



Bureau  
d'économie  
théorique  
et appliquée  
(BETA)  
UMR 7332

# Documents de travail

## « L'hypothèse d'utilité relative dans l'analyse économique : enjeux et conséquences »

Auteur

Thi Kim Cuong Pham

Document de Travail n° 2008 - 11

*Mai 2008*

### Faculté des sciences économiques et de gestion

Pôle européen de gestion et  
d'économie (PEGE)  
61 avenue de la Forêt Noire  
F-67085 Strasbourg Cedex

#### Secrétariat du BETA

Géraldine Manderscheidt  
Tél. : (33) 03 90 24 20 69  
Fax : (33) 03 90 24 20 70  
manderscheidt@cournot.u-  
strasbg.fr  
<http://cournot2.u-strasbg.fr/beta>



Nancy-Université  
Université Nancy 2



# L'hypothèse d'utilité relative dans l'analyse économique : enjeux et conséquences\*

Thi Kim Cuong PHAM<sup>†</sup>

8 Octobre 2007

## Résumé

La fonction d'utilité de l'“*homo oeconomicus*” est synonyme d'absence d'interactions sociales entre agents économiques et d'indépendance des préférences individuelles. Ce postulat d'utilité, dite absolue, est l'objet de nombreuses vérifications empiriques basées à la fois sur des données expérimentales et des données d'enquêtes réelles. Dans le cadre d'une revue de la littérature, cet article présentera, dans un premier temps, des justifications empiriques du postulat d'utilité relative. D'après celui-ci, l'individu aurait tendance à comparer son niveau de vie à une référence de sorte que son bien-être dépendrait en partie de sa position relative dans la société. Cette position relative serait alors assimilée à un statut social dont les enjeux et les conséquences font l'objet de nombreux travaux en analyse économique. Ainsi, dans un deuxième temps, seront présentés les effets de la quête d'un meilleur statut social sur la propriété normative de l'équilibre décentralisé, sur la fiscalité correctrice et la fiscalité redistributive optimale. Cet article met également l'accent sur le rôle de la préférence pour un statut comme un facteur d'explication de la croissance économique ainsi que d'autres phénomènes liés à cette variable tels que l'inégalité, l'évolution du bien-être, la stratification sociale, et la taxation permettant d'atteindre la croissance optimale.

*Mots clés* : Bien-être ; Croissance économique ; Politique publique ; Statut social ; Utilité relative

*Classification JEL* : D6 ; H31 ; O4

## Consequences of Relative Utility Hypothesis in Economic Analysis

### Abstract

*Homo oeconomicus*'s utility function assumes the absence of social interactions and the independence of individual preferences. This utility function, defined over absolute income, receives numerous studies based on experimental and survey data. In this paper, I begin by outlying some empirical results in favour of the relativity of utility. The relative utility hypothesis postulates that individual compares his income to a reference level so that his welfare partly depends on his relative position. The latter is viewed as individual's social status. I also present the consequences of status-seeking on normative property of decentralized equilibrium, on corrective taxation and optimal redistributive taxation. The paper also emphasizes that status-seeking may be considered as an argument explaining economic growth and others related phenomena such as inequality, welfare dynamics, social stratification and taxation which leads to optimal economic growth.

*Keywords* : Welfare ; Economic growth ; Public policy ; Social Status ; Relative Utility

*Classification JEL* : D6 ; H31 ; O4

---

\*Je tiens à remercier Andrew Clark, Herrade Igersheim et Phu Nguyen Van pour leurs commentaires pertinents. Cet article a été partiellement rédigé lorsque j'ai été au CERDI, Université d'Auvergne.

<sup>†</sup>Adresse : BETA, Université Strasbourg I, 61 avenue de la Forêt Noire, F-67085 Strasbourg Cedex, France ; Tel. : +33 (0)3 90 24 20 77 ; Fax. : +33 (0)3 90 24 20 70 ; E-mail : [pham@cournot.u-strasbg.fr](mailto:pham@cournot.u-strasbg.fr)

# 1 Introduction

La modélisation économique standard suppose que les préférences individuelles sont exogènes et indépendantes. Ainsi, la fonction d'utilité qui traduit analytiquement ces préférences dépend uniquement des caractéristiques propres à l'individu. L'utilité indirecte d'un individu  $i$  s'écrit en général :

$$U_i = U_i(y_i) \tag{1}$$

où  $y_i$  désigne la richesse de l'individu. Ce type d'utilité, dite *absolue*, ne contient pas d'éléments reflétant l'interdépendance des préférences individuelles. *L'homo oeconomicus* ignore l'influence de ses comportements sur le bien-être des autres et celle des comportements des autres sur le sien. Autrement dit, d'après le postulat d'utilité absolue, le bien-être des agents est fonction de leur propre niveau de richesse ou de consommation quel que soit leur environnement social.

Bien qu'il constitue un point de référence de l'analyse économique, ce postulat d'utilité absolue ne permet pas d'exprimer différents types d'interaction sociale entre agents économiques, ni d'interpréter un certain nombre de faits économiques empiriquement prouvés. Par exemple, une des implications de cette forme d'utilité est que le bien-être moyen agrégé dans les pays riches devrait être plus élevé que celui dans les pays moins prospères. Cependant, cette corrélation supposée positive entre le revenu par habitant et le bien-être moyen agrégé n'est pas toujours confirmée dans les enquêtes sur la satisfaction (Easterlin [1974, 1995, 2001]). De nombreux travaux empiriques, en accord avec Easterlin, montrent que le niveau moyen de satisfaction de pays tels que les États-Unis, le Japon, les pays de la CEE, reste plus ou moins inchangé après la Seconde Guerre mondiale bien que le niveau de vie de ces pays ait été multiplié maintes fois durant cette période (Oswald [1997], Kenny [1999], Diener et Oishi [2000], Di Tella, MacCulloch et Oswald [2001], Blanchflower et Oswald [2004]). L'explication suggérée par ces auteurs est que le bien-être devrait être interprété comme quelque chose de relatif plutôt que d'absolu : l'agent aurait tendance à comparer son niveau de vie à un niveau de référence, de sorte qu'une partie de son bien-être proviendrait des effets de comparaison. Dès lors, en période de forte croissance, le niveau de vie de l'agent augmente mais son niveau de référence s'élève également, ce qui est susceptible d'affaiblir l'effet positif de la croissance sur son bien-être. Ce niveau de référence peut être un montant auquel l'agent aspire, son niveau de vie passé ou encore le niveau de vie du groupe d'agents auquel il appartient.

Ainsi, l'utilité ne serait pas réellement absolue. Ces résultats empiriques mettant en évidence une relativité du bien-être renforcent une idée développée par Adam Smith dans *The Theory of Moral Sentiments*. En effet, Adam Smith prétendait que l'individu pouvait accumuler sa richesse non seulement pour satisfaire ses besoins matériels de base, mais également pour améliorer sa position relative dans la société. Cette volonté d'améliorer sa position relative est motivée par le désir d'accéder à un meilleur statut social à même de susciter chez autrui davantage d'estime, d'admiration et de respect. Ces travaux empiriques se réfèrent également à l'hypothèse de Duesenberry [1949] portant sur l'existence d'un effet d'imitation ou de comparaison entre individus quant à leur consommation. Duesenberry suppose que des personnes appartenant à un groupe social donné ont tendance à comparer leur forme de consommation à celle de groupes sociaux plus favorisés : la catégorie sociale privilégiée servira de modèle de référence aux autres catégories sociales.

Nous proposons dans cette étude une revue de la littérature traitant de ces questions en mettant notamment l'accent sur les conséquences de l'hypothèse d'utilité relative dans l'analyse économique. Nous présenterons différents types d'interaction sociale mis en évidence

dans des travaux expérimentaux et empiriques. Les sentiments éthiques de l'individu tels que l'altruisme, l'envie, l'équité, la réciprocité, seront tout d'abord évoqués et distingués de la notion de compétition sociale. Nous passerons ainsi en revue des mesures subjectives employées comme proxies de l'utilité ainsi que des résultats empiriques stylisés dans cette littérature. L'utilité de l'individu y est modélisée par le biais de variables subjectives telles que la satisfaction dans la vie, la satisfaction dans le travail, le bien-être psychologique, etc.

Dès lors, si le bien-être était relatif plutôt qu'absolu, il serait fortement recommandé de le prendre en compte dans l'analyse économique afin d'en étudier les conséquences. Cette voie semble être celle de nombreux économistes qui introduisent l'hypothèse de préférence pour un statut social dans leurs modèles. Ceci engendre nécessairement une externalité négative car il s'agit d'un concept relatif, l'amélioration de la position de l'un détériorant celle de l'autre. Les caractéristiques de l'équilibre concurrentiel et de l'allocation Pareto optimale sont modifiées en présence d'une telle hypothèse. Nous présenterons donc la fiscalité correctrice permettant d'éliminer les imperfections du marché et de restaurer l'efficacité paretienne, ainsi que les politiques publiques dans leur dimension normative, c'est-à-dire la fiscalité optimale combinant l'objectif d'efficacité économique et celui de redistribution. De plus, cette recherche d'un meilleur statut constitue également un élément d'explication de la croissance économique et d'autres phénomènes liés à cette variable tels que l'intervention publique, l'inégalité et le bien-être individuel. En considérant la préférence pour le statut social, les économistes mettent ainsi l'accent sur le côté demande comme un élément explicatif de la croissance économique. Ce courant d'études supplée au courant standard qui a tendance à déterminer la croissance en faisant appel au côté production (conditions initiales en capital physique et capital humain) et au facteur démographique.

## 2 Interdépendance des préférences

Les critiques portant sur l'indépendance des préférences individuelles encouragent les économistes à intégrer dans l'analyse économique différents types d'interaction sociale, effectuée en dehors du système de prix et du mécanisme de marché. Cette émergence des considérations éthiques dans le comportement économique témoigne de l'influence de la psychologie et de la sociologie sur la modélisation économique. Les études expérimentales concluent à un comportement individuel souvent guidé par d'autres motivations que celle de la recherche de l'intérêt personnel : sentiment d'équité, sentiment d'altruisme, envie ou encore principe de réciprocité. Parallèlement à ces études, il en existe d'autres qui utilisent des données d'enquêtes réelles afin de vérifier la robustesse du postulat d'utilité absolue. Les résultats obtenus semblent plutôt compatibles avec le postulat d'utilité relative. Ce dernier indique que l'utilité de l'individu dépend non seulement de son niveau de vie mais aussi d'un niveau de vie de référence auquel il compare le sien.

### Sentiment d'altruisme

L'altruisme est défini dans l'analyse économique comme l'internalisation dans la fonction d'utilité de l'individu  $i$  de la fonction d'utilité d'autrui ou d'une variable représentative de l'utilité d'autrui (Ballet [2000]). L'existence du sentiment d'altruisme signifie que les préférences entre différents individus sont interdépendantes. Dans ce cas, la fonction d'utilité (1) peut se réécrire :

$$U_i = U [y_i, u_j(y_j)] \quad \text{avec} \quad \frac{\partial U_i}{\partial y_i} > 0 \quad \text{et} \quad \frac{\partial U_i}{\partial u_j} > 0 \quad (2)$$

L'altruisme est alors présenté comme un sentiment lié au "souci" du bien-être d'autrui. L'individu  $i$  est altruiste s'il retire une satisfaction de l'accroissement de l'utilité de l'individu  $j$ . Au contraire, il sera considéré comme "malveillant" si son bien-être diminue avec celui de  $j$ , i.e.  $\partial U_i / \partial u_j < 0$ .

