail*, Toulouse, Octarès, p. 354-365.
- [2009], « Subjective employment insecurity around the world », *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, vol. 2, n° 3, p. 343-363.
- GREEN F. et ZHU Y. [2010], « Overqualification, job dissatisfaction, and increasing dispersion in the returns to graduate education », *Oxford Economic Papers*, vol. 62, n° 4, p. 740-763.
- GRIFFIN J. [1986], *Well-Being. Its Meaning, Measurement and Moral Importance*, Oxford, Oxford University Press.
- GROOT W. et VAN DEN BRINK H. M. [1999], « Job satisfaction and preference drift », *Economics Letters*, vol. 63, n° 3, p. 363-367.
- GROSFELD I. et SENIK C. [2009], « La montée de l'aversion à l'inégalité. Du temps des anticipations au temps de la déception », *Revue économique*, vol. 60, n° 3, p. 749-758.
- GRUBER J. et MULLAINATHAN S. [2005] « Do cigarette taxes make smokers happier ? », *Advances in Economic Analysis & Policy*, vol. 5, n° 1, article 4.
- GUISSO L., SAPIENZA P. et ZINGALES L. [2006], « Does culture affect economic outcomes ? », *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 20, n° 2, printemps, p. 23-48.
- GUMBEL P. [2010], *On achève bien les écoliers*, Paris, Grasset.
- GURIEV S. et ZHURAVSKAYA E. [2009], « (Un)Happiness in transition », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 23, n° 2, p. 143-168.
- GUVEN C., SENIK C. et STICHNOTH H. [2009], « You can't be happier

- than your wife », *IZA Discussion Paper*, n° 4599.
- HAGERTY M. R. et VEENHOVEN R. [2003], « Wealth and happiness revisited — growing national income does go with greater happiness », *Social Indicators Research*, vol. 64, n° 1, p. 1-27.
- [2006], « Rising happiness in nations 1946-2004 : a reply to Easterlin », *Social Indicators Research*, vol. 79, p. 421-436.
- HAIDT J. [2010], *L'Hypothèse du bonheur. La redécouverte de la sagesse ancienne dans la science contemporaine*, Wavre, Mardaga, traduction de *The Happiness Hypothesis. Finding Modern Truth in Ancient Wisdom*, New York, Basic Books, 2006.
- HAIDT J. et KEYES C. L. M. [2003], *Flourishing. Positive Psychology and the Life Well-Lived*, Washington D.C., American Psychological Association.
- HAMERMESH D. [1977], « Economic aspects of job satisfaction », in ASHENFELTER O. et OATES W. (dir.), *Essays in Labour Market Analysis*, Toronto, John Wiley et Sons.
- HANDEL M. J. [2005], « Trends in perceived job quality, 1989 to 1998 », *Work and Occupations*, vol. 32, n° 1, p. 66-94.
- HARKNESS J. A. [1998], *Cross-Cultural Survey Equivalence*, Mannheim, ZUMA, vol. 3.
- HARTOG J. et OOSTERBEEK H. [1998], « Health, wealth and happiness : why pursue a higher education ? », *Economics of Education Review*, vol. 17, n° 3, p. 245-256.
- HEADEY B. et WOODEN M. [2004], « The effects of wealth and income on subjective well-being and ill-being », *Economic Record*, vol. 80, n° 1, p. S24-S33.
- HELLIWELL J. [2003], « How's life ? Combining individual and national variables to explain subjective well-being », *Economic Modelling*, vol. 20, n° 2, p. 331-360.
- HELLIWELL J., BARRINGTON-LEIGH C., HARRIS A. et HUANG H. [2010], « International evidence on the social context of well-being », in DIENER E., HELLIWELL J. F. et KAHNEMAN D. [2010], *International Differences in Well-Being*, Oxford, Oxford University Press, p. 291-327.
- HESSAMI Z. [2010], « The size and composition of government spending in Europe and its impact on well-being », *Kyklos*, vol. 63, n° 3, août, p. 346-382.
- HEYWOOD J. S., SIEBERT W. S. et WEI X. [2002], « Worker sorting and job satisfaction : the case of union and government jobs », *Industrial and Labor Relations Review*, vol. 55, n° 4, juillet, p. 595-607.
- HIRSCHMAN A. [1977], *Les Passions et les intérêts*, Paris, PUF.
- HIRSCHMAN A. et ROTHSCHILD M. [1973], « The changing tolerance for income inequality in the course of economic development », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 87, n° 4, p. 544-566.
- HOSSEINI H. [2003], « The arrival of behavioral economics : from Michigan, or the Carnegie School in the 1950s and the early 1960s ? », *Journal of Applied Psychology*, vol. 32, n° 4, p. 391-409.
- HUANG X. et VAN DE VLIET E. [2004], « Job level and national culture as joint roots of job satisfaction », *Applied Psychology : An International Review*, vol. 53, n° 3, p. 329-348.
- HUNDLEY G. [2001], « Why and when are the self-employed more

