

Comment mesurer la richesse d'un pays et le bien-être de ses habitants ?

Introduction : mesurer la croissance ou le développement

La notion de développement en économie apparaît après la seconde guerre mondiale, au moment des mouvements de **décolonisation**. Dans les pays nouvellement indépendants, se pose en effet de façon urgente la question des stratégies économiques à adopter pour améliorer les conditions de vie des populations. Une des caractéristiques de ces pays nouvellement indépendants c'est précisément ce qu'on qualifie de « **sous-développement** ». Au moment des indépendances, se pose donc la **question des mesures à prendre pour assurer une amélioration rapide des conditions de vie** pour la plus grande partie de ces populations.

C'est dans ce contexte qu'on va s'intéresser aux **conséquences de la croissance sur les conditions de vie et donc aux effets qualitatifs de la croissance**. C'est pour désigner ces effets qu'on a forgé le terme de développement. Et c'est dans ce contexte aussi qu'on va établir que **la croissance des richesses produites dans un pays ne suffit pas à assurer son développement**.

A chaque période, on s'interroge ensuite sur les facteurs qui permettent à un pays de se développer, de transformer sa croissance en développement. De cette façon, on a souligné des dimensions différentes du développement, et on a donné un contenu plus précis à la notion.

Parmi ces nombreuses conceptions du développement celle de **Amartya SEN** mérite une attention particulière. Il conçoit le **développement** « comme un **processus d'expansion des libertés réelles** dont jouissent les individus ». Dans son ouvrage **Development as Freedom (1999)**, Sen affirme : « L'expansion des libertés constitue à la fois la fin première et le moyen principal du développement, [...] le "rôle constitutif" et le "rôle instrumental" de la liberté dans le développement. ». Autrement dit, pour Sen il n'y a pas de développement possible sans possibilités offertes aux individus de mener « la vie qu'ils ont de bonnes raisons de considérer comme la vie bonne », ce que Sen nomme les **capabilités**. Développer ces capacités c'est assurer un meilleur niveau de développement humain. Ces capacités sont à la fois un moyen pour permettre un meilleur développement et l'objectif même qu'on vise quand on cherche à assurer de meilleures conditions de vie aux populations.

Le **développement durable** (ou soutenable, sustainable en anglais) est défini par le **rapport Brudtland (1987)** comme « **un développement qui répond aux besoins du présent sans compromettre la capacité des générations futures à répondre aux leurs** ». Ce concept attire l'attention sur les conséquences environnementales de la croissance économique (émission de gaz à effets de serre, épuisement des ressources naturelles...) mais pas seulement : pour que le développement soit

durable, il doit s'appuyer sur 3 piliers : un pilier économique, un pilier écologique et un pilier social.

Le développement désigne donc l'ensemble des transformations techniques, sociales, territoriales, démographiques et culturelles **qui accompagnent** la croissance de la production. Il traduit l'aspect structurel et qualitatif de la croissance et peut être associé à l'idée de progrès économique et social.

Ces premiers éléments de définition débouchent sur la question classique = **Quels sont les liens entre croissance et développement économiques ?**

Croissance et développement sont des processus distincts mais interdépendants. Le développement est un des objectifs des politiques, qui visent la croissance économique : ici la croissance est le moyen de parvenir au développement. En retour, la croissance économique ne peut durablement s'installer que si elle s'appuie sur un développement équilibré.

12. Une première question : Comment mesurer le développement économique ?

Après avoir privilégié la seule croissance de la production de richesses par des indicateurs comme le PIB ou le PIB/habitant comme seule mesure du niveau de développement d'un pays, la mesure s'est élargie pour inclure différentes dimensions déterminantes pour la qualité de vie, comme l'état de santé des populations, les niveaux d'éducation, le temps libre, un environnement pas trop dégradé et d'une manière générale, les conditions de vie. La réflexion sur les indicateurs pertinents pour mesurer le développement prend de plus en plus en compte la dimension du bien-être ou du bonheur et il y a profusion d'indicateurs économiques, sociaux et environnementaux qui tentent de l'évaluer, le mesurer. **En 2003, l'Institut international du développement durable en dénombrait plus de 300.**

Mais pourquoi cet intérêt renouvelé pour la mesure du bien-être ou du bonheur en économie ? On peut se demander si ce n'est pas l'indice d'une forme de déception à l'égard des promesses de la croissance et le renouvellement des formes de la critique artiste telle qu'elle est définie par Luc Boltanski et Eve Chiapello dans *Le nouvel esprit du capitalisme*.

On peut remarquer pour commencer que ce n'est pas toujours facile de démêler dans ces indicateurs ce qui relève des effets du développement et ce qui relève des conditions, des déterminants.

Par exemple, la hausse du taux d'alphabétisation, le développement du système de santé ou d'éducation, la construction d'infrastructures, l'urbanisation, sont-ils des marques du développement ou bien des conditions qui permettent un développement ?

1. Le PIB : une mesure utile mais imparfaite

21. le PIB sert à mesurer la production mais aussi le revenu agrégé et la demande globale, ce qui pourrait en faire un bon indicateur de développement.

Le produit intérieur brut (PIB) représente une mesure de la production, des richesses nouvelles créées au cours d'une période sur un territoire (en général un pays ou un

groupe de pays, mais on peut aussi mesurer le PIB d'une région comme l'Île de France).

Le produit intérieur brut est le principal agrégat qui mesure l'activité économique d'un pays. Il correspond à la **somme des valeurs ajoutées brutes nouvellement créées par les unités économiques résidentes de ce pays une année donnée, évaluées au prix du marché.**

Il donne une mesure des richesses nouvelles créées chaque année par le système productif du pays et permet des comparaisons internationales.

Le produit intérieur brut est publié à prix courants. Son évolution en volume (c'est-à-dire hors effet de prix) mesure la croissance économique.

Il constitue un agrégat essentiel pour apprécier les performances d'une économie et de point de départ pour calculer toute une série d'indicateurs de performance comme la productivité du travail (PIB/nombre d'actifs occupés ou PIB/nombre d'heures totales travaillées) mais aussi le taux d'endettement (dette publique/PIB mais aussi dette privée/PIB), le taux d'investissement (FBCF/PIB) etc...

On classe souvent les pays selon leur PIB/habitant et la Banque Mondiale classe par exemple les pays selon leur revenu en distinguant :

Revenu élevé,

Revenu intermédiaire, tranche supérieure,

Revenu intermédiaire,

Revenu intermédiaire, tranche inférieure,

Revenu faible et intermédiaire,

Faible revenu

22. Il peut en effet se calculer selon trois approches différentes.

→ le PIB dans l'approche par la « Production »

Le PIB est la somme des valeurs ajoutées brutes au prix de base (égale à la production totale au prix de base diminuée des consommations intermédiaires au prix d'acquisition), augmentée des impôts sur les produits (TVA comprise) et diminuée des subventions sur les produits, soit :

PIB = Valeur ajoutée brute au prix de base + Impôts sur les produits - subventions sur les produits

→ le PIB dans l'approche par la « Demande »

Le PIB est la somme des emplois finals intérieurs (dépense de consommation finale, formation brute de capital), augmentée des exportations et diminuée des importations, soit :

PIB = Dépense de consommation finale + Formation brute de capital + Exportations - Importations .

Cette approche par la demande est utilisée pour décomposer le PIB en trois composantes qui contribuent à l'évolution du PIB d'une période sur l'autre =
L'évolution du produit intérieur brut peut être décomposée comme la somme des

contributions de ses différentes composantes : dépenses de consommation finale, formation brute de capital et solde commercial.

Pour une année donnée, la contribution d'une composante à l'évolution du produit intérieur brut est égale au produit du taux de croissance annuel de cette composante et de son poids dans le produit intérieur brut l'année précédente.

→ le PIB dans l'approche par le « Revenu »

Le PIB est la somme des revenus primaires engendrés directement par la production : rémunération des salariés, excédent d'exploitation et revenu mixte, impôts sur la production et les importations nets des subventions, soit :

PIB = Rémunération des salariés + Excédent brut d'exploitation et revenu mixte brut + Impôts sur la production et les importations - Subventions.

