

AMBITION ET JALOUSIE. LA PERCEPTION DU REVENU D'AUTRUI DANS LA "VIEILLE EUROPE", LA "NOUVELLE EUROPE » ET LES ETATS-UNIS*

Claudia Senik*

Résumé. Cet article tente de vérifier la conjecture selon laquelle les inégalités de revenu affectent le bien-être des individus de manière différente suivant le degré de mobilité et d'incertitude qui caractérise leur environnement économique. L'accent est mis sur le lien entre satisfaction subjective et revenu du groupe de référence professionnel. Une analyse micro-économétrique portant sur plus d'un million d'observations permet de mettre en évidence une opposition entre les économies stabilisées de la « vieille Europe » d'une part, et les environnements plus mouvementés de la « nouvelle Europe » (centrale et orientale) et des Etats-Unis d'autre part.

Classification JEL: C23, D31, D63, D83, O57.

Abstract This paper asks how income distribution affects individual well-being and explores the idea that this relation depends on the degree of mobility and uncertainty in the economy. It mostly concentrates on the relation between satisfaction and reference income (defined as the income of one's professional peers), and hinges on the micro-econometric analysis of household survey data (mostly panel), including subjective attitudinal questions. Using over one million observations, it uncovers a divide, in the perception of income inequality, between "old" -low mobility- European countries on the one hand, and "new" European post-Transition countries and the United States, on the other hand.

INTRODUCTION

Nul n'est insensible au revenu de ses voisins ou de ses collègues, à l'inégalité entre les pauvres et les riches, ou à l'écart de revenu entre autrui et soi-même. L'inégalité des revenus constitue même l'un des thèmes les plus clivants au sein du paysage politique de nos démocraties modernes. Il existe aujourd'hui un courant de recherche important qui se donne pour objet de découvrir les fondements subjectifs de l'attitude des agents vis-à-vis des inégalités, c'est-à-dire les fondements

* PSE (CNRS-EHESS-ENPC-ENS) et Université Paris-IV

tel: 33-1-43-13-63-12

e-mail: senik@pse.ens.fr

web: <http://www.pse.ens.fr/senik>

Pour leurs commentaires et suggestions, je remercie Jean-Olivier Hairault, Andrew Clark et Marc Gurgand, ainsi que les participants du Séminaire Roy, du groupe « marché du travail et inégalités » (Campus Paris-Jourdan), du séminaire du GREMAQ et des conférences annuelles (2005) des JMA, de l'ESPE et de l'AFSE. Cette recherche a bénéficié du soutien financier du CNRS (ATIP), de la MIRE-DREES et du 5^e PCRD de l'Union Européenne (HPSE-CT-2002-00149). Je remercie Christophe Starzec pour les données polonaises, Mihails Hazans pour les données baltes et la *Banque de Données Socio-Politiques* pour le *General Social Survey*. Les erreurs et omissions restent les miennes.

de la demande de redistribution (Piketty [1995], Benabou and Ok [2001], Alesina et al. [2000, 2002, 2004]; voir Senik [2005a] pour une revue de la littérature). Nous nous intéressons ici non pas à la perception des inégalités en général, mais à la perception de l'écart entre mon revenu et celui d'un « groupe de référence », c'est-à-dire un groupe de personnes auxquelles je me compare : au moment d'apprécier ma position relative sur l'échelle des revenus, qui l'emporte entre l'ambition et la jalousie ?

Si la jalousie (la comparaison) l'emporte, cela signifie que mon bien-être¹, ne dépend pas uniquement de mon propre revenu², mais également, et de manière décroissante, de celui d'autrui. Mais il peut en être autrement ; le célèbre « effet tunnel » d'Hirschman [1973], suggère qu'un individu peut se réjouir de la progression d'autrui s'il y voit une indication sur son propre avenir. Ainsi puis-je interpréter l'écart entre mon revenu et celui de mon groupe de référence de deux manières différentes, chacune exerçant des effets radicalement opposés sur mon bien-être : l'effet direct de comparaison réduit mon bien-être à mesure que le revenu de comparaison s'accroît, tandis que l'effet indirect de nature cognitive associe un surplus de bien être à l'observation de l'accroissement du revenu d'autrui que je considère comme une source d'information sur mes propres perspectives. Il s'agit alors d'un flux d'utilité anticipée (Caplin and Leahy, [2001]).