Ce sentiment d'altruisme sert en général d'argument pour expliquer la différence entre les prédictions théoriques, basées sur l'hypothèse de rationalité et de recherche de l'intérêt personnel, et les comportements individuels observés en laboratoires d'économie expérimentale. Prenons un simple exemple de financement d'un bien public pur par le mécanisme de contribution volontaire. Lorsqu'il y a un grand nombre d'agents, la théorie économique standard prédit, à l'équilibre de Nash, une contribution nulle de chacun au financement de ce bien. Tous les agents sont censés adopter un comportement de passager clandestin tout en désirant bénéficier de la contribution des autres (Bergstrom, Blume et Varian [1986]). Toutefois, de nombreuses études expérimentales montrent que la contribution volontaire de chaque individu est significativement supérieure à celle de l'équilibre de Nash théorique (Isaac, McCue et Plott [1985], Eber et Willinger [2005]). Certes, il se peut que les individus contribuent au bien public parce qu'ils y trouvent leur intérêt, qu'ils ont peur d'être jugés par les expérimentalistes comme égoïstes, mais aussi parce qu'ils ont un souci d'autrui et un sentiment de responsabilité vis-à-vis de la communauté.

### **Sentiment d'envie**

L'absence d'envie dans la division des biens requiert qu'aucun individu ne préfère le panier de biens d'autrui à celui qui lui est assigné. Si l'on considère une allocation  $X = (x_1, x_2, \dots, x_i, \dots, x_n)$ , l'absence d'envie implique que chaque individu est satisfait de son panier de biens, i.e.  $U_i(x_i) > U_i(x_j)$ . Cette notion est considérée par Varian [1974] comme un critère d'équité. Cet auteur montre l'existence d'une allocation "fair" dans une économie d'échange, c'est-à-dire une allocation d'équilibre à la fois efficace au sens de Pareto et équitable (juste) au sens de non-envie. L'avantage de cette démarche est d'assurer la compatibilité entre l'efficacité et l'équité en supposant la possibilité d'échanger les paniers de biens de différents individus jusqu'à ce que l'allocation "fair" soit obtenue, et ce, sans que l'hypothèse de comparaison interpersonnelle des utilités ne soit invoquée. Autrement dit, il est possible d'atteindre une allocation efficace et perçue comme équitable sans qu'un étalon universel de l'utilité soit nécessairement imposé.

### **Sentiment d'équité**

Une division équitable entre un nombre fini d'individus d'un ensemble de biens signifie une division juste. Ceci recouvre donc essentiellement soit l'absence d'envie évoquée précédemment, soit l'équivalence égalitaire. Concernant cette dernière notion, il s'agit d'évaluer le panier de biens assigné à l'individu en fonction d'autres paniers auxquels il est indifférent. Ceci requiert l'existence d'un panier de biens de référence que chaque individu juge équivalent au panier qu'il reçoit<sup>1</sup>.

Les résultats du jeu de l'ultimatum en économie expérimentale, interprété comme un mode de négociation entre deux agents, confirment la présence d'un sentiment d'équité dans le comportement économique. En effet, lors d'une négociation sur le partage d'un certain montant d'argent, le premier individu propose une répartition au second. Si ce dernier accepte, il recevra le montant offert par le premier. S'il refuse, les deux individus ne reçoivent rien. Face à cette démarche de négociation relativement simple, l'hypothèse de recherche de l'intérêt

---

<sup>1</sup>Une présentation détaillée de ce concept d'équité se trouve dans Maniquet [1999].

personnel et de rationalité implique un équilibre théorique défavorable à l'individu 2, c'est-à-dire que le montant offert par le premier, et théoriquement accepté par le deuxième, a une valeur infiniment petite et proche de zéro. Toutefois, cette répartition est en général refusée par l'individu 2 et un partage plus équitable (en moyenne 40% du montant total) est retenu dans la plupart des cas.

Le sentiment d'équité est également présent dans le jeu de contribution volontaire au bien public. Ces observations ont poussé Chan, Godby, Mestelman et Muller [1997] à introduire la considération d'équité dans la formalisation théorique. Avoir une préférence pour l'équité implique que l'individu se sent moins satisfait s'il contribue moins ou plus que la norme perçue comme équitable. Cette norme pourrait être la contribution moyenne du groupe auquel il appartient, ou un niveau d'aspirations personnelles. Dans ce cas, la fonction d'utilité prenant en compte l'équité peut s'écrire :

$$U_i = U(y_i) - f(z_i - \bar{z}) \quad \text{avec } \bar{z} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n z_i \quad (3)$$

où  $y_i$  représente la consommation du bien privé, et  $f(z_i - \bar{z})$  la fonction de perte. La perte est d'autant plus importante que la contribution de  $i$ ,  $z_i$ , s'éloigne de la norme  $\bar{z}$ . Elle sera nulle lorsque  $z_i = \bar{z}$ . Cette formalisation de la préférence pour l'équité a abouti à des prédictions théoriques compatibles avec les comportements des individus dans les jeux organisés par Chan, Godby, Mestelman et Muller [1997].

### Réciprocité

Si l'économie expérimentale permet de tester la présence du principe de réciprocité dans le comportement des agents économiques, la formalisation économique reste encore réticente. Ce principe suppose que l'individu poursuit ses propres intérêts, tout en étant soumis à certaines contraintes morales. Par exemple, dans le cas de la contribution volontaire au bien public, le principe de réciprocité signifie que l'individu n'a pas toujours besoin de contribuer à la production de bien public, mais qu'il ne devrait pas adopter un comportement de passager clandestin si les autres ne le font pas. Ce type d'interaction sociale ne modifie pas la fonction d'utilité, mais il implique que le problème d'optimisation individuelle est contraint par certaines valeurs morales.

L'économie expérimentale propose une mesure de la réciprocité à travers un jeu d'investissement comprenant deux joueurs. L'agent 1 investit dans un projet en envoyant un montant d'argent à l'agent 2. Ce dernier qui reçoit alors une somme trois fois plus importante que celle initialement investie par l'agent 1, décide, à son tour, d'envoyer ou non une somme d'argent au premier, sachant qu'aucun mécanisme de sanction n'est prévu dans le cas où les deux joueurs envoient un montant nul<sup>2</sup>. Le montant envoyé par l'agent 1 est un signal de confiance alors que celui envoyé par l'agent 2 indique un degré de réciprocité ou de loyauté. Face à cette situation, la théorie néo-classique prédit un équilibre non coopératif dans lequel les deux montants sont nuls. Néanmoins, les résultats expérimentaux sont plutôt compatibles avec un comportement individuel guidé non seulement par la recherche du gain propre, mais aussi par la confiance et la réciprocité (Berg, Dickhaut et McCabe [1995], Cochard, Nguyen Van

<sup>2</sup>Un exemple de la structure du jeu : 2 agents participent à un projet d'investissement, chacun dispose d'une somme de 10 unités monétaires. L'agent 1 peut décider d'envoyer tout ou une partie de cette somme à l'agent 2. S'il décide de ne rien envoyer, le jeu est terminé avec un gain égal à la dotation initiale pour chacun. S'il décide d'envoyer un montant  $x$  à l'agent 2, ce dernier reçoit 3 fois  $x$ . A son tour, il décide de renvoyer ou non un montant  $y$  à l'agent 1. Le gain total du premier agent est  $10 - x + y$  et celui du deuxième est  $10 + 3x - y$  (Eber et Willinger [2005]).

et Willinger [2004]). Ce résultat expérimental est Pareto-améliorant par rapport à l'équilibre non coopératif prédit.

### Comparaison à une norme de référence et hypothèse d'utilité relative

La comparaison à une référence implique la relativité de l'utilité. Trois types de comparaison sont justifiés : comparaison avec le passé de l'individu, comparaison avec ses aspirations personnelles, et comparaison interpersonnelle. L'idée que la consommation passée affecte négativement le bien-être individuel a été initialement étudiée par Duesenberry [1949] *via* l'effet de cliquet. L'individu est mécontent si son niveau de vie présent est inférieur à son niveau de vie passé. Cette idée constitue un fondement micro-économique des modèles de formation des habitudes développés dans la littérature sur la croissance économique (voir, par exemple, de la Croix [1998], Alvarez-Cuadrado, Monteiro et Turnovsky [2004]). Le bien-être d'un individu peut également dépendre des aspirations personnelles. Dans ce cas, la norme de référence est subjective. Pour l'individu, il s'agit donc d'une comparaison entre ses réalisations et ses aspirations. Il peut tout à fait s'estimer plus content parce qu'il a accompli ce qu'il désirait accomplir. À l'inverse, il est possible que son bien-être diminue par frustration parce qu'il ne parvient pas à réaliser ses aspirations personnelles. Ces deux types de comparaison (avec le passé et avec les aspirations personnelles) n'impliquent pas une interaction sociale. L'endogénéité des préférences individuelles provient de leur formation et de leur dépendance par rapport à un élément autre que le niveau de vie présent de l'individu.

Le troisième type de comparaison, appelé comparaison interpersonnelle, est interprété comme une sorte de compétition sociale en vue d'améliorer sa position relative dans la société. Dans ce cas, la norme de référence pour un agent est fonction des caractéristiques des autres. Les préférences individuelles portent alors sur une position relative dans l'économie en termes de biens matériels, que l'on peut assimiler à un statut social (Congleton [1989], Cole, Mailath et Postlewaite [1992, 1998], Clark et Oswald [1998], Ireland [1998]). La comparaison implique que l'utilité d'un individu  $i$  dépend non seulement de sa richesse absolue, mais également de sa richesse relative. Ainsi, l'équation (1) pourra se réécrire :

$$U_i = U_i(y_i, Y), \quad U_{y_i} > 0 \text{ et } U_Y < 0 \quad (4)$$

où  $Y$  est un niveau de richesse de référence. L'individu  $i$  éprouve un mécontentement si sa richesse  $y_i$  est inférieure à  $Y$ . En outre, l'individu  $i$  ne veut pas simplement avoir plus de richesse mais en avoir plus que les autres, d'où l'effet négatif de  $Y$  sur  $U_i$ .

Supposons que  $Y$  soit le niveau de richesse moyen du groupe social auquel appartient l'individu  $i$ . Se présente ici une externalité négative engendrée par la recherche d'une meilleure position relative. Une augmentation de la richesse  $y_i$  de l'individu  $i$  lui procure à la fois un effet intrinsèque car son niveau de vie sera amélioré et un bénéfice interne, car sa position relative dans le groupe s'en trouve également améliorée. Néanmoins, cette augmentation de  $y_i$  fait subir aux autres individus un coût externe car le niveau de référence  $Y$  sera plus élevé, ce qui fait que leur position relative diminue tandis que leur richesse reste inchangée.

Une version plus restrictive de l'équation (4) est que l'utilité dépend de la richesse relative,  $(y_i/Y)$ . Dans ce cas, l'utilité s'écrit plutôt  $U(y_i/Y)$  avec  $U_{y_i/Y} > 0$ . Cette forme d'utilité signifie que  $y_i$  et  $Y$  ont des effets opposés de même importance en valeur absolue sur l'utilité. Dans ce cas, une augmentation dans la même proportion de la richesse individuelle et du niveau de référence ne modifie pas l'utilité. Une autre version moins restrictive est donnée par  $U(y_i, y_i/Y)$ .

### 3 Mesures subjectives de l'utilité et justifications empiriques du postulat d'utilité relative

Il existe au moins deux courants d'études empiriques qui mettent en avant des résultats incompatibles avec le postulat d'utilité absolue. Le premier courant s'appuie sur des analyses au niveau macro-économique et s'attache à souligner une absence de corrélation positive entre la satisfaction moyenne agrégée des habitants d'un pays et le revenu par tête. Par exemple, en utilisant un échantillon de 14 pays en 1965, Easterlin [1974] constate qu'entre ces pays, la disparité entre les bien-être moyens agrégés n'est pas très importante par rapport à celle entre les revenus par tête<sup>3</sup>. Ceci signifie que la corrélation entre le revenu par tête et le bien-être est relativement faible. Easterlin apporte donc une réponse plutôt négative à sa question "Augmenter la richesse de tous améliore-t-il le bien-être de tous?" formulée en 1974 et qui fait à nouveau l'objet de son étude de 1995.