- satisfied with their work ? », *Industrial Relations*, vol. 40, n° 2, avril, p. 293-316.
- HUPPERT F., MARKS N., CLARK A., SIEGRIST J., VITTIERSO J. et WAHRENDORF M. [2009], « Measuring well-being across Europe : description of the ESS well-being module and preliminary findings », *Social Indicators Research*, vol. 91, n° 3, p. 301-302.
- INGLEHART R. F. [2010], « Faith and freedom : traditional and modern ways to happiness », in DIENER E., HELLIWELL J. F. et KAHNEMAN D. [2010], *International Differences in Well-Being*, Oxford, Oxford University Press, p. 351-397.
- INGLEHART R. F. et KLINGEMANN H.-D. [2000], « Genes, culture, democracy, and happiness », in DIENER E. et SUH E. M. (dir.), *Culture and Subjective Well-Being*, Cambridge, The MIT Press, p. 165-183.
- INGLEHART R. F., PETERSON C. et WELZEL C. [2008], « Development, freedom, and rising happiness : a global perspective (1981-2007) », *Perspectives on Psychological Science*, vol. 3, n° 4.
- JANY-CATRICE F. et MÉDA D. [2011], « Le rapport Stiglitz et les écueils de l'expertise », *Note de travail*, n° 14, IDIES.
- JOLLS C., SUNSTEIN C. et THALER R. [1998], « A behavioral approach to law and economics », *Stanford Law Review*, vol. 50, p. 1471-1550.
- KAHNEMAN D. et DEATON A. [2010], « High income improves evaluation of life but not emotional well-being », *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 6 septembre.
- KAHNEMAN D., DIENER E. et SCHWARZ N. [1999], *Well-Being : The Foundations of Hedonic Psychology*, New York, The Russell Sage Foundation.
- KAHNEMAN D., KNETSCH J. et THALER R. [1991], « Anomalies : the endowment effect, loss aversion, and status quo bias », *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, n° 1, p. 193-206.
- KAHNEMAN D. et KRUEGER A. [2006], « Development in the measurement of subjective well-being », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 20, n° 1, p. 3-24.
- KAHNEMAN D., KRUEGER A., SCHKADE D., SCHWARZ N. et STONE A. [2004], « Toward national well-being accounts », *American Economic Review*, vol. 94, n° 2, p. 429-434.
- KAHNEMAN D., SCHKADE D., SCHWARZ N., FISCHLER C., KRUEGER A. et KRILLA A. [2010], « The structure of well-being in two cities : life satisfaction and experienced happiness in Columbus, Ohio, and Rennes, France », in DIENER E., HELLIWELL J. F. et KAHNEMAN D. [2010], *International Differences in Well-Being*, Oxford, Oxford University Press, p. 16-33.
- KAHNEMAN D. et SUGDEN R. [2005], « Experienced utility as a standard of policy evaluation », *Environmental et Resource Economics*, vol. 32, n° 1, p. 161-181.
- KAHNEMAN D., WAKKER P. et SARIN R. [1997], « Back to Bentham ? Explorations of experienced utility », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 112, n° 2, p. 375-405.
- KINGDOM G. et KNIGHT J. [2007], « Communities, comparisons and subjective well-being in a divided society », *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 64, n° 1.
- KNIGHT J., SONG L. et GUNATILAKA R. [2009], « Subjective well-being and its determinants in rural China », *China Economic Review*, vol. 20, n° 4, p. 635-649.
- KOLM S. C. [1998], *Modern Theories of Justice*, Cambridge, The MIT Press.