Nous prétendons que si les deux types d'interactions sociales coexistent toujours, leur importance relative dépend du degré de mobilité et d'incertitude perçu par les agents. A l'aide d'une approche micro-économétrique, nous analysons le lien entre le revenu du groupe de pairs, au sens professionnel, et le bien-être individuel mesuré par les variables de satisfaction subjective contenues dans les enquêtes exploitées³.

Les travaux antérieurs reposant sur la même approche empirique portent généralement sur un seul pays, en général une économie de marché de longue date. Ils confirment l'hypothèse du revenu relatif. Ainsi en est-il de van de Stadt et al. [1985] sur données de panel hollandaises, de Clark et Oswald [1996] à l'aide des données anglaises du *British Household Panel Survey*, et de Ferrer-i-Carbonnell [2004] à l'aide du *German Socio-Economic Panel*. Concernant les Etats-Unis, les observations sont moins univoques. McBride [2001], Blanchflower et Oswald [2004] et Luttmer [2004] valident l'hypothèse du revenu relatif, mais di Tella et MacCulloch [2003] concluent à l'opposé. Dans un travail antérieur, Senik [2004] confirme la thèse d'Hirschman dans le cas de la Russie.

Cet article propose une approche comparative. Il exploite deux modes de variabilité: la variation dans le temps (données de panel) et dans l'espace: Europe de l'Ouest, Europe de l'Est et Etats-Unis. La dimension temporelle est nécessaire pour contrôler les effets culturels propres à chaque pays. Les comparaisons entre pays sont interprétées en terme de différence d'environnement, les trois groupes de pays présentant en particulier de fortes différences en matière de mobilité et de volatilité. Notre méthode d'investigation empirique est présentée dans la section suivante, les résultats et les conclusions dans les deux sections ultérieures.

¹ On utilise ici indifféremment les termes bien-être, utilité, satisfaction, sans distinction entre l'utilité ex ante (*decision utility*) et ex post (*experienced utility*). Voir Kahneman et al. [1997].

² Il s'agit évidemment d'utilité indirecte. En toute rigueur, mon utilité dépend de ma propre consommation C et éventuellement de celle de mon groupe de référence C*, $U=U(C, C/C^*)$.

³ Pour une justification du recours aux données "subjectives", voir Frey et Stutzer [2002a et 2002b] et Senik [2005a].

METHODE D'INVESTIGATION EMPIRIQUE

Supposant que les effets de comparaison et d'information coexistent toujours, nous cherchons à identifier l'effet net de ces deux forces. Le test auquel nous procédons est le suivant : si l'effet total du revenu de référence sur le bien-être individuel est positif, c'est que l'effet informationnel domine ; si le signe est négatif, c'est que l'effet de comparaison est le plus fort.

Le rôle potentiellement ambigu du groupe de référence professionnel

Note méthode d'estimation procède en deux temps. Dans une première étape, nous estimons le « revenu de référence » de chaque individu, pour chaque année, dans chaque pays. Nous retenons une interprétation professionnelle du groupe de référence : il s'agit du groupe d'individus partageant les mêmes caractéristiques productives. Le groupe de référence ainsi défini joue potentiellement les deux rôles que nous essayons de distinguer : un rôle d'aune de comparaison et un rôle d'acquisition d'information. D'une part, les individus marqués par la même formation, la même expérience, d'un même groupe d'âge, de la même région et de même sexe, constituent une aune de comparaison qui semble "naturelle" ; mais d'autre part, il est plausible que ce groupe puisse constituer une source d'information utile sur les perspectives d'un de ses membres. Cette ambivalence ne se retrouverait pas dans le cas d'un groupe de référence défini par le voisinage par exemple (Luttmer, 2005).

Nous estimons donc, par année et par pays, le logarithme du revenu réel typique d'un individu, en fonction de son sexe, sa formation, ses années d'expérience, sa profession, sa région et sa branche (si disponible). Nous réalisons cette estimation sur l'échantillon entier des personnes percevant un revenu, en essayant autant que possible de ne considérer que les revenus du travail individuels.

