

DOCUMENT DE TRAVAIL

L'ÉCONOMIE DU BONHEUR
PEUT-ELLE RENOUVELER
L'ÉCONOMIE DU BIEN-ÊTRE ?

LUCIE DAVOINE

N° 80

février 2007

**CENTRE
D'ETUDES
DE L'EMPLOI**

«LE DESCARTES I»
29, PROMENADE MICHEL SIMON
93166 NOISY-LE-GRAND CEDEX
TÉL. 01 45 92 68 00 FAX 01 49 31 02 44
MÉL. cee@cee.enpc.fr
<http://www.cee-recherche.fr>

L'économie du bonheur peut-elle renouveler l'économie du bien-être ?

LUCIE DAVOINE

Lucie.davoine@mail.enpc.fr

*Centre d'économie de la Sorbonne, Université Paris 1, CNRS,
Centre d'études de l'emploi*

DOCUMENT DE TRAVAIL

N° 80

février 2007

ISSN 1776 - 3096
ISBN 978-2-11-096787-9

L'ÉCONOMIE DU BONHEUR PEUT-ELLE RENOUVELER L'ÉCONOMIE DU BIEN-ÊTRE ?

Lucie Davoine

RESUME

L'objet de cet article est d'examiner les questions que soulève l'utilisation de données sur le « bien-être subjectif » pour évaluer les politiques publiques. En termes plus académiques, il s'agit de déterminer dans quelle mesure l'économie du bonheur, en plein essor, peut contribuer à renouveler l'économie du bien-être, qui serait en perte de vitesse pour certains. Pour mieux cerner les enjeux de cette question, la première partie situe l'économie du bonheur et l'économie du bien-être dans l'histoire de la pensée économique. La deuxième partie présente les arguments méthodologiques de l'économie du bonheur, ainsi que sa contribution au renouvellement des recommandations de politiques économiques et de l'économie du bien-être. La dernière partie souligne que le bonheur est un critère utile, mais qu'il ne saurait être le seul critère pour juger les états de la société : si l'économie du bonheur peut éviter une forme de paternalisme ou d'ethnocentrisme, les incertitudes méthodologiques qui l'entourent encore, et les objections de principe nous invitent à ne pas faire du bonheur le seul baromètre de l'action publique.

Mots-clefs : économie du bonheur, économie du bien-être, bien-être subjectif, utilitarisme, « welfarisme ».

Codes JEL : B29, B41, D01, D60, H10.

Can the Economics of Happiness Revive the Economics of Welfare?

Abstract

This article questions the increasing use of “happiness” or “subjective well-being” in order to evaluate public policies and social conditions. In more scientific words, can the blossoming economics of happiness revive the economics of welfare, which is said to be dying? The first section puts economics of happiness in the history of economic thought. The second part presents the methodological arguments and proofs of happiness data relevance, as well the results that open on welfare economics renewal and unusual political recommendations. The last part concludes that happiness is a useful criterion to evaluate society’s state, but should not be the only one: happiness data can allow avoiding paternalism and ethnocentrism, for example, but happiness economics face several and serious challenges that should prevent researchers from transforming satisfaction scores into the only barometer of public action.

Key words: *happiness, subjective well-being, welfare economics, utilitarianism, welfarism.*

INTRODUCTION¹

Les institutions internationales chargées de faire des recommandations de politique économique s'intéressent désormais au « bonheur » des habitants de leurs pays membres. Les données sur la satisfaction à l'égard de la sécurité de l'emploi jouent par exemple un rôle crucial dans le débat sur la « flexicurité ». L'OCDE reconnaît qu'il est difficile de trouver un impact significatif de la législation encadrant le licenciement sur le taux de chômage. Cette législation n'aurait pas d'effet secondaire néfaste sur les performances économiques, mais elle manquerait son but premier : la protection contre le licenciement serait inefficace pour calmer les inquiétudes des travailleurs (OCDE, 2004). Les travailleurs seraient en revanche davantage satisfaits de la sécurité de leur emploi dans les pays où les allocations chômage sont généreuses et où les dépenses pour des politiques actives de l'emploi sont élevées. Les données sur le sentiment de sécurité en emploi donnent ainsi des arguments aux partisans de la « flexicurité ». De même, la satisfaction au travail dans un pays fait parti de la liste des indicateurs de qualité de l'emploi de l'Union européenne (Commission européenne, 2003). L'utilisation de telles données à des fins normatives n'est pas sans poser problème. L'objet de cet article est de faire le point sur les questions que soulève l'utilisation de données sur le « bien-être subjectif » pour évaluer les politiques publiques et les situations économiques et sociales.

La branche de l'économie qui étudie « le bien-être subjectif » prend désormais le nom d'« économie du bonheur », qui ne doit pas être confondue avec l'économie du bien-être. Cette dernière peut être définie, au sens large, comme « *une théorie économique au service de l'évaluation des situations sociales et de la décision publique. Son étude porte sur les moyens et les critères qui permettent de juger et de comparer la qualité des situations sociales* » (Baujard, 2003). Son objectif premier est donc l'évaluation, dont découlent éventuellement des recommandations de politiques économiques. L'idée selon laquelle l'économie du bien-être est en perte de vitesse est certes répandue, mais reste discutable, et des débats animent toujours cette discipline. Notre question initiale peut ainsi être reformulée : l'économie du bonheur peut-elle renouveler l'économie du bien-être ?

L'enjeu est double : il s'agit, dans la perspective de l'histoire de la pensée économique, d'estimer le renouveau que peut apporter l'économie du bonheur, mais également, dans la perspective d'une économie appliquée, de préciser l'intérêt des données sur le « bien-être subjectif » pour évaluer les états de la société et les politiques publiques. Une précision s'impose d'emblée : l'économie du bonheur est une littérature essentiellement empirique, qui peut déboucher sur des recommandations de politique économique. L'économie du bien-être est une réflexion, de nature théorique, sur les critères d'évaluation d'une situation sociale. Instaurer un dialogue entre ces deux approches pourrait paraître hasardeux. Il nous semble au contraire que ce dialogue permet d'éclairer les enjeux et questions auxquelles font face ces deux approches.

¹ **Coordonnées** : Maison des Sciences Economiques (bureau 223), 106-112, Boulevard de l'Hôpital, 75647 Paris Cedex 12, France. Tél. : 01 44 07 81 36 ou 01 45 92 68 28. Fax : 01 44 07 83 36. Courriel : lucie.davoine@mail.enpc.fr

L'auteure remercie Christine Erhel, Bernard Gazier, François Gardes, Christine Le Clainche, Christian Schmidt, Nicolas Baumard, José Miguel Edwards, ainsi que les participants aux 18^e meeting de SASE et au 55^e Congrès de l'AFSE, pour leurs conseils, et reste seule responsable d'erreurs ou omissions.

Pour mieux cerner ces enjeux, la première partie situe l'économie du bonheur et l'économie du bien-être dans l'histoire de la pensée économique. La deuxième partie présente les arguments et apports de l'économie du bonheur, à partir d'exemples révélateurs et intéressants dans le cadre de notre problématique. La dernière partie précise l'usage qu'il peut être fait de l'économie du bonheur et son intérêt dans les débats sur les politiques publiques.

1. ÉCONOMIE DU BONHEUR ET ÉCONOMIE DU BIEN-ÊTRE EN PERSPECTIVE HISTORIQUE

1.1. L'économie du bonheur : des précurseurs à l'engouement actuel

Si on s'en tient au champ de l'économie, les précurseurs de l'économie du bonheur se trouveraient 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 séminal 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*, à Stanford (Easterlin, 1974). En étudiant l'impact du revenu sur le bien-être déclaré, Richard Easterlin a donné son nom à un fait stylisé devenu célèbre : en coupe, dans un même pays, les personnes les plus riches se déclarent généralement plus heureuses que les personnes moins riches, mais richesse et bonheur ne sont pas corrélés à un niveau plus agrégé : l'augmentation de la richesse au cours de années 1960 aux États-Unis ne s'est pas traduite par une satisfaction accrue en moyenne. De même, les habitants des pays plus pauvres sont aussi heureux que les habitants de pays plus riches. Richard Easterlin a su trouver des interprétations à ce résultat quelque peu surprenant pour un économiste : les besoins sont en effet relatifs, ils dépendent du niveau de vie moyen dans la société. 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*. Pour notre propos, il n'est pas inintéressant de savoir que Tibor Scitovsky s'est d'abord illustré par ses travaux en économie du bien-être : il a ainsi participé, dans les années 1940, aux débats sur les critères de décision, en soulignant notamment que le critère de Hicks et Kaldor (pour qui un état est préférable dès que les perdants peuvent être indemnisés au-delà de leur perte) n'est pas suffisant (Scitovsky, 1941, 1951). Il s'interroge de nouveau sur les critères de décision dans les années 1960 et affirme dès cette époque que la satisfaction du consommateur ne peut servir de guide à l'action publique (Scitovsky, 1960). Quinze ans plus tard, Tibor Scitovsky étaye sa critique dans *The Joyless Economy*, en s'appuyant sur la psychologie expérimentale et sur les résultats de travaux sur le bien-être subjectif. Il souligne que les hommes ne recherchent pas uniquement le confort matériel et l'absence de souffrance, mais aussi une certaine stimulation, de la nouveauté, des défis (Scitovsky, 1976). Ces recherches lui donnent des armes pour critiquer le mode de vie américain, qui privilégie le confort aux défis. L'utilisation de données sur le « bien-être subjectif » débouche, dès cette époque, sur une remise en cause de la richesse comme critère de bien-être. Quelques mois après la publication de l'article de Richard Easterlin et de l'ouvrage de Tibor Scitovsky, deux économistes, toujours américains, proposent d'étudier la satisfaction au travail en vue d'expliquer les comportements sur le marché du travail (Freeman, 1978 ; Hamermesh, 1977). Dans les années 1970, quelques économistes américains ont donc 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. 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 & 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). Mais, pendant près de quinze ans, les études sur le bonheur resteront peu développées dans le champ de l'économie. Les travaux de David Blanchflower, Andrew Clark 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 engouement, à en croire du moins la croissance exponentielle du nombre de livres et d'articles dans des revues prestigieuses.