- [2005], *Macrojustice. The Political Economy of Fairness*, Cambridge, Cambridge University Press.
- KONOW J. et EARLEY J. [2008], « The hedonistic paradox : is *homo economicus* happier ? », *Journal of Public Economics*, vol. 92, n° 1-2, p. 1-33.
- KOTAKORPI K. et LAAMANEN J. P. [2010], « Welfare state and life satisfaction : evidence from public health care », *Economica*, vol. 77, n° 307 (07), p. 565-583.
- KRISHNA DUTT A. et RADCLIFF B. [2009], *Happiness, Economics and Politics. Towards a Multi-Disciplinary Approach*, Cheltenham/Northampton, Edward Elgar.
- KRISTENSEN N. et WESTERGAARD-NIELSEN N. [2006], « Reliability of job satisfaction measures », *Journal of Happiness Studies*, vol. 8, n° 2, juin, p. 273-292.
- KRUEGER A. B. et SCHKADE D. A. [2008], « The reliability of subjective well-being measures », *Journal of Public Economics*, vol. 92, n° 8-9, p. 1833-1845.
- LALIVE R. et STUTZER A. [2010], « Approval of equal rights and gender difference in well-being », *Journal of Population Economics*, vol. 23, n° 3, p. 933-962.
- LANE R. E. [1992], « Work as "disutility" and money as "happiness" : cultural origins of a basic market errors », *The Journal of Socio-Economics*, vol. 21, n° 1, p. 43-64.
- LAYARD R. [1980], « Human satisfaction and public policy », *The Economic Journal*, vol. 90, n° 360, p. 737-750.
- [2005], *Happiness. Lessons From a New Science*, Londres, Penguin Books ; trad. fr. *Le Prix du bonheur*, Paris, Armand Colin, 2007.
- [2006]. *The Depression Report. A New Deal for Depression and Anxiety Disorders*, Londres, CEP.
- LAYARD R. et DUNN J. [2009], *A Good Childhood. Searching for Values in a Competitive Age*, Londres, Penguin Books.
- LAYARD R., MAYRAZ G. et NICKELL S. [2010], « Does relative income matter ? Are the critics right ? », in DIENER E., HELLIWELL J. F. et KAHNEMAN D. [2010], *International Differences in Well-Being*, Oxford, Oxford University Press, p. 139-165.
- LILKES O. [2008], « Happiness across the life cycle : exploring age-specific preferences », *Policy Brief*, European Centre for Social Welfare Policy and Research, mars.
- LÉVY-GARBOUA L. et MONTMARQUETTE C. [2004], « Reported job satisfaction : what does it mean ? », *Journal of Socio-Economics*, vol. 33, p. 135-151.
- LORENZ E. et VALEYRE A. [2005], « Organisational innovation, human resource management and labour market structure : a comparison of the EU-15 », *The Journal of Industrial Relations*, vol. 47, n° 4, décembre, p. 424-442.
- LUECHINGER S. [2009], « Valuing air quality using the life satisfaction approach », *Economic Journal*, vol. 119, n° 536, p. 482-515.
- LUECHINGER S., MEIER S. et STUTZER A. [2010], « Why does unemployment hurt the employed ? Evidence from the life satisfaction gap between the public and the private sector », *Journal of Human Resources*, vol. 45, n° 4, p. 998-1045.
- LUECHINGER S. et RASCHKY P. [2009], « Valuing flood disasters using the life satisfaction approach »,

- Journal of Public Economics*, vol. 93, n° 3-4, p. 620-633.
- LUTTMER E. F. P. [2005], « Neighbors as negatives : relative earnings and well-being », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 120, n° 3, p. 963-1002.
- MCBRIDE M. [2001], « Relative income effects on subjective well-being in the cross-section », *Journal of Economic Behaviour and Organization*, vol. 45, p. 251-278.
- MCMAHON D. [2006], *Happiness. A History*, New York, Atlantic Monthly Place.
- MÉDA D. [1995], *Le Travail, une valeur en voie de disparition*, Paris, Aubier, « Alto ».
- [1999], *Qu'est-ce que la richesse ?*, Paris, Flammarion.
- [2001], *Le Temps des femmes. Pour un nouveau partage des rôles*, Paris, Flammarion.
- MÉDA D. et VENDRAMIN P. [2010], « Les générations entretiennent-elles un rapport différent au travail ? », *Sociologies*, décembre.
- MEIER S. et STUTZER A. [2008], « Is volunteering rewarding in itself ? », *Economica*, vol. 75, n° 1, p. 39-59.
- MONGIN P. [2002], « Is there progress in normative economics ? », in BÖHM S., GEHRKE C., KURZ H. et STURN R. (dir.), *Is There Progress in Economics ?*, Cheltenham, Edward Elgar.
- [2006], « Value judgments and value neutrality in economics », *Economica*, vol. 73, n° 290, p. 257-290.
- MONGIN P. et ASPREMONT C. D' [1998], « Utility theory and ethics », in BARBERÀ S., HAMMOND P. et SEIDL C. (dir.), *Handbook of Utility Theory*, Boston, Kluwer Academic Publishers.
- MORAWETZ D., ATIA E., BIN-NUN G., FELOUS L., GARIPLERDEN Y., HARRIS E., SOUSTIEL S., GEORGE TOMBROS G. et ZARFATY Y. [1977], « Income distribution and self-rated happiness : some empirical evidence », *Economic Journal*, vol. 87, n° 347, p. 511-522.
- NEW ECONOMICS FOUNDATION [2009], *The Happy Planet Index 2.0, Rapport*.
- NOLEN-HOEKSEMA S. et RUSTING C. [1999], « Gender differences in well-being », in KAHNEMAN D., DIENER E. et SCHWARZ N. (dir.), *Well-Being : The Foundations of Hedonic Psychology*, New York, The Russell Sage Foundation, p. 330-350.
- NORRIS P. [2003], « Is there still a public service ethos ? Work values, experience, and job satisfaction among government workers », in DONAHUE J. D. et NYE J. S. (dir.), *For the People. Can We Fix Public Service ?*, Washington DC, The Brookings Institution Press.
- NUSSBAUM M. [2001], « Adaptive preferences and women's options », *Economics and Philosophy*, vol. 17, n° 1, p. 67-88.
- OCDE [2011], *Regards sur l'éducation 2011*, Paris, OCDE.
- OFFER A. [2006], *The Challenge of Affluence. Self-Control and Well-Being in the United-States and Britain since 1950*, Oxford, Oxford University Press.
- OREOPOULOS P. [2007], « Do dropouts drop out too soon ? Wealth, health, and happiness from compulsory schooling », *Journal of Public Economics*, vol. 91, n° 11-12, p. 2213-2229.
- OSWALD A. [1997], « Happiness and economic performance », *The Economic Journal*, vol. 107, n° 445, p. 1815-1831.
- [2008], « On the curvature of the reporting function from objective reality to subjective feelings »,