Ainsi, on peut penser que dans un pays où le PIB est élevé, les revenus distribués le sont aussi, ce qui permet aux habitants d'avoir accès à de nombreux biens et services qui viennent améliorer leur qualité de vie. La croissance du produit par tête (PIB par habitant) signifie une progression de la quantité de biens et services à la disposition des individus. La **progression du revenu par tête** mesure l'évolution du **niveau de vie** des populations.

C'est bien cette mesure qui est souvent utilisée pour classer les pays selon leurs performances économiques. Dans le cadre des comparaisons de niveaux de vie, on peut choisir d'exprimer les PIB dans une même devise, souvent le dollar exprimé en parité de pouvoir d'achat.

23. Pour les comparaisons internationales, il vaut mieux raisonner en parité de pouvoir d'achat (PPA)

Quand on raisonne sur des données en parité de pouvoir d'achat, les termes de la comparaison sont modifiés. Par exemple, le **produit global courant de la Chine s'élève pour 2018 à 13 608 milliards de dollars.** Ce chiffre résulte d'une conversion en dollars, au cours de change courant, du PIB exprimé au préalable en yuans. Mais le pouvoir d'achat en biens et services d'un dollar en Chine est environ deux fois supérieur à ce qu'il est aux États-Unis, d'où l'intérêt de proposer un PIB correspondant à la **PPA. Sur cette base, la Chine dépasse les États-Unis avec un PIB de 22 543 milliards et apparaît comme la première puissance économique mondiale.** La diffusion de cette information a eu un retentissement important dans le débat public américain. Le même phénomène de rattrapage est visible pour l'Inde et plus largement pour les pays émergents.

	PIB en dollars courants, en milliards	PIB en dollars en utilisant un cours de PPA, en milliards	PIB par habitant, en dollars courants	PIB par habitant, en dollars en utilisant un cours de PPA
États-Unis	20 494	18 217	54 541	55 682
Chine	13 608	22 543	7 755	16 187
Japon	4 970	4 971	48 919	39 294
Allemagne	3 996	3 811	47 501	45 959
Royaume-Uni	2 825	2 670	42 986	40 158
France	2 777	2 649	43 663	39 556
Inde	2 726	9 331	2 104	6 899
Italie	2 073	2 159	35 391	35 739
Brésil	1 868	2 991	11 026	14 283
Russie	1 657	3 763	11 729	24 791
Suisse	705	502	78 816	59 019
Norvège	434	347	92 121	65 441
Union européenne à 28	18 756	19 543	37 397	38 080

Malgré son intérêt, **Il n'est pas évident que le PIB, indicateur de la production économique, soit également le meilleur indicateur possible du bien-être, de la qualité de vie. Il présente plusieurs limites.**

24. Une première limite = les frontières floues de la production intérieure

Pour commencer, il faut se rappeler que **les conventions qui définissent les activités comptabilisées dans la production intérieure ont beaucoup évolué** dans le temps et qu'elles font aujourd'hui encore l'objet de débats. C'est une première limite du PIB, ce qui en fait un indicateur discuté et discutable. C'est ce qui permettra de comprendre certaines tentatives pour construire un « **PIB élargi** », qui prendrait en compte d'autres dimensions de la richesse (voir la partie suivante de cette fiche).

Les frontières de la production ont en effet été définies de façon différente au cours du temps. C'est bien de connaître les différentes étapes, qui ont mené à la conception qui est aujourd'hui celle de nos systèmes de comptabilité nationale.

Pour les **physiocrates** comme François QUESNAY, seule l'**activité agricole** est considérée comme productive. Toutes les autres opérations économiques qui ne sont pas reliées à la terre ne relèvent pas du domaine de la production. Ainsi, se trouvent exclues de la production toutes les activités industrielles et commerciales qui sont considérées par QUESNAY comme des activités stériles.

Pour un **classique** comme Adam SMITH, cette acception très restrictive de la production adoptée par F. QUESNAY est très critiquable. **Smith considère que la production est l'activité réalisée par le « travail productif ».** C'est à dire le travail qui **s'exerce sur un objet matériel et dont le résultat est susceptible d'être accumulé.** Par conséquent, la production chez A.SMITH est composée de toutes les activités agricoles et industrielles, qui débouchent sur la création d'un objet matériel, d'un produit physique. Ainsi, se trouvent exclues de la sphère productive toutes les activités de services (à part le commerce).

Karl **MARX** a gardé la distinction faite par SMITH entre travail productif et travail improductif, ce qui lui a permis d'adopter une conception identique de la production,

à la différence près qu'il a exclu de la sphère productive les activités de commerce, qui ne donnent naissance à aucun produit matériel. Il a, par contre, introduit dans la production les services rattachés au transport des objets matériels.

C'est avec **Jean Baptiste SAY**, au début du 19^{ème} siècle, que la définition de la notion de production se rapproche de notre conception actuelle. En effet pour lui, relèvent du domaine de la production **tous les biens et services destinés à être vendus sur le marché**. C'est ainsi que tous les produits qui ont un caractère marchand font partie de la production. C'est à dire que pour J. B. SAY, **la production est égale la production marchande**.

Dans les systèmes comptabilité nationale introduits à la fin des années 1930 et jusqu'en 1976, le système français de comptabilité nationale était basé sur une conception de la production héritée de la définition de J. B. SAY. **Dans ce type de système de comptabilité nationale, tous les biens et services qui s'échangent sur le marché relèvent du domaine de la production. On peut alors dire que dans ce cas la sphère productive est égale à la sphère marchande**. Par exemple, le travail d'un avocat, d'un médecin, d'un notaire... etc. est inclus dans la production alors que le travail d'un enseignant, d'un militaire..., et les services rendus par les administrations publiques et les associations à titre bénévoles en sont exclus. Dans ce cas on peut résumer par

Production = Somme des biens et services marchands

Aujourd'hui, et **depuis 1976**, la comptabilité nationale repose sur une **conception plus large de la notion de production**. La production est définie comme « l'activité qui combine des ressources en main d'œuvre, capital, biens et services pour fabriquer des biens ou fournir des services, et comme le résultat de cette activité. » Dans ce cadre, la sphère productive implique **« toutes les activités socialement organisées destinées à produire des biens et des services marchands ou obtenus à l'aide de facteurs de production marchands, notamment par le travail rémunéré »**. Ainsi, dans ce cas on peut dire que **la sphère de production est plus large que la sphère marchande**. En effet, outre les biens et services marchands, la production comporte les **services non marchands**, qui sont réalisés par un travail rémunéré (on va voir qu'en fait dans certains cas c'est difficile d'identifier un travail rémunéré) ou des facteurs de production rémunérés. On distingue en fait aujourd'hui trois types de production comptabilisées dans le PIB .

PIB = production marchande + production non marchande

Et production non marchande = production pour emploi final propre + autre production non marchande

Ainsi,

PIB = production marchande (1) + production pour emploi final propre (2) + autre production non marchande(3)

- (1) la **production marchande** : « la production écoulee ou destinée à être écoulee sur un marché »
- (2) la **production pour emploi final propre(PEFP)** n'est intégrée au PIB que depuis 1995. Elle représente 6% de la production totale, c'est une production **destinée à la consommation finale ou à l'investissement de l'agent producteur**. 86% de cette

production est réalisée par un ménage. La PEFP des sociétés et des administrations est moins développée, elle ne représente que 1% de leur production totale.

→ il s'agit d'abord des **loyers imputés aux ménages propriétaires du logement qu'ils occupent**. On considère qu'ils produisent un service qui est le logement et qu'ils sont les destinataires de ce service. On estime cette production à la valeur des loyers sur le marché. La justification de cette convention, c'est que le PIB ne doit pas être sensible aux variations du taux de propriétaires.