Le terme d'« économie du bonheur » est de plus en plus employé, alors que les frontières disciplinaires ont tendance à s'estomper dans ce type d'approche, qui fait appel aux sciences cognitives, aux sciences humaines et sociales. L'économie du bonheur emprunte ainsi certains concepts à des disciplines connexes. Cette interdisciplinarité ne saurait se lire comme une « incursion » de l'économie dans le champ d'autres disciplines, mais plutôt comme la découverte ou redécouverte ensemble d'un sujet de recherche longtemps ignoré dans de nombreuses disciplines. En effet, l'intérêt pour le « bien-être subjectif » est également récent dans d'autres disciplines. Le « bonheur » n'était pas un objet central de recherche en psychologie dans les années 1970 et 1980 : cette dernière se focalisait davantage sur les formes pathologiques. Les sciences humaines étaient en outre sous l'influence du béhaviorisme, selon lequel la science se limite à l'étude des comportements observés, et peut négliger les sentiments déclarés. L'utilisation des préférences révélées en économie relève d'ailleurs de cette tradition. Enfin, les autres disciplines empruntaient parfois les outils et concepts de l'économie. La psychologie « hédonique » est ainsi plus récente qu'on ne le croit : le livre publié en 1999 par trois éminents psychologues et 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 psychologie behavioriste et de la psychopathologie (Kahneman, Diener & Schwarz, 1999). Ce courant de la psychologie prend parfois également le nom de « psychologie positive » (Haidt & Keyes, 2003). Aujourd'hui, dans ce champ, économistes, psychologues et sociologues se côtoient, ce dont témoigne l'attribution du prix Nobel d'économie à deux psychologues, Daniel Kahneman et Amos Tversky. Les économistes et les psychologues dissertent sur le bonheur dans les prestigieuses revues d'économie ou des revues interdisciplinaires dédiées à ce sujet telles que le *Journal of Happiness Studies*. L'ouverture de l'économie sur la psychologie est bien sûre ancienne : les précurseurs anglais du calcul marginaliste (Jevons, Edgeworth) souhaitaient par exemple donner un fondement psychologique à l'économie marginaliste, en reprenant en particulier les résultats des psychophysicologues allemands sur les liens entre stimulus et réponses (Schmidt, 2006a). Mais les points de rencontre entre les deux disciplines s'étaient faits plus rares au XX^e siècle.

Utilité, satisfaction, bonheur, bien-être : histoire de quelques concepts

Le terme même d'économie du bonheur peut sembler inapproprié pour qualifier des études qui s'appuient sur des questions aussi diverses que : “*On the whole how satisfied are you with the life you lead?*” ; “*How is your mood these days?*” ; “*On average, how elated or depressed, happy or unhappy you felt today?*”². La palette des sentiments que l'on cherche à

² Pour une liste d'exemples exhaustive: R. Veenhoven, *World Database of Happiness, Item bank*. Erasmus University Rotterdam, disponible: www.worlddatabaseofhappiness.eur.nl

sonder est variée et nuancée. Les états qui procurent du plaisir sont divers. Scitovsky distingue les joies de la nouveauté, du sentiment de confort, tous les deux enviables (Scitovsky, 1976). On distingue également, en théorie du moins, les aspects « cognitifs » qui relèvent de la réflexion (la satisfaction en fait partie) et les aspects « affectifs », qui relèvent davantage des émotions et des humeurs. Cette distinction est bien sûr discutable : le simple fait de poser une question sur les émotions incite l'enquêté à prendre conscience de ses émotions, à les évaluer. Par ailleurs, les recherches en sciences cognitives tendent à prouver que les émotions précèdent les sentiments, qui sont la prise de conscience d'une émotion (Damasio, 2003). D'un point de vue empirique, les réponses aux questions sur la satisfaction, le bonheur ou les sentiments de joie et de bien-être sont souvent corrélées (Boarini, Johansson, & D'Ercole, 2006). C'est peut-être pour cette raison qu'un certain flou conceptuel demeure dans les écrits de l'économie du bonheur. L'économie du bonheur, une littérature essentiellement anglo-saxonne, utilise souvent de manière interchangeable, des mots qui ont pourtant une signification différente : *utility*, *subjective well-being*, *satisfaction*, *happiness*, *quality of life*, *etc.* Cette littérature se distingue toutefois par une critique de la notion d'utilité dans l'économie moderne

La notion d'utilité, au fondement de la science économique moderne, n'est 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. Le philosophe anglais Jeremy Bentham est sûrement un de ceux qui ont le plus contribué à populariser la notion d'utilité (et d'utilitarisme) à la fin du XVIII^e siècle. Mais l'économie moderne, rompant avec le recours à la psychologie, donne un autre sens à la notion d'utilité : est utile ce qui est préféré, ce qui est choisi (Mongin & d'Aspremont, 1998). Point n'est besoin de mesurer les plaisirs et les peines, il suffit d'observer les comportements. L'économie moderne s'est ainsi construite sur la notion d'utilité, tout en refusant de la mesurer directement pour se contenter d'étudier les préférences révélées, ce qui peut poser problème. Il y aurait en effet une différence entre vouloir et aimer, entre l'utilité vécue *ex-post* (« *experienced utility* ») et celle qui est mobilisée pour la décision *ex-ante* (« *decision utility* ») (Kahneman, Wakker, & Sarin, 1997). La première correspond à l'expérience hédonique qui résulte des choix fondés sur une utilité anticipée et estimée. Se baser sur les seuls choix pour inférer les préférences impose des hypothèses discutables sur la rationalité des individus et leur capacité d'anticipation (Diener, 1997 ; Kahneman *et al.*, 1999 ; Kahneman & Sugden, 2005). L'utilité anticipée correspond rarement à l'utilité ressentie : au moment de la prise de décision, les individus sous-estiment les phénomènes d'adaptation au choix, et surestiment l'utilité qu'ils peuvent retirer de ce choix, par exemple. Les économistes du bonheur notent en outre que la théorie des préférences révélées peut-être trompeuse dès qu'il y a des imperfections sur le marché (Senik, 2005b).

Si la théorie économique standard s'intéresse essentiellement à la production, la consommation et la distribution de biens marchands³, l'économie du bonheur et les premiers utilitaristes ont une conception plus large de l'utilité. Les plaisirs dont parlent les premiers utilitaristes peuvent être intellectuels et altruistes ; l'utilitarisme du XVIII^e siècle ne correspond pas à la seule satisfaction, grâce au marché, de désirs matériels et égoïstes, d'après ses exégètes (Vergara, 2005). Pour R. Veenhoven également, Bentham est le précurseur du « happyism », plutôt que d'un utilitarisme restreint ; il s'intéresse au bonheur, et non à l'uti-

³ Les travaux de Gary Becker élargissent également le domaine de l'économie « standard » (Gautié, 2004)

lité 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 & Stutzer, 2000 ; Frey & Stutzer, 2002a, 2002b ; Helliwell, 2003), la satisfaction intrinsèque au travail longtemps ignorée des modèles standard (Clark, 2005), le loisir (Veenhoven, 2003), le mariage (Clark & Lucas, 2006), ou bien encore les plaisirs charnels (Blanchflower & Oswald, 2004) ! L'« happyism » pour reprendre le néologisme de Ruut Veenhoven ne saurait toutefois se confondre avec l'hédonisme, avec la seule recherche de plaisir. L'« happyisme » se rapproche, à certains égards de l'eudémonisme. Au-delà du bonheur, la notion d'*eudaimonia* (du grec, *eu* signifie bon et *daimon*, le démon, le génie, l'esprit que accompagne tout homme) suscite un regain d'intérêt. Les partisans de cette approche se réclament d'Aristote (Ryan & Deci, 2001). Il s'agit de réaliser le potentiel humain, de développer ses compétences, de se lancer des défis et d'essayer de les réussir, d'être en accord avec son propre soi, ses propres valeurs. Cette notion pourrait enrichir l'économie du bonheur. Réaliser les objectifs que l'on s'est soi-même fixés (qui ont donc une valeur « intrinsèque ») rendrait d'ailleurs plus heureux (Peterson, Park, & Seligman, 2005 ; Sheldon, Ryan, Deci, & Kasser, 2004)

L'économie du bonheur analyse les causes et conséquences du bonheur, elle cherche des corrélations entre la satisfaction « déclarée » ou le « bien-être subjectif » et d'autres aspects (revenu, condition de vie, etc.). Elle a ainsi, de manière incontestable, une visée positive, de compréhension. Ses premiers résultats ont fait l'objet de revue de la littérature conséquente (Frey & Stutzer, 2000 ; Frey & Stutzer, 2002a ; Layard, 2005a). L'enjeu est ici de questionner ces liens avec l'économie du bien-être.

Une économie (du bonheur) normative malgré elle ?

Si tous les économistes ne cherchent pas à évaluer les situations sociales et à participer au débat public, de nombreuses études empiriques relevant de l'économie du bonheur débouchent, de manière explicite ou implicite, sur des recommandations de politiques économiques. Est-ce inévitable ? 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 valeurs. Mais il est parfois difficile de repérer un jugement de valeur, de le distinguer d'un jugement positif et objectif (Mongin, 2006). Dans bien des cas, il peut s'opérer un glissement du positif au normatif, glissement d'autant plus facile pour certains concepts, tels que la pauvreté ou le bonheur. La pauvreté et ses causes ne doivent-elles pas être combattues ? Le bonheur n'est-il pas désirable ? Comment ne pas vouloir faire le bonheur du plus grand nombre ? Dans cette perspective, l'économie du bonheur serait, malgré elle, chargée d'une normativité.

Il nous semble pourtant que la portée normative de l'économie du bonheur (entre autres...) doit faire l'objet d'un questionnement. Étudier un phénomène plutôt qu'un autre est un choix qui n'est pas sans conséquence 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'expliciter et de justifier. C'est l'objet de notre article.

Parmi les tenants de l'économie du bonheur, certains ne se cachent pas de vouloir s'inspirer de Bentham, et de faire du bonheur le critère ultime d'évaluation des états de la société. Les tenants de l'économie du bonheur sont toutefois partagés dès qu'il s'agit de la portée normative de leurs travaux et de la philosophie « utilitariste » : l'enthousiasme de Richard Layard (Layard, 1980, 2005a, 2005b) ou de Rafael Di Tella et Robert MacCulloch (Tella & MacCulloch, 2006) et le militantisme du sociologue Ruut Veenhoven (Veenhoven, 2002, 2004), disciple affiché de Bentham contrastent avec la circonspection du psychologue Daniel Kahneman (Kahneman, Krueger, Schkade, Schwarz, & Stone, 2004), ou bien encore l'optimisme mesuré de Ed Diener, lui aussi psychologue (Diener, 1997 ; Diener & Scollon, 2003 ; Diener & Seligman, 2004). Nous détaillerons les arguments des uns et des autres tout au long de cet article.