- Economics Letters*, vol. 100, n° 3, p. 369-372.
- [2010], « Emotional prosperity and the Stiglitz Commission », *British Journal of Industrial Relations*, vol. 48, n° 4, décembre, p. 651-669.
- OSWALD A. et POWDTHAVEE N. [2007], « Obesity, unhappiness and The Challenge of Affluence : theory and evidence », *Economic Journal*, vol. 117, n° 521, p. 441-454.
- [2008], « Does happiness adapt ? A longitudinal study of disability with implications for economists and judges », *Journal of Public Economics*, vol. 92, n° 5-6, p. 1061-1077.
- OSWALD A. et WU S. [2010], « Objective confirmation of the subjective measures of human well-being : evidence from the USA », *Science*, vol. 327, n° 5965, p. 576-579.
- OUWENEEL P. [2002], « Social security and well-being of the unemployed in 42 nations », *Journal of Happiness Studies*, vol. 3, n° 2, p. 167-192.
- PACEK A. et RADCLIFF B. [2008], « Assessing the welfare state : the politics of happiness », *Perspectives on Politics*, vol. 6, n° 2, p. 267-277.
- PAUGAM S. [2000], *Le Salarié de la précarité. Les nouvelles formes de l'intégration professionnelle*, Paris, PUF.
- PERRET B. [2002], « Indicateurs sociaux. État des lieux et perspectives », *Les Papiers du CERC*.
- PEZZINI S. [2005], « The effect of women's rights on women's welfare : evidence from a natural experiment », *Economic Journal*, vol. 115, n° 502, p. 208-227.
- PHILIPPON T. [2007], *Le Capitalisme d'héritiers. La crise française du travail*, Paris, Seuil.
- POSTEL-VINAY F. et SAINT-MARTIN A. [2005], « Comment les salariés perçoivent-ils la protection de l'emploi ? », *Économie et Statistique*, vol. 372, p. 41-59.
- POWDTHAVEE N. [2007], « Putting a price tag on friends, relatives, and neighbours : using surveys of life satisfaction to value social relationships », *Journal of Socio-Economics*, vol. 37, n° 4, p. 1459-1480.
- [2009], « I can't smile without you : spousal correlation in life satisfaction », *Journal of Economic Psychology*, vol. 30, n° 4, p. 675-689.
- [2010], *The Happiness Equation. The Surprising Economics of Our Most Valuable Asset*, Londres, Icon Books.
- POWDTHAVEE N. et VIGNOLES A. [2008], « Mental health of parents and life satisfaction of children : a within-family analysis of intergenerational transmission of well-being », *Social Indicators Research*, vol. 88, n° 3, 397-422.
- ROSEN S. [1986], « The theory of equalizing difference », in ASHENFELTER O. et CARD D. (dir.), *Handbook of Labor Economics*, Amsterdam, Elsevier, vol. 1, p. 641-692.
- RYAN R. et DECI E. [2001], « On happiness and human potentials : a review of research on hedonic and eudaimonic well-being », *Annual Review of Psychology*, vol. 52, p. 141-166.
- SACKS D., STEVENSON B. et WOLFERS J. [2010], « Subjective well-being, income, economic development and growth », *NBER Working Paper*, n° 16441.
- SCANLON T. [1991], « The moral basis of interpersonal comparisons », in ELSTER J. et ROEMER J. (dir.), *Interpersonal Comparisons of Well-Being*,

