

Le point sur



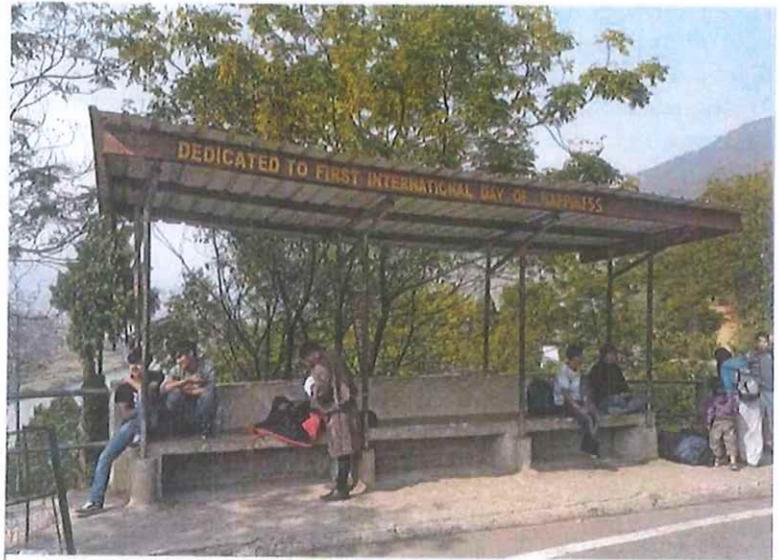
Qu'est-ce que le bonheur ?

Laurent Simula

Professeur d'économie à l'École normale supérieure de Lyon

Vouloir mesurer le bonheur peut paraître incongru. Afin de relever ce défi, les économistes se fondent sur les décisions d'achat et, surtout, sur ce qui est ressenti et déclaré par les individus eux-mêmes. Alors, l'argent fait-il le bonheur ? Pas tout à fait si l'on veut croire aux résultats des recherches, car si la richesse contribue au bonheur, on s'habitue très vite à un revenu plus élevé. *In fine*, la satisfaction, et donc le « bonheur », seraient donc fondamentalement « relatifs ».

Est-il possible de mesurer le bonheur ? La méthode traditionnelle de l'économie est celle des préférences révélées. Pour savoir ce que les gens aiment ou désirent, ce que sont leurs objectifs ou leurs goûts, et donc comment il faut organiser la société, on se fonde alors sur l'observation des choix qu'ils réalisent. Considérons une personne en train de faire ses courses au rayon fruits et légumes d'un supermarché. Supposons qu'un kilo de pommes coûte moins cher qu'un kilo de bananes. Si la personne achète malgré tout un kilo de bananes, on en déduit qu'elle préfère les bananes aux pommes. Elle pouvait en effet acheter les pommes en dépensant moins, mais elle a tout de même préféré les bananes. Ce type de raisonnement peut s'appliquer à l'ensemble des décisions d'une personne donnée, et permet aussi de définir sa « relation de préférence », en se fondant uniquement sur des données objectives nées de l'observation. Ce sont ces préférences révélées qui serviront également à l'évaluation de l'impact d'une politique économique donnée et au choix des politiques publiques considérées comme les meilleures par les citoyens. On parle alors d'économie du bien-être. Cette approche est justifiée par la volonté de ne pas recourir à un étalon de satisfaction individuelle, c'est-à-dire à une unité de compte en bien-être permettant la hiérarchisation et la comparaison des niveaux de satisfaction, pour une personne donnée... et encore moins pour un ensemble de personnes ! Ainsi, dans l'exemple précédent, le consommateur préférerait un kilo de bananes à un kilo de pommes. Pour autant, il n'était pas possible de déduire de ses choix dans quelle mesure il préférerait le premier au second. Autrement dit, on ne saurait affirmer, compte tenu des données récoltées, que le kilo de bananes procure x unités de satisfaction tandis que celui de pommes n'en donnerait qu' y . Dans cette méthode, l'observation des choix effectués par une per-



sonne ne permet pas d'étalonner son échelle individuelle d'utilité... à supposer qu'il en ait une ! Si l'on ne peut construire d'échelle des plaisirs individuels, il est encore moins possible de construire d'échelle qui serait commune à plusieurs individus, voire à tous les individus d'une population donnée.