Dans une deuxième étape, nous incluons le revenu de référence ainsi prédit, dans une équation de bien-être. Cela implique de régresser la variable de satisfaction subjective sur le revenu de référence, le revenu individuel résiduel, des variables muettes d'année et les contrôles socio-démographiques habituels.

La discussion des choix méthodologiques et techniques (traitement du biais de sélection, de l'hétérogénéité inobservée, du risque de variable omise, relations d'exclusion, modèle logit conditionnel à effets fixes, etc.) est présentée dans Senik (2005b) mais exclue de ce texte faute d'espace.

Le test mis en œuvre consiste donc à « prendre au sérieux » l'hypothèse d'un effet de seuil impliqué par la comparaison. Nous divisons simplement le revenu individuel en deux parties : - une partie « sociale », anticipée par l'individu en fonction de ses caractéristique productives, définie comme le revenu de référence Y^B , - et une partie définie par l'écart du revenu individuel par rapport au revenu de référence ($Y^A - Y^B$).

Il s'agit donc d'observer le signe associé au coefficient de Y^B , et de vérifier que ce coefficient est significativement différent de celui du résidu ($Y^A - Y^B$). Si tel est le cas et que le coefficient associé à Y^B est négatif, alors l'effet de comparaison semble dominer l'effet informationnel. Si le coefficient associé à Y^B est positif et différent de celui de ($Y^A - Y^B$), on peut inférer que l'ambition domine la jalousie. Enfin, si les deux coefficients sont statistiquement identiques, on peut rejeter les deux hypothèses d'interaction sociale et revenir à l'idée simple selon laquelle le bien-être individuel ne dépend aucunement du revenu d'autrui (hormis les effets-prix classiques, bien entendu).

Afin de confronter ces hypothèses les unes aux autres, nous identifions trois types d'environnement économique. D'une part, les pays en transition marqués par un degré élevé d'incertitude et de volatilité (Senik 2004, 2005) ; à l'inverse, les économies beaucoup plus stables et prévisibles de la "vieille Europe" ; enfin, les Etats-Unis dont les habitants ont le sentiment d'une forte mobilité sociale (Alesina et al. [2004]). Finalement, à l'aide d'un total de 1157000 observations relatives à 19 pays, nous examinons comment la satisfaction individuelle auto-déclarée varie avec le revenu de référence professionnel.

Données

Nous avons essayé d'avoir recours, autant que possible à des données de panel. Concernant les pays **d'Europe de l'Ouest**, nous avons mobilisé les 8 vagues de l'*European Community Household Panel* (ECHP), 1994-2001, qui contient 14 pays dans un format harmonisé⁴ (919000 observations).

Pour les pays de l'Est, nous utilisons les enquêtes nationales auprès des ménages de six pays: la Russie, la Pologne, la Hongrie, l'Estonie, la Lettonie et la Lituanie. Les trois premières bases sont des données de panel, les autres des coupes transversales. Pour la **Russie**, nous utilisons les vagues 5 à 9 (1994-2000) du *Russian Longitudinal Monitoring Survey* (RLMS), qui contient 11130 individus. Pour la **Hongrie**, nous avons retenu le *TARKI Hungarian Household Panel*, 1992-1997 (6 vagues), qui contient 8237 individus. Pour les trois pays baltes, faute de données de panel, nous avons eu recours à l'enquête *NORBALT II* (1999) qui comprend au total 10539 observations. Enfin, pour la **Pologne**, nous utilisons l'enquête ménage nationale, dont une partie est organisée en panel renouvelé tous les quatre ans ; nous utilisons 3 panels: le premier, 1987-1990, contient 11000 observations; le second, 1994-1996, en contient 9618, et le troisième, 1997-2000, en contient 6104 (de 1654 à 2498 individus par année). Les données de 1991-1993 ne nous ont pas été fournies.