- Cambridge, The Press Syndicate of the University of Cambridge.
- SCHMIDT C. [2006a], « Psychologie cognitive et analyse des décisions économiques », *Revue française d'économie*, vol. 20, n° 3, p. 3-51.
- [2006b], « Quelques points de rencontre entre économistes et psychologues », *Revue économique*, vol. 57, n° 2, p. 243-258.
- SCHWARZ N. et STRACK F. [1999], « Reports of subjective well-being : judgmental processes and their methodological implications », in KAHNEMAN D., DIENER E. et SCHWARZ N. (dir.), *Well-Being. The Foundations of Hedonic Psychology*, New York, Russel Sage Foundation.
- SCHWARZE J. et HARPFER M. [2002], « Are people inegalitarian averse, and do they prefer redistribution by the state ? Evidence from German longitudinal data on life satisfaction », *Journal of Socio-Economics*, vol. 36, n° 2, p. 233-249.
- SCITOVSKY T. [1976], *The Joyless Economy*, New York, Oxford University Press.
- SELIGMAN M. E. P. [2002], *Authentic Happiness : Using the New Positive Psychology to Realize Your Potential for Lasting Fulfillment*, New York, Free Press.
- SEN A. [1979], « Utilitarianism and welfarism », *Journal of Philosophy*, vol. LXXVI, n° 9, p. 463-489.
- SEN A., STIGLITZ J. et FITOUSSI J.-P. [2009], *Richesse des nations et bien-être des individus*, Paris, Odile Jacob/Commission pour la mesure des performances économiques et du progrès social.
- SEN A. et WILLIAMS B. [1982], « Introduction : utilitarianism and beyond », in SEN A. et WILLIAMS B. (dir.), *Utilitarianism and Beyond*, Cambridge, Cambridge University Press.
- SENIK C. [2004], « When information dominates comparison. Learning from Russian Subjective Panel Data », *Journal of Public Economics*, vol. 88, n° 9-10, p. 2099-2133.
- [2005], « What can we learn from subjective data ? The case of Income and well-being », *Journal of Economic Surveys*, vol. 19, n° 1, 43-63.
- [2006], « Ambition et jalousie. La perception du revenu dans la "vieille Europe", la "nouvelle Europe" et les États-Unis », *Revue économique*, vol. 57, n° 3, p. 645-653.
- [2009], « Direct evidence on income comparisons and their welfare effects », *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 72, n° 1, p. 408-424.
- [2011], « The French unhappiness puzzle : the cultural dimension of happiness », *PSE Working Paper*, n° 2011-34.
- SLOANE P. J. et WILLIAMS H. [2000], « Job satisfaction, comparison earnings, and gender », *Labour*, vol. 14, n° 3, septembre, p. 473-501.
- SMITH A. [1776], *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. A Selected Edition*, Oxford, Oxford Paperbacks, 2008.
- SOLNICK S. et HEMENWAY D. [1998], « Is more always better ? A survey on positional concerns », *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 37, n° 3, p. 373-383.
- [2005], « Are positional concerns stronger in some domains than in others », *American Economic Review*, vol. 95, n° 2, p. 147-151.
- SOLOM A. [2011], « Baromètre Edenred Ipsos. Le bien-être et la motivation

- des salariés français, édition 2011 : la rupture ? », www.ipsos.fr/sites/default/files/attachments/barometre_ipsos_edenred_mars_2011_salon_hr_avril_2011.pdf.
- SOUSA-POZA A. et SOUSA-POZA A. A. [2000a], « Taking another look at the gender/job-satisfaction paradox », *Kyklos*, vol. 53, n° 2, p. 135-151.
- [2000b], « Well-being at work : a cross-national analysis of the levels and determinants of job satisfaction », *Journal of Socio-Economics*, vol. 29, n° 6, p. 517-538.
- [2003], « Gender differences in job satisfaction in Great Britain, 1991-2000 : permanent or transitory ? », *Applied Economics Letters*, vol. 10, n° 11/15, septembre.
- STEVENSON B. et WOLFERS J. [2008], « Economic growth and subjective well-being : reassessing the Easterlin paradox », *Brookings Papers on Economic Activity*, vol. 32, n° 1, p. 1-102.
- [2009], « The paradox of declining female happiness », *American Economic Journal : Economic Policy*, vol. 1, n° 2, p. 190-225.
- STONE A., SCHWARTZ J., BRODERICK J. et DEATON A. [2010], « A snapshot of the age distribution of psychological well-being in the United States », *Proceedings of the National Academy of Sciences*, vol. 107, n° 22, 1^{er} juin, p. 9985-9990.
- STUTZER A. [2004], « The role of income aspirations in individual happiness », *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 54, n° 1, 89-109.
- TAYLOR M. P. [2006], « Tell me why I don't like Mondays : investing day of the week effects on job satisfaction and psychological well-being », *Journal of the Royal Statistical Society*, série A, vol. 169, p. 127-142.
- TCHERNIA J.-F. [2005], « Les jeunes Européens, leur rapport au travail », in GALLAND O. et ROUDET B. (dir.), *Les Jeunes Européens et leurs valeurs : Europe occidentale, Europe centrale et orientale*, Paris, Injep/La Découverte.
- TESCHL M. et COMIM F. [2005], « Adaptive preferences and capabilities : some preliminary conceptual explorations », *Review of Social Economy*, vol. LXIII, n° 2, p. 229-247.
- THALER R. [1999], « Mental accountings matters », *Journal of Behavioral Decision Making*, vol. 12, n° 3, p. 183-206.
- THALER R. et SUNSTEIN C. [2003], « Libertarian paternalism », *American Economic Review*, vol. 93, n° 2, p. 175-179.
- [2008], *Nudge. Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness*, Londres, Penguin Book.
- THUROW L. C. [1978], « Psychic income : useful or useless ? », *The American Economic Review*, vol. 68, n° 2, p. 142-145.
- VAN DE STADT H., KAPTEYN A. et VAN DE GEER S. [1985], « The relativity of utility : evidence from panel data », *Review of Economics and Statistics*, vol. 67, n° 2, p. 179-187.
- VAN PARIJS P. [1991], *Qu'est-ce qu'une société juste ?*, Paris, Seuil.
- VAN PRAAG B. [1971], « The welfare function of income in Belgium : an empirical investigation », *European Economic Review*, vol. 2, n° 3, p. 337-369.
- [1977], « The perception of welfare inequality », *European Economic Review*, vol. 10, n° 2, p. 189-207.