L'économie du bonheur adopte un point de vue radicalement différent. Elle part de l'idée que, plutôt que d'observer les choix effectués, on peut simplement demander aux individus d'exprimer leur satisfaction, en utilisant le plus souvent une échelle de 0 à 10. L'économie du bonheur cherche donc à mesurer le bonheur à partir de données subjectives. Elle considère en outre que les scores alloués sont comparables. Supposons que Monsieur A réponde qu'un kilo de bananes lui procure une satisfaction de 8 tandis que cette satisfaction n'est que de 6 pour Madame B. Si un seul kilo de bananes est disponible dans notre supermarché, il sera donc préférable de donner ce kilo à Monsieur A... car cela maximisera le bonheur collectif ! Évidemment, les études réelles sont moins frustes !

Arrêt de bus à Wangdiphodrang (royaume du Bhoutan) célébrant la Journée internationale du bonheur, le 20 mars. Ce pays reconnaît la suprématie du bonheur national brut (BNB) sur le produit national brut (PNB) depuis le début des années 1970

© NICK KAISER/ZUMA PRESS/
ZUMA/REA

De nombreuses données sur la satisfaction sont disponibles, pour de nombreux pays. C'est par exemple le cas aux États-Unis où l'institut de sondages Gallup demande chaque jour aux individus constituant un échantillon représentatif de la population américaine s'ils sont heureux au travail, dans leur vie professionnelle, et dans leur vie en général, avec toute une série de questions plus précises. Pour chaque question, la réponse est donnée par un chiffre entre 0 et 10. On demande aussi aux personnes interrogées de renseigner leur niveau de revenu, leur âge, leur situation familiale ou encore leur lieu de résidence. Il apparaît alors que les personnes les plus « heureuses » sont généralement celles qui sont les plus riches et qui ne vivent pas seules. Plus précisément, disposer d'un revenu plus élevé semble augmenter la satisfaction, mais de moins en moins à mesure que le revenu s'accroît. On ne saurait dire que l'argent fait le bonheur, puisqu'il ne s'agit que d'une corrélation, mais on peut dire en tout cas qu'il y contribue !

Depuis 1945, le revenu moyen a été multiplié par 3 ou 4 dans les pays développés. On s'attendrait donc à ce que le niveau de satisfaction y ait fortement augmenté. Les enquêtes révèlent *a contrario* qu'il est resté constant ! La croissance économique ne rendrait donc pas les citoyens plus heureux. Comment expliquer ce paradoxe mis au jour en 1974 par Richard A. Easterlin ? D'une part, s'il est vrai que la richesse contribue au bonheur en coupe instantanée (c'est-à-dire à un moment donné), les ménages s'habituent très vite à un revenu plus élevé. L'introduction de la télévision a augmenté le bonheur moyen, mais seulement pour quelques années ; plus récemment, il en a été de même des téléphones portables, dont la plupart d'entre nous n'envisagent pas de se passer, ne serait-ce que pour quelques heures. D'autre part, les recherches révèlent l'importance de la position relative. Une étude récente

utilise le fait que les salaires dans les universités publiques de Californie sont publics. On demandait ainsi à un premier groupe (témoin) d'universitaires s'ils étaient satisfaits de leur salaire. Un second groupe d'universitaires était informé de la possibilité de connaître tous les salaires sur le site du *Sacramento Bee*. Après leur avoir donné le lien vers le site, on les interrogeait sur leur satisfaction quant à leur salaire. La comparaison des deux groupes révèle que pour un salaire identique, ceux du second groupe qui s'aperçoivent recevoir un revenu supérieur à celui de leurs collègues se déclarent plus satisfaits, tandis que ceux qui réalisent gagner moins que les autres deviennent moins heureux ! La satisfaction, et donc le « bonheur », seraient donc fondamentalement « relatifs ». Ce qui nous rendait hier plus heureux apparaît vite comme tout simplement banal, surtout quand la plupart y accèdent aussi. Symétriquement, le bonheur des autres nous rend comparativement plus malheureux... Dans ces conditions, mieux vaut-il sans doute ne pas trop se fier aux échelles de satisfaction, bien réductrices, pour décider de la façon d'organiser la société ! #

David Card, Alexandre Mas, Enrico Moretti et Emmanuel Saez, "Inequality at work: the effect of peer salaries on job satisfaction," *American Economic Review*, 102(6), 2012, p. 2981-3003.

<https://www.sacbee.com/site-services/databases/state-pay/%3B>

Habitants de la ville de Somerville (Massachusetts) répondant à un recensement. L'une des questions leur demande d'évaluer leur degré de bonheur

© RICK FRIEDMAN/THE NEW YORK TIMES-REDUX-REA