Concernant cette analyse, nous pouvons penser que la comparaison du bien-être entre différents pays n'a pas de sens car dans un pays pauvre, un faible niveau de bien-être moyen peut provenir d'un manque de liberté, de démocratie, d'opportunité de travail, etc. De la même manière, dans un pays riche, un niveau élevé de bien-être moyen peut être obtenu grâce à la qualité du travail, l'efficacité des services sociaux, la qualité des institutions (Diener, Suh, Lucas et Smith [1999], Frey et Stutzer [2002]). Cependant, cette absence de corrélation positive entre l'évolution du bien-être moyen agrégé et celle du revenu par tête est également obtenue avec des données chronologiques d'un même pays. Ainsi, plusieurs études mettent en évidence le fait que le niveau moyen agrégé de la satisfaction de pays tels que les États-Unis, le Japon, et les pays de la CEE reste plus ou moins inchangé pendant la période qui succède à la Seconde Guerre mondiale bien que le niveau de vie de ces pays ait été massivement augmenté durant celle-ci. Par exemple, en se basant sur les enquêtes nationales des États-Unis, Easterlin [1974] montre que sur la période 1946-1970, il n'y a pas d'amélioration du niveau moyen du bien-être déclaré par les américains alors que le revenu par tête n'a cessé d'augmenter. De plus, malgré le fait que le PIB par tête entre 1972 et 1991 ait augmenté d'un tiers, la proportion d'Américains se déclarant "très heureux" est restée stable (Easterlin [1995]). De même, les données chronologiques du Japon indiquent que la satisfaction moyenne des Japonais ne s'est pas améliorée durant la période 1958-1987 bien que le revenu par tête de ce pays ait été multiplié par 5 (Veenhoven [1993], Easterlin [1995]). Les résultats obtenus à partir des données chronologiques des États-Unis et du Japon sont confortés par ceux issus des données des pays de la CEE. En effet, les données chronologiques de 1973 à 1989 relatives aux enquêtes statistiques de 9 pays européens indiquent qu'il n'y a pas de forte tendance à la hausse de la satisfaction dans la vie alors que le PIB par tête de ces pays a augmenté de 25% à 50% pendant cette période (Easterlin [1995], Oswald [1997], cf. figure 1).

En réalité, cette observation au niveau macroéconomique doit être interprétée avec prudence. Il n'est pas nécessairement vrai que le revenu n'a pas d'impact sur le bien-être car au sein d'un pays, les personnes ayant un revenu élevé annoncent un niveau de bien-être plus élevé que les personnes relativement plus pauvres (Easterlin [2001], Frey et Stutzer [2002], Blanchflower et Oswald [2004]). Par ailleurs, de nombreuses études basées sur des données micro-économiques observent un impact positif du revenu sur le bien-être (Clark [1995, 2000], Clark et Oswald [1996], Sénik [2005]).

Malgré tout, ce phénomène paradoxal, nommé paradoxe du bien-être ou paradoxe d'Eas-

---

<sup>3</sup>Brésil, Cuba, Égypte, États-Unis, Inde, Israël, Japon, Nigeria, Panama, Philippines, Pologne, République Dominicaine, RFA, Yougoslavie



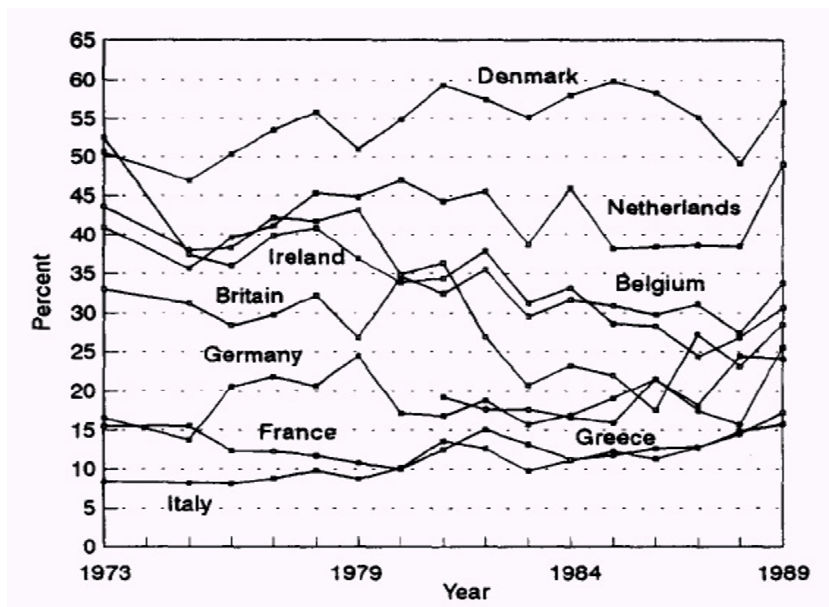


FIG. 1 – Pourcentage des gens se déclarant “très satisfaits de leur vie en général”, 9 pays européens, 1973-1989. La question posée est “*De manière générale, êtes-vous satisfait de votre vie ? Pourriez-vous dire que vous êtes très satisfait, moyennement satisfait, pas très satisfait, ou pas du tout satisfait ?*” (Source : Easterlin [1995])

terlin, se doit d’être interprété. L’idée de relativité de la notion de bien-être pourrait alors être avancée (Easterlin [1974, 2001], Scitovsky [1976], Franck [1985a]). Easterlin [1974] prétend que la prise en compte des aspirations personnelles dans le niveau de bien-être pourrait expliquer l’absence de corrélation positive entre le bien-être et la croissance. En effet, en période de forte croissance, le niveau de vie des ménages augmente mais leurs aspirations sont aussi plus élevées, ce qui est susceptible d’atténuer l’effet positif de la croissance sur le bien-être. Cet argument d’Easterlin est cohérent avec les thèses sur le bien-être que l’on trouve en psychologie (voir, par exemple, Kahneman [1999], Kahneman, Diener et Schwarz [1999]). Scitovsky [1976], quant à lui, suggère deux possibilités. D’un côté, la théorie d’adaptation implique que l’acquisition d’un nouveau bien procure dans un premier temps un effet positif sur le bien-être mais qu’avec le temps, sous l’effet d’adaptation, cet effet s’estompe. On retrouve là l’effet de cliquet proposé par Duesenberry [1949]. De l’autre côté, le bien-être d’un individu peut dépendre de la comparaison sociale, c’est-à-dire qu’il existerait une imitation sociale dans la consommation des personnes appartenant à une catégorie sociale donnée. Sur ce point, cette suggestion de Scitovsky rejoint là encore Duesenberry [1949].

Dans une étude récente, Clark, Frijters et Shields [2007] reviennent sur ce paradoxe en proposant une formalisation de la fonction d’utilité compatible avec l’idée que la comparaison sociale est un facteur explicatif. D’après ces auteurs, l’effet de statut sur le bien-être agrégé est nul à long terme car il s’agit d’un concept relatif, et seul l’effet du revenu absolu *via* la consommation individuelle est significatif. Néanmoins, cet effet sera faible, voire nul, puisque l’utilité marginale du revenu (ou de la consommation) est décroissante. En outre, la stagnation du bien-être malgré la croissance serait également liée au désir des biens de luxe, ce qui rejoint la notion de consommation ostentatoire de Veblen [1899]. Il s’agit de biens spécifiques, susceptibles de traduire une position sociale élevée. L’offre de ces biens est relativement fixe et ne s’accroît que peu alors que sa demande augmente avec la croissance, ce qui fait monter

son prix et engendre un effet de frustration chez certains consommateurs (voir aussi Hirsch [1976])<sup>4</sup>.

Le deuxième courant d'études qui s'attache à souligner le postulat d'utilité relative est basé sur des analyses au niveau micro-économique (Clark [1995, 2000], Clark et Oswald [1996], McBride [2001], Frijters, Shields et Haisken-DeNew [2004], van Praag et Ferrer-i-Carbonell [2004], Ferrer-i-Carbonell [2005]). Ces études indiquent que le bien-être est négativement corrélé avec une référence qui sert de base de comparaison. L'utilité y est mesurée par des indicateurs subjectifs tels que la satisfaction dans la vie, la satisfaction dans l'emploi, la satisfaction sur le revenu ou le bien-être psychologique<sup>5</sup>. Ainsi, la satisfaction dans l'emploi dans la base de données de *British Household Panel Survey* est une variable ordonnée, calculée à partir d'une question qui est posée à tous les salariés "Toutes choses considérées, êtes-vous satisfait ou insatisfait de votre emploi actuel?" et à laquelle les salariés donnent une réponse sur une échelle allant de 1 (le moins satisfait) à 7 (le plus satisfait). Le bien-être psychologique dans cette base de données est un indice allant de 0 à 12, calculé à partir d'un ensemble de douze questions psychologiques. Les enquêtes annuelles de *German Socio-Economic Panel* contiennent une question relative à la satisfaction dans la vie dont la réponse est classée de 0 (le moins satisfait) à 10 (le plus satisfait). L'enquête américaine *General Social Survey* contient, quant à elle, la question si l'individu est heureux, à laquelle les réponses sont codées de 1 à 3, où 1 signifie "très heureux", 2 "assez heureux" et 3 "pas du tout heureux". *Le bien-être subjectif*, utilisé dans l'étude de McBride [2001], est calculé à partir de cette question.

Dans l'étude de Clark et Oswald [1996], les résultats d'estimation du modèle Probit ordonné sur les données de l'année 1991 montre que la satisfaction dans l'emploi d'un salarié est inversement liée à un revenu de référence. Ce dernier est estimé à partir des caractéristiques des salariés d'un groupe de référence telles que l'âge, la qualification, le type de travail, etc. Pour un salarié donné, ce revenu de référence est alors le salaire d'un autre (virtuel) qui a le même travail que le sien<sup>6</sup>. Quant à l'étude de Clark [1995], le groupe de référence est formé des autres membres du ménage. Clark a constaté un effet négatif et significatif du revenu du conjoint sur la satisfaction dans l'emploi de la personne interrogée. En outre, un des faits stylisés de cette littérature empirique affirme que le niveau d'éducation n'exerce pas nécessairement un effet positif sur la satisfaction dans l'emploi (Clark [1995], Clark et Oswald [1996], Sloane et Williams [2000]). Ce résultat pourrait être expliqué par le lien étroit entre le niveau d'études et les attentes ou responsabilités qui en découlent pour la plupart des personnes ayant un niveau d'études élevé. Ainsi, en cas d'impossibilité de réaliser leurs aspirations, ces personnes éprouvent un sentiment de mécontentement. Cette explication rejoint alors l'idée de la dépendance du bien-être par rapport au niveau d'aspirations personnelles.

Dans une enquête locale qui a eu lieu au *Harvard School of Public Health* en 1995, Solnick et Hemenway [1998] montrent que presque 50% des personnes interrogées préfèrent une situation (hypothétique) où leur revenu absolu serait diminué de moitié mais avec un revenu

---

<sup>4</sup>Binswanger [2006] prétend que le paradoxe du bien-être est lié au fait que les individus surestiment l'effet positif sur leur bien-être de l'existence de la multitude d'options qu'offre la vie moderne. Quand les individus font face à une multitude de choix, la possibilité de retenir la "bonne" option et de s'en contenter est d'autant plus faible, ce qui peut susciter chez eux un sentiment de frustration.

<sup>5</sup>Voir Sénik [2005] pour une synthèse plus détaillée sur des données subjectives.

<sup>6</sup>Suivant la même méthodologie que Clark et Oswald [1996], Senik [2004] obtient cependant une conclusion différente à partir de données *Russian Longitudinal Monitoring Survey*, à savoir que le revenu de référence exerce un effet positif sur la satisfaction individuelle. Cette relation positive est en partie expliquée par le fait que le revenu de référence n'est pas estimé à partir des mêmes caractéristiques que celles de Clark et Oswald [1996], mais à partir de caractéristiques productives des individus telles que expérience, diplôme, profession, branche et région.

relatif plus élevé. Bien que les questions posées soient purement hypothétiques, le résultat révèle la préférence individuelle pour une meilleure position relative.