Enfin, pour les **Etats-Unis**, nous utilisons le *General Social Survey*, conduit par le *National Research Center* de l'université de Chicago depuis 1972, qui comporte entre 1500 et 3000 individus par année, soit un total de 43698 observations. Le *GSS* est donc une série de coupes transversales, mais à notre connaissance, il n'existe pas de base de données de panel américaine qui contienne également des questions subjectives. Les statistiques descriptives de toutes les bases sont présentées dans Senik (2005b).

RESULTATS

Les résultats obtenus confirment l'intuition d'Hirschman: l'effet informationnel domine dans les pays de l'Est, ainsi qu'aux Etats-Unis, tandis que l'effet de comparaison est le plus fort dans les économies stabilisées d'Europe de l'Ouest. L'effet informationnel est d'autant plus fort que les agents sont plongés dans un environnement plus volatile.

⁴ Certains pays ont quitté le projet par périodes. C'est ainsi que nous devons utiliser l'enquête nationale *British Household Panel Survey* pour les années 1995-2001. Les données allemandes et luxembourgeoises ne sont disponibles que pour les années 1994-1996; 1994 manque dans la base autrichienne et les années 1994-1995 sont absente de la base finlandaise.

L'opposition entre la vieille Europe et la nouvelle Europe

Dans les pays de l'Est, le revenu du groupe de référence professionnel exerce une influence positive sur la satisfaction des agents (première ligne des tableaux 1 et 3). L'influence du revenu de référence est significativement différente de celle du revenu individuel résiduel. D'autres tests montrent que le revenu de référence influence positivement non seulement la satisfaction financière ou générale, mais aussi d'autres catégories subjectives telles que la satisfaction relative aux perspectives future et les anticipations financières (Hongrie, pays baltes).

Tableau 1. Satisfaction et revenu de référence dans les pays de l'Est

Logit conditionnel à effets fixes

	Russie	Hongrie	Pologne		
	1994-2000	1992-1997	1987-89	1994-96	1997-2000
	<i>Satisfait de votre vie</i>	<i>Satisfait de votre revenu</i>	<i>Satisfait de votre situation financière</i>		
Log revenu de référence	0.490*** [0.117]	0.354*** [0.030]	-0,263*** [0.027]	2.933*** [0.362]	1.697*** [0.438]
Revenu individuel résiduel	0.185*** [0.042]	0.116*** [0.026]	0.249** [0.122]	1.510*** [0.119]	0.823*** [0.143]
Observations	8105	13214	3471	4852	2080
Nombre de personnes	1935	2859	1160	1618	720
Pseudo R2	0,03	0,04	0,01	0,09	0,05
Log likelihood	-3011	-5008	-1257	-1619	-717

Contrôles: taille du foyer, statut marital, indicatrices d'années, log dépenses du ménage.

Russie : *Etes-vous satisfait de votre vie en général, en ce moment ? Très satisfait ...pas satisfait du tout* (5 modalités).

Hongrie: « *Sur une échelle de 1 à 10, à quel point êtes-vous satisfait de votre revenu ?* ».

Pologne: « *Comment évaluez-vous votre situation financière? 1. très bonne, 2.bonne, 3.normale, 4.mauvaise, 5.très mauvaise* ».

Variables réduites à 2 modalités.

Test de la différence du revenu de référence et du revenu résiduel, Prob>chi2: Russie: 0.0098, Pologne 1987-89: 0.0242, Pologne 1994-96: 0.000, Pologne 1997-00: 0.0436, Hongrie: 0.000.

Les résultats relatifs à la Pologne sont les plus spectaculaires (tableau 1). Jusqu'en 1990, la Pologne connaissait un régime socialiste synonyme d'une extrême stabilité des emplois et des revenus. La « thérapie de choc » mise en œuvre au premier janvier 1990 a soudainement déclenché un processus dynamique de bouleversement des emplois et des revenus [Sachs, 1993]. Afin d'exploiter ce changement de régime, nous laissons l'année 1990 de côté et estimons une fonction de bien-être individuelle sur trois périodes : 1987-1989, 1994-1996 et 1997-2000. Le coefficient associé au revenu de référence change de signe au passage de l'année 1990 ! De négatif pour la période 1987-1989, il devient positif pour les périodes suivantes (première ligne du tableau 1). Nous interprétons ce changement de signe comme l'illustration du fait que le revenu de référence comporte un contenu informationnel d'autant plus valorisé par les agents que l'instabilité de leur environnement s'accroît.

