



PAR LAURA CARRÈRE (96)

directeur en Strategic Equity Transactions (transactions dérivées pour les entreprises et les family offices), Société générale

# Peut-on encore être heureux en France ?

## Questions à Andrew Clark

La société française se prépare à des années de stagnation et de lutte contre l'endettement. La vieille Europe se voit décliner lentement, si ce n'est dans l'absolu, du moins en relatif par rapport à d'autres pays ou continents, comme le Brésil, la Chine ou même, encore, les États-Unis. Comment ce contexte influence-t-il le niveau de bonheur des Français ? La croissance est-elle une condition *sine qua non* du bonheur ? Pourra-t-on encore être heureux en France dans les années à venir ? Andrew Clark, directeur de recherche au CNRS et l'un des économistes du bonheur les plus renommés au niveau international, nous éclaire sur le sujet.

La science du bonheur est aujourd'hui florissante, mais c'est une discipline toute nouvelle au regard de ses disciplines mères, la psychologie et l'économie. Vous-même, comment avez-vous découvert la science du bonheur et comment en êtes-vous devenu un spécialiste ?

Comme tout le monde, par hasard. En 1989, j'ai commencé ma thèse avec mon directeur Andrew Oswald<sup>1</sup>. À l'époque, Andrew n'étudiait pas encore l'économie du bonheur. Mais c'est un homme brillant, qui lit beaucoup et qui est très ouvert aux idées nouvelles. Ma thèse portait sur l'économie des négociations syndicales. Dans la littérature sur les relations industrielles, on savait déjà que le niveau de revenu d'un salarié par rapport à celui de ses collègues était déterminant pour son niveau de satisfaction. L'idée de comparaison était déjà présente. Mais elle ne faisait pas l'objet d'une analyse spécifique.

Andrew et moi sommes allés travailler deux ans aux États-Unis. Ensuite, je suis revenu à l'université d'Essex en 1991, au moment du lancement d'une grande enquête de panel, la *British Household Panel Survey*. Cette étude prévoyait de suivre 10 000 individus sur plusieurs années. Chaque année, ils répondaient à une série de questions diverses destinées à évaluer, parmi d'autres sujets, leurs conditions de vie. Une de ces questions portait sur leur niveau de satisfaction au travail, qu'ils devaient évaluer en donnant une note comprise entre 1 et 7.

Andrew m'a suggéré d'étudier la corrélation entre le niveau de satisfaction au travail d'un individu et le revenu de ses « pairs » (c'est-à-dire des personnes de sexe, d'âge, de secteur, de région et de niveau d'éducation équivalents). Nous avons mis en évidence une corrélation négative. Plus mes pairs gagnent d'argent, moins je suis heu-

reux. Nous étions très surpris de ce résultat. Depuis, de nombreux chercheurs l'ont confirmé avec d'autres expériences et dans d'autres contextes.

« Allez voir les psychologues pour leur raconter vos histoires, les économistes ne s'intéressent pas à vos déclarations sur le bonheur »

Comment la communauté scientifique a-t-elle accueilli ce résultat remarquable ?

Au début, par une parfaite indifférence, pour ne pas dire une certaine hostilité. Nous avons écrit un papier de recherche sur le sujet et l'avons envoyé à des revues d'économie. Mais les économistes n'ont pas du tout apprécié. Au mieux, ils le jugeaient inintéressant, hors sujet. Un professeur m'a même rétorqué : « C'est un séminaire d'économie, ici. Allez voir les psychologues pour leur raconter vos histoires, les économistes ne s'intéressent pas à vos déclarations sur le bonheur. » Cinq revues ont rejeté notre papier. Personne ne voulait le publier.

J'ai dû persévérer pendant cinq ans pour parvenir à le faire accepter. Aujourd'hui, il est mon article le plus cité.

## Causalité inverse

Dans les années 1990, les psychologues avaient de bonnes idées mais n'utilisaient pas d'outils statistiques propres à convaincre les économistes. Leurs échantillons d'étude n'étaient pas représentatifs, ils étaient en coupe transversale (c'est-à-dire que les questions étaient posées à des individus d'âges différents au même moment, et pas aux mêmes individus suivis sur plusieurs années), ce qui ne permettait pas d'écarter les problèmes de causalité inverse : prenons par exemple le cas du mariage. Est-ce le mariage qui rend heureux ? Ou bien est-ce que les gens qui se marient sont par nature des gens heureux ? C'est pour cela que la collaboration entre les psychologues et les économistes est si intéressante : les psychologues fourmillent d'idées, et les économistes peuvent inventer des méthodes pertinentes pour tester ces idées.