Intuitivement, il se peut que l'importance accordée à la comparaison sociale soit en fonction du niveau de vie. Les individus à faible revenu seraient d'abord préoccupés par leurs besoins matériels de base avant de poursuivre la quête d'une meilleure position relative. Par contre, ceux dont le revenu plus élevé seraient davantage préoccupés par la recherche d'une meilleure position dans la société. Cette intuition est justifiée par les résultats de McBride [2001] avec des données du *General Social Survey* de l'année 1994. Ainsi, McBride montre que l'effet du revenu relatif est d'autant plus fort que l'individu appartient à une classe de revenu élevé, alors que l'effet du revenu absolu est plus important pour les individus qui appartiennent à des classes de faible revenu.

## 4 La quête d'un statut social : une interprétation de l'hypothèse d'utilité relative

Dès lors, l'utilité pourrait être relative et il existerait des comportements guidés par la compétition sociale chez les individus. La mise en évidence de cette relativité à travers plusieurs travaux empiriques renforce la volonté et l'effort des économistes qui introduisent cette motivation sociale dans leurs études. Cette voie de recherche en pleine expansion, notamment dans les travaux sur la croissance, rejoint d'abondantes analyses en psychologie et sociologie traitant des questions liées à la recherche d'un meilleur statut social.

Dans les études sociologiques, se distinguent deux manières d'évaluer un statut social : la première est basée sur une mesure objective telle que l'éducation de l'individu, sa richesse ou son niveau de vie. La seconde se fonde sur une mesure subjective telle que sa personnalité, ses actions, son engagement social. En incorporant le statut social dans l'analyse économique, les économistes s'intéressent plutôt à la mesure objective. Ce choix est compatible avec la description d'un comportement individuel motivé par la recherche des traitements favorables, dits récompenses sociales. Ainsi, pour un individu, accéder à un meilleur statut pourrait susciter chez autrui davantage de respect ou d'admiration et se traduire par plus de possession de biens non-matériels que sont le pouvoir, la notoriété, etc. (Weiss et Fershtman [1998]).

Cette idée de préférence pour un meilleur statut social est également trouvée dans *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism* de Weber [1930]. Weber définit le statut comme une revendication d'estime sociale en termes de privilèges. L'argent est associé à un statut et ce statut à un pouvoir économique. La préférence pour un statut social est ainsi exprimée par le biais d'une fonction d'utilité qui dépend en partie de la position relative de l'individu dans la société en termes de richesse (Corneo et Jeanne [1997, 2001a,b], Jellal et Rajhi [2003], Long et Shimomura [2004]) ou de consommation (Rauscher [1997], Fischer et Hof [2000], Cooper, Garcia-Peñalosa et Funk [2001]). Quant à Fershtman, Murphy et Weiss [1996], ils supposent que les individus pourraient obtenir l'estime de la part d'autrui, non par leur richesse mais plutôt par leur talent. En ce sens, une meilleure position sociale serait en général attribuée par exemple à un professeur ou un artiste. Frank [1985a], pour sa part, souligne le rôle du capital humain, ou du niveau d'études dans la détermination d'un statut<sup>7</sup>.

Dans *The Theory of the Leisure Class*, Veblen a associé la quête de statut à la consommation ostentatoire. L'aspect social de la consommation est ainsi exprimé *via* des "biens

---

<sup>7</sup>D'une certaine manière, l'investissement dans le capital humain (éducation) peut être interprété comme un moyen de construction de la carrière dans l'avenir. Des apprentis sont conscients qu'un tel investissement leur permettra d'avoir éventuellement un meilleur statut professionnel et un revenu plus élevé.

positionnels” ou “biens de statut”. Il s’agit des biens de luxe qui sont spécifiques à une classe sociale, et susceptibles de traduire une position sociale élevée. Ainsi, le propriétaire d’une voiture Rolls Royce ou d’une montre Rolex se trouve distingué d’autres individus. La valeur d’un produit de luxe ne se trouve pas essentiellement dans son effet intrinsèque mais plutôt dans son effet de démonstration. Le fait de consommer correspond à un besoin d’être reconnu par les autres individus et de confirmer l’appartenance à un groupe social (aisé).

## 5 Implications

La quête de statut social engendre une externalité négative car le statut est un concept relatif. L’amélioration de la position relative d’un individu implique la détérioration de celle d’un autre. De ce fait, si les comportements individuels étaient guidés par cette recherche de statut, il serait donc recommandé de l’intégrer dans l’analyse économique afin d’en étudier les conséquences. Se posent alors des questions concernant les implications d’un tel comportement sur le caractère normatif de l’équilibre concurrentiel ainsi que sur l’intervention publique en vue de restaurer l’efficacité de l’économie décentralisée. Le choix même d’une allocation optimale de ressources est affecté car le planificateur devra prendre en compte cette interaction sociale entre individus. En outre, la préférence pour un statut a été récemment introduite dans les modèles de croissance. Cette nouvelle voie de recherche attribue à la quête de statut le rôle de facteur explicatif de la croissance et de sa relation avec d’autres phénomènes tels que le bien-être, l’intervention publique, la stratification sociale et l’inégalité.

### Sous-optimalité de l’équilibre concurrentiel et intervention publique

La sous-optimalité de l’équilibre concurrentiel en présence d’une externalité négative liée à la quête de statut justifie l’intervention publique. Frank [1985b] suggère que si la consommation d’un bien de luxe est source de statut, alors le gouvernement pourra limiter cette consommation d’une manière ou d’une autre et encouragera les individus à acheter des biens normaux qui n’affectent pas le statut social. Taxer une telle consommation est Pareto-améliorant (Ireland [1998]).

L’intervention publique est doublement justifiée en l’économie de l’environnement où la question d’externalité est centrale. Lorsque la production et la consommation contribuent à la dégradation de la qualité de l’environnement, le remède standard pour internaliser ces effets externes est d’imposer la taxe de Pigou sur les pollueurs : l’optimalité de l’équilibre concurrentiel sera rétablie si le taux de taxation est égal au coût marginal de l’externalité. Cette structure de taxation optimale ne s’applique plus dès lors que la recherche d’un meilleur statut, qui incite les individus à l’accumulation de la richesse (ou à la consommation), pourrait générer des niveaux excessifs de l’activité économique, et donc dégrader l’environnement (Ng et Wang [1993], Howarth [1996], Brekke et Howarth [2002]). Considérons une économie concurrentielle où la pollution engendrée par la production affecte négativement le bien-être individuel. Les individus ont des préférences portant à la fois sur la consommation,  $c_i$ , le loisir,  $l_i$ , et sur le statut social,  $s_i(c_i, \bar{c})$ , avec  $\bar{c} = (1/n) \sum_{i=1}^n c_i$ ,  $\partial s_i / \partial c_i > 0$  et  $\partial s_i / \partial \bar{c} < 0$  :

$$U(c_i, s_i, l_i, P) \text{ avec } \frac{\partial U}{\partial c_i}, \frac{\partial U}{\partial s_i}, \frac{\partial U}{\partial l_i} > 0 \text{ et } \frac{\partial U}{\partial P} < 0, \quad (5)$$

où  $P$  est la pollution qui génère une désutilité. La fonction de production agrégée est donnée par  $F(L, P)$  où  $L = \sum_{i=1}^n (1 - l_i)$  est le temps total disponible pour le travail, considéré comme input dans le processus de production. La production s’accroît avec le travail et la

pollution,  $F_L > 0$  et  $F_P > 0$ . La contrainte de ressources de l'économie est donnée par  $F(L, P) = \sum_{i=1}^n c_i$ .

Dans le modèle décrit ci-dessus, deux types d'externalités existent : l'une engendrée par la pollution et l'autre par la recherche de statut. Elles doivent être corrigées par la taxation afin de restaurer l'efficacité sociale de l'allocation décentralisée. La consommation est taxée pour compenser l'effet de sur-consommation dû à la quête de statut social et la pollution est taxée pour internaliser l'effet d'externalité négative sur le bien-être individuel. Ainsi, le gouvernement pourrait imposer à la firme un taux de taxation  $v$  pour chaque unité de pollution, et à tous les ménages un taux de taxation  $\tau$  pour chaque unité de bien de consommation. Le budget du gouvernement est équilibré lorsque la recette fiscale est égale au transfert forfaitaire versé aux ménages

$$\sum_{i=1}^n T_i = \sum_{i=1}^n \tau c_i + vP \quad (6)$$

Dans cette économie, Howarth [1996] présente la taxation à la consommation et à la pollution comme ci-dessous :

$$t^* = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n w \Phi_i \text{ avec } \Phi_i = -\frac{\partial U_i}{\partial s_i} \frac{\partial s_i}{\partial c} \left( \frac{\partial U_i}{\partial l_i} \right)^{-1} > 0 \quad (7)$$

$$v^* = (1 + t^*) \sum_{i=1}^n \pi_i \text{ avec } \pi_i = -\frac{\partial U_i}{\partial P} \left( \frac{\partial U_i}{\partial c_i} + \frac{\partial U_i}{\partial s_i} \frac{\partial s_i}{\partial c_i} \right)^{-1} > 0 \quad (8)$$

Ces deux taux de taxation sont obtenus en comparant l'équilibre concurrentiel avec l'allocation Pareto optimale.  $\Phi_i$  est interprété comme le taux marginal de substitution de l'individu  $i$  entre la consommation moyenne et son propre loisir.  $\pi_i$  est interprété comme le taux marginal de substitution entre la pollution et la consommation, prenant en compte l'effet intrinsèque et le bénéfice interne (*via* l'amélioration de la position relative) de la consommation sur l'utilité.

Dans la même lignée que Howarth [1996], Wendner [2003] présente un plan de taxation dans un modèle à générations imbriquées où chaque individu vit deux périodes. La fonction d'utilité de l'individu qui vit en  $t$  est donnée par

$$U_t = u(c_t - s_1 \bar{c}_t, c_{t+1} - s_2 \bar{c}_{t+1}, E_{t+1}) \quad (9)$$

où  $\bar{c}$  est la consommation moyenne de tous les individus, et  $s_l$  ( $l = 1, 2$ ) est l'importance accordée à cette consommation de référence de deux périodes. Le plan de taxation permettant de restaurer l'efficacité sociale de l'allocation décentralisée contient deux taxations, soit deux taux de taxes sur la consommation de deux périodes, soit une taxe uniforme sur la consommation et une taxe sur le capital. Wendner montre que la quête d'un meilleur statut social augmente la taxe sur la consommation (déterminant du statut), ce qui rejoint la suggestion de Franck [1985b]. Par contre, la préférence pour un statut social diminue la taxe sur le capital.

### Fiscalité redistributive optimale

L'étude de la taxation optimale initiée par Mirrlees (1971) vise à déterminer la combinaison d'impôts qui répond à un double objectif : efficacité sociale et équité (redistribution). Il se trouve que l'imposition optimale est représentée par une équation du type :  $\rho(y) = -\tilde{y} + \tau y$ . Il s'agit d'une combinaison d'un impôt négatif,  $\tilde{y}$  pour les revenus non imposables et d'un impôt progressif pour les revenus imposables, avec taux marginal d'imposition égal à  $\tau$ . L'objectif de redistribution implique la progressivité de l'impôt, c'est à dire le taux moyen d'imposition est une fonction croissante du niveau du revenu individuel. L'objectif d'efficacité qui

consiste à minimiser la distorsion engendrée par une modification du comportement individuel (par exemple, désincitation au travail) implique en général un taux marginal d'imposition décroissant. Le montant d'impôt négatif  $\tilde{y}$  et le taux marginal d'imposition  $\tau$  dépendent du choix éthique du gouvernement. Si l'on suppose que le gouvernement est bienveillant, il maximisera la somme des bien-être individuels (approche utilitariste) ou le bien-être des individus les plus défavorisés (approche maximin de Rawls) tout en considérant la contrainte d'incitation au travail. Dans ces deux cas, la préférence individuelle pour un statut social affectera le bien-être social et en conséquence la structure de la taxation optimale. Autrement dit, ignorer la compétition sociale chez les individus pourrait nous conduire à sous-évaluer la taxe optimale.