1.2. L'histoire de l'économie du bien-être revisitée

S'interroger sur la portée normative de l'économie du bonheur nécessite au préalable une réflexion sur l'économie du bien-être, son histoire et ses liens avec les méthodes économiques. L'idée selon laquelle l'économie du bien-être serait en perte de vitesse reste aujourd'hui répandue, ce dont témoignent les titres d'articles récents qui remettent en cause cette idée (Baujard, 2003 ; Fleurbaey & Mongin, 2005 ; Mongin, 2002). L'essoufflement présumé de l'économie du bien-être s'expliquerait en partie par les choix épistémologiques de la discipline, qui ont limité la portée opérationnelle et normative du concept d'utilité (Baujard, 2003). L'économie s'est contentée d'étudier les préférences révélées, et non subjectives, ce qui a restreint son champ d'analyse. L'adoption du principe d'utilité ordinale, en interdisant de mener des comparaisons interpersonnelles d'utilité, a en outre conduit les économistes à retenir 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. Dans l'entre-deux guerres, la nouvelle économie du bien-être (Scitovsky, 1951) soulignera que les décisions publiques ont des conséquences non seulement en termes d'équité, mais aussi d'efficacité (en d'autres termes, les ressources disponibles, à distribuer, sont plus nombreuses). Le critère de Hicks et Kaldor peut alors s'appliquer : un état est préférable si les perdants peuvent être dédommagés et voir ainsi leur bien-être augmenter. Tibor Scitovsky démontrera également que ce critère pose problème (Scitovsky, 1941). À la même époque, se développent les réflexions sur la fonction de bien-être sociale : dans cette perspective, les économistes n'ont pas à choisir la redistribution optimale. C'est à la société de déterminer la distribution souhaitable ; l'économiste aurait alors pour rôle de vérifier que la distribution effective correspond à la distribution souhaitée (Scitovsky, 1951). Kenneth Arrow a néanmoins démontré l'impossibilité de déduire une relation de préférence collective à partir d'une agrégation ordinale des préférences individuelles (Arrow, 1950).

Kenneth Arrow est parfois présenté comme le fossoyeur de l'économie du bien-être. Mais une autre lecture de l'histoire de l'économie du bien-être est possible. Les travaux de Kenneth Arrow seraient le point de départ d'un renouvellement. Ils redonnent tout leur poids au rôle des experts : puisque les préférences collectives peuvent être contradictoires et incohérentes, l'économiste peut émettre un jugement, à condition de l'explicitier, de l'assumer et de le justifier. C'est du moins la conclusion qu'écrit Tibor Scitovsky après avoir passé en revue les controverses qui ont agité l'économie du bien-être dans la première moitié du XX^e

siècle et les évolutions de l'économie au lendemain de la Seconde Guerre mondiale. Il souligne par exemple que les économistes keynésiens devraient expliciter pourquoi ils font de la croissance et du plein emploi un critère de bien-être. Pour Tibor Scitovsky, l'économiste ne peut aller à l'encontre de l'opinion publique, mais il doit la conduire, plutôt que l'interpréter. Cette évolution du rôle de l'économiste marquerait l'émergence d'une « théorie constructive de l'économie du bien-être » pour reprendre ses mots. Outre la redéfinition du rôle de l'économiste, les travaux de K. Arrow ont suscité des réflexions sur l'information utile pour l'économie du bien-être *lato sensu*. Le théorème d'Arrow aurait « induit un élargissement considérable du champ de l'économie normative, d'abord par une remise en question de la restriction « ordinaliste » de l'utilitarisme, ensuite et surtout par 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). On pense bien sûr aux « capacités » d'Amartya Sen, pour rester dans le champ de l'économie. Le renouveau de l'économie du bien-être provient également d'un tournant cognitiviste en économie. Le développement des « préoccupations cognitives » (Gazier, 1997) débouche sur une révolution en économie normative, marquée par un intérêt pour les processus de justice, la construction de critères et leur dimension locale.

L'utilitarisme reste toutefois 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 continentaux (Rousseau, Kant) et de penseurs respectés de l'économie du bien-être (Sen, par exemple), beaucoup d'économistes utilisent 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 de bien-être, question qui semblait pourtant tranchée par les lecteurs de Sen ou de philosophie politique contemporaine, et qui fait plus rarement l'objet de questionnement au sein de l'économie. Assistons-nous, avec le développement de recommandations issues de l'économie du bonheur, à un retour en grâce de l'utilitarisme, à une révolution, au sens premier du terme ?

Utilitarism, « welfarisme », « anti-welfarisme » : quelques précisions

Qu'entend-t-on exactement par « utilitarisme » ? Il n'est pas inutile de reprendre des distinctions que l'on doit à Sen (Mongin, 2002 ; Sen, 1979b ; Sen & 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, 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 « post-welfariste » si elle prend en compte des informations d'une autre nature. Il y aurait trois formes « d'anti-welfarismes » (Mongin & 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 compteraient la morale ou le droit naturel.

Reconnaître la portée normative de l'économie du bonheur n'implique aucunement une forme d'utilitarisme : il est possible de vouloir rendre heureux ceux qui sont les plus malheureux, et ne pas prendre pour critère le bonheur du plus grand nombre. Accorder une portée normative au bonheur ne saurait non plus se confondre avec le « welfarisme » : on peut faire

faire de l'augmentation du bien-être un des objectifs de la politique publique, tout en reconnaissant l'existence d'autres principes tels que la liberté, la dignité, la réciprocité, ou le mérite (Scanlon, 1991). Il est possible de considérer le bonheur comme une donnée importante et pertinente pour l'évaluation des politiques publiques sans pour autant mesurer le bien à l'aune de la seule satisfaction (Sen & Williams, 1982).

La question est donc de savoir si l'économie du bonheur est en mesure de raviver le débat sur les critères de sélection des états de la société désirables. Quels sont les arguments et apports de l'économie du bonheur qui peuvent inciter à faire du bonheur un critère d'évaluation ? 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 & Williams, 1982, p. 21)⁴. Qu'en est-il de l'économie du bonheur ? La prochaine partie souligne que l'économie du bonheur s'appuie sur les résultats de la psychologie et des sciences cognitives, et que ses résultats s'inscrivent pleinement dans les débats politiques contemporains.

2. LES ARGUMENTS ET APPORTS DE L'ÉCONOMIE DU BONHEUR

2.1. Les arguments de l'économie du bonheur

Le développement et la diffusion d'enquêtes sur le « bien-être » et la « satisfaction » auprès de larges échantillons explique en partie le regain d'intérêt des économistes pour une mesure directe de l'utilité : il n'y a plus d'objection sur la « faisabilité » d'un tel programme, objection sur laquelle avait en partie buté les premiers utilitaristes. Mais 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. Nous avons dégagé trois types d'arguments.

L'apport des sciences cognitives et de la psychologie

Les déclarations des individus sur leur bien-être ne sont pas des phénomènes aléatoires et infondés. Les économistes 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 pré-frontale du cerveau droit qui serait le siège des émotions positives, d'après des travaux d'imagerie cérébrale (Boarini *et al.*, 2006). Ces correspondances confortent les économistes. Pour appuyer son propos, Richard Layard va même jusqu'à reproduire les images de cerveaux dans son livre, *Happiness. Lessons from a new science* (Layard, 2005a). D'autres manifestations physiques (au niveau du cœur, au niveau hormonal) confirment également les déclarations des individus. D'après des enquêtes et observations sur le comportement cette fois-ci, les personnes qui se disent satisfaites ont davantage tendance à sourire ; leurs proches les considèrent également comme des personnes heureuses ; elles vivent plus longtemps et

⁴ « Utilitarianism was born as a distinctive psychological theory and, to some extent, a distinctive attitude to politics, though even in its earlier developments there were divergent conservative and radical applications of it. It is strange but very striking fact that in its more recent existence as contributing to moral and economic theory it has lost those connections with psychological and political reality" (p. 21).

échappent davantage à certains troubles (insomnie, dépression, tentative de suicide, etc.). En tant qu'économiste, il est parfois difficile de juger de la validité des arguments basés sur les outils des sciences cognitives. Mais l'économie du bonheur met également en évidence les liens entre déclarations et comportements. Les travailleurs qui ne sont pas satisfaits de leur emploi ont plus de chances de quitter leur emploi par exemple (Clark, 2001 ; Freeman, 1978). L'apport de ses études est essentiellement de montrer une corrélation entre la satisfaction déclarée, que nous observons, et la satisfaction ressentie, que nous ne pouvons pas mesurer directement, mais dont les conséquences physiques et comportementales, toutes deux observables, sont une première approximation.

La psychologie semble en revanche accréditer l'idée d'un biais cognitif positif (Cummins & Nistico, 2002). Les émotions et sentiments négatifs (peur, envie, gêne, dépression) sont salutaires dans la mesure où ils peuvent pousser à l'action, pour tenter de réduire la dissonance cognitive, le fossé entre nos désirs et la réalité (Damasio, 2003). Mais la dissonance cognitive ne peut rester durablement importante. Si la réalité n'évolue pas, ce sont nos désirs, nos préférences, qui évoluent, qui s'adaptent, selon un phénomène d'homéostasie bien connu des biologistes. L'exemple classique est celui des accidentés de la route et des joueurs de loto (Brickman, Coates, & Janoff-Bulman, 1978) : après quelques mois de profonde tristesse pour les premiers et d'euphorie pour les autres, ils retrouvent leur niveau de satisfaction habituelle. Pour reprendre les mots de Kahneman, il y a une différence entre *devenir* paraplégique et *être* paraplégique. On s'habitue à un événement préjudiciable, tout comme à un heureux événement. La psychologie hédonique a popularisé l'image suggestive d'un « *hedonic treadmill* »⁵ (Kahneman & Sugden, 2005) : nous voulons plus d'argent, mais, quand nous en avons plus, nous ne sommes pas plus heureux, nous nous sommes adaptés au nouveau niveau de revenu. C'est donc moins le niveau absolu de déclaration qui compte (80 % se disent satisfaits) que l'évolution de la satisfaction au gré des événements.