→ autre production pour emploi final propre : **l'emploi de personnel domestique salarié**. Les ménages employeurs produisent eux-mêmes ici des services qu'ils consomment ensuite. Ces employeurs utilisent le travail des salariés qu'ils embauchent pour produire des services domestiques. Ces services ne sont pas vendus sur le marché, ils sont directement utilisés par le ménage-producteur. Si vous épousez votre femme de ménage ou votre chauffeur et qu'il ou elle continue à vous rendre les mêmes services sans plus jamais être votre salarié, alors le PIB baisse. On pourrait imaginer que les conjoints se versent des salaires pour les services domestiques rendus mais il faudrait considérer chaque membre du couple comme un entrepreneur ou le couple comme une petite entreprise.

→ dernier type de PEFP : **la production agricole autoconsommée et de façon plus générale l'auto-consommation et l'auto-équipement en biens** (mais pas en services). Par exemple, l'étagère construite par un des membres de la famille et pas achetée chez un marchand de meubles, les tomates qui ont poussé dans le potager familial, ... mais pas la préparation du repas ou la surveillance des devoirs.

- (3) **autre production non marchande** : elle représente 11% de la production totale. On la définit comme la production qui est « fournie à d'autres unités soit gratuitement, soit à un prix économiquement non significatif » (c'est-à-dire à un prix qui couvre moins de 50% des coûts de production). Il s'agit de **services non marchands produits par les administrations**. Faute de prix de marché, on évalue ces services par la somme de leurs coûts de production.

C'est l'occasion de se souvenir de deux ou trois choses à propos de la comptabilisation de la consommation des ménages =

- **la consommation finale effective intègre les dépenses de consommation finale mais aussi les transferts sociaux en nature, c'est-à-dire des services qui sont rendus aux ménages gratuitement (ou à prix qui ne reflète pas les coûts de production) par des APU ou des institutions sans but lucratif au service des ménages (ISBLSM). La consommation finale effective est donc supérieure aux dépenses de consommation finale des ménages.**
- Une autre façon de le dire c'est de considérer que **certaines consommations des ménages sont financées collectivement et qu'elles sont individualisables** (on peut identifier des individus qui en bénéficient directement et elles ne profitent pas à tous de façon indifférenciée : tout le monde n'assiste pas à l'ensemble des heures de cours dispensées en France...). Ces consommations sont financées par des dépenses publiques, elles entrent dans la catégorie des **consommations individualisables des APU** (mais pas à la consommation finale des APU puisque le consommateur final est à chaque fois un ménage).
- **On peut ajouter ces transferts en nature au revenu disponible brut des ménages et on obtient le revenu disponible brut ajusté.**

- C'est important quand on compare des niveaux de vie entre les ménages de pays différents avec des systèmes socio-fiscaux différents.

On voit à travers cet historique de la notion de production et des frontières posées, y compris depuis l'élaboration d'un système de comptabilité nationale, que cette mesure est en partie le résultat de conventions sur ce qu'on considère comme faisant partie des richesses créées et donc des richesses à disposition des résidents.

C'était bien cette conception de la richesse qui avait marqué la naissance de l'économie politique avec **Smith**, quand il s'oppose aux mercantilistes. Il écrit dès les premières lignes de *Recherches sur l'origine et les causes de la richesse des nations* (1776) qu'une nation sera d'autant plus riche qu'elle disposera en **abondance « de choses nécessaires et commodités à la vie »**. La marchandise - chose valable et échangeable - devient alors la forme élémentaire de la richesse. Par la suite, il avance que « tout homme est riche ou pauvre selon la capacité qu'il a de profiter des choses nécessaires, commodités et amusantes pour vivre ».

Si on accepte cette définition de la richesse on comprend bien pourquoi la **conception de la production est devenue plus englobante mais on peut aussi penser que certaines des « choses nécessaires et commodités à la vie » ne sont pas prises en compte dans cette production et que l'extension de la production non marchande pourrait se poursuivre par exemple pour intégrer le travail domestique pour auto-produire des services.**

On peut en effet s'interroger sur ce qui fonde la convention selon laquelle le résultat du travail domestique comme le potager ou le bricolage puisse être comptabilisé comme production non marchande, comme contribution à la richesse nationale, alors même que les tâches domestiques traditionnellement dévolues aux femmes ne le sont pas (ménage, préparation des repas, soins aux enfants). Comme si le travail des femmes était classé improductif et celui des hommes bricoleurs ou jardiniers comme travail productif.

On peut **étudier les arguments des comptes nationaux qui viennent justifier l'exclusion des services résultant des activités ménagères** du calcul de la production pour emploi final propre :

Premier argument : « les **biens sont potentiellement plus échangeables sur un marché que les services domestiques** » C'est un argument très contestable parce **que ces tâches domestiques sont touchées par un mouvement de marchandisation** très net : les soins aux jeunes enfants, les soins aux personnes âgées, le ménage... tous ces services peuvent s'acheter sur un marché. Les soins aux jeunes enfants et aux personnes âgées sont même un des principaux facteurs de création d'emplois peu qualifiés.

Les comptes nationaux admettent d'ailleurs que en théorie les services domestiques ne posent pas de problème de principe quant à leur inclusion dans une notion élargie de la production et de la consommation, mais plutôt des questions de mesure. C'est cette difficulté à quantifier la contribution des services produit à l'intérieur des ménages au PIB qui sont au fondement des trois arguments suivants :

- il serait **difficile de produire tous les ans des données fiables sur ces services domestiques**

- il serait difficile d'attribuer une valeur monétaire à ces services rendus au sein des ménages
- cette connaissance ne serait pas très utile pour l'analyse et la politique économique courante, c'est-à-dire pour guider les décisions de politique économique. Or, la comptabilité nationale servirait d'abord à produire des indicateurs pour orienter les décisions de politique économique.

A ces trois arguments, il existe des réponses !

Premier argument: il signifie qu'on préfère produire d'autres données que celles-là, qu'il faudrait y consacrer une énergie qu'on préfère consacrer à d'autres travaux qui peuvent aussi être très épineux, sans arrêter pourtant les efforts des comptables nationaux, des statisticiens, des économistes, des sociologues. On voit mal pourquoi

ce serait radicalement plus facile d'évaluer la production des biens que des services

Le deuxième argument: même chose, on pourrait construire des conventions pour imputer une valeur monétaire à ce qui n'a pas de valeur construite sur le marché.

C'est ce à quoi travaillent ceux qui construisent de nouveaux indicateurs de richesse, comme l'indicateur de progrès véritable IPV, que je vous présente dans la partie suivante): on peut par exemple comptabiliser le nombre d'heures passées à la réalisation de ces tâches et ensuite valoriser au salaire horaire le moins qualifié, ou estimer la valeur sur le marché de ce qui est produit : une cuisine propre, un plat cuisiné,...

Le troisième argument pointe le fait que l'activité politique courante ne s'intéresse qu'aux activités socialement organisées et plus particulièrement aux activités qui donnent lieu à des flux monétaires et salariaux comme si la production de services domestiques ne relevaient pas d'une activité socialement organisée de production de bien être, dont l'importance dépend de mesures de politiques publiques (mesures fiscales, politiques familiales, politiques qui visent à l'égalité professionnelle entre les hommes et les femmes).

On voit ici dans ces arguments, l'influence des représentations sur la façon de comptabiliser mais aussi sans doute l'influence de la façon de comptabiliser sur les pratiques = ce qui ne se mesure pas se trouve pour une bonne part invisibilisé et cette invisibilisation précède sans doute l'absence de quantification.

C'est d'ailleurs une des critiques anciennes des sociologues comme Christine DELPHY : « si on considère que d'avoir cultivé, d'avoir de l'engrais sur le poireau, d'avoir fait toutes ces opérations sur le poireau, ce sont des activités productives – ce qu'on considère puisqu'on le met dans l'évaluation du produit national - , à ce moment-là, il faut considérer que le fait d'être allé acheter le poireau sur le marché, d'avoir épluché le poireau, d'avoir mis le poireau dans un plat, d'avoir fait une vinaigrette pour le poireau, etc, tout ça est également productif. »

25. Seconde critique : la mesure du PIB n'intègre pas suffisamment les conséquences qualitatives du processus d'accumulation des richesses.