Ayant conscience de l'enjeu de ce type particulier d'externalité, de nombreux économistes étudient la fiscalité optimale en introduisant dans leurs modèles l'hypothèse de préférence individuelle pour un statut (Boskin et Sheshinski [1978], Sadka [1978], Layard [1980, 2006], Ng [1987b], Mitra, Ok et Koçkesen [1998]). Considérons une économie où les préférences individuelles sont exprimées par une fonction d'utilité dont la forme générale est  $U(c, \bar{c}, s)$ . Le paramètre  $s$  mesure la préférence individuelle pour la consommation relative. Quand  $s = 0$ , l'utilité est absolue, tandis que l'utilité est relative si  $s > 0$ , avec  $\partial U/\partial c > 0$  et  $\partial U/\partial \bar{c} < 0$ . Supposons que les individus soient différenciés par leur compétence, notée  $x$  (par exemple, le nombre d'années d'études). Le coût de l'éducation, en termes de bien de consommation, est donné par  $g(x)$ , de sorte que sans politique redistributive, la contrainte des ressources de l'économie s'écrit :  $c = y - g(x)$ . Si l'on adopte l'équation d'imposition optimale précédemment évoquée, le revenu disponible,  $y - \rho(y)$  est égal à  $\tilde{y} + (1 - \tau)y$ , et donc la consommation est donnée par

$$c = \tilde{y} + (1 - \tau)y - g(x) \quad (10)$$

Le gouvernement détermine le montant d'impôt négatif et le taux marginal d'imposition  $(\tilde{y}^*, \tau^*)$  en maximisant le bien-être social et tout en considérant comme données les décisions individuelles concernant la consommation et le capital humain. L'impact de la préférence pour le statut sur la taxation redistributive optimale est calculé en dérivant  $\tilde{y}^*$  et  $\tau^*$  par rapport à  $s$  (Boskin et Sheshinski [1978], p. 594) :

$$\frac{\partial \tau^*}{\partial s} > 0 \text{ et } \frac{\partial \tilde{y}^*}{\partial s} > 0 \quad (11)$$

Ceci signifie que le taux marginal de taxation redistributive et l'impôt négatif sont d'autant plus élevés que la préférence pour le revenu relatif est importante. La recherche de statut conduit ainsi à un taux marginal d'imposition optimal plus élevé<sup>8</sup>. Ce résultat également développé par Layard [1980, 2006] se doit d'être interprété. Intuitivement, nous pouvons penser que la recherche d'un meilleur statut chez certains groupes sociaux finit par creuser l'inégalité et la distance sociale entre individus. De ce fait, l'objectif de redistribution devrait taxer davantage les revenus imposables et subventionner davantage les individus à revenu plus bas, et ce, pour réduire l'inégalité des revenus après impôt.

Comme noté précédemment, la fiscalité optimale consiste à imposer des taxes en maximisant le bien-être social de façon à minimiser la distorsion engendrée par une modification du comportement individuel. Néanmoins, Ng [1987b] souligne qu'il existe un groupe de biens sur lequel le prélèvement fiscal n'introduit pas de charge morte. De plus, la recette fiscale qui

---

<sup>8</sup>Ce résultat est compatible avec la proposition de Sadka [1978] sur la taxe optimale appliquée sur chaque bien. Cette taxe doit avoir deux composantes : composante d'externalité et composante de redistribution. La première a pour objectif de contrôler l'externalité engendrée par la consommation de ce bien et la deuxième répond à un objectif de redistribution optimale

en est obtenue permettra de financer les politiques de redistribution. De ce fait, l'objectif de redistribution est toujours assuré sans contrarier l'objectif d'efficacité économique. Ces biens seraient évalués plutôt pour leur valeur marchande mais non pour leur effet intrinsèque. Ainsi, pour un individu à la quête d'une meilleure position relative, son utilité dépend de la valeur du bien de luxe  $p_1x_1$ , et de l'effet intrinsèque du bien "nécessaire", noté  $x_2$  :  $U = (p_1x_1, x_2)$  avec  $p_1$  comme le prix du bien de luxe. L'individu n'est pas sensible à la quantité du bien de luxe mais à sa valeur évaluée sur le marché. Ceci signifie qu'imposer une taxe proportionnelle à la consommation d'un tel bien n'affecterait pas nécessairement le comportement de l'individu. Il pourrait continuer à consommer la même valeur du bien mais avec une quantité en baisse. Autrement dit, il existerait une quantité  $x'_1$  et un taux de taxation  $\tau$  tels que  $p_1x_1 = (p_1 + \tau)x'_1$ , c'est-à-dire que la valeur de ce bien resterait la même avant et après taxe. Cet argument est illustré par l'exemple de Ng sur les "diamond goods" : doubler le prix du diamant impliquerait qu'une bague en diamant valant 1000 dollars avant taxe vaut toujours 1000 dollars après taxe, sauf que l'orfèvre fabriquerait la nouvelle bague avec un diamant de taille deux fois plus petite. Autrement dit, la taxe optimale des biens de statut pourrait prendre une valeur infiniment grande. Dans ce cas, les deux objectifs de redistribution et d'efficacité sont toujours compatibles. En effet, l'utilité des plus riches dépendant de la valeur de ces biens de luxe reste inchangée alors que celle des moins riches sera améliorée grâce à l'effet de redistribution. Ceci explique l'amélioration du bien-être social.

Nous trouvons également l'effet Pareto-améliorant de la redistribution dans l'étude de Konrad [1992]. Celui-ci considère 2 groupes d'individus dont le premier est attiré par les récompenses sociales qu'apporte un meilleur statut, et donc incité à sur-accumuler la richesse, tandis que le deuxième est insensible au jeu de statut. Supposons que le gouvernement prélève un montant fixe aux individus du premier groupe. Étant donné que ceux-ci sont parfaitement informés, ce prélèvement n'affecte pas ni la position relative de chacun ni leur comportement. Leur bien-être se trouve alors inchangé. Du côté des personnes bénéficiaires de cette politique de redistribution, le bien-être est amélioré. Ainsi que le bien-être social soit égal à la somme des bien-être individuels ou au bien-être des personnes les plus défavorisées, après la redistribution, il ne pourra qu'avoir augmenté, ou tout au moins, être identique.

### Fourniture optimale du bien public

L'allocation Pareto optimale, de même que l'équilibre concurrentiel, est affectée par les préférences individuelles pour un meilleur statut. Ng [1987a] constate que les techniques d'évaluation des dépenses publiques optimales dans le cas de l'utilité absolue peuvent nous amener à une sous-évaluation de ces dernières. Prenons l'exemple d'une fonction d'utilité de type suivant :

$$U = U(y_i, Y, G) \quad \text{avec } U_{y_i} > 0, U_Y < 0, U_G > 0 \quad (12)$$

où  $y_i$  dénote la richesse consacrée à la consommation de bien privé.  $Y \equiv \sum_{i=1}^n y_i$  est la dépense privée agrégée de l'économie.  $G$  représente le niveau des dépenses publiques. Le Lagrangien du problème d'optimisation du planificateur s'écrit comme

$$L = \sum_{i=1}^n \lambda_i U_i(y_i, G, Y) - \gamma F(Y, G) \quad (13)$$

où  $\alpha_i$  pour  $i = 1, 2, \dots, n$  représente l'importance que le planificateur accorde au bien-être de l'individu  $i$ .  $F(Y, G)$  est la fonction de production agrégée de l'économie, et  $\lambda$  le multiplicateur lagrangien qui lui est associé.

La condition nécessaire pour une allocation Pareto optimale  $(y_i, Y, G)$  est donnée par<sup>9</sup> :

$$\sum_{i=1}^n \frac{\lambda_i U_{iG}}{\lambda_i U_{iy_i} + \sum_{i=1}^n \lambda_i U_{iY}} = \frac{F_G}{F_Y} \quad (14)$$

Le membre droit de l'équation (14) représente le taux marginal de transformation (TMT) entre bien privé et bien public, qui s'applique aussi dans le cas sans revenu relatif. Le membre gauche de l'équation (14) est la somme des taux marginaux de substitution (TMS) entre ces deux biens. Ce TMS signifie implicitement que le planificateur est parfaitement rationnel et informé. En effet, il prend en compte non seulement l'utilité marginale de la dépense privée de l'individu  $i$ ,  $U_{iy_i}$ , qui inclut l'effet intrinsèque de sa dépense privée et son bénéfice interne (grâce à l'amélioration de sa position relative), mais aussi l'implication dans l'utilité de  $i$  du coût externe de la dépense des autres, susceptible de faire baisser sa position relative. Ce dernier effet est représenté par le terme  $\sum_{i=1}^n \lambda_i U_{iY}$ .

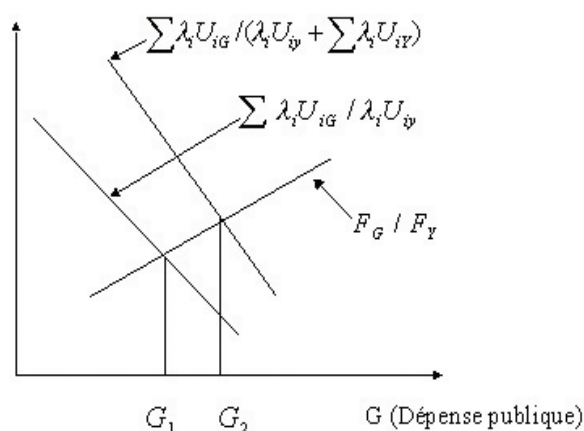


FIG. 2 – L'allocation Pareto optimale de dépense privée-dépense publique.  $G_1$  et  $G_2$  sont les niveaux de dépenses publiques optimales dans le cas sans et avec effet de revenu relatif (Ng [1987a])

Ainsi, la production optimale du bien public en présence de l'effet de revenu relatif devrait être plus élevée que celle produite dans le cas standard (voir la Figure 2). L'argument de justification est le suivant : les ressources utilisées pour produire le bien de consommation privé confèrent un effet intrinsèque et un bénéfice interne aux consommateurs, mais elles leur imposent également un coût externe *via* l'effet de revenu relatif. Ce coût externe n'existe pas pour les dépenses publiques auxquelles tous les individus bénéficient, donc leur position relative n'est pas modifiée. De ce fait, le gouvernement est incité à utiliser davantage de ressources pour financer les projets publics.

Reiter [2000] corrobore les conclusions de Ng [1987] en mettant en avant la volonté de payer pour la réalisation d'un projet de production de bien public. La condition d'optimalité pour un tel projet, donnée par l'équation (14), est interprétée comme l'égalité entre la volonté marginale agrégée de payer et le coût marginal du projet. Or, Reiter considère que ce concept de volonté de payer n'est pas développé dans l'étude de Ng [1987]. Cette critique concerne essentiellement l'ambiguïté du rôle de l'information dans la réalisation d'un projet public. En effet, si chaque individu ne comprenait pas que le coût du projet allait être distribué de

<sup>9</sup>Cette condition est aussi suffisante car le Lagrangien est concave.



manière égale, de sorte que la position relative de chacun ne soit pas affectée, alors la volonté de payer de chacun pour ce projet serait moindre. De ce fait, si l'importance accordée au revenu relatif dans l'utilité de chaque individu constitue une connaissance collective, alors il est possible que les individus soient plus incités à révéler leur vraie volonté de payer.