- VAN PRAAG B. et BAARMA B. [2005], « Using happiness surveys to value intangibles : the case of airport noise », *Economic Journal*, vol. 500, n° 115, p. 224-246.
- VAN PRAAG B. et FERRER-I-CARBONELL A. [2007], *Happiness Quantified. A Satisfaction Calculus Approach*, Oxford, Oxford University Press.
- VAN PRAAG B. et FRITJERS P. [1999], « The measurement of welfare and well-being : the Leyden approach », in KAHNEMAN D., DIENER E. et SCHWARTZ N. (dir.), *Well-Being : the Foundations of Hedonic Psychology*, New York, Russell Sage Foundation.
- VAN PRAAG B. et KAPTEYN A. [1973], « Further evidence on the individual welfare function of income : an empirical investigation in the Netherlands », *European Economic Review*, vol. 4, n° 1, 33-62.
- VEBLEN T. [1899], *The Theory of the Leisure Class*, Londres.
- VEENHOVEN R. [2000], « Well-being in the welfare state. Level not higher, distribution not more equitable », *Journal of Comparative Policy Analysis*, vol. 2, p. 91-125.
- [2002], « Why social policy needs subjective indicators », *Social Indicators Research*, vol. 58, n° 1-3, p. 33-45.
- [2004], « The greatest happiness principle. Happiness as an aim in public policy », in LINLEY A. et JOSEPH S. (dir.), *Positive Psychology in Practice*, Hoboken, John Wiley & Sons.
- [2010], « How universal is happiness ? », DIENER E., HELLIWELL J. F. et KAHNEMAN D. [2010], *International Differences in Well-Being*, Oxford, Oxford University Press, p. 328-350.
- VEENHOVEN R. et HAGERTY M. [2006], « Rising happiness in nations, 1946-2004. A reply to Easterlin », *Social Indicators Research*, vol. 79, n° 3, p. 421-436.
- WARR P. [2007], *Work, Happiness and Unhappiness*, Mahwah, Lawrence Erlbaum Associates.
- WELSCH H. [2006], « Environment and happiness : valuation of air pollution using life satisfaction data », *Ecological Economics*, vol. 58, n° 4, p. 801-813.
- WHITE M. et DOLAN P. [2009], « Accounting for the richness of daily activities », *Psychological Science*, vol. 20, n° 8, p. 1000-1008.
- WINKELMANN L. et WINKELMANN R. [1998], « Why the unemployed are so unhappy ? Evidence from panel data ? », *Economica*, vol. 65, p. 1-15.
- ZAJDELA H. [2001], « Faut-il avoir peur des trappes à inactivité ? », *Revue du MAUSS*, vol. 2, n° 18, p. 94-104.
- ZIMMERMANN A. et EASTERLIN R. [2006], « Happily ever after ? Cohabitation, marriage, divorce, and happiness in Germany », *Population and Development Review*, vol. 32, n° 3, p. 511-528.

Table des matières

Introduction	3
I L'économie du bonheur à travers ses méthodes	
L'économie du bonheur : une révolution ?	5
L'économie néoclassique : l'utilité révélée par les comportements, 5	
Pour une mesure directe du bonheur : des précurseurs à l'engouement actuel, 7	
L'économie du bonheur : l'achèvement du programme utilitariste ? 8	
Interdisciplinarités : vers une science du bonheur ? 9	
Le bonheur appréhendé par les économistes	10
Le bonheur : des menus plaisirs à l'épanouissement personnel, 10	
□ Encadré : <i>Les enquêtes nationales et internationales</i> , 12	
Le bonheur mesuré à travers les enquêtes, 14	
Des mesures alternatives : la <i>Day Reconstructing Method</i> de Kahneman, 15	
Le bonheur déclaré : une donnée biaisée ?	16
Les arguments des économistes :	
entre imagerie cérébrale et économétrie	18
Notre corps nous trahit, 18	
Les réticences des économistes sont-elles solubles dans l'économétrie ? 19	
La question des comparaisons internationales, 21	
La preuve par l'usage ? 23	

II L'argent fait-il le bonheur ?**Un débat fondateur et vivant**

Le paradoxe d'Easterlin revisité :	
les récentes controverses autour de la relation entre le revenu et le bonheur	29
Les riches sont plus satisfaits : heureux comme Crésus ?	30
L'argent peut-il tout acheter ? 31	
Les habitants des pays riches sont-ils plus heureux ?	31
La croissance rend-elle heureuse ?	34
Faut-il regretter le « bon vieux temps » ? 34	
Croissance économique et bonheur sont-ils corrélés ? 36	
La satisfaction : une question d'adaptation ?	38
Le revenu des autres : jalousie ou sympathie ?	40

III Travailler pour être heureux ?