Les sciences naturelles et humaines nous apprennent également que la propension au bonheur est en grande partie un phénomène physique, qui trouve sa source dans nos gènes. Les expériences avec les jumeaux sont à cet égard révélatrices. La satisfaction dépend également de traits de la personnalité tels que l'extraversion, l'optimisme, ou l'estime de soi (Bostic & Ptacek, 2001). Les facteurs sociaux et économiques (statut, mariage, revenu, nombre d'heures de travail, etc.) sur lesquels les pouvoirs publics peuvent avoir davantage prise n'expliqueraient pas plus de 20 % de la variance de bien-être subjectif entre personnes (Ng, 2003), moins de 10 % pour les plus pessimistes (Schwarz & Strack, 1999). Comment dès lors distinguer un effet « individuel », lié aux traits de personnalité, des conditions économiques et sociales dans lesquelles évoluent les individus, et qui intéressent davantage les économistes ?

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

Les développements économétriques permettent en partie de faire progresser la connaissance, et de répondre aux objections sur l'intérêt et la validité de telles données pour les économistes. Les articles les plus récents en économie du bonheur font d'ailleurs preuve d'une grande sophistication technique. Dans un premier temps, la diffusion de techniques d'estimations 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

⁵ « Treadmill » peut se traduire par manège, ou « tapis de jogging ».

à 6 est deux fois plus satisfaite qu'une personne qui choisit le niveau 3). Un modèle non linéaire classique (un probit ordonné, par exemple) consiste à relier un jugement verbal et discret sur la satisfaction à une variable latente qui serait l'utilité d'une part et ce niveau d'utilité à des caractéristiques observables. Dans leur version simple, ces modèles supposent que le lien entre les variables observables et le niveau d'utilité est le même pour tous, ainsi que le lien entre le niveau d'utilité et la satisfaction exprimée (Senik, 2005b).

Les techniques économétriques plus développées permettent néanmoins 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. Tenir compte de ces effets individuels change considérablement les résultats (Ferrer-i-Carbonell & Frijters, 2004). Les travaux sur données de panel permettent également de mieux comprendre la formation des préférences et l'information mobilisée par les enquêtés. L'économie du bonheur met ainsi en évidence un phénomène d'adaptation (Clark, 1999), de comparaisons avec le passé et le contrefactuel (Lévy-Garboua & Montmarquette, 2004). Elle cherche à déterminer le point de référence des individus, dont la définition fait encore débat : s'agit-il de la situation présente ? De la situation passée ? De ce à quoi nous croyons avoir droit ? De ce que nous espérons au moment de prendre la décision ? De la situation de nos voisins ou de nos proches ?

L'exploitation d'enquête permet également de mesurer l'importance du groupe de référence. Notre satisfaction à l'égard de notre salaire est influencée par le salaire de notre collègue, de notre voisin, ou de notre groupe de référence. Notre bonheur dépend de celui de notre famille (Clark, 1995 ; Winkelmann, 2005). L'économie du bonheur met à jour des phénomènes complexes : l'ascension sociale de nos compatriotes peut ainsi nous agacer, par un effet d'envie, de comparaison, mais aussi nous rendre heureux, par un effet d'information, en nous rappelant que l'ascension sociale est possible (Senik, 2005a).

Étudier les corrélations entre les conditions économiques et sociales et la satisfaction soulève la question du biais d'endogénéité. 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 ? Les économistes sont conscients de la possibilité d'une relation de causalité inverse (Frey & Stutzer, 2005). L'économétrie permet également de répondre à ces questions, en corrigeant d'un biais de sélection : il est ainsi possible de déterminer si le mariage rend heureux en tenant compte du fait que les personnes heureuses ont plus de chances de se marier (Clark & Lucas, 2006).

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 (Boes & Winkelmann, 2004). 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, même s'il est encore difficile de distinguer l'hétérogénéité liée à des fonctions d'utilité différentes de celle qui est liée à un mode d'expression verbale différent (Clark, Etilé, Postel-Vinay, Senik, & Straeten, 2005). En définitive, les travaux d'économie du bonheur, avec l'appui de l'économétrie, tendent à prouver que les déclarations de satisfaction ne sont pas directement comparables, mais qu'il est possible de dégager des corrélations fiables, corrigées de divers biais. Ces corrélations pourraient ensuite renseigner sur la valeur des paramètres économiques, sociaux et institutionnels, qui améliorent le bien-être.

La preuve par l'usage ?

Au-delà du « réalisme métrologique » des statisticiens, il est également possible d'évoquer le « réalisme des usagers » (Desrosières, 2003), qui sans ouvrir la boîte noire de la construction des données, constatent des résultats cohérents. Au vu de ses résultats convaincants, 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 » (au niveau individuel et macro) et l'existence de résultats qu'il est possible d'interpréter 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 convaincantes et intéressantes. C'est le cas du « paradoxe d'Easterlin ». Les besoins ressentis s'adaptent au niveau de vie du groupe de référence, aux aspirations, qui évoluent, ce qui peut être testé rigoureusement avec un panel ou un pseudo-panel (Gardes & Merrigan, 2003). De même, il est surprenant de découvrir que les femmes se déclarent plus souvent satisfaites de leur emploi que les hommes, alors qu'elles occupent des emplois de moindre qualité. Ce résultat paradoxal a fait l'objet d'interprétations qu'il est possible de tester empiriquement : les femmes ne comparent pas directement leur situation à celle des hommes, mais à celle de leur mère ; elles n'ont pas encore intégré l'idée d'une égalité sur le marché du travail (Clark, 1997). Si des corrélations attendues peuvent valider une démarche, l'absence de corrélation ou des corrélations surprenantes sont l'occasion de s'interroger (Diener, 1997). 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.

Par des recherches empiriques novatrices, l'économie du bonheur révèle les conditions et causes du bonheur, que les politiques publiques peuvent influencer et construire (Veenhoven, 2004). Pour les plus optimistes, le renouvellement méthodologique apporté par l'économie du bonheur pourrait déboucher sur un renouvellement des recommandations politiques (Berg, 2003). Quelles recommandations politiques peuvent être formulées à partir de ces résultats ?

2.2. Les apports : l'économie du bonheur renouvelle-t-elle le champ des recommandations politiques ?

Le bonheur peut constituer un nouvel étalon de mesure, qu'il est ensuite possible de retranscrire sous forme monétaire si nécessaire (Clark & Oswald, 2002). L'économie du bonheur renouvelle ainsi les analyses coûts/bénéfices (Frey & 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.). Sans données sur la satisfaction, les analyses coûts/bénéfices nécessitent de déterminer une valeur monétaire à tous les biens, à partir d'une hypothétique « volonté de payer » (« *willingness to pay* »). L'économie du bonheur offre une commune mesure plus simple.

Les résultats de l'économie du bonheur militent pour ne pas se contenter d'indicateur tel que le revenu ou le PIB pour mesurer le bien-être d'un individu ou d'une nation. Depuis le paradoxe mis en évidence par Easterlin (Easterlin, 1974), nous savons qu'une hausse du PIB ne se traduit pas nécessairement par une hausse de « Bonheur National Brut ». La macroéconomie du bonheur contemporaine (basée sur la comparaison temporelle et internationale du niveau de bien-être déclarée en moyenne dans un pays) confirme ces premiers résultats : à partir d'un certain seuil de développement économique, l'argent ne fait plus le bonheur,

l'augmentation du revenu n'importe plus, ou très peu (Oswald, 1997) et beaucoup d'autres aspects entrent en ligne de compte, notamment dans les sociétés industrielles post-matérialistes (Di Tella & MaCulloch, 2005). L'analyse de données microéconomiques débouche sur des conclusions similaires : la qualité de la vie sociale et la qualité de l'environnement ont un impact plus durable sur la satisfaction qu'une augmentation de salaire. Être entouré des personnes que l'on aime semble très important et a un effet beaucoup plus durable qu'une augmentation de revenu (Easterlin, 2003). De même, la satisfaction procurée par une vie de couple heureuse, par de nombreux amis ou par des loisirs semble plus durable que celle procurée par une augmentation de revenu (Frederick & Loewenstein, 1999 ; Layard, 2005a). L'économie du bonheur souligne ainsi la différence entre les peines et les plaisirs auxquels on s'adapte et ceux qui ont un impact plus durable : il n'y aurait pas d'adaptation au bruit, par exemple : les personnes qui habitent près d'une autoroute ou d'un aéroport supportent de moins en moins bien ces nuisances (Frederick & Loewenstein, 1999).

Les indicateurs de richesse (comme le PIB) ne reflètent pas le bonheur et sont par ailleurs sujets à des critiques internes, des biais de mesures et des erreurs (Diener, 1997). Ed Diener et Daniel Kahneman militent pour le développement d'indicateurs de bien-être basés sur des enquêtes (Diener, 1997 ; Kahneman *et al.*, 1999). Mais au-delà de questionnements communs sur les indicateurs de richesse et la mesure du bien-être, l'économie du bonheur peut déboucher sur des recommandations très diverses, qui peuvent aller à l'encontre des recommandations d'une économie qui utilisent des méthodes plus traditionnelles.

L'économie du bonheur pourrait soutenir de propositions plus « conservatrices » (Berg, 2003), en montrant l'importance du mariage et de la famille pour le bonheur (Diener & Seligman, 2004) ou en soulignant l'aversion pour une perte, un risque : les individus accordent une plus grande importance à ce qu'ils ont déjà, à l'objet perdu, plutôt qu'à l'objet qu'ils peuvent acquérir (Kahneman, Knetsch & Thaler, 1991), ce qui ne plaide pas en faveur d'une redistribution. L'importance des liens familiaux et amicaux plaide pour ne pas imposer une mobilité, notamment géographique (Diener & Seligman, 2004) ou une forme de flexibilité, pourtant à la mode aujourd'hui. La stabilité ne doit pas être dénigrée, car elle est appréciée. Le *statu quo* semble d'ailleurs convenir au plus grand nombre : en règle générale, près de 80 % des personnes se disent satisfaites. L'économie du bonheur serait, au premier abord, consensuelle, par nature. Elle est basée sur l'opinion du plus grand nombre, sur les régularités observées, même si elle permet également de souligner l'hétérogénéité des préférences, et les différences entre générations ou classes professionnelles par exemple.