Si le revenu de référence véhicule une information relative aux perspectives futures des agents, son impact devrait être d'autant plus grand que les agents ont un avenir professionnel long devant eux. Les tests confirment cette intuition : lorsque l'on croise le revenu de référence avec une variable indicatrice « être âgé de moins de 40 ans » (tout en contrôlant pour ces deux variables), on obtient un coefficient significativement positif dans tous les pays pour lesquels le revenu de référence joue un rôle d'information (Etats-Unis, Hongrie, Pologne post-transition, Russie). Cela signifie que l'influence de ce dernier est d'autant plus forte que les agents sont jeunes. Par la même méthode d'interaction, on montre également que l'effet positif du revenu de référence est d'autant plus fort que les agents connaissent un revenu très variable : l'interaction entre le revenu de référence et le fait de connaître sur la période étudiée, une volatilité du revenu supérieure à la moyenne de l'échantillon (variable dichotomique) attire un coefficient significativement positif.

Notons que si l'on calcule, en guise d'indicateur de mobilité, le nombre moyen de déciles (au carré) franchis par un individu entre deux années (grâce aux enquête de panel), on obtient effectivement des ordres de grandeur relativement élevés dans les pays de l'Est. En terme de revenu réel individuel, cet indicateur est de l'ordre de 11 en Russie, 7 en Hongrie et 5 en Pologne (après 1990), contre 2-3 dans les pays européens de l'ECHP (Senik, 2005).

A l'opposé de cet ensemble de résultats, les économies d'Europe de l'Ouest semblent caractérisées par la prédominance de l'effet comparaison puisque l'effet du revenu de référence est systématiquement négatif (première ligne du tableau 2), ainsi que l'avaient suggéré Clark et Oswald [1996] et Ferrer-i-Carbonell [2004].

Tableau 2. Satisfaction et revenu de référence en Europe de l'Ouest (ECHP 1994-2000)

Logit conditionnel à effets fixes

« *Pouvez-vous indiquer sur une échelle de 1 à 6, votre degré de satisfaction concernant votre situation financière?* »

	Tous	Pays-Bas	France	Irlande	Italie	Espagne	Portugal	Grande-Bretagne
Revenu de référence	-0.933*** [0.047]	-0.702*** [0.119]	-0.697*** [0.152]	-0.808*** [0.168]	-1.231*** [0.234]	-1.042*** [0.146]	-1.739*** [0.314]	-0.941*** [0.119]
Revenu Résiduel	1.084*** [0.034]	0.442*** [0.073]	0.441*** [0.084]	0.865*** [0.128]	1.920*** [0.136]	1.437*** [0.096]	2.063*** [0.199]	0.958*** [0.096]
Observations	145569	16465	19112	8362	16043	17449	5973	15227
Number of id	28485	3091	3282	1682	2779	3262	993	2655
Pseudo R2	0,02	0,02	0,01	0,02	0,02	0,03	0,05	0,03
log likelihood	-55208	-6351	-7345	-3188	-6014	-6577	-2048	-5730

Contrôles: taille du foyer, statut marital, indicatrices d'années.

Le revenu de référence est calculé à l'aide des salaires individuels mensuels.

Test de la différence entre revenu de référence et revenu résiduel, Prob>chi2: ECHP total : 0.0007.

Source : ECHP, Grande-Bretagne: données du BHPS.

Les Américains n'envient pas leurs collègues

Aux Etats-Unis, le « bonheur » et le sentiment que « la vie est excitante » plutôt que « morne » (deux formulations de la question de satisfaction dans l'enquête GSS) augmentent avec le revenu des pairs (première ligne du tableau 2)⁵. Ainsi, si les Américains se livrent à des comparaisons, ce n'est pas au sein de leur groupe professionnel. Ceci reflète peut être leur croyance en une société fluide au sein de laquelle la place de chacun n'est pas prescrite mais peut être conquise. Dans ce cadre, chacun peut se réjouir d'appartenir à un groupe en ascension, ou déplorer que ses collègues s'appauvrissent.