### **Croissance économique**

Hirsch [1976] est l'un des premiers auteurs à s'être intéressé à la relation entre le comportement individuel au niveau micro-économique, à savoir la recherche d'un statut social, et la croissance économique. Dans son ouvrage *The Social Limits to Growth* [1976], Hirsch soutient que les personnes ayant un revenu modeste ont tendance à accorder plus d'importance à satisfaire leurs besoins matériels de base. Une fois que le niveau de vie augmente, la proportion de dépenses accordée aux biens positionnels en fait de même. Ce type de consommation les distingue des personnes appartenant à d'autres catégories sociales et leur procure ainsi une meilleure position relative au sein de la société.

Se pose alors la question si la quête d'un statut est bénéfique en termes de croissance. La réponse est plutôt positive dès lors que celle-ci est directement liée aux biens productifs tels que le capital physique, la consommation. Elle peut, dans ce cas, générer une incitation supplémentaire à l'accumulation de la richesse ou à la consommation, ce qui affecte positivement la performance économique. Néanmoins, l'effet de statut sur la croissance est négatif dans certains contextes. Prenons l'exemple de Fershtman, Murphy et Weiss [1996]. Le capital humain y est considéré comme un déterminant du statut social. Deux groupes de travailleurs sont distingués par leur talent (capital humain) : les managers (supposés plus talentueux) et les salariés (supposés moins talentueux). Dans ce cas, la recherche d'un statut social peut conduire à une allocation de talents inefficace et à une croissance plus faible. L'argument avancé est le suivant : si les individus sont différents en talents et revenus, et si l'estime sociale porte sur les talents des individus, la recherche d'un meilleur statut conduira les individus n'ayant pas de grand talent mais un revenu élevé à poursuivre des études tandis que ceux à faible revenu mais ayant un grand talent sont contraints à les quitter faute de financement. Cet effet d'éviction est nuisible à la croissance.

La conclusion de Fershtman, Murphy et Weiss [1996] rejoint celle de Hirsch [1976]. Cependant, quant à Hirsch, il souligne plutôt l'effet négatif de la consommation ostentatoire. Si la quête d'un meilleur statut social motive les agents économiques à se lancer dans la consommation des biens de luxe, la "limite de la croissance est sociale", car la consommation de biens de luxe n'est pas stimulante en termes de production.

L'effet d'éviction nuisible à la croissance est également présenté chez Pham [2005]. Considérons un modèle de croissance endogène où le capital public est un des facteurs de production et financé par un vote à la majorité. Les préférences des individus portent sur la consommation et le statut social, celui-ci dépend de leur richesse relative. Le résultat issu de ce modèle avec deux groupes d'agents établit que si le groupe majoritaire de l'économie accorde une importance excessive au statut social, alors sa quête de statut sera plutôt préjudiciable à la croissance. En effet, lorsque le bien public est choisi via un vote à la majorité, le désir du groupe majoritaire d'accéder à un meilleur statut exerce deux effets opposés sur la croissance. D'un côté, il réduit le taux de taxation voté, ce qui entraîne une baisse de la fourniture du capital public, et en conséquence de la production. De l'autre côté, le désir d'un meilleur statut accélère l'accumulation du capital privé, ce qui est bénéfique en termes de croissance. Dès lors, il est possible que le premier effet l'emporte sur le second (voir la figure 3), et d'obtenir ainsi un effet négatif de la quête de statut sur la croissance.

La question que nous nous posons maintenant est de savoir si cette motivation addition-

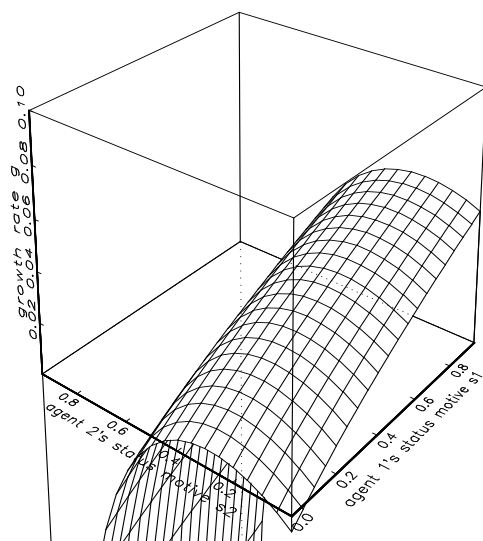


FIG. 3 – Le taux de croissance  $g$  à l'équilibre politico-économique comme fonction de l'importance accordée au statut par deux groupes 1 et 2,  $s_1$  et  $s_2$ . Le groupe 2 est supposé majoritaire (Pham [2005])

nelle dans l'accumulation de la richesse suffit à générer une croissance auto-entretenu à long terme? La réponse apportée par Corneo et Jeanne [2001a] qui se base sur un modèle de croissance à la Solow est positive, à condition que l'utilité marginale du statut soit relativement forte. Dans le cas contraire, la croissance endogène n'est possible que pour les économies ayant un stock du capital initial relativement élevé. Ce résultat ressemble à celui du modèle Romer [1986] dans la mesure où la croissance auto-entretenu à long terme est due à l'existence d'une externalité. La différence réside dans la source de celle-ci. D'un côté, l'origine de la croissance du modèle de Romer est l'externalité positive engendrée par le côté production de l'économie, appelée effets de spillovers : l'activité d'investissement des firmes peut amener aux rendements croissants de la production au niveau global<sup>10</sup>. De l'autre côté, l'étude de Corneo et Jeanne [2001a] suppose une externalité négative engendrée par la demande de l'économie. Cette externalité, liée à l'intégration du statut social dans les préférences individuelles, implique de fortes incitations à accumuler le capital. Autrement dit, en considérant la préférence pour le statut social, les économistes entendent mettre l'accent sur le côté demande comme un facteur d'explication de la croissance économique. Ce courant d'études se distingue du courant classique qui a tendance à déterminer la croissance en faisant appel au côté production (conditions initiales en capital physique et capital humain) et au facteur démographique.

### Croissance optimale et intervention publique

Il est important de noter que l'externalité négative engendrée par la compétition sociale entre individus implique que le taux de croissance de l'économie décentralisée ne soit

<sup>10</sup>La fonction de production d'une firme est de type :  $f(k, K)$  où  $K$  est le capital global de l'économie. Chaque firme est confrontée aux rendements décroissants de  $k$ . Cependant, au niveau global, si chaque firme augmente  $k$ , alors  $K$  augmentera également, ce qui favorisera la productivité pour toutes les firmes.

pas nécessairement égal à celui de l'économie planifiée. Il sera donc possible de corriger cette différence par la taxation (Rauscher [1997], Fisher et Hof [2000] et Gómez [2006]). Considérons un modèle de croissance où la consommation ostentatoire détermine le statut social. Les préférences de l'individu représentatif sont exprimées par une fonction d'utilité intertemporelle comme ci-dessous

$$U(c, \bar{c}) = \int_0^{\infty} \left[ \frac{c^{1-1/\sigma} - 1}{1 - 1/\sigma} + v\left(\frac{c}{\bar{c}}\right) \right] e^{-\rho t} dt \quad (15)$$

où  $\bar{c}$  est la consommation moyenne de l'économie,  $\sigma$  l'élasticité de substitution intertemporelle de la consommation et  $\rho$  le taux d'actualisation. Dans le cadre d'un modèle de Ramsey où la croissance est nulle à long terme à cause des rendements d'échelle décroissants, Rauscher [1997] et Fisher et Hof [2000] montrent que seule la vitesse de convergence vers cet état stationnaire, mais non la valeur de cet état stationnaire, est affectée par la quête de statut social. Par contre, lorsque la technologie est représentée par une fonction de production  $Ak$  où  $A$  est le paramètre de technologie et  $k$  le capital, le taux de croissance de la consommation est donné par :

$$g = \frac{c^{1-1/\sigma} + v(1)}{c^{1-1/\sigma} + \sigma v(1)} \sigma (A - \rho) \quad (16)$$

La prise en compte de la quête de statut social implique que le taux de croissance n'est plus égal au taux optimal, donné par  $\sigma(A - \rho)$ .

Afin de restaurer l'efficacité du taux de croissance, la suggestion de Franck [1985b] nous amène à taxer la consommation qui est source de statut social. Néanmoins, cette idée, largement acceptée dans un cadre statique, s'avère incorrecte dans un contexte dynamique. En effet, taxer la consommation d'aujourd'hui revient à favoriser l'accumulation du capital, et donc la consommation future. Les externalités futures en sont ainsi engendrées. Dès lors, l'effet de cette taxation est ambigu. Rauscher [1997] propose donc de modifier le profil de la consommation en imposant une taxe sur celle-ci, dont la fonction est croissante de la taxe sur le capital. Autrement dit, l'efficacité de la situation décentralisée n'est restaurée qu'avec un taux de taxation croissant dans le temps. Ceci semble difficilement réalisable. Cette conclusion est d'ailleurs confirmée par le résultat de Gómez [2006].

### Croissance et bien-être

La croissance est bénéfique en termes de bien-être individuel dans un modèle conventionnel sans effet de statut. Ce résultat provient directement des hypothèses classiques de rationalité du comportement et de non-satiété des préférences de *l'homo oeconomicus* : plus de richesse ou de consommation est toujours préféré à moins. Néanmoins, il s'avère que cette prédiction théorique n'est pas vérifiée dans les travaux empiriques. Nous avons un résultat sous le nom de paradoxe de bien-être dans la section 3 : ce phénomène pourrait s'expliquer par la relativité du bien-être. Pham [2005] revient sur cette question dans le cadre d'un modèle de croissance endogène à la Barro [1990] où le programme de maximisation du bien-être intertemporel d'un consommateur-producteur  $i$  s'écrit :

$$\max_{\{c_{it}\}_{t=0}^{\infty}} \sum_{t=0}^{\infty} \beta^t \left[ (1 - s_i) \ln(c_{it}) + s_i \ln\left(\frac{k_{it}}{\bar{k}_t^\theta}\right) \right] \quad (17)$$

sous les contraintes

$$\begin{cases} c_{it} + k_{it+1} = (1 - \tau_t) AZ_t^\alpha k_{it}^{1-\alpha} \\ c_{it}, k_{it+1} > 0, \\ k_{i0}, Z_0 \text{ et } \{\tau_t, Z_{t+1}\}_{t=0}^\infty \text{ donnés} \end{cases}$$

où  $s_i \in [0, 1)$  indique l'importance accordée au statut dans les préférences individuelles.  $\bar{k}_t$  est la richesse moyenne de la population à la période  $t$ . Si l'on suppose que le statut est déterminé à la fois par la richesse absolue et la richesse relative, le paramètre  $\theta \in [0, 1]$  exprime l'importance accordée à la richesse relative dans la fonction de statut.  $c_{it}$  représente la consommation de l'individu à la période  $t$ , et  $Z_t$  le capital public financé par les taxes sur les revenus de la période précédente. Le taux de taxation est donné par  $\tau \in (0, 1)$ . La première contrainte exprime l'égalité, à chaque période  $t$ , entre la dépense, comprenant la consommation et l'investissement en vue d'augmenter le stock de capital futur, et le revenu disponible après taxe.