**Cela paraît incroyable, avec le recul. Pourtant, la psychologie positive existait déjà à l'époque, non ?**

C'est exact, le développement de la psychologie positive a démarré plus tôt, à la fin des années 1980. À l'époque, les économistes et les psychologues ne se parlaient pas du tout. Rappelons que la psychologie positive s'intéresse aux émotions et aux états psychologiques positifs, contrairement à la psychologie classique, tournée vers l'étude des pathologies : dépressions, névroses, etc. Le grand pionnier de la psychologie positive est Ed Diener<sup>2</sup>. Jeune étudiant dans les années 1970, Ed se passionnait pour la psychologie positive et a souhaité en faire son sujet de thèse. Mais son département de psychologie a refusé net. Ses directeurs de thèse ont considéré que le sujet était absolument sans intérêt. Il a donc dû changer de sujet de thèse. Mais il est revenu à la psychologie positive quelques années plus tard.

**Quand vous avez commencé à vous intéresser au bonheur, vous connaissiez l'existence de la psychologie positive ?**

Pas vraiment. À l'époque, les psychologues et les économistes ne se croisaient jamais et ignoraient leurs travaux respectifs. Seulement, quand j'ai commencé à travailler

sur l'économie du bonheur, j'ai réalisé que presque aucun économiste n'avait étudié le sujet auparavant. J'ai alors décidé d'étendre mes recherches à d'autres disciplines. C'est ainsi que j'ai rencontré Ed pour la première fois, en 1996.

**Dans votre article « Income and Happiness : getting the debate straight » (2011) vous revenez au paradoxe d'Easterlin : malgré l'augmentation spectaculaire de la richesse des pays développés depuis la Deuxième Guerre mondiale, le score moyen de satisfaction dans ces pays est resté constant. Comment l'interprétez-vous ?**

Il y a deux grandes explications comportementales au paradoxe d'Easterlin.

La première, c'est la comparaison : on se compare les uns aux autres. Si tu gagnes plus que moi, je suis moins content et toi, plus. Les deux évolutions se compensent et donc, en net,

la somme de nos deux satisfactions est restée constante.

La seconde explication est l'accoutumance. Je m'habitue à mon niveau de revenu. C'est l'accroissement de mon niveau de revenu dans le temps qui me donnera satisfaction, pas ce niveau absolu.

Une troisième explication pourrait être celle de la variable omise : on pourrait imaginer qu'une variable (par exemple, la pollution, ou en-

core l'accroissement des inégalités) soit la cause du paradoxe d'Easterlin : oui, l'argent fait le bonheur, mais il fait aussi augmenter la pollution, ce qui fait à son tour diminuer le niveau de bonheur, et l'effet net des deux est nul. C'est une hypothèse intéressante, mais on n'a pas d'étude vraiment convaincante qui la démontre.

**C'est l'accroissement de mon niveau de revenu dans le temps qui me donnera satisfaction, pas ce niveau absolu**

**Toutefois, le paradoxe d'Easterlin ne se manifeste pas dans tous les pays. Dans votre article coécrit avec Claudia Senik (« La croissance rend-elle heureux ? », 2011), vous revenez sur le phénomène de comparaison et ses effets, qui peuvent être contradictoires.**

Effectivement. Pour un individu donné, la comparaison de son revenu avec celui d'un groupe de pairs peut avoir deux effets opposés. L'effet dominant dépend de la structure de la société à laquelle il appartient. Si l'individu appartient à une société rigide, comme celles de la vieille Europe, alors le fait que ses pairs gagnent plus que lui le rendra malheureux. C'est le paradoxe d'Easterlin. Si, au contraire, il vit dans un pays émergent ou aux États-Unis, alors le même fait le rendra plus heureux, car la comparaison lui donnera l'espoir d'une amélioration de sa propre situation. Plus la société est fluide et plus on a la chance de devenir autrui dans l'avenir. Du coup, je suis content que tu gagnes plus que moi. Les économistes ont appelé ce phénomène « l'effet tunnel ».