On s'attend alors à ce que l'effet du revenu de référence soit d'autant plus fort que les individus interrogés croient en leurs perspectives de mobilité. De fait, l'impact du revenu de référence est significativement plus important pour les individus qui déclarent que leur niveau de vie est supérieur à celui de leurs parents. Il est également renforcé pour ceux qui déclarent qu'il leur serait facile de « trouver un autre emploi équivalent », un signe d'ancrage de ces individus dans leur profession.

Tableau 2. Satisfaction et revenu de référence en Europe de l'Est et aux Etats-Unis

Probit ordonnés

	3 pays baltes	Estonie	Lettonie	Lithuanie	Etats-Unis (GSS)	
	1999				1972-2000	
	<i>Satisfaction économique</i>				<i>Bonheur</i>	<i>La vie est excitante</i>
Revenu de référence	0.762*** [0.026]	0.885*** [0.038]	0.628*** [0.044]	0.747*** [0.065]	0.251*** [0.014]	0.455*** [0.018]
Revenu résiduel	0.455*** [0.013]	0.444*** [0.019]	0.414*** [0.021]	0.595*** [0.036]	0.161*** [0.009]	0.148*** [0.011]
Observations	17719	8487	5194	4038	31698	21140
Pseudo R2	0,08	0,08	0,07	0,08	0,04	0,03
Log likelihood	-16557	-7874	-5160	-3400	-28356	-17315

Contrôles: sexe, âge, âge au carré, taille du foyer, enfants, statut marital, indicatrices de pays dans la colonne 1, indicatrices d'années pour les Etats-Unis.

Pays baltes: satisfaction économique : « *concernant la situation globale de votre foyer, quel est l'énoncé qui décrit le mieux votre situation : nous sommes riches ... nous sommes pauvres* » (5 modalités).

USA: « Bonheur : très heureux/assez heureux/malheureux », « *La vie est : morne/ routinière/ excitante* ».

Test de la différence entre revenu de référence et revenu résiduel, Prob>chi2: USA GSS: 0.0000, Baltes : 0.0000, Estonie: 0.0000, Lettonie: 0.0000, Lithuanie: 0.0381.

Ces observations diffèrent de celles de Blanchflower et Oswald [2004] ou Luttmer [2004] qui mettent au jour des effets de comparaison et d'utilité relative aux Etats-Unis. Cela s'explique sans

⁵ Nous présentons les résultats de la régression sur les données complètes (1972-2001) incluant des indicatrices d'année; les résultats sont les mêmes lorsque l'on estime l'équation année par année.

doute par le fait que les auteurs s'attachent à des définitions du groupe de référence différentes de la nôtre : les premiers mesurent le revenu par tête de chaque Etat ou le revenu du quintile le plus élevé ; le second retient les revenus moyens de la population du quartier. Par définition, le contenu informationnel de ces catégories est faible et donc dominé par l'effet de comparaison.

CONCLUSION

Il semble que dans les pays d'Europe de l'Est, ainsi qu'aux Etats-Unis, le revenu des pairs au sens professionnel, joue un rôle d'information plutôt que d'aune de comparaison, à l'inverse de ce qui se passe en Europe de l'Ouest. Alesina, di Tella et MacCulloch [2004] avaient suggéré que l'acceptation des inégalités de revenu différait de part et d'autre de l'Atlantique. Il semble que l'ancien rideau de fer constitue également une frontière de clivage des perceptions.

Notre interprétation de ces différences repose sur la nature de l'environnement économique perçu par les agents : faible mobilité et faible incertitude dans le cas de la vieille Europe, forte mobilité aux Etats-Unis, forte incertitude dans la nouvelle Europe. Certes, mobilité et incertitude ne sont pas synonymes. Cependant, les deux sont de nature à accroître la valeur de l'information permettant aux agents de former des anticipations. Dans un article joint (Senik, 2005b), nous montrons que l'on observe la même répartition des pays en terme d'aversion à l'inégalité des revenus.