L'économie du bonheur peut également être « réformiste », militer pour une plus grande intervention de l'État, et mettre davantage l'accent sur les problématiques sociales. Elle peut par exemple réhabiliter l'impôt progressif. Une partie des biens consommés n'augmenterait pas de manière durable le bonheur du consommateur, mais aurait juste pour fonction de le démarquer de ses voisins. Cette consommation produit donc des externalités négatives : ses voisins risquent de l'envier. Nous aurions ainsi tous intérêt à consommer moins, à travailler moins et profiter davantage de notre temps libre pour le loisir ou l'éducation, la famille et les amis. Pour limiter cette « course de rats » (c'est la formule consacrée), les auteurs préconisent une taxe progressive sur la consommation ou les revenus (Frank, 1997 ; Layard, 2005a, 2005b). Outre la fiscalité, les institutions et les règles (par exemple, le règlement des examens) peuvent former un cadre où la compétition est moins encouragée qu'elle ne l'est actuellement (Layard, 1980). Si Richard Layard reconnaît que les hommes aiment, par nature la compétition, et que cette dernière n'est pas toujours mauvaise, il suggère des politiques pour « changer la nature humaine » ou, dans une formulation plus économique, pour « chan-

ger la fonction d'utilité elle-même » (p. 744) par l'éducation ou le développement de jeux coopératifs (Layard, 1980).

L'économie du bonheur peut déboucher sur des recommandations de politiques macro-économiques différentes. Elle peut par exemple nourrir le débat sur l'arbitrage entre inflation et chômage. D'après la macroéconomie du bonheur, une augmentation du taux de chômage dans un pays a un effet plus nuisible que l'augmentation de l'inflation (Tella, MacCulloch, & Oswald, 2001). Les récessions ont un effet préjudiciable sur le bonheur des citoyens, mais l'existence d'allocation chômage limiterait cet impact négatif (Tella, MacCulloch, & Oswald, 2003), sans toutefois réduire le différentiel entre la satisfaction des chômeurs et ceux qui ont un emploi (Ouweneel, 2002). Des travaux sur données micro-économiques prouvent que les chômeurs sont bien plus malheureux que les travailleurs, qu'ils ne s'habituent pas à leur état, et que la perte de revenu n'explique pas à elle seule ce différentiel de bien-être subjectif (Clark & Oswald, 1994). Donner un revenu aux chômeurs ne suffirait pas à les rendre entièrement heureux : en d'autres termes, les allocations de chômage n'auraient pas un effet désincitatif sur la recherche d'emploi, qui procure une satisfaction intrinsèque. Ces résultats permettent de réhabiliter les allocations de chômage, mises à mal par l'idée de « trappe à chômage » engendrée par le système socio-fiscal. Ces résultats peuvent également être utilisés pour recommander des politiques de type *Welfare to work*, avec le développement d'emplois subventionnés (Layard, 2004) : sur une échelle de satisfaction, mieux vaudrait en effet occuper un emploi de mauvaise qualité plutôt que d'être au chômage. Si ces emplois subventionnés sont de mauvaise qualité (et offre un salaire médiocre), il conviendrait de les compléter par des mesures comme le crédit d'impôts et par une formation pour que ces travailleurs ne restent pas confinés dans un segment d'emplois de mauvaise qualité, ajoute Richard Layard.

Les économistes constatent désormais l'importance de la satisfaction « intrinsèque », de la satisfaction que procure la réalisation de buts auxquels on croit. Mais ce sont les psychologues qui insistent plus encore sur la différence entre la satisfaction extrinsèque et intrinsèque : pour eux, l'épanouissement passe par la réalisation des objectifs qu'on se fixe à soi-même, par des activités dont les buts sont reconnus, qui permettent le développement personnel, la réalisation de soi (Peterson *et al.*, 2005 ; Ryan & Deci, 2001 ; Sheldon *et al.*, 2004). C'est en particulier le crédo de la psychologie positive (Haidt & Keyes, 2003). Les économistes, et notamment Bruno Frey et Alois Stutzer, soulignent aujourd'hui l'importance des procédures, des règles et des processus. Lorsque la démocratie règne, lorsque la participation à la vie publique et politique est plus importante, lorsque les institutions sont stables et légitimes, le bien-être subjectif est plus élevé (Frey & Stutzer, 2002a). Les deux économistes suisses démontrent que le fédéralisme, les référendums populaires et plus généralement la participation à la vie civique rendent les citoyens plus heureux. Ils 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.

Les déterminants génétiques et physiques du bonheur, dont les économistes reconnaissent l'importance, posent la question des moyens les plus appropriés pour atteindre le bonheur du plus grand nombre. Faut-il donner des anxiolytiques, du Prozac à tout le monde ? La question est posée de manière tout à fait sérieuse par Richard Layard (Layard, 2005a). Mais le *Brave New World* de Aldous Huxley, écrit en 1932, agit comme un repoussoir pour beaucoup de chercheurs... Dans des travaux plus récents, Richard Layard, qui, en bon économiste du travail, s'inquiète de la montée des allocations pour invalidité, qui font diminuer l'offre de travail, s'entoure de médecins et de psychologues, pour proposer un investissement massif

dans le soin des maladies mentales, par le développement des *Cognitive Behaviour Therapy*, les anti-dépresseurs n'étant pas une solution à long terme (Layard, 2006).

En définitive, l'économie du bonheur peut aboutir à des recommandations éloignées de celle de l'économie plus traditionnelle, et on ne peut que se réjouir de ce pluralisme méthodologique, qui peut déboucher sur un pluralisme des idées à défendre sur le terrain politique. Cette deuxième partie démontre que l'économie du bonheur s'appuie sur une psychologie réaliste, et peut apporter des éléments de réponses aux débats politiques contemporains. Dans la troisième partie, nous précisons l'usage qu'il peut être fait de l'économie du bonheur, son intérêt et ses limites.

3. DU BON USAGE DE L'ÉCONOMIE DU BONHEUR

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

Les problèmes méthodologiques en suspens

Certaines questions méthodologiques restent encore peu explorées. Nous savons peu de choses des mécanismes qui conduisent de la satisfaction ressentie à la déclaration sur une échelle imposée, verbale, discrète et finie, dépassant rarement 10. La déclaration peut être faussée par des biais de nature diverse (sociologique, culturelle, linguistique). À cet égard, la question des comparaisons internationales nous semble particulièrement épineuse. Deux études sont régulièrement citées pour montrer que les biais linguistiques importent peu : une sur la Suisse et une autre sur le comportement des étudiants chinois à qui le questionnaire est posé en chinois et en anglais (Layard, 2005a). Dans une Suisse multilinguistique, la satisfaction déclarée ne semble pas influencée par la langue dans laquelle est délivrée le questionnaire, et reste différente des voisins allemands, français ou italiens. De même, la langue du questionnaire ne semble pas influencer les réponses des étudiants chinois. Il est néanmoins fort possible que le comportement de réponse et l'utilisation de l'échelle diffèrent d'un pays à l'autre, d'une culture à l'autre (Mohler, Smith, & Harkness, 1998). Certains travaillent à identifier et corriger ces problèmes, en amont, au moment de la construction de grandes enquêtes internationales, mais également dans la modélisation des résultats (Van de Vijver, 1998). De nombreuses questions restent toutefois sans réponse dans ce domaine.

Quelques biais sont en revanche mieux identifiés dans la littérature contemporaine. Les enquêtés peuvent ainsi se censurer et éviter de déclarer qu'ils sont malheureux, ou qu'ils ne sont pas satisfaits de leur vie, devant un enquêteur ou au téléphone. Ils peuvent préférer cacher leur faiblesse. Ce phénomène prend le nom de biais de désirabilité sociale ou « *social desirability bias* » (Bertrand & Mullainathan, 2001). La formulation des questions et l'ordre des questions comptent également; on parle de *framing effect* ou effet de présentation. Deux questions qui cherchent à mesurer le même phénomène avec une formulation différente (« êtes-vous satisfait de votre vie ? » et « êtes-vous insatisfait de votre vie ? », par exemple) 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 : 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, laissant penser que les sorties entre amis contribuent au bonheur. Mais les

réponses ne sont pas corrélées si la question sur la sortie est posée après (Bertrand & Mullainathan, 2001 ; Schwarz & Strack, 1999). Cet effet peut entraîner un biais systématique qui conduit à surestimer une corrélation. L'humeur du moment entre également en jeu. La victoire de son équipe de foot favorite influence la réponse à une question sur la satisfaction à l'égard de sa propre vie (Schwarz & Strack, 1999). 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. Or l'économétrie capte plus difficilement l'humeur du moment qu'un trait de personnalité constant, sur différentes vagues d'un panel par exemple. Le caractère rétrospectif des questions sur la satisfaction jette également un doute sur ces réponses, tant la mémoire des individus peut les tromper. Lorsque les individus sont interrogés sur leur vie en générale, ils prennent rarement en considération toutes les informations pertinentes, pour ensuite les peser et sous peser ; 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* »). Pour répondre aux questions sur la satisfaction, les individus font appel à des souvenirs divers, les recomposent, et en oublie certains.

Pour éviter les inconvénients des questions rétrospectives et globales, Kahneman propose de calculer un « *objective happiness* » (ce qui peut ressembler à une oxymore...), à partir des utilités « instantanées », déclarées à chaque moment de la journée (petit déjeuner, travail, dîner, sortie, etc.), en accordant à chaque moment la même importance (Kahneman *et al.*, 1997). Cette perspective « *bottom-up* » semble plus intéressante que l'analyse de la satisfaction globale, considérée comme une démarche « *top-down* » (Kahneman *et al.*, 2004). Dans une certaine mesure, il s'agit d'un retour à Bentham, qui proposait de faire la somme des plaisirs et des peines vécues sur le moment. Daniel Kahneman reconnaît d'ailleurs cette filiation (Kahneman *et al.*, 1997)

Les divers biais qui entourent les réponses aux questions sur des attitudes ou sur la satisfaction, risquent toutefois de conforter les doutes de certains économistes quant à la fiabilité des résultats. Après avoir pris la mesure de ces biais, deux économistes, Marianne Bertrand et Sendhil Mullainathan déconseillent ainsi l'exploitation de la satisfaction comme une variable dépendante. Les biais mentionnés risquent en effet d'être corrélés à des caractéristiques qui devaient expliquer la satisfaction (catégorie socio-professionnelle, genre, nationalité, etc.) (Bertrand & Mullainathan, 2001). Cette conclusion nous semble néanmoins trop pessimiste. Il faut plutôt, à notre avis, continuer à mener des recherches, à tenir compte de l'ensemble des phénomènes qui expliquent la déclaration des enquêtés, en gardant à l'esprit la possibilité de corrélation fallacieuse due à des biais.