Au-delà du caractère conventionnel de ce qui est considéré comme une activité productive, le PIB constitue une mesure exclusivement quantitative des performances des économies ; il n'intègre pas les conséquences sociales et environnementales du processus d'accumulation. Or, la notion de développement (et ses variantes) cherche en principe à intégrer des dimensions plus qualitatives du bien-être humain.

Cette seconde critique en regroupe plusieurs :

- Le PIB est un concept « brut » : il ne tient pas compte de l'usure des équipements utilisés pour la production de biens et services et de la nécessité qui en découle de réinvestir une partie de ce qui est produit pour maintenir les capacités de production.
 - Le PIB ne prend pas en compte l'épuisement des ressources non renouvelables, les dégâts sur l'environnement de nos modèles de croissance, qui se répercute pourtant sur le bien-être des générations futures.
 - Le PIB n'intègre pas le temps de loisirs, or les loisirs ont bien entendu une valeur pour les individus et contribuent au bien-être. Leur utilité marginale est positive (si on reprend les hypothèses de base de l'arbitrage consommation/loisirs). On peut ajouter que des activités utiles mais bénévoles augmentent le bien-être mais pas le PIB, par exemple quand des grands-parents gardent leurs petits-enfants ou quand des bénévoles distribuent des repas à des personnes en difficulté.
 - Le PIB et même le PIB par habitant ne font pas de distinction entre différents types de répartition des revenus. Une société qui compterait un petit nombre de familles immensément riches, mais dont la majorité de la population vivrait dans une totale pauvreté, connaîtrait très vraisemblablement un niveau plus faible de « bien-être général » qu'une société qui aurait le même PIB, mais où la pauvreté ne serait pas endémique.
 - La production peut s'accompagner d'externalités négatives (par exemple la pollution et la dégradation de l'environnement). Or, ces externalités négatives sont rarement prises en compte dans le PIB. » De plus, si les catastrophes naturelles se multiplient, avec une destruction d'une partie des infrastructures et de l'appareil productif, le PIB augmente. Les activités de dépollution, de reconstruction font augmenter le PIB.
- = phénomènes de « dépenses défensives » (TOBIN, NORDHAUS)

Enfin, le problème n'est pas seulement celui de la relation entre niveau du bien-être et PIB mais aussi celui de la relation entre variation du PIB et variation du bien-être. En effet, la croissance du PIB n'est pas un bon indicateur de la croissance du bien-être. Le débat sur l'utilité de la croissance pour améliorer le niveau de bonheur des populations remonte à un article de [Richard Easterlin \(1974\)](#). Suivi d'une série d'études qui concluent de la même façon, son article montre que, depuis l'après-guerre, le score moyen de satisfaction déclaré par la population est resté à peu près constant, malgré l'augmentation spectaculaire de la richesse des pays développés. Ainsi, la proportion d'américains se déclarant « très heureux » n'aurait pas augmenté entre 1973 et 2003 malgré l'accroissement du PNB par tête de deux tiers. La même observation vaut pour les pays européens et le Japon. De manière générale, la proportion de gens qui se déclarent « très heureux » se trouve systématiquement au voisinage des 30% comme le montrent les graphiques plus bas. En termes d'échelle, les gens se situent toujours en moyenne sur le sixième échelon quand on leur propose une échelle de 1 à 8. Revenu et bien-être ne seraient donc pas synonymes, et mesurer la croissance du PNB ne serait pas une bonne manière d'évaluer les progrès d'un pays.

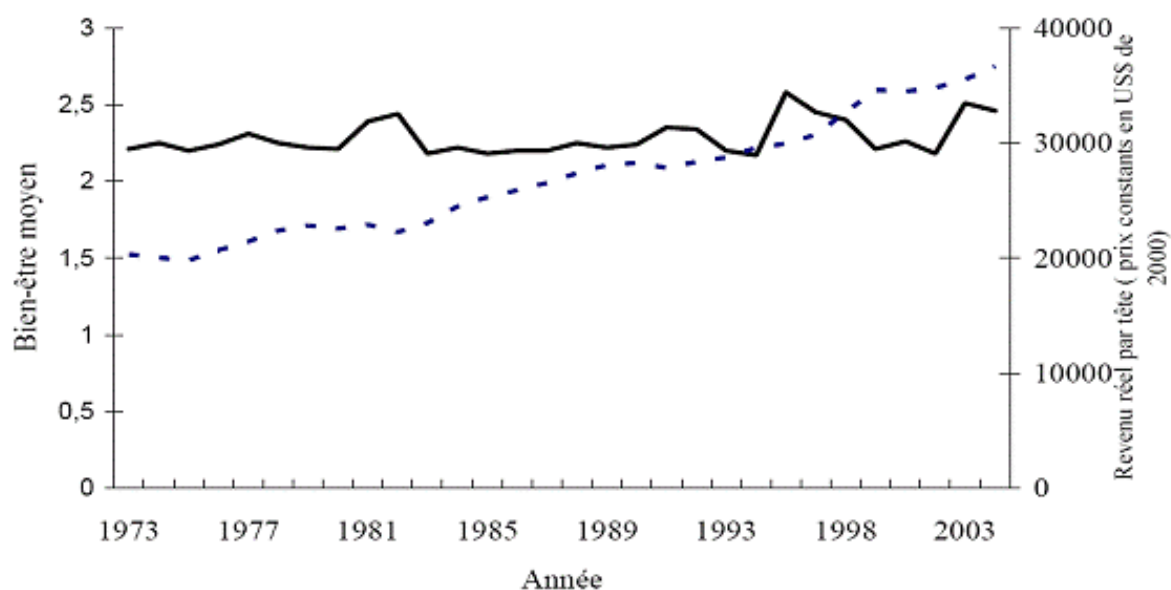
Passé un certain niveau de PIB, l'argent ne fait plus le bonheur !

Ce qui est paradoxal, pour Easterlin, c'est qu'en même temps, sur des enquêtes non plus longitudinales mais transversales, quand on interroge à une date donnée des individus, leur niveau de bonheur déclaré est bien une fonction croissante de leur revenu. C'est ce qu'on appelle depuis, le **paradoxe d'Easterlin**. Il reste donc à expliquer pourquoi le niveau moyen de bonheur déclaré n'augmente pas quand le niveau moyen de revenu augmente.

le « paradoxe d'Easterlin » semble montrer que les niveaux de bonheur ne changent pas au cours du temps et que le développement économique ne permet pas d'accroître durablement le bien-être des populations puisque au niveau agrégé, les gains de satisfaction de certains individus compensent les pertes de satisfactions d'autres, ce qui n'affecte pas le niveau général de bien-être.

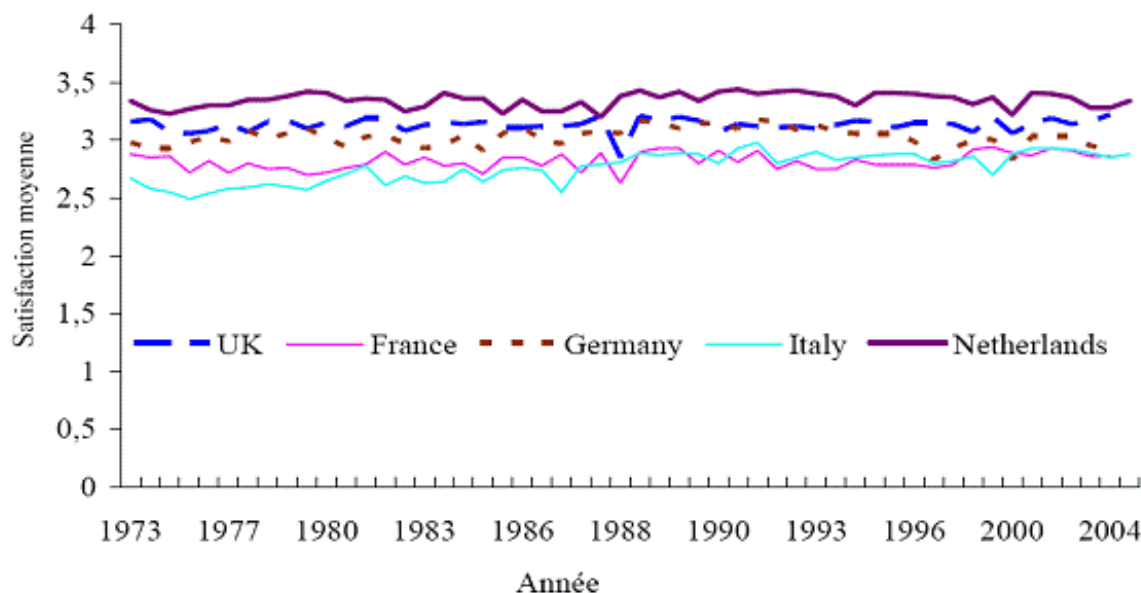
Ainsi, il paraît difficile d'apporter la preuve que la croissance économique accroît le bonheur des populations.