Cette différence de perceptions au sein de l'Europe élargie n'est pas de nature à favoriser l'harmonisation fiscale, même si l'attitude des « nouveaux membres » relativement aux écarts de revenu est susceptible de se modifier à mesure que leurs économies se stabilisent. Au-delà de ces différences nationales, l'un des enseignements de cet article est l'importance des interactions sociales hors-marché, qu'elles soient directes (comparaisons, effets de seuil) ou indirectes (information, apprentissage). Enfin, nos résultats conduisent à considérer avec précaution l'hypothèse selon laquelle l'utilité du revenu n'est que relative. Easterlin (1995) doutait que « l'augmentation du revenu de tous [accroisse] le bien-être de tous ». Nos résultats suggèrent une conclusion différente : non seulement le bien-être individuel s'accroît avec le revenu, mais il peut même, dans certaines conditions, s'élever du seul fait que d'autres personnes s'enrichissent.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ALESINA A. et ANGELETOS G-M. [2002], “Fairness and Redistribution: US versus Europe”, mimeo.
- ALESINA A. et LA FERRARA E. [2000], “Preferences for Redistribution in the Land of Opportunities”, mimeo.
- ALESINA A., di TELLA R. et MacCULLOCH R. [2004], “Inequality and Happiness: are Europeans and Americans Different?”, *Journal of Public Economics*, 88 (9-10), 2009-2042.
- BLANCHFLOWER D. et OSWALD A. [2003], “Does Inequality Reduce Happiness? Evidence from the States of the USA from the 1970s to the 1990s”, Dartmouth College, mimeo.
- CAPLIN A. et LEAHY J. [2001], “Psychological Expected Utility and Anticipatory Feelings”, *The Quarterly Journal of Economics*, CXVI, (1), 55-80.
- CLARK A. et OSWALD A. [1996], “Satisfaction and Comparison Income”, *Journal of Public Economics*, 61, 359-381.
- Di TELLA, MACCULLOCH et OWALD, [2003], “The Macroeconomics of Happiness”, *Review of Economics and Statistics*, 85(4), 809-827.
- EASTERLIN R., 1995, “Will raising the incomes of all increase the happiness of all?” *Journal of Economic Behaviour and Organization*, 27, 35-47.
- FERRER-I-CARBONNELL A. [2004], “Income and Well-Being; an Empirical Analysis of the Comparison Income Effect”, *Journal of Public Economics*, 88.
- FREY B. et STUTZER A. [2002a], *Happiness and Economics*, Princeton University Press.
- FREY B. et STUTZER A. [2002b], « What Can Economists Learn from Happiness Research ? », *Journal of Economic Literature*, XL(2), 402-35.
- HIRSCHMAN A., avec ROTHSCHILD M. [1973], “The Changing Tolerance for Income Inequality in the Course of Economic Development”, *Quarterly Journal of Economics*, LXXXVII(4), 544-566.
- KAHNEMAN D., WAKKER P. et SARIN R. [1997], “Back to Bentham? Explorations of Experienced Utility”, *Quarterly Journal of Economics*, 112, 325-405.
- LUTTMER E. [2004], “Neighbors as Negatives: Relative Earnings and Well-Being”, NBER Working Paper n°10667.
- Mc BRIDE M. [2001], « Relative Income Effect on Subjective Well-Being in the Cross-Section », *Journal of Economic Behavior and Organization*, 45, 251-278.
- PIKETTY T. [1995], “Social Mobility and Redistributive Policies”, *Quarterly Journal of Economics*, CX, 551-583.
- SACHS J. [1993], *Poland’s Jump to the Market Economy*, MIT Press.

- SENIK C. [2004], "When Information Dominates Comparison. Learning from Russian Subjective Panel Data ", *Journal of Public Economics*, 88(9-10), 2099-2133.
- SENIK C. [2005a], "What Can we Learn from Subjective Data ? The Case of Income and Well-Being", *Journal of Economic Surveys*, 19(1).
- SENIK C. [2005b] "Ambition and Jealousy. Income Interactions in the "Old" Europe versus the "New" Europe and the United States", document de travail PSE n°2005-14.
- van de STADT H., KAPTEYN A. et van de GEER S. [1985], "The Relativity of Utility: Evidence from Panel Data», *The Review of Economics and Statistics*, 67(2), 179-187.