Plus fondamentalement, 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. Mais 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 de 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, et plus généralement pour prendre des décisions et agir.

Les objections de principe

Au-delà des questions méthodologiques, des objections de principe demeurent. Les plus problématiques 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 sont mal informés, parfois irrationnels et « malveillants ». Les préférences sont souvent adaptatives et endogènes, influencées par la publicité, la pression sociale et les instincts biologiques. D'après les principes de la biologie évolutionniste, nous apprécions ce qui est bien pour nous, pour notre survie. Mais les instincts de compétition et d'accumulation, autrefois utiles, peuvent rendre malheureux à l'heure actuelle, où les besoins vitaux sont assurés (Easterlin, 2003). Le caractère adaptatif des préférences pose également la question de leur portée normative. 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 ? La notion de préférences adaptatives s'incarne également dans la figure du pauvre satisfait, qui a appris à se contenter de peu, de l'intouchable heureux qui croit son sort mérité, ou 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 c'est aussi une forme de résignation. Ce problème fut souligné par trois auteurs : Amartya Sen, Jon Elster et Martha Nussbaum, qui critiquent les approches « welfaristes » de la justice (Elster, 1982 ; Nussbaum, 2001 ; Sen, 1979a, 1979b ; Sen & Williams, 1982 ; Teschl & Comim, 2005). Les réflexions de ces auteurs peuvent éclairer différemment les résultats de l'économie du bonheur. Des dialogues entre ces diverses approches s'instaurent déjà (Comim, 2005). En s'attachant à mieux comprendre la genèse des préférences et de la satisfaction, l'économie du bonheur peut nourrir les réflexions plus théoriques, comme celle de Jon Elster par exemple (Elster, 1982). En démontrant l'importance des phénomènes d'adaptation, d'habitudes et le poids de coutumes, l'économie du bonheur donne des arguments à ceux qui ne souhaitent pas faire de la satisfaction le seul baromètre de l'action publique.

3.2. Le bonheur pour tous : un critère nécessaire, mais non suffisant

Les tenants de l'économie du bonheur ou de la psychologie hédonique reconnaissent volontiers la pluralité des biens. Le bonheur ne saurait être le critère ultime : « *subjective well-being is not the sufficient and final good for which people strive, and to which all other desirable objects are merely a means. People want to be happy, but for the right reasons, and they want certain valued things even in the absence of feeling of happiness* » (Diener & Seligman, 2004). De même, « *our analysis applies to situations in which a separate value judgement designates experienced utility as a relevant criterion for evaluating outcomes. This set does not include all human outcomes, but is certainly not empty* » (Kahneman et al., 1997). Les tenants de l'économie du bonheur ne sont pas tous « welfaristes ». Seul Veenhoven avoue l'être tout en prenant quelques précautions de langage : « si un critère unique est recherché, le bonheur pourrait être celui-là ». Ils adoptent plutôt une position « anti-welfariste » modérée : le bonheur est un des biens, mais non le seul.

Dans cette perspective, 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 & Seligman, 2004), qui consisterait à se baser sur une

nature humaine imaginaire, idéalisée et sans fondement empirique, mais également de paternalisme, qui consisterait à croire que l'expert est mieux placé pour définir le bien des individus, ou bien encore d'ethnocentrisme qui consiste à croire que son point de vue est universel (Fleurbaey, Herpin, Martinez, & Verger, 1997). Les travaux les plus récents en économie du bonheur ont justement montré la variété des préférences. Les comparaisons internationales sont à cet égard révélatrices et fournissent des exemples de plus en plus nombreux : le revenu n'a pas la même importance dans tous les pays européens par exemple (Clark *et al.*, 2005) ; le temps partiel, perçu comme un emploi de mauvaise qualité en France est bien vécu au Royaume-Uni (Clark & Senik, 2006) ; les Américains seraient moins averses aux inégalités que les Européens (Alesina, Tella, & MacCulloch, 2004) ; les Européens préféreraient davantage le loisir (Alesina, Glaeser, & Sacerdote, 2005). L'économie du bonheur s'intéresse de plus en plus aux interactions entre les déterminants individuels et sociaux du bonheur (Helliwell, 2003). Les inégalités ne sont pas vécues de la même manière dans tous les pays, par exemple : dans les pays d'Europe de l'Ouest, avoir un revenu inférieur à son groupe de référence rend malheureux. La comparaison défavorable est ainsi mal vécue. Aux États-Unis et dans les pays de l'Europe centrale et orientale au contraire, avoir un revenu inférieur au groupe de référence peut rendre heureux. Il reste un espoir de mobilité sociale et salariale dans des pays souvent instables (Senik, 2005a). Plus fondamentalement, le bonheur n'a pas le même sens, ni la même importance dans les cultures occidentales et asiatiques, par exemple (Diener & Oishi, 2005 ; Diener & Suh, 2000). 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 & Oishi, 2005).

Si nous partageons en partie ces idées, trois bémols s'imposent. L'économie du bonheur ne peut être un substitut de la démocratie. Par ailleurs, il ne faut pas, nous semble-t-il, rejeter en bloc le paternalisme. Si l'économiste a pour but (entre autres) de révéler les préférences, l'homme politique peut chercher à les modifier, ou à influencer les comportements, en s'appuyant sur les conseils d'économistes. Richard Layard conseille ainsi de mettre en place un système d'imposition qui réfrène la course à l'accumulation de revenu ou au prestige social, mais il se prononce toutefois contre une mesure comme la réduction du temps de travail. Les recommandations de Richard Layard se trouvent, nous semble-t-il, dans la veine du « paternalisme libertaire », qui n'a rien d'un oxymoron (Thaler & Sunstein, 2003) : une fois les préférences des individus connues, il est possible de les influencer pour leur bien, tout en préservant la liberté des individus. D'une certaine manière, l'économie du bonheur peut être plus paternaliste que l'économie plus orthodoxe. Pour cette dernière, les préférences relèvent de la sphère privée (Kolm, 2005), l'individu est supposé faire le bon choix, en fonction de ses préférences et de sa contrainte budgétaire. La distinction entre « *experienced utility* » et « *decision utility* » nous rappelle au contraire que les individus ne font pas systématiquement les bons choix pour leur bonheur, 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, 2005a, 2005b). L'économie du bonheur peut sélectionner les objectifs de la politique, en révélant ce que le peuple veut, mais aussi ce qui le rend heureux (et qui ne correspond pas forcément à ce qu'il veut). Notons toutefois que, dans la littérature relevant de l'économie du bonheur, la question de l'inter-

vention de l'État est toujours 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, & Thaler, 1998). Le dernier bémol concerne « l'ethnocentrisme » de l'économie. 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. Cette lacune s'explique peut-être par l'absence de grandes enquêtes internationales jusqu'à une époque récente. Mais rien n'est moins sûr. Les résultats de ces enquêtes sont souvent exploités sans tenir compte de la possibilité de corrélations fallacieuses. Ainsi, pour l'OCDE, il ne fait aucun doute que la flexicurité rend heureux les Danois, et que « la protection de l'emploi inquiète les travailleurs », au vu des corrélations macroéconomiques entre la satisfaction moyenne à l'égard de la sécurité de l'emploi, et l'indice de protection de l'emploi (OCDE, 2004). Cette corrélation pourrait toutefois être médiatisée par une troisième variable, la culture par exemple : d'après certaines études, les Danois ont ainsi moins peur de l'incertitude que les Français (Hofstede, 2001). Seules quelques études comparatives, citées ci-dessus, évoquent la possibilité que les causes de la satisfaction soient structurées par le contexte social et culturel, et débouchent sur des conclusions différentes : ce qui fait le bonheur des uns (les Danois, par exemple) ne ferait peut-être pas le bonheur des autres...

CONCLUSION

Le développement de l'économie du bonheur ravive le débat sur les critères utilisés par l'économie du bien-être. Les arguments et les apports de l'économie du bonheur laissent en effet penser que le bien-être déclaré des individus est une information valide et intéressante, qui permet de renouveler le champ des recommandations politiques, et d'éviter de projeter ses propres préférences ou valeurs. Ce renouveau n'est pourtant pas un retour en grâce de l'utilitarisme ou du « welfarisme ». D'autres critères doivent être pris en compte, mais le bonheur reste un critère utile d'évaluation des politiques publiques. Dans cette perspective, l'économie du bonheur se renouvelle elle-même : la notion d'eudémonisme suscite ainsi un regain d'intérêt. D. Kahneman de son côté suggère de se focaliser sur l'utilité du moment, et non la satisfaction globale et rétrospective sujette à davantage de biais. Enfin, les études comparatives introduisent des doutes et renouvellent les débats.

BIBLIOGRAPHIE

- ALESINA, A., GLAESER, E. L., & SACERDOTE, B. (2005), « Work and Leisure in the US and Europe: Why So different? », *NBER Macroeconomic Annual 2005*, Avril, pp.1-64.
- ALESINA, A., TELLA, R. D., & MACCULLOCH, R. (2004), « Inequality and Happiness: Are Europeans and Americans Different? », *Journal of Public Economics*, vol.88, n°9-10, pp.2009-2042.
- ARROW, K. J. (1950), « A Difficulty in the Concept of Social Welfare », *Journal of Political Economy*, vol.8, n°4, August, pp.328-346.
- BAUJARD, A. (2003), « L'économie du bien-être est morte. Vive l'économie du bien-être! », *Document de travail*.
- BERG, N. (2003), « Normative Behavioral Economics », *The Journal of Socio-Economics*, n°32, pp.411-427.