La « désutilité » du travail : une notion revisitée par l'économie du bonheur	45
Le malheur du chômage...	47
Satisfactions et bonheur au travail :	
quelles préférences ? quelles valeurs ?	48
Qu'est-ce qui est important dans un emploi ?	
Les préférences déclarées, 48	
Qu'est-ce qui est important dans un emploi ?	
Les préférences révélées, 50	
Les indépendants : vive l'autonomie ! 51	
La qualité de l'emploi s'est-elle dégradée ?	52
La réponse des données subjectives	52
Intensification du travail et perte d'autonomie, 53	
La montée de la précarité et du chômage nourrit les peurs, 54	
La « défiance » au travail aggrave le malaise des travailleurs, 55	
La conciliation entre vie familiale et vie professionnelle est de plus en plus difficile, 56	
Le bonheur après le travail : loisirs et consommation améliorent-ils notre bien-être ?	56
La qualité du temps en dehors du travail :	
une radiographie, 56	
Le temps en dehors du travail : une gestion sous-optimale ? 57	

IV Le bonheur au cours du cycle de vie

Au bonheur des dames : d'autres paradoxes	61
Des femmes satisfaites de leur emploi ? 62	
Des femmes de moins en moins heureuses, 64	
Personnalité, santé et bonheur	65
<i>Happy end</i> : ils se marièrent et eurent beaucoup d'enfants...	66
Mariage, naissance, divorce, décès : avec le temps, va, tout s'en va, 67	
Qu'est-ce qu'un mariage heureux ?	
Quelles sont les causes du divorce ? 70	
Âge et bonheur : le blues de la trentaine et la déprime des quadras	70

V Institutions, politiques et valeurs

La démocratie et la découverte de l'« utilité procédurale »	76
La confiance et la solidarité : le ciment des sociétés heureuses	77
Les sociétés égalitaires sont-elles plus heureuses ?	78
L'État-providence assure-t-il le bonheur des individus ?	79
Dépenses publiques et bonheur : existe-t-il une corrélation ? 80	
Protection de l'emploi et sentiment de sécurité dans l'emploi : un paradoxe, 81	
Syndicat et insatisfaction : un paradoxe ? 82	
La religion : anxiolytique du peuple ?	84
<i>Good Bye, Lenin !</i>	85
La culture : une clé pour comprendre le malaise français ?	86
L'école ou l'apprentissage du bonheur ?	87
L'école rend-elle heureux ? 87	
Apprendre le bonheur, 88	

VI L'économie du bonheur : quel intérêt pour les politiques publiques ?

L'enthousiasme sur le terrain politique	91
La critique de la croissance, 92	
Vers de nouveaux indicateurs : « compter ce qui compte vraiment », 93	
Le bonheur : une commune mesure pour arbitrer et décider ? 96	
La santé mentale : un objectif politique, 97	

La portée normative de l'économie du bonheur en question	98
L'économie du bonheur peut-elle se dérober aux critiques de l'utilitarisme ? 98	
Pourquoi la satisfaction déclarée ne serait-elle pas un critère satisfaisant ? 100	
L'économie du bonheur : un retour en grâce du paternalisme ? 101	
Du bon usage de l'économie du bonheur	102
Conclusion	105
Repères bibliographiques	107

Collection

R E P È R E S

créée par

MICHEL FREYSSENET et OLIVIER PASTRÉ (en 1983),

dirigée par

JEAN-PAUL PIRIOU (de 1987 à 2004), puis par PASCAL COMBEMALE,

avec STÉPHANE BEAUD, ANDRÉ CARTAPANIS, BERNARD COLASSE, FRANÇOISE DREYFUS, CLAIRE LEMERCIER, YANNICK L'HORTY, PHILIPPE LORINO, DOMINIQUE MERLLIÉ, MICHEL RAINELLI, PHILIPPE RIUTORT et CLAIRE ZALC.

Le catalogue complet de la collection « Repères » est disponible sur notre site

<http://www.collectionreperes.com>

GRANDS REPÈRES

Classiques

R E P È R E S

La formation du couple. Textes essentiels pour la sociologie de la famille. Michel Bozon et François Héran.

Invitation à la sociologie. Peter L. Berger.

Un sociologue à l'usine. Textes essentiels pour la sociologie du travail. Donald Roy.

Dictionnaires

R E P È R E S

Dictionnaire de gestion. Élie Cohen.

Dictionnaire d'analyse économique, microéconomie, macroéconomie, théorie des jeux, etc. Bernard Guerrien.