FIGURE 1: Bien-être et revenu réel par habitant aux USA, 1973-2004³



³ Source: *World Database of Happiness* et *Penn World Tables*. Valeur moyenne des réponses à la question: 'Taken all together, how would you say things are these days? Would you say that you are...?' Les réponses sont codées de la manière suivante : (3) *Very Happy*, (2) *Pretty Happy* et (1) *Not too Happy*. Les questions de satisfaction sont tirées du *General Social Survey* américain. Graphique tiré de Clark et al. (2006)

FIGURE 2: Evolution de la satisfaction générale dans 5 pays européens, 1973-2004⁴



L'étude présentée par Inglehart avec d'autres chercheurs (*Development, Freedom, and Rising Happiness. A Global Perspective (1981-2007)*) semble pourtant établir qu'entre 1981 et 2007, le niveau de bonheur se serait accru dans 45 des 52 pays qui composent l'échantillon. L'enquête World value survey, cherche à montrer que, depuis 1981, le développement économique, la démocratisation et l'acceptation croissante de la diversité sexuelle et culturelle ont favorisé l'expression de la liberté des individus, ce qui induit des niveaux supérieurs de bonheur dans de nombreux pays du monde.

Le débat reste donc ouvert !

2. Comment renouveler la mesure du développement avec les indicateurs alternatifs de richesse

Le PIB par habitant ne correspond qu'à une approche très particulière du bien-être, centrée sur le revenu monétaire moyen. L'augmentation des revenus est bien sûr un levier fondamental pour améliorer la qualité de vie d'une population mais cette dernière intègre des facteurs non monétaires qui peuvent compléter les calculs de PIB par tête. Ce sont ces limites du PIB et du PIB/habitant comme indicateur du bien-être qui ont amené à développer d'autres indicateurs. C'est ce qui motive aujourd'hui de nombreuses recherches sur des indicateurs alternatifs au PIB.

Trois grandes approches peuvent être identifiées = les indicateurs composites, les PIB améliorés et les mesures du bien-être subjectif

31. Les indicateurs composites

Une première approche consiste à combiner le PIB et divers indicateurs des composantes non monétaires du bien-être, comme la santé ou la scolarisation, avec

des jeux de pondérations (de coefficients) plus ou moins arbitraires. On peut citer les plus connus pour illustrer cette première démarche.

L'indicateur de développement humain (IDH) : Il est développé par Amartya Sen, prend en compte le niveau de vie mesuré par le PIB/habitant en données PPA, l'espérance de vie à la naissance, l'alphabétisation des adultes. Il a créé cet indicateur pour le Programme des Nations unies pour le développement (PNUD) en 1990, en combinant ces trois critères. L'IDH varie entre 0 et 1. Plus il est proche de 1 plus le niveau de développement humain est élevé. Une de ses limites, c'est qu'il tend à niveler les différences entre les pays développés.

Rang	Pays	IDH	Espérance de vie à la naissance (années)	Durée attendue de scolarisation (années)	Durée moyenne de scolarisation (années)	Revenu national brut par habitant, en dollars
1	Norvège	0,953	82,3	17,9	12,6	68 012
2	Suisse	0,944	83,5	16,2	13,4	57 625
3	Australie	0,939	83,1	22,9	12,9	43 560
4	Irlande	0,938	81,6	19,6	12,5	53 754
5	Allemagne	0,936	81,2	17	14,1	46 136
6	Islande	0,935	82,9	19,3	12,4	45 810
7	Hong Kong	0,933	84,1	16,3	12	58 420
7	Suède	0,933	82,6	17,6	12,4	47 766
9	Singapour	0,932	83,2	16,2	11,5	82 503
10	Pays-Bas	0,931	82	18	12,2	47 900
11	Danemark	0,929	80,9	19,1	12,6	47 918
12	Canada	0,926	82,5	16,4	13,3	43 433
13	États-Unis	0,924	79,5	16,5	13,4	54 941
14	Royaume-Uni	0,922	81,7	17,4	12,9	39 116
15	Finlande	0,92	81,5	17,6	12,4	41 002

L'indicateur de pauvreté humaine (IPH) : cet indicateur mesure les privations ou exclusions fondamentales que peut supporter une partie de la population.

L'indice de pauvreté humaine a été créé par le PNUD en complément de l'IDH. Pour les pays en développement, il repose sur trois variables : le risque de mourir avant 40 ans ; le taux d'analphabétisme des adultes ; les conditions de vie mesurées par l'accès aux services de santé, à l'eau potable et la sous-nutrition chez les enfants de moins de cinq ans.

Pour les pays développés, il tient compte en plus « du manque de conditions de vie décente » appréhendé par le pourcentage de personnes vivant sous la demi-médiane du revenu disponible des ménages.

L'IPV, Indicateur de Progrès Véritable, (ou Genuine Progress Indicator) créé en 1994.

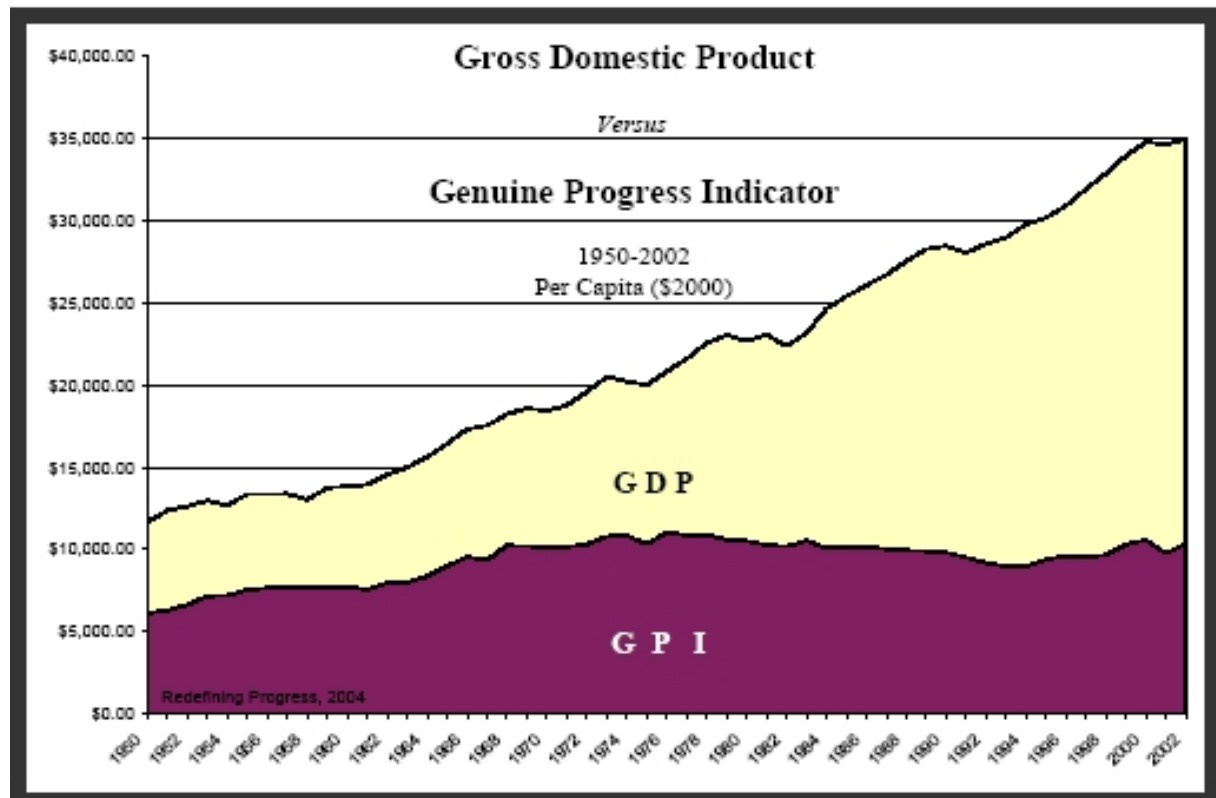
L'IPV cherche à prendre en compte des externalités sociales et environnementales négatives liées à la progression de la production.