- BERTRAND, M., & MULLAINATHAN, S. (2001), « Do People Mean What they Say? Implications for Subjective Survey Data », *American Economic Review*, vol.91, n°2, May, pp.67-72.
- BLANCHFLOWER, D. G., & OSWALD, A. J. (2004), « Money, Sex and Happiness: An Empirical Study », *Scandinavian Journal of Economics*, vol.106, n°3, September, pp.393-416.
- BOARINI, R., JOHANSSON, A., & D'ERCOLE, M. M. (2006), « Alternative Measures of Well-Being », *Economics Department Working Papers*, n°476.
- BOES, S., & WINKELMANN, R. (2004), « Income and Happiness: New Results from Generalized Threshold and Sequential Models », *IZA DP*, n°1175, June.
- BOSTIC, T. J., & PTACEK, J. T. (2001), « Personality Factors and the Short-term Variability in Subjective Well-being », *Journal of Happiness Studies*, vol.2, n°4, December, pp.355-373.
- BRICKMAN, P., COATES, D., & JANOFF-BULMAN, R. (1978), « Lottery Winners and Accidents Victims: Is Happiness Relative? », *Journal of Personality and Social Psychology*, vol.37, n°917-27.
- BROCHIER, H. (1997), « Le dualisme du positif et du normatif en économie et dans les sciences sociales ». In H. Brochier & R. Frydman & B. Gazier & J. Lallement (Eds.), *L'économie normative* (pp. 23-37), Economica.
- CLARK, A. E. (1995), « L'utilité est-elle relative? Analyse à l'aide de données sur les ménages », *Economie et prévision*, vol.121.
- CLARK, A. E. (1997), « Job Satisfaction and Gender: Why are Women so Happy at Work? », *Labour Economics*, vol.4, n°4, pp.341-372.
- CLARK, A. E. (1999), « Are Wages Habit-forming? Evidence from Micro Data », *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol.39, pp.179-200.
- CLARK, A. E. (2001), « What Really Matters in a Job? Hedonic Measurement Using Quit Data », *Labour Economics*, vol.8, n°223-242.
- CLARK, A. E. (2005), « What Makes a Good Job? Evidence from OECD Countries ». In S. Bazen & C. Lucifora & W. Salverda (Eds.), *Job Quality and Employment Behaviour* (pp. 11-30): Palgrave.
- CLARK, A. E., ETILÉ, F., POSTEL-VINAY, F., SENIK, C., & VAN DER STRAETEN, K. (2005), « Heterogeneity in Reported Well-Being: Evidence from Twelve European Countries », *Economic Journal*, vol.115, March, pp.118-132.
- CLARK, A. E., & LUCAS, R. E. (2006), « Do People Really Adapt to Marriage? », *Journal of Happiness Studies*.
- CLARK, A. E., & OSWALD, A. (1994), « Unhappiness and Unemployment », *The Economic Journal*, vol.104, n°424, pp.684-659.
- CLARK, A. E., & OSWALD, A. J. (2002), « A Simple Statistical Method for Measuring How Life Events Affect Happiness », *International Journal of Epidemiology*, vol.31, pp.1139-1144.
- CLARK, A. E., & SENIK, C. (2006), « The (unexpected) Structure of Rents on the French and British Labour Markets », *Journal of Socio-Economics*, vol.35, n°2, pp.180-196.
- COMIM, F. (2005), « Capabilities and Happiness: Potential Synergies », *Review of social economy*, vol.LXIII, n°2, June, pp.161-176.
- COMMISSION EUROPEENNE. (2003), « Amélioration de la qualité de l'emploi: un examen des derniers progrès accomplis », *COM(2003) 728 final*, 26/11/2003.
- CUMMINS, R. A., & NISTICO, H. (2002), « Maintaining Life Satisfaction: The Role of Positive Cognitive Bias », *Journal of Happiness Studies*, n°3, pp.37-69.
- DAMASIO, A. R. (2003), *Spinoza avait raison. Joie et tristesse, le cerveau des émotions*. Paris: Odile Jacob.
- DESROSIERES, A. (2003), « Comment fabriquer un espace de commune mesure? Harmonisation des statistiques et réalismes de leurs usages ». In M. Lallement & J. Spurk (Eds.), *Stratégies de la comparaison internationale*. CNRS Editions.
- DI TELLA, R., & MACULLOCH, R. (2005), « Gross National Happiness as an Answer to the Easterlin Paradox », *Document de travail*.

- DIENER, E. (1997), « Measuring Quality of Life: Economic, Social, and Subjective Indicators », *Social Indicators Research*, vol.40, pp.189-216.
- DIENER, E., & OISHI, S. (2005), « Are Scandinavians Happier than Asians? Issues in Comparing Nations on Subjective Well-being ». In F. Columbus (Ed.), *Politics and Economics of Asia*. Hauppauge, NY: Nova Science Publishers.
- DIENER, E., & 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 October.
- DIENER, E., & SELIGMAN, E. P. (2004), « Beyond Money. Toward an Economy of Well-Being », *Psychological Science in the Public Interest*, vol.5, n°1.
- DIENER, E., & SUH, E. M. (2000), *Culture and Subjective Well-being*. Cambridge, Massachusetts & London, England: A Bradford Book, The MIT Press.
- EASTERLIN, R. (1974), « Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence ». In P. A. David & M. W. Reder (Eds.), *Nations and Households in Economic Growth* (pp. 88-125). New-York: Academic Press.
- EASTERLIN, R. (2002), « Introduction ». In R. Easterlin (Ed.), *Happiness in economics* (pp. ix-xvi). Cheltenham, UK; Northampton, MA: Edward Elgar.
- EASTERLIN, R. A. (2003), « Building a Better theory of Well-Being ». In L. Bruni & P. L. Porta (Eds.), *Economics & Happiness. Framing the analysis*. Oxford: Oxford University Press.
- ELSTER, J. (1982), « Sour grapes - Utilitarianism and the Genesis of Wants ». In A. Sen & B. Williams (Eds.), *Utilitarianism and beyond* (pp. 219-238). Cambridge: Cambridge University Press.
- FERRER-I-CARBONELL, A., & FRIJTERS, P. (2004), « How Important is Methodology for the Estimates of the Determinants of Happiness? », *The Economic Journal*, vol.114, July, pp.641-659.
- FLEURBAEY, M., HERPIN, N., MARTINEZ, M., & VERGER, D. (1997), « Mesurer la pauvreté ? », *Economie et statistique*, vol.309-310, pp.23-33.
- FLEURBAEY, M., & MONGIN, P. (2005), « The News of the Death of Welfare Economics is Greatly Exaggerated », *Social Choice and Welfare*, vol.25, n°2, December, pp.381-418.
- FRANK, R. H. (1997), « The Frame of Reference as a Public Good », *The Economic Journal*, vol.107, n°445, November, pp.1832-1847.
- FREDERICK, S., & LOEWENSTEIN, G. (1999), « Hedonic Adaptation ». In D. Kahneman & E. Diener & N. Schwarz (Eds.), *Well-Being: The Foundations of Hedonic Psychology* (pp. 302-269). New York: The Russell Sage Foundation.
- FREEMAN, R. (1978), « Job satisfaction as an economic variable », *The American Economic Review*, vol.68, n°2.
- FREY, B. S., & STUTZER, A. (2000), « Happiness, Economy and Institutions », *The Economic Journal*, vol.110, n°466, October, pp.918-938.
- FREY, B. S., & STUTZER, A. (2002a), *Happiness & Economics. How the Economy and Institutions Affect Well-being*. Princeton et Oxford: Princeton University Press.
- FREY, B. S., & STUTZER, A. (2002b), « What Can Economists Learn from Happiness Research? », *Journal of Economic Literature*, vol.40, pp.402-435.
- FREY, B. S., & STUTZER, A. (2005), « Happiness Research: State and Prospects », *Review of Social Economy*, vol.LXIII, n°2, June, pp.207-228.
- GARDES, F., & MERRIGAN, P. (2003), « Individual Needs and Social Pressure: Evidence on the Easterlin Hypothesis on Canadian Repeated Cross-Sections », *Document de travail UQAM-Paris 1*.
- GAUTIE, J. (2004), « *Les développements récents de l'économie face à la sociologie: fécondation mutuelle ou nouvel impérialisme?* », article présenté à la conférence Congrès de l'Association Française de Sociologie, Villetaneuse, 23-24 février.

- GAZIER, B. (1997), « Les bases cognitives des théories économiques normatives : le tournant des années 1970 ». In H. Brochier & R. Frydman & B. Gazier & J. Lallement (Eds.), *L'économie normative* (pp. 125-135), Economica.
- HAIDT, J., & KEYES, C. L. M. (2003), *Flourishing: Positive Psychology and the Life Well-Lived*. Washington DC: American Psychological Association.
- HAMERMESH, D. S. (1977), « Economic Aspects of Job Satisfaction », *Essays in labour market analysis*: John Wiley & Sons.
- HELLIWELL, J. F. (2003), « How's Life? Combining Individual and National Variables to Explain Subjective Well-being », *Economic Modelling*, vol.20, pp.331-360.
- HOFSTEDE, G. (2001), *Culture Consequences. Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations Across Nations*, Sage Publications (Deuxième Edition).
- 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*, n°32, pp.391-409.
- JOLLS, C., SUNSTEIN, C. R., & THALER, R. (1998), « A Behavioral Approach to Law and Economics », *Stanford Law Review*, vol.50, pp.1471-1550.
- KAHNEMAN, D., DIENER, E., & SCHWARZ, N. (1999), *Well-Being: The Foundations of Hedonic Psychology*: The Russel Sage Foudation.
- KAHNEMAN, D., KNETSCH, J. L., & THALER, R. H. (1991), « Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias », *The Journal of Economic Perspectives*, vol.5, n°1, Hiver, pp.193-206.
- KAHNEMAN, D., KRUEGER, A. B., SCHKADE, D., SCHWARZ, N., & STONE, A. (2004), « Toward National Well-Being Accounts », *American Economic Review*, vol.94, n°2, pp.429-434.
- KAHNEMAN, D., & SUGDEN, R. (2005), « Experienced utility as a Standard of Policy Evaluation », *Environmental & Resource Economics*, vol.32, n°1, pp.161-181.
- KAHNEMAN, D., WAKKER, P. P., & SARIN, R. (1997), « Back to Bentham? Explorations of Experienced Utility », *The Quarterly Journal of Economics*, vol.112, n°2, pp.375-405.
- KOLM, S.-C. (1998), *Modern Theories of Justice*. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press.
- KOLM, S.-C. (2005), *Macrojustice. The Political Economy of Fairness*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- LAYARD, R. (1980), « Human Satisfaction and Public Policy », *The Economic Journal*, vol.90, n°360, Décembre, pp.737-750.
- LAYARD, R. (2004), « Good Jobs and Bad Jobs », *CEP Occasional Paper*, vol.19, Avril.
- LAYARD, R. (2005a), *Happiness. Lessons from a new science*. London: Penguin Books.
- LAYARD, R. (2005b), « Rethinking Public Economics: The Implications of Rivalry and Habit ». In L. Bruni & P. L. Porta (Eds.), *Economics & Happiness. Framing the analysis*. Oxford: Oxford University Press.
- LAYARD, R. (2006). *The Depression report. A New Deal for Depression and Anxiety Disorders*. London: CEP.
- LÉVY-GARBOUA, L., & MONTMARQUETTE, C. (2004), « Reported Job Satisfaction: What Does It Mean? », *Journal of Socio-Economics*, vol.33, pp.135-151.
- MOHLER, P. P., SMITH, T. W., & HARKNESS, J. A. (1998), « Respondent's Ratings of Expressions from Response Scales: A two-country, two-language investigation on equivalence and translation ». In J. A. Harkness (Ed.), *Cross-Cultural Survey Equivalence* (Vol. 3). Mannheim: ZUMA.
- MONGIN, P. (2002), « Is there Progress in Normative Economics? ». In S. Böhm & C. Gehrke & H. Kurz & R. Sturm (Eds.), *Is there progress in economics?* Edward Elgar, Cheltenham.
- MONGIN, P. (2006), « Value Judgments and Value Neutrality in Economics », *Economica*, vol.73, n°290, May, pp.257-290.
- MONGIN, P., & D'ASPREMONT, C. (1998), « Utility Theory and Ethics ». In S. Barberà & P. J. Hammond & C. Seidl (Eds.), *Handbook of utility theory* (Vol. 1, pp. 371-481). Boston: Kluwer Academic Publishers.