L'effet de la comparaison des revenus dépend des croyances sur la fluidité de la société. Aux États-Unis, par exemple, les gens croient que la société est fluide, mobile, ce qui se révèle inexact si on y regarde de plus près. Une corrélation intergénérationnelle montre que la position sociale des Américains est plus corrélée à celle de leurs parents



## Le paradoxe d'Easterlin

Le paradoxe d'Easterlin est un concept clé de l'économie du bonheur. Il est ainsi nommé en référence à l'économiste Richard Easterlin qui s'est penché sur les facteurs contribuant au bonheur dans son article de 1974 :

« Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence ». Easterlin y montre que l'accroissement de la richesse dans les pays les plus développés entre 1946 et 1970 n'a pas été systématiquement accompagné par un accroissement du niveau de bonheur subjectif moyen. Ces travaux ont été repris et analysés par Andrew Oswald en 1997. Des recherches plus récentes ont montré des résultats similaires.

L'implication politique de ce paradoxe est qu'une fois comblés les besoins de base, les gouvernements devraient se concentrer sur l'accroissement de la satisfaction des individus, et non sur l'accroissement du PIB.

► que celle des Européens. Mais tout le monde croit le contraire. C'est pourquoi l'effet tunnel est prédominant aux États-Unis.

**Si l'on constate que l'argent ne fait pas le bonheur, pourrait-on trouver d'autres sources de bonheur pour les individus, comme la curiosité, le désir d'apprendre, l'ouverture sur le monde ?**

Effectivement, c'est une idée à laquelle j'ai beaucoup réfléchi ces derniers temps. Il n'y a pas une seule définition du bonheur. Quand on demande à quelqu'un s'il est heureux, se réfère-t-on au bonheur hédonique, c'est-à-dire la prépondérance de l'affect positif sur l'affect négatif ? Une bonne vie, ce n'est pas forcément cela.

Qu'est-ce qu'une bonne vie ? Est-ce d'être heureux tout le temps ? John Stuart Mill a dit : « Il vaut mieux être un Socrate malheureux qu'un idiot heureux. »

On peut mesurer un autre type de bonheur, qu'on appelle le bonheur « eudémonique » et qui inclut des paramètres comme l'épanouissement, la vitalité, la résistance, l'engagement, le bon fonctionnement en société. Cette mesure met en avant l'autonomie et l'ouverture sur le monde.

*« Il vaut mieux être un Socrate malheureux qu'un idiot heureux. »*

**Pour conclure, que penser de l'évolution du niveau de bonheur en France ?**

Le problème, c'est que si je gagne moins qu'hier, je me compare au passé et je me rembrunis. Et même, la pente est plus grande vers les revenus décroissants que vers les revenus croissants, c'est-à-dire que mon bonheur baisse

plus vite quand mon revenu diminue, qu'il ne croît quand mon revenu augmente. Le prix Nobel d'économie Daniel Kahneman et son coauteur Amos Tversky l'ont bien montré : les individus ont une aversion au risque, et ils sont beaucoup plus sensibles aux pertes qu'aux gains. Cela explique peut-être la morosité actuelle.

Reste à espérer que les Français adoptent une vision eudémonique du bonheur, et trouvent de la satisfaction dans la découverte du monde, la curiosité, l'apprentissage. ■

1. Andrew Oswald est directeur de recherche à l'IZA Institute à Bonn et professeur d'économie à l'université de Warwick. À l'époque, il était chercheur à la London School of Economics.

2. Ed Diener est un psychologue américain, professeur et auteur de nombreux ouvrages sur le bonheur. Il est reconnu pour ses travaux sur le bonheur qu'il conduit depuis vingt-cinq ans.

## Andrew Clark

Andrew Clark est directeur de recherche au CNRS, membre de la Paris School of Economics (PSE). Il a occupé des postes dans différentes universités, à Darmouth, à Essex, ainsi qu'au CEPREMAP, au laboratoire DELTA, à l'OCDE et à l'université d'Orléans. Il est l'auteur d'une thèse soutenue à la London School of Economics.

Son travail est centré sur l'interface entre la psychologie, la sociologie et l'économie. En particulier, il a utilisé les mesures de satisfaction de la vie et de satisfaction au travail comme des proxy de la mesure d'utilité.

En s'appuyant notamment sur l'utilité relative et les comparaisons (à des pairs, aux personnes du même foyer, à soi-même dans le passé), il s'est intéressé plus particulièrement aux domaines du travail et du revenu. Ses travaux récents ont impliqué une étroite collaboration avec des psychologues pour comprendre l'accoutumance à certains événements de la vie (comme la perte d'un travail, le mariage ou le divorce), en procédant à des analyses de long terme sur données de panels.



D.R.