Pour le mesurer on part du **niveau de consommation des individus** puis on **soustrait tout ce qui peut venir diminuer leur bien-être** :

- « **l'ajustement économique** » (inégalités de revenus, dette extérieure nette, coût des biens durables)
- « **l'ajustement social** » (coût des délits, des accidents de voiture, des déplacements quotidiens, des « fractures » familiales, du chômage et la diminution du temps de loisir)
- « **l'ajustement environnemental** » (coûts de la réduction de la pollution domestique, de la pollution de l'eau, de l'air, de la pollution sonore, pertes de terres humides (marécages...), réduction des terres cultivées, destruction de forêts anciennes, de ressources non renouvelables...)

Et on ajoute les « ajustements bénéfiques » (valeur du travail domestique, valeur du bénévolat...)

Graph of Gross Production vs. Genuine Progress, 1950 to 2002, in millions dollars 1996



On observe bien sur ce graphique le **décalage entre la progression du PIB/tête et la presque stagnation de l'indice de progrès véritable**.

L'indice de bien-être économique proposé par **OSBERG et SHARPE**

Les travaux de Osberg sur le « bien-être économique » au Canada datent du milieu des années 1980. En 2000, Osberg et Sharpe présentent des statistiques internationales, qui concernent six pays de l'OCDE.

L'indice de bien-être économique est construit en faisant la **moyenne de quatre indicateurs synthétiques**, qui mesurent 4 dimensions

- **Les flux de consommation courante** : consommation de biens et services marchands, flux réels de production domestique, loisirs et autres biens et services

non marchands (on tient donc compte de la consommation de la production non marchande)

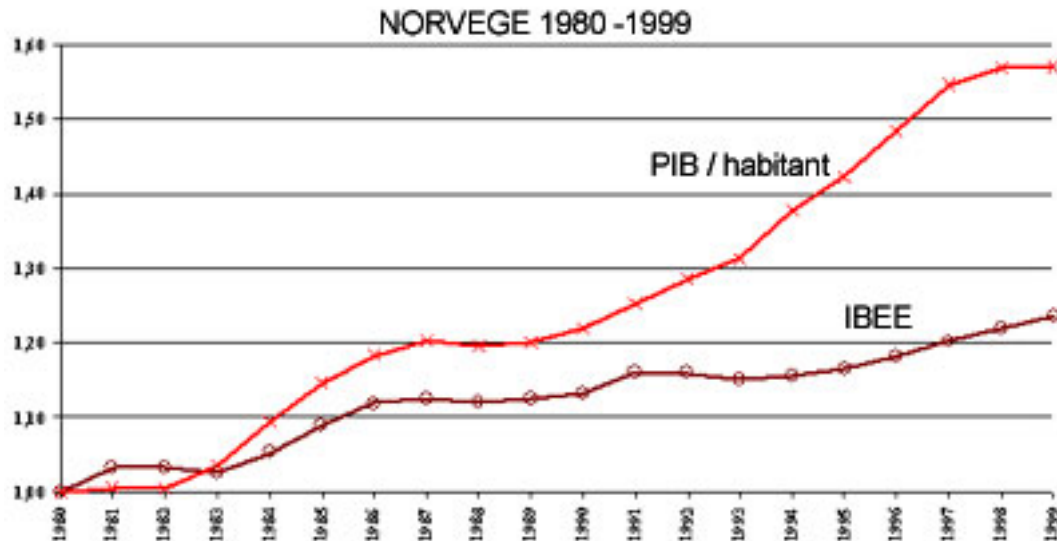
- **L'accumulation nette des stocks de ressources productives (les stocks moins les dettes pour chacun des domaines)** : biens corporels, parcs de logements et de biens de consommation durables ; capital humain ; de capital social; stock de connaissances issues de la recherche et développement (on pourrait dire stock de connaissances utiles pour produire des richesses); stocks de ressources naturelles ; évolution nette de l'endettement extérieur (c'est-à-dire l'ensemble des dettes des résidents vis-à-vis des non-résidents auxquelles on soustrait l'ensemble des dettes des non-résidents vis-à-vis des résidents : ici si l'endettement extérieur net est positif, ça vient dégrader l'indicateur)

- **La répartition des revenus, les inégalités et la pauvreté économiques.**

- **Le degré de sécurité ou d'insécurité économique** : les risques économiques liés au chômage, à la maladie, à la vieillesse, aux ruptures de la cellule familiale, à la pauvreté chez les personnes âgées dégradent l'indicateur. Cette dimension est définie par les auteurs comme « l'inquiétude causée par l'incapacité à être protégé contre les pertes économiques potentielles ». Ici la qualité des assurances sociales dans le cadre d'un Etat-Providence joue positivement et son démantèlement en sens contraire.

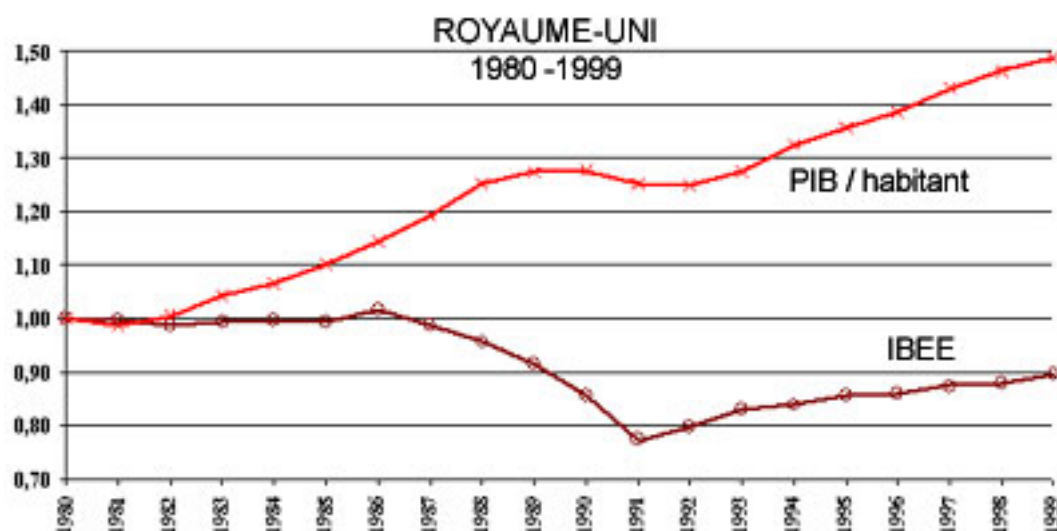
Pour les deux premières dimensions, on attribue une valeur monétaire à chacune des variables qui entrent dans la construction de l'indicateur.

Graphique 1. L'indice de bien-être économique (IBEE) et le PIB par habitant en Norvège, 1980-1999, base 1 en 1980.



Ici le bien être économique mesuré par l'IBEE augmente moins vite que le PIB/habitant mais les deux indicateurs varient dans le même sens.