Si l'on note  $g$  le taux de croissance à l'état stationnaire de l'économie, les variables de la date  $t$  peuvent s'exprimer en fonction de leur valeur initiale et de  $g$  :

$$\ln v_{it} = \ln v_{i0} + gt, \text{ où } v = c, k, \text{ pour } t > 0 \quad (18)$$

$$c_{i0} = (1 - \tau) y_{i0} - k_{i1} = (1 - \tau) y_{i0} - k_{i0} \exp g \quad (19)$$

$$\text{avec } y_{i0} = AZ_0^\alpha k_{i0}^{1-\alpha}, \text{ pour } i = 1, 2.$$

En remplaçant les équations (18) et (19) dans la fonction d'utilité intertemporelle, cette dernière devient

$$\begin{aligned} U_i &= \left\{ (1 - s_i) \ln[(1 - \tau) y_{i0} - k_{i0} \exp g] + s_i \ln \left( \frac{k_{i0}}{k_0^\theta} \right) \right\} \sum_{t=0}^{\infty} \beta^t + (1 - s_i \theta) g \sum_{t=0}^{\infty} \beta^t t \\ &= \frac{1}{1 - \beta} \left\{ (1 - s_i) \ln[(1 - \tau) y_{i0} - k_{i0} \exp g] + s_i \ln \left( \frac{k_{i0}}{k_0^\theta} \right) \right\} + \frac{\beta (1 - s_i \theta) g}{(1 - \beta)^2} \end{aligned} \quad (20)$$

En dérivant  $U$  par rapport à  $g$ , nous avons

$$\frac{\partial U_i}{\partial g} \geq 0 \Leftrightarrow g \leq \hat{g}_i \quad (21)$$

$$\text{avec } \hat{g}_i = \ln \left\{ \frac{(1 - s_i \theta) (1 - \tau) \beta AZ_0^\alpha}{(1 - s_i \theta) \beta + (1 - \beta) (1 - s_i) k_{i0}^\alpha} \right\}$$

Notons que dans le cas conventionnel ( $s_i = 0$ ), la relation entre ces deux variables est croissante. Ainsi, il n'est pas indifférent de noter que la forme en U inversé entre le bien-être et la croissance n'est générée qu'en présence d'effet de compétition sociale. Ce résultat signifie que la croissance n'est pas nécessairement bénéfique en termes de bien-être. Il est compatible avec l'absence de corrélation positive entre l'évolution du revenu par tête et le dynamique du bien-être, mise en évidence dans les travaux empiriques résumés dans la section 3. Autrement dit, cette analyse, en accord avec de la Croix [1998] et Cooper, Garcia-Peñalosa et Funk [2001], corrobore l'argument selon lequel l'hypothèse d'utilité relative est un élément d'explication du paradoxe de bien-être<sup>11</sup>.

### Croissance et inégalité

<sup>11</sup>Dans de la Croix [1998], l'utilité dépend à la fois de la consommation présente et passée. Dans Cooper, Garcia-Peñalosa et Funk [2001], la fonction d'utilité dépend de deux types de consommation dont l'un est sujet à la comparaison sociale.

La prise en compte de la préférence pour un statut social enrichit la littérature de la croissance économique dans la mesure où elle permet également d'expliquer d'autres phénomènes liés à la croissance. Konrad [1992] montre que le désir d'un meilleur statut social pourrait justifier la stratification sociale. En effet, considérons un modèle de croissance avec deux groupes d'individus dont l'un poursuit la quête d'un meilleur statut, alors que l'autre ne s'y intéresse pas. Le premier groupe ayant une incitation supplémentaire à accumuler la richesse finira par détenir tout le capital et devenir "capitaliste". Le deuxième groupe, qui se contente de sa position finira par être "travailleur". L'émergence de deux classes sociales est alors expliquée par l'effort de chaque classe dans l'accumulation du capital. Cette idée rejoint celle de Roemer [1986] qui explique l'émergence de deux classes par la différence entre les propensions à épargner. En outre, le groupe 2 pourrait bénéficier de la quête de statut du groupe 1 dans la mesure où la sur-accumulation de la richesse de ce dernier augmente le stock de capital, ce qui contribue à améliorer la productivité du travail. De ce fait, les "capitalistes" auront les moyens de payer davantage les "travailleurs".

Quant à l'étude de Corneo et Jeanne [2001b], la quête d'un meilleur statut social est un facteur d'explication de l'effet négatif de l'inégalité sur la croissance économique. Ce résultat est basé sur un modèle à la Romer [1986] avec une fonction d'utilité intertemporelle de type  $U_i = \int_0^\infty \exp^{-\rho t} [\ln c_{it} + s \ln v_{it}] dt$ , où  $v_{it} = F_t(w_{it})$  dénote le rang de l'individu  $i$  dans la distribution des richesses,  $F_t$  étant la fonction de distribution cumulative et  $w_{it}$  la richesse de  $i$ . Intuitivement, pour les individus ayant un revenu trop faible ou trop élevé, l'accumulation d'une unité supplémentaire ne permet d'améliorer que faiblement leur rang dans la distribution totale. Ainsi, leur utilité marginale diminue lorsque la répartition des richesses est plus inégalitaire. Autrement dit, la forte inégalité exerce un effet dépressif sur l'accumulation de la richesse à cause d'une plus faible utilité marginale du statut, ce qui implique un faible taux de croissance<sup>12</sup>.

Par ailleurs, l'inégalité entre deux groupes sociaux pourrait persister dans un contexte où l'estime sociale de chaque individu est déterminée par les croyances de ses partenaires sociaux sur sa classe d'origine (riche, pauvre) et l'information est imparfaite, c'est à dire que les signaux de richesse d'un individu reçus par ses partenaires sociaux peuvent être erronés (Corneo et Jeanne [1999]). La persistance de l'inégalité y est expliquée d'une part par l'égalité du rendement marginal total des épargnes pour un riche et un pauvre, et d'autre part par l'égalité de l'utilité marginale de la richesse. Ce résultat de Corneo et Jeanne [1999] ne pourra pas être garanti si l'utilité marginale de la richesse des deux groupes sociaux n'est pas identique. Ainsi, en relâchant cette condition, Long et Shimomura [2004] montre que le rattrapage des riches par les pauvres est possible, et ce, grâce à une plus forte motivation dans l'accumulation de la richesse chez les pauvres. Ce résultat découle d'un modèle de croissance exogène à la Solow avec deux groupes d'individus, qui sont distingués par la quantité de leur richesse initiale. Ils fournissent le même type de capital aux firmes concurrentielles qui produisent un seul bien de consommation pour toute l'économie. L'utilité intertemporelle de chaque type de ménage s'écrit

$$U_i = \int_0^\infty \left[ u(c_{it}) + v \left( \frac{k_{it}}{k_t} \right) \right] e^{-\rho t} dt \quad (22)$$

avec  $k_t = \alpha k_{1t} + (1 - \alpha)k_{2t}$ ,  $\alpha$  étant la taille du groupe 1 dans la population. Le premier

<sup>12</sup>Stark [2006] réétudie le modèle de Corneo et Jeanne en proposant une mesure alternative du statut social. Au lieu de considérer la distribution cumulative de la richesse  $F_t(w_{it})$  pour refléter le rang de l'individu dans la distribution totale, Stark propose  $1 - F_t(w_{it})$  qui est la fraction des individus dans la société dont la richesse est plus élevée que celle de l'individu  $i$ . Proposant l'indice de Gini comme mesure de l'inégalité, cet auteur trouve plutôt une relation positive entre l'inégalité et la croissance.

terme  $u(c_{it})$  représente l'utilité instantanée provenant de la consommation et le deuxième terme  $v(k_{it}/k_t)$  l'utilité provenant de la position relative en termes de richesse. Long et Shimomura montrent que la recherche d'un meilleur statut social conduira les pauvres à rattraper les riches si l'élasticité de l'utilité marginale de la richesse relative est plus élevée que celle de l'utilité marginale de la consommation. Cette condition signifie que les pauvres ont plus de satisfaction que les riches pour une unité supplémentaire de richesse accumulée. En conséquence, ils sont plus motivés dans l'accumulation de la richesse et finiront par rattraper les riches.

La relation entre l'inégalité et la croissance suscite de vieux débats quant au rôle de la redistribution sur la croissance économique. L'argument favorable à l'effet positif de la redistribution est fondé sur l'hypothèse de rendements d'échelle décroissants de la technologie de production. Ainsi, la redistribution transfère une part de richesse des producteurs riches vers des pauvres ayant des rendements d'échelle plus élevés, ce qui améliorerait le volume de production total et favoriserait la croissance économique. Cette question de redistribution est réétudiée par Hopkins et Kornienko [2006] dans un modèle de croissance exogène à générations imbriquées en présence d'effets de comparaison dans la consommation. La fonction d'utilité d'un consommateur-producteur vivant deux périodes s'écrit :

$$u_{it} = \ln S(c_{it}, F_t(c_{it})) + a \ln c_{i,t+1} \quad (23)$$

où  $c_{it}, c_{i,t+1}$  sont ses consommations quand il est jeune et vieux,  $S(c_{it}, F_t(c_{it}))$  est sa fonction de statut, déterminée par son rang dans la distribution totale des consommations. Dans un tel contexte, la redistribution peut nuire à la croissance économique car les ressources productives sont réparties de façon moins efficace. En effet, les individus bénéficiaires de la politique de redistribution pourraient consommer davantage pour satisfaire leur besoins matériels de base, mais aussi pour chercher un meilleur statut social. Ceci peut nous amener à une situation où les ressources productives diminuent, ce qui exerce un effet néfaste sur la production future et donc sur la croissance.

## 6 Conclusion

L'intégration de l'interaction sociale dans l'analyse économique, et par là l'interdépendance des préférences individuelles, témoigne de l'influence de la psychologie et de la sociologie sur la modélisation économique. Cette émergence de nouvelles approches de recherche est renforcée par les résultats obtenus dans les études expérimentales et empiriques. L'utilité serait plutôt relative qu'absolue, et les individus auraient tendance à comparer leur niveau de vie à une référence (Clark [1995,2000], Clark et Oswald [1996], Sénik [2005], etc.). Il semblerait donc que le comportement individuel soit guidé par d'autres motivations que celle de la recherche d'un pur intérêt personnel. Néanmoins, si les psychologues et les sociologues mettent en avant l'analyse des motivations, les économistes sont en général plus préoccupés par celle des comportements et des effets de celles-ci sur les activités économiques.

Dans le cadre d'une étude de synthèse, cet article met en avant les enjeux et conséquences dans l'analyse économique de la relativité du bien-être individuel et de la quête d'un meilleur statut social. Si les sociologues proposent deux mesures du statut social, une mesure subjective fondée sur des éléments qualitatifs (la personnalité de l'agent, son engagement social ou ses actions) et une mesure objective qui s'appuie sur des éléments quantitatifs (éducation, richesse, consommation), les économistes ont tendance à adopter la mesure objective quantifiable. Le statut d'un individu est défini comme sa position relative dans la société en termes

de consommation ou de richesse. Cette envie d'accéder à un meilleur statut est motivée par le désir d'obtenir des récompenses sociales (admiration, respect, amitié, notoriété, etc.) de la part des personnes avec qui l'individu entretient des relations économiques et sociales.

Dans un premier temps, cet article a apporté des justifications empiriques montrant la pertinence du postulat d'utilité relative. Dans un deuxième temps, ont été présentés les effets de la quête de statut social sur la propriété normative de l'équilibre décentralisé, sur la fiscalité correctrice et la fiscalité redistributive optimale. Les modèles de croissance en présence de la quête de statut ont été également analysés. Les résultats évoqués suggéreraient que la relativité du bien-être devrait être considérée comme une explication du paradoxe de bien-être. Par ailleurs, la quête de statut social devrait être considérée comme un facteur d'explication de la relation négative entre la croissance et l'inégalité ainsi que d'autres phénomènes liés à la croissance tels que la stratification sociale et le rattrapage des riches par les pauvres. Finalement, la quête de statut serait un des facteurs d'explication de la disparité du taux de croissance des économies identiques.