Lexique de sciences économiques et sociales. Denis Clerc et Jean-Paul Piriou.

Guides

R E P È R E S

L'art de la thèse. Comment préparer et rédiger un mémoire de master, une thèse de doctorat ou tout autre travail universitaire à l'ère du Net. Michel Beaud.

Comment parler de la société. Artistes, écrivains, chercheurs et représentations sociales. Howard S. Becker.

Comment se fait l'histoire. Pratiques et enjeux. François Cadlou, Clarisse Coulomb, Anne Lemonde et Yves Santamaría.

La comparaison dans les sciences sociales. Pratiques et méthodes. Cécile Vigour.

Enquête sur le travail. Concepts, méthodes, récits. Christelle Avril, Marie Cartier et Delphine Serr.

Faire de la sociologie. Les grandes enquêtes françaises depuis 1945. Philippe Masson.

Les ficelles du métier. Comment conduire sa recherche en sciences sociales. Howard S. Becker.

Le goût de l'observation. Comprendre et pratiquer l'observation participante en sciences sociales. Jean Peneff.

Guide de l'enquête de terrain. Stéphane Beaud et Florence Weber.

Guide des méthodes de l'archéologie. Jean-Paul Demoule, François Gilligny, Anne Lehoërf et Alain Schnapp.

Guide du stage en entreprise. Michel Villette.

Manuel de journalisme. Écrire pour le journal. Yves Agnès.

Voir, comprendre, analyser les images. Laurent Gervereau.

Manuels

R E P È R E S

Analyse macroéconomique 1.

Analyse macroéconomique 2. 17 auteurs sous la direction de Jean-Olivier Hairault.

La comptabilité nationale. Jean-Paul Piriou et Jacques Bourmay.

Consommation et modes de vie en France. Une approche économique et sociologique sur un demi-siècle. Nicolas Herpin et Daniel Verger.

Déchiffrer l'économie. Denis Clerc.

L'explosion de la communication. Introduction aux théories et aux pratiques de la communication. Philippe Breton et Serge Proulx.

Une histoire de la comptabilité nationale. André Vanoli.

Histoire de la psychologie en France. xix^e-xx^e siècles. Jacqueline Carroy, Arnikk Ohayon et Régine Plas.

Macroéconomie financière. Michel Aglietta.

La mondialisation de l'économie. Genèse et problèmes. Jacques Adda.

Nouveau manuel de science politique. sous la direction d'Antonin Cohen, Bernard Lacroix et Philippe Riutort

La théorie économique néoclassique. Microéconomie, macroéconomie et théorie des jeux. Emmanuelle Bénicourt et Bernard Guerrien.

Le vote. Approches sociologiques de l'institution et des comportements électoraux. Patrick Lehinque.



Composition Facompo, Lisieux (Calvados).
Achévé d'imprimer sur les presses de
La Nouvelle Imprimerie Laballery à Clamecy (Nièvre).
Dépôt légal du 1^{er} tirage : février 2012
Suite du 1^{er} tirage (3) : novembre 2015
N° de dossier : 511351

Imprimé en France

Économie du bonheur

Qu'est-ce qui nous rend heureux? Notre mariage? Nos enfants? Une promotion? Le sentiment d'avoir bien fait notre travail? Psychologues, médecins et sociologues se penchent sans aucun doute sur le sujet, mais l'économie, appelée parfois la « science lugubre », peut aussi apporter des éléments de réponse à la question essentielle de la nature et des causes du bonheur.

Au tournant des années 2000, le nombre d'articles et de livres publiés par des économistes sur le bonheur a crû de manière exponentielle. Comment expliquer une telle révolution? Quels sont les méthodes et les principaux enseignements de l'économie du bonheur? Les économistes ont cherché à savoir si l'argent faisait le bonheur et si la croissance économique s'accompagnait de mieux-être. Rien n'est moins sûr. Le contexte social et culturel joue un rôle crucial: inégalités, chômage, défiance au sein de la société, absence de participation civique sont autant de facteurs qui contribuent à miner le moral. Le bonheur, une donnée éminemment individuelle, désormais sondée et mesurée, se retrouve alors au cœur de débats politiques.

Lucie Davoine a écrit une thèse d'économie et publié de nombreux articles sur la qualité de l'emploi en Europe, la satisfaction au travail et l'économie du bonheur. Elle a mené ses recherches au Centre d'études de l'emploi et au Centre d'économie de la Sorbonne. Elle est actuellement administratrice à la Commission européenne.

DANS LA MÊME

COLLECTION

Le capital social • Les nouveaux indicateurs de richesse

- Cultures et valeurs en Europe
- Sociologie de la mode...

Collection

ÉCONOMIE

R E P È R E S

Plus de 500 synthèses à jour, rédigées par des spécialistes reconnus en économie, sociologie, histoire, gestion, etc.

Pour en savoir plus :

www.collectionreperes.com



ISBN 978-2-7071-6703-3



9 782707 167033