Graphique 2. L'indice de bien-être économique (IBEE) et le PIB par habitant au Royaume-Uni, 1980-1999, base 1 en 1980



Ici les évolutions sont divergentes sur la période et ce sont les indices d'égalité et de sécurité économiques qui ont fait plonger l'indice global au cours des années 1980, alors que le PIB/habitant continue à progresser sur l'ensemble de la période.

Happy Planet Index

Les travaux sur l'empreinte écologique ont inspiré la création (par une ONG) d'un nouvel indicateur de bien-être durable (en 2006). Le Happy Planet Index (HPI) combine trois variables, le degré de satisfaction de la vie, l'espérance de vie et l'empreinte écologique par habitant. Il introduit donc à travers le premier indicateur une mesure de la satisfaction « subjective » globale des individus par rapport à la vie qu'ils mènent, sur la base d'enquêtes directes auprès des personnes dans la plupart des pays du monde.

Il est calculé de la façon suivante :

$$HPI = \frac{\text{degré de satisfaction de vie} \times \text{espérance de vie}}{\text{empreinte écologique par habitant}}$$

Cet indicateur n'exige aucune monétarisation des variables qui le composent et il permet les comparaisons internationales. Il ne dévoile pas quel est le pays le plus heureux dans le monde mais montre l'efficacité relative avec laquelle les pays transforment la planète en ressources naturelles pour une vie heureuse de leurs habitants. Il résume donc en une seule donnée chiffrée « l'efficacité écologique d'un pays dans la « production » de vies longues et jugées bonnes. ».

Le problème de tous ces indices composites est le caractère arbitraire (et donc discutable) des pondérations ou des transformations qui sont réalisées pour produire un résultat global chiffré.

32. Les « PIB corrigés ».

La seconde méthode consiste à essayer de construire des équivalents monétaires de ces facteurs non monétaires pour construire un PIB « corrigé » pour intégrer différents déterminants du bien-être non pris en compte par le PIB. Ce travail conduit

lui aussi à un resserrement des écarts de niveau de vie mesurés entre pays développés.

Que veut dire « monétariser » une variable ? On peut raisonner sur un exemple. Supposons que l'on admette que l'activité bénévole est un « plus » pour la richesse d'une nation, que l'existence du chômage soit un « moins », comme la destruction d'anciennes forêts. On peut alors être tenté de « corriger » les mesures traditionnelles de la production ou de la consommation nationale d'une année donnée (exprimées en valeur monétaire, par exemple en milliards d'euros) en leur ajoutant une évaluation de l'activité bénévole (en unités monétaires) au cours de cette même année, et en leur retranchant des estimations du « coût social » du chômage et des pertes de valeur des forêts concernées (en unités monétaires).

La monétarisation de certaines variables non marchandes et non monétaires (le bénévolat, le travail domestique, les ressources naturelles...) **est contestée aussi bien du côté de nombreux experts de la comptabilité nationale que du côté de certains acteurs associatifs ou de chercheurs.**

Il n'est pas simple d'attribuer une valeur monétaire à ces contributions positives ou négatives au bien-être : diverses méthodes existent, associées à des conventions distinctes, et les résultats varient selon celles que l'on adopte. Mais cette difficulté ne suffit pas à disqualifier toutes ces tentatives pour élargir la mesure du bien-être et donc du développement.

Passer par la valorisation économique de toutes les variables non économiques, peut sembler contradictoire et apparaître comme un signe de victoire définitive de la marchandisation et de la valeur sur le marché comme seule justification crédible des actions en faveur de la justice, du lien social ou de l'environnement. Justifier le bénévolat, c'est-à-dire un don, et sa contribution sociétale par une valeur monétaire peut paraître comme une contradiction dans les termes. Il y a bien longtemps pourtant que des actions efficaces en faveur de la justice sociale ou de l'environnement s'appuient sur des arguments ou des outils économiques et monétaires, utilisés par exemple pour « contraindre l'égoïsme » de ceux qui « polluent » la société ou l'environnement, ou pour les inciter à adopter des comportements moins destructeurs. Dans l'actuel débat sur la réforme des retraites, certains font par exemple valoir les services bénévoles rendus par les retraités, qu'il faudrait assurer par un recours à des services marchands et payants si on retardait trop l'âge moyen de départ à la retraite.

Le risque existe que ces méthodes d'évaluation monétaire soient confisquées par des experts, au nom de leur complexité, et que, dans ces conditions, les enjeux deviennent opaques pour la plupart des acteurs, dépossédés des moyens de jugement, incapables de faire valoir leurs préférences sur une base informée.

La mesure du bien-être économique (MBE) de Nordhaus et Tobin

Nordhaus et Tobin, dans leur article de 1973, « Is Growth Obsolete ? » procèdent à la **déduction d'éléments ne contribuant pas selon eux au « bien-être économique »**. On les nomme **« regrettables » (regrettable)**. Elles représentent notamment **les dépenses finales effectuées pour des raisons de sécurité, de prestige ou de diplomatie**, qui selon eux n'augmentent pas directement le bien-être économique des ménages. Le « regrettable » le plus lourd pour eux est constitué par les dépenses de défense nationale. Ce à quoi d'autres comptables nationaux objectent que l'on peut aussi considérer que les dépenses de défense nationale rendent une

satisfaction directe en termes de paix et de sécurité. On voit bien ici que le problème de la mesure du développement pose en permanence des questions sur les critères qu'on se donne et de la dimension normative qui en découle.

La mesure du bien-être national obtenue selon les critères retenus par Nordhaus et Tobin diffère très profondément de celle, issue des comptes classiques, de la consommation des ménages, en raison notamment du poids importants attribué aux loisirs et aux activités non marchandes dans leurs évaluations.

Les auteurs distinguent et calculent deux indices de « consommation finale corrigée » (baptisé MBE, mesure du bien-être économique).

Ils calculent d'abord le « MBE actuel », obtenu par addition et soustraction de la consommation des ménages de certains éléments contribuant positivement ou négativement au « bien-être économique présent ». Ainsi sont par exemple retranchés aux dépenses de consommation finale, les dépenses privées domicile-travail, les services bancaires et juridiques, les suppléments de coût du logement urbain par rapport au logement en espace rural. La valeur estimée du temps de loisirs, du travail domestiques et du travail bénévole, les services publics sont à l'inverse considérés comme un « plus ».

Nordhaus et Tobin calculent ensuite le MBED (MBE durable) qui tient compte des variations de la valeur monétarisée de certains stocks de richesses économiques, naturelles et humaines (mais pas « sociales » : les inégalités, l'insécurité économique...n'interviennent pas). Sa mesure intègre 4 dimensions :

- 1) Le capital productif « reproductible » net (les équipements, les infrastructures...) ;
- 2) le capital non reproductible, limité ici à la valeur de la terre et des actifs étrangers nets ;
- 3) Le capital d'éducation, valeur estimée à partir du nombre et du coût moyen des années d'études des personnes actives ;
- 4) Le capital santé, valeur cumulée des dépenses publiques et privées de santé affectées d'un coefficient de dépréciation de 20% par an.

Nordhaus et Tobin déduisent également des externalités négatives liées à l'urbanisation et à la congestion qui en résulte, en s'appuyant sur le principe selon lequel une partie du différentiel des rémunérations des citoyens (par rapport aux habitants des zones rurales) sert à compenser les inconvénients liés au travail en zone urbaine.

La mesure du bien-être national obtenue sur cette base diffère très profondément de celle, issue des comptes classiques, de la consommation des ménages, en raison notamment du poids importants attribué aux loisirs et aux activités non marchandes dans leurs évaluations. Par contre, les considérations environnementales pèsent très peu et, les variations au cours du temps de la croissance économique et de ces indicateurs de bien-être sont fortement corrélées sur la période 1929-1965, ce qui conduit les auteurs à considérer que la croissance n'est finalement un si mauvais indicateur de bien-être... Ces résultats vont être logiquement remis en question par les indicateurs à dominante environnementale.