## Références

- ALVAREZ-CUADRADO, F., G. MONTEIRO ET S. J. TURNOVSKY (2004) : "Habit Formation, Catching Up with the Joneses, and Economic Growth", *Journal of Economic Growth*, 9, 47–80.
- BALLET, J. (2000) : "Altruisme et Biens Collectif : une Revue de la Littérature", *Revue Économique*, 51, 789–811.
- BARRO, R. (1990) : "Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth", *Journal of Political Economy*, 98, S103–S125.
- BERG, J., J. DICKHAUT ET K. MCCABE (1995) : "Trust, Reciprocity and Social History", *Games and Economic Behavior*, 10, 122–142.
- BERGSTROM, T., L. BLUME ET H. VARIAN (1986) : "On the Private Provision of Public Goods", *Journal of Public Economics*, 29, 25–49.
- BINSWANGER, M. (2006) : "Why Does Income Growth Fail to Make Us Happier? Searching for the Treadmills behind the Paradox of happiness", *The Journal of Socio-Economics*, 35, 366–381.
- BLANCHFLOWER, D. G. ET A. J. OSWALD (2004) : "Well-Being over time in Britain and the USA", *Journal of Public Economics*, 88, 1359–1386.
- BOSKIN, M. ET E. SHESHINSKI (1978) : "Optimal Redistributive Taxation When Individual Welfare Depends upon Relative Income", *Quarterly Journal of Economics*, 92, 589–601.
- BREKKE, K. A. ET R. B. HOWARTH (2002) : *Status, Growth and the Environment*. Edward Elgar, Northampton.
- CHAN, K. S., R. GODBY, S. MESTELMAN ET R. A. MULLER (1997) : "Equity Theory and the Voluntary Provision of Public Goods", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 32, 349–364.
- CLARK, A. E. (1995) : "L'Utilité Est-Elle Relative? Analyse à l'Aide des Données sur les Ménages", *Economie et Prévision*, 121, 151–164.

- (2000) : “Utilité Absolue ou Utilité Relative : Un état des lieux”, *Revue Economique*, 51, 459–471.
- CLARK, A. E. ET A. J. OSWALD (1996) : “Satisfaction and Comparison Income”, *Journal of Public Economics*, 61, 359–381.
- (1998) : “Comparison-Concave Utility and Following Behaviour in Social and Economic Setting”, *Journal of Public Economics*, 70, 133–155.
- COCHARD, F., P. NGUYEN VAN ET M. WILLINGER (2004) : “Trusting Behavior in a Repeated Investment Game”, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 55, 31–44.
- COLE, H. L., G. J. MAILATH ET A. POSTLEWAITE (1992) : “Social Norms, Saving Behavior and Growth”, *Journal of Political Economy*, 100, 1092–1125.
- COLE, H. L., G. J. MAILATH ET A. POSTLEWAITE (1998) : “Class systems and the enforcement of social norms”, *Journal of Public Economics*, 70(1), 5–35.
- CONGLETON, R. D. (1989) : “Efficient Status Seeking : Externalities and the Evolution of Status Games”, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 11, 175–190.
- COOPER, B., C. GARCIA-PEÑALOSA ET P. FUNK (2001) : “Status Effects and Negative Utility Growth”, *Economic Journal*, 111, 642–665.
- CORNEO, G. ET O. JEANNE (1997) : “On Relative Wealth Effects and the Optimality of Growth”, *Economics Letters*, 54, 87–92.
- (2001a) : “On the Relative-Wealth Effects and Long-Run Growth”, *Research in Economics*, 55, 349–358.
- (2001b) : “Status, the Distribution of Wealth and Growth”, *Scandinavian Journal of Economics*, 103, 283–293.
- DE LA CROIX, D. (1998) : “Growth and the Relativity of Satisfaction”, *Mathematical Social Sciences*, 36, 105–125.
- DIENER, E. ET S. OISHI (2000) : “Money and happiness : income and subjective well-being across nations”, in *Subjective Well-Being Across Cultures*, éd. par E. DIENER ET E. SUH. Cambridge MA : MIT Press.
- DIENER, E., E. SUH, R. E. LUCAS ET H. SMITH (1999) : “Subjective well-being : Three decades of progress”, *Psychological Bulletin*, 125, 276–302.
- DI TELLA, R., R. J. MACCULLOCH ET A. OSWALD (2001) : “Preferences over Inflation and Unemployment : Evidence from Surveys of Happiness”, *American Economic Review*, 91, 335–341.
- DUESENBERY, J. S. (1949) : *Income, Saving and the Theory of Consumer Behaviour*. Harvard University Press, Cambridge, MA.
- EASTERLIN, R. A. (1974) : “Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence”, in *Nations and Households in Economic Growth : Essays in Honour of Moses Abramovitz*, éd. par P. DAVID ET M. REDER. New York : Academic Press, pp. 89-125.



- (1995) : “Will Raising the Income of All Increase the Happiness of All”, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 27, 35–47.
- (2001) : “Income and Happiness : towards a Unified Theory”, *Royal Economic Society*, 111, 465–484.
- EBER, N. ET M. WILLINGER (2005) : *Economie expérimentale*. Editions la Découverte.
- FERRER -I CARBONELL, A. (2005) : “Income and Well-Being : an Empirical Analysis of the Comparison Income Effect”, *Journal of Public Economics*, 89, 997–1019.
- FERSHTMAN, C., K. M. MURPHY ET Y. WEISS (1996) : “Social Status, Education and Growth”, *Journal of Political Economy*, 106, 108–132.
- FISHER, W. H. ET F. X. HOF (2000) : “Relative Consumption, Economic Growth and Taxation”, *Journal of Economics (Zeitschrift für Nationalökonomie)*, 73, 241–262.
- FRANK, R. H. (1985a) : *Choosing the Right Pond : Human Behaviour and the Quest for Status*. Oxford University Press, London, New York.
- (1985b) : “The Demand for Unobservable and other Nonpositional Goods”, *American Economic Review*, 75, 101–116.
- FREY, B. S. ET A. STUTZER (2002) : “What Can Economists Learn from Happiness Research”, *Journal of Economic Literature*, XL, 402–435.
- FRIJTERS, P., M. SHIELDS ET J. HAIKEN-DENEUW (2004) : “Money Does Matter! Evidence from Increasing Real Incomes in East Germany following Reunification”, *American Economic Review*, 94, 730–741.
- GÓMEZ, M. A. (2006) : “Optimal Consumption Taxation in a Model of Endogenous Growth with External Habit Formation”, *Economics Letters*, 93, 427–435.
- HIRSCH, F. (1976) : *The Social Limits to Growth*. Cambridge, Massachusetts : Havard University Press.
- HOPSKIN, E. ET T. KORNIENKO (2006) : “Inequality and Growth in the Presence of Competition Social”, *Economics Letters*, 93, 291–296.
- HOWARTH, R. (1996) : “Status Effects and Environmental Externalities”, *Ecological Economics*, 16, 25–34.
- IRELAND, N. J. (1998) : “Status-Seeking, Income Taxation and Efficiency”, *Journal of Public Economics*, 70, 99–113.
- ISAAC, R., K. MCCUE ET R. PLOTT (1985) : “Public Goods Provision in an Experimental Environment”, *Journal of Public Economics*, 26, 51–74.
- JELLAL, M. ET T. RAJHI (2003) : “Croissance et Statut Social”, *Revue d’Économie Politique*, 113, 87–103.
- KAHNEMAN, D. (1999) : “Objective Happiness”, in *Well-Being : The Foundations of Hedonic Psychology*, éd. par D. KAHNEMAN, E. DIENER ET N. SCHWARZ. New York : Russel Sage Foundation.

- KAHNEMAN, D., E. DIENER ET N. SCHWARZ (EDS) (1999) : *Well-Being : The Foundations of Hedonic Psychology*. New York : Russel Sage Foundation.
- KENNY, C. (1999) : “Does Growth Cause Happiness or Does Happiness Causes Growth”, *Kyklos*, 52 (1), 3–26.
- KONRAD, K. (1992) : “Wealth Seeking Reconsidered”, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 18, 215–227.
- LAYARD, R. (1980) : “Human Satisfaction and Public Policy”, *Economic Journal*, 90, 737–750.
- (2006) : “Happiness and Public Policy : a Challenge to the Profession”, *Economic Journal*, 116, C24–C33.
- LONG, N. V. ET K. SHIMOMURA (2004) : “Relative Wealth, Status Seeking and Catching-Up”, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 53, 529–542.
- MANIQUET, F. (1999) : “L'équité en Environnement Économique”, *Revue Économique*, 50, 787–810.
- MCBRIDE, M. (2001) : “Relative-Income Effects on Subjective Well-Being in the Cross-Section”, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 45, 251–278.
- MIRRLEES, J. A. (1971) : “An Exploriation in the Theory of Optimal Income Taxation”, *Review of Economic Studies*, XXXVIII, 175–208.
- MITRA, T., E. A. OK ET L. KOÇKESEN (1998) : “Popular Support for Progressive Taxation and the Relative Income Hypothesis”, *Economics Letters*, 58, 69–76.
- NG, Y.-K. (1987a) : “Diamonds are a Government's Best Friend : Burden-Free Taxes on Goods Valued for their Values”, *American Economic Review*, 77(1), 186–191.
- (1987b) : “Relative-Income Effects and the Appropriate Level of Public Expenditure”, *Oxford Economics Papers*, 39, 293–300.
- NG, Y.-K. ET J. WANG (1993) : “Relative Income, Aspiration, Environmental Quality, Individual and Political Muopa : Why May the Rat-race for Material Growth be Welfare Reducing”, *Mathematical Social Science*, 26, 3–23.
- OSWALD, A. J. (1997) : “Happiness and Economic Performance”, *Economic Journal*, 107, 1815–1831.
- PHAM, T. K. C. (2005) : “Economic Growth and Status-Seeking through Personal Wealth”, *European Journal of Political Economy*, 21, 407–427.
- POSTLEWAITE, A. (1998) : “The Social Basis of Interdependant Preferences”, *European Economic Review*, 42, 779–800.
- RAUSCHER, M. (1997) : “Conspicuous Consumption, Economic Growth and Taxation”, *Journal of Economics (Zeitschrift für Nationalökonomie)*, 66, 35–42.
- REITER, M. (2000) : “Relative Preferences and Public Goods”, *European Economic Review*, 44, 565–585.

- ROEMER, J. E. (1986) : *Value, Exploitation and Classe*. Harwood Academic Publishers, Chur.
- ROMER, P. M. (1986) : “Increasing Returns and Long-Run Growth”, *Journal of Political Economy*, 90, 1002–1037.
- SADKA, E. (1978) : “On the Optimal Taxation of Consumption Externalities”, *Quarterly Journal of Economics*, pp. 165–174.
- SCITOVSKY, T. (1976) : *The Joyless Economy*. New York : Oxford University Press.
- SLOANE, P. J. ET H. WILLIAMS (2000) : “Job Satisfaction, Comparison Income and Gender”, *Labour*, 14(3).
- SMITH, A. (1759) : *The Theory of Moral Sentiments*. Reprinted, Liberty Fund, Indianapolis, 1982.
- SÉNIK, C. (2004) : “When Information Dominates Comparison. Learning from Russian Subjective Panel Data”, *Journal of Public Economics*, 88, 2099–2133.
- (2005) : “What Can we Learn from Subjective Data? The Case of Income and Well-Being”, *Journal of Economic Surveys*, 19(1), 43–63.
- SOLNICK, S. J. ET D. HEMENWAY (1998) : “Is more always better? : A survey on positional concerns”, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 37, 373–383.
- STARK, O. (2006) : “Status Aspirations, Wealth Inequality, and Economic Growth”, *Review of Development Economics*, 10(1), 171–176.
- VAN PRAAG, B. M. S. ET A. FERRER -I CARBONELL (2004) : *Happiness Quantified*. Oxford University Press, New York.
- VARIAN, H. R. (1974) : “Equity, Envy, and Efficiency”, *Journal of Economic Theory*, 9(1), 63–91.
- VEBLEN, T. (1899) : *The Theory of the Leisure Class*. Reprinted, Modern Library, New-York, 1934.
- VEENHOVEN, R. (1993) : *Happiness in Nations. Subjective Appreciation of Life in 56 Nations 1946-1992*. Rotterdam, Netherlands : Erasmus University.
- WEBER, M. (1930) : *Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. Traduit en version anglaise par Talcott Parsons, New York : Scribner’s.
- WEISS, Y. ET C. FERSHTMAN (1998) : “Social Status and Economic Performance : A Survey”, *European Economic Review*, 42, 801–820.
- WENDNER, R. (2003) : “Status, Environmental Externality, and Optimal Tax Programs”, *Economics Bulletin*, 5, 1–10.