- NG, Y.-K. (2003), « From Preferences to Happiness: Towards a More Complete Welfare Economics », *Social Choice and Welfare*, vol.20, pp.307-350.
- NUSSBAUM, M. C. (2001), « Adaptative Preferences and Women's Options », *Economics and Philosophy*, vol.17, pp.67-88.
- OCDE. (2004), *Employment outlook*. Paris.
- OSWALD, A. J. (1997), « Happiness and Economic Performance », *The Economic Journal*, vol.107, n°445, November, pp.1815-1831.
- OUWENEEL, P. (2002), « Social Security and Well-being of the Unemployed in 42 Nations », *Journal of Happiness Studies*, vol.3, pp.167-192.
- PERRET, B. (2002), « Indicateurs sociaux. Etat des lieux et perspectives », *Les Papiers du CERC*.
- PETERSON, C., PARK, N., & SELIGMAN, M. E. P. (2005), « Orientations to Happiness and Life Satisfaction: The Full Life versus the Empty Life », *Journal of Happiness Studies*, vol.6, n°1, March, pp.25-41.
- RYAN, R. M., & DECI, E. L. (2001), « On Happiness and Human Potentials: A Review of Research on Hedonic and Eudaimonic Well-Being », *Annual Review of Psychology*, vol.52, pp.141-166.
- SCANLON, T. M. (1991), « The moral basis of interpersonal comparisons ». In J. Elster & J. E. Roemer (Eds.), *Interpersonal Comparisons of Well-Being* (pp. 17-44). 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, pp.3-51.
- SCHMIDT, C. (2006b), « Quelques points de rencontre entre économistes et psychologues », *Revue économique*, vol.57, n°2, mars, pp.243-258.
- SCHWARZ, N., & STRACK, F. (1999), « Reports of Subjective Well-Being: Judgmental Processes and Their Methodological Implications ». In D. Kahneman & E. Diener & N. Schwarz (Eds.), *Well-Being: The Foundations of Hedonic Psychology* (pp. 61-84). New-York: Russel Sage Foundation.
- SCITOVSKY, T. (1941), « A Note on Welfare Propositions in Economics », *The Review of Economic Studies*, vol.9, n°1, pp.77-88.
- SCITOVSKY, T. (1951), « The State of Welfare Economics », *The American Economic Review*, vol.41, n°3, June, pp.303-315.
- SCITOVSKY, T. (1960), « A Critique of Present and Proposed Standards », *The American Economic Review*, vol.50, n°2, pp.13-20.
- SCITOVSKY, T. (1976), *The Joyless economy*. New York: Oxford University Press.
- SEN, A. (1979a), « Personal Utilities and Public Judgements: Or What's Wrong with Welfare Economics? », *The Economic Journal*, vol.89, September, pp.537-558.
- SEN, A. (1979b), « Utilitarianism and Welfarism », *Journal of Philosophy*, vol.LXXVI, n°9, pp.463-489.
- SEN, A., & WILLIAMS, B. (1982), « Introduction: Utilitarianism and beyond ». In A. Sen & B. Williams (Eds.), *Utilitarianism and beyond* (pp. 1-21). Cambridge: Cambridge University Press.
- SENIK, C. (2005a), « Ambition and Jealousy. Income Interactions in the "Old Europe" versus the "New Europe" and the United States », *PSE Working Paper*, n°2005-14.
- SENIK, C. (2005b), « What can we learn from subjective data? The case of Income and Well-Being », *Journal of Economic Surveys*, vol.19, n°1, 43-63.
- SHELDON, K. M., RYAN, R. M., DECI, E. L., & KASSER, T. (2004), « The Independant Effects of Goal Contents and Motives on Well-Being: It's Both What You Pursue and Why You Pursue It », *Personality and Social Psychology Bulletin*, vol.30, n°4, pp.475-486.
- TELLA, R. D., & MACCULLOCH, R. (2006), « Some Uses of Happiness Data in Economics », *Journal of Economic Perspectives*, vol.20, n°1, Winter, pp.25-46.
- TELLA, R. D., MACCULLOCH, R. J., & OSWALD, A. J. (2001), « Preferences over Inflation and Unemployment: Evidence from Surveys of Happiness », *The American Economic Review*, vol.91, n°1, March, pp.335-341.

- TELLA, R. D., MACCULLOCH, R. J., & OSWALD, A. J. (2003), « The Macroeconomics of Happiness », *The Review of Economics and Statistics*, vol.85, n°4, November, pp.809-827.
- TESCHL, M., & COMIM, F. (2005), « Adaptative Preferences and Capabilities: Some Preliminary Conceptual Explorations », *Review of social economy*, vol.LXIII, n°2, June, pp.229-247.
- THALER, R. H. (1999), « Mental Accountings Matters », *Journal of Behavioral Decision Making*, vol.12, n°3, pp.183-206.
- THALER, R. H., & SUNSTEIN, C. R. (2003), « Libertarian Paternalism », *American Economic Review*, vol.93, n°2, pp.175-179.
- VAN DE VIVJER, F. J. R. (1998), « Towards a Theory of Bias and Equivalence ». In J. A. Harkness (Ed.), *Cross-Cultural Survey Equivalence* (Vol. 3). Mannheim: ZUMA.
- VAN PARIJS, P. (1991), *Qu'est qu'une société juste ?* Paris: Seuil.
- VAN PRAAG, B. M. S. (1971), « The Welfare Function of Income in Belgium: An Empirical Investigation », *European Economic Review*, vol.2, pp.337-369.
- VAN PRAAG, B. M. S. (1977), « The Perception of Welfare Inequality », *European Economic Review*, vol.10, n°2, pp.189-207.
- VAN PRAAG, B. M. S., & FRITJERS, P. (1999), « The Measurement of Welfare and Well-Being: the Leyden Approach ». In D. Kahneman & E. Diener & S. H. Schwartz (Eds.), *Well-Being: the Foundations of Hedonic Psychology* (Vol., pp. 413-433). New-York: Russell Sage Foundation.
- VEENHOVEN, R. (2002), « Why Social Policy Needs Subjective Indicators », *Social Indicators Research*, vol.58, pp.33-45.
- VEENHOVEN, R. (2003), « Hedonism and Happiness », *Journal of Happiness Studies*, vol.4, n°4, December, pp.437-457.
- VEENHOVEN, R. (2004), « The Greatest Happiness Principle. Happiness as an Aim in Public Policy ». In A. Linley & S. Joseph (Eds.), *Positive Psychology in Practice*.
- VERGARA, F. (2005), « "Utilitarisme" et "principe d'utilité". Quelques erreurs et confusions », *Miméo*.
- WINKELMANN, R. (2005), « Subjective Well-being and the Family: Results from an Ordered Probit Model with Multiple Random Effects », *Empirical Economics*, vol.30, n°3, October, pp.749-761.

DERNIERS NUMÉROS PARUS :

téléchargeables à partir du site <http://www.cee-recherche.fr>

- N° 79** *Hétérogénéité des contrats de travail et performance des entreprises en France. Une étude empirique entre 1996 et 2001*
RICHARD DUHAUTOIS, LUCIE GONZALEZ
janvier 2007
- N° 78** *Sous-traiter ou embaucher ? Une analyse empirique des comportements de substitution des entreprises de l'industrie en France entre 1984 et 2003*
CORINNE PERRAUDIN, NADINE THEVENOT, JULIE VALENTIN
décembre 2006
- N° 77** *Du fait au droit. Diverses figures du temps partagé*
MARIE-FRANÇOISE MOURIAUX
décembre 2006
- N° 76** *Les déterminants de la satisfaction au travail en Europe : l'importance du contexte*
LUCIE DAVOINE
décembre 2006
- N° 75** *Les pratiques de gestion du travail et de l'emploi en France et leurs conséquences sur les salariés*
SÉVERINE LEMIERE, CORINNE PERRAUDIN, HÉLOÏSE PETIT
décembre 2006
- N° 74** *Déterminants professionnels et familiaux : une analyse des transitions d'activité*
CELINE MARC
novembre 2006
- N° 73** *Conditions de travail et santé au travail des salariés de l'Union européenne : des situations contrastées selon les formes d'organisation*
ANTOINE VALEYRE
novembre 2006
- N° 72** *Le profilage : outil statistique et/ou mode de coordination ?*
NATHALIE GEORGES
novembre 2006
- N° 71** *La formation comme politique d'activation des chômeurs : analyse des réseaux locaux de mise en œuvre dans le cas suisse*
OLIVIER GIRAUD
octobre 2006
- N° 70** *Combinaison d'activités professionnelles et multifonctionnalité de l'agriculture : une résurgence de la dimension territoriale ?*
CATHERINE LAURENT, MARIE-FRANÇOISE MOURIAUX, PATRICK MUNDLER
octobre 2006