MBED Indicateur de bien-être durable

La première version internationale de cet indicateur remonte à 1989

Le calcul de L'IBED :

On commence par additionner :

- Consommations marchande des ménages
- + services rendus par le travail domestique
- + dépenses publiques non défensives*
- dépenses privées défensives
- coûts des dégradations de l'environnement
- dépréciation du capital naturel
- + formation de capital productif.

*Les dépenses défensives sont définies comme les dépenses (et la production correspondante) qui servent à réparer les dégâts provoqués par des activités humaines de production ou de consommation.

Il n'est pas toujours simple de classer les dépenses en dépenses défensives/non défensives. Par exemple, une partie des dépenses de santé servent à soigner les pathologies liées à la dégradation de l'environnement, aux inégalités sociales et aux conditions de travail : ce sont des dépenses défensives. Une partie importante s'explique par le vieillissement de la population, qui reflète des progrès importants de l'espérance de vie : il s'agit de dépenses non défensives. Leurs parts respectives n'est pas facile à évaluer. « Une partie des dépenses d'éducation sert à améliorer des positions relatives sur le marché du travail sans progression globale des compétences et de la productivité » (Repère sur les nouveaux indicateurs de richesse).

Par convention, « Les promoteurs de ces indicateurs estiment conventionnellement que la moitié des dépenses publiques (mais aussi des dépenses privées des ménages) en matière d'éducation et de santé sont de type défensif » (Repères sur les nouveaux indicateurs de richesse)

Le résultat de ce calcul est ensuite corrigé par l'évolution des inégalités (mesurées à l'aide du coefficient de Gini) et par la prise en compte de la différence entre la valeur monétaire des biens durables consommés par les ménages et la valeur des services que rendent ces biens durables (la façon dont ils augmentent plus ou moins le bien-être de ceux qui les ont achetés)

L'indicateur de niveau de vie de Fleurbaey et Gaulier.

Ils partent du revenu national net par habitant en parité de pouvoir d'achat, qu'ils corrigent en intégrant six déterminants :

- le **temps de travail** (s'il faut travailler plus longtemps pour atteindre le même revenu par habitant alors le niveau de vie baisse ou dit autrement si pour augmenter le revenu par habitant il faut augmenter la durée moyenne du travail sur une année ou sur une vie alors le niveau de vie augmente moins vite que le revenu par habitant, peut-être même qu'il régresse. Vous pouvez vous en souvenir pour des sujets sur les retraites et l'allongement de la durée de cotisation ou pour des sujets sur le workfare)
- **précarité liée au chômage** : elle dégrade le niveau de vie d'une population.
- **espérance de vie en bonne santé**



- composition des ménages,
- niveau des inégalités
- soutenabilité de la croissance.

La contribution de ces variables au revenu est évaluée sur la base d'une estimation du consentement à payer des individus, qui vise à estimer les effets sur l'utilité de ces différents facteurs, autrement dit c'est une façon de prendre en compte les « préférences collectives ». Mais comme vous le savez la révélation des préférences individuelles et des préférences collectives pose toute une série de problèmes méthodologiques. Comment estimer le consentement à payer pour avoir une vie plus longue pas trop précaire, en bonne santé, dans un environnement pas trop dégradé, ... ? on se heurte ici aussi à la difficulté d'attribuer une valeur monétaire aux dimensions qualitatives de nos existences.

Les résultats obtenus montrent un décalage sensible entre le classement des pays selon le PIB par tête d'une part et selon l'indicateur de niveau de vie d'autre part.

9. Classements selon le PIB par tête et selon l'indicateur de niveau de vie de Fleurbaey-Gaulier

		en % de la moyenne OCDE de chaque indicateur	
PIB/tête		Indice de niveau de vie	
Irlande	127	Irlande	130
États-Unis	126	Japon	114
Royaume-Uni	98	États-Unis	109
Japon	94	France	107
France	92	Italie	99
Italie	89	Royaume-Uni	95
Allemagne	89	Allemagne	89

Source : repris de Fleurbaey et Gaulier (2006).

33. Mesurer le bien-être subjectif

La troisième approche, de nature assez différente, consiste à mesurer directement le bien-être subjectif. Ils sont construits à partir de réponses individuelles à des questions sur la qualité de la vie perçue par les individus. Ces indicateurs ont été longtemps négligés par les économistes mais ils sont désormais au centre d'un courant de recherche très actif, qu'on appelle l'économie du bonheur. "Le bonheur est une dimension objective de notre existence. Et il peut être mesuré », affirme par exemple Richard Layard, un des économistes qui a développé cette branche de l'économie.

Les données reposent donc sur des déclarations personnelles des enquêtés et visent à objectiver le lien entre certaines variables et le bonheur déclaré. Bien entendu ça pose la question des biais déclaratifs, des réponses induites par la façon

de poser les questions, des contextes différenciées de recueil des réponses qui font que les questions ne sont pas toujours interprétées de la même façon.

Enfin, même si les réponses ne sont pas biaisées par le questionnaire lui-même et les conditions de recueil des données, Amartya Sen a souvent rappelé que les personnes les plus pauvres pouvaient adapter leurs aspirations à ce qui leur paraît possible et se déclarer heureuses avec le peu dont elles disposent. Pour le dire autrement, il insiste sur la façon dont les pauvres ajustent leur utilité espérée à leur situation dégradée et de façon générale, nous estimons notre bien-être subjectivement, nous estimons aussi son évolution, en fonction de références qui dépendent de notre trajectoire individuelle et aussi de la société dans laquelle nous vivons. Les normes à partir desquelles nous nous estimons heureux ou malheureux, favorisés ou défavorisés dépendent aussi du niveau de vie moyen du pays dans lequel nous vivons. On rejoint par là l'un des arguments souvent avancé pour expliquer les décalages entre perceptions subjectives et objectives du niveau de vie et une des explications du paradoxe d'Easterlin.

Pour éclairer ce paradoxe, on peut penser à l'importance des biens de position. Différents économistes et sociologues ont exploré l'idée selon laquelle la satisfaction d'un individu ne dépend pas uniquement des quantités consommées, mais également de sa position relative au sein d'un groupe de référence = on peut penser à Veblen (*Théorie de la classe de loisir*, 1899), Duesenberry (son étude sur les « effets de démonstration » pour penser la forme de la fonction de consommation au niveau macroéconomique 1949), Easterlin (1974) et Scitovsky (sur les déceptions engendrées par la consommation de biens durables, 1976).

HIRSCH, en 1976 introduit la notion de « bien de position » et d'« économie positionnelle », qu'il distingue de « l'économie matérielle ». Il est intéressant de noter le titre et le contexte : *Social limits to Growth*, publié en 1976, c'est-à-dire peu de temps après le rapport commandé par le club de Rome, qu'on a appelé le Rapport Meadows avec un titre proche : *The limits to Growth* (1972).

Pour ces biens de position, ce qui fait augmenter l'utilité du consommateur c'est à la fois la quantité consommée mais aussi sa position relative dans la distribution du bien en question et c'est donc d'en avoir « plus que les autres ». Un exemple qu'on cite souvent est le revenu = l'utilité croît avec le niveau de revenu mais aussi avec la position dans l'échelle des revenus. Dans une économie positionnelle, il est impossible d'augmenter l'utilité d'un agent sans diminuer celle d'un autre, puisque tous les agents ne peuvent pas voir leur rang dans la distribution augmenter : on a un jeu à somme négative.

On peut même penser qu'il s'agit d'un jeu à somme négative. En effet, certains agents sont incités à mobiliser des ressources pour maintenir leur rang dans la distribution ou pour progresser dans cette distribution. Il y a une course au prestige, au statut, au rang qui risque de détourner une partie des ressources utiles pour le reste de l'économie (« l'économie matérielle »).

Pourtant, cette course au rang peut produire des effets pareto-améliorants dans l'économie matérielle : si les individus qui se battent pour les meilleures positions en viennent à augmenter les quantités de biens dont ils disposent.

Par ailleurs, comme pour les autres indicateurs composites, le choix des « pondérations » des diverses variables embarquent des représentations de ce qu'est la vie bonne, qui méritent souvent qu'on les discute.