

LE BIEN-ETRE DES ENTREPRENEURS

THEMATIQUES : travail, entrepreneuriat

Martin Binder et Alex Coad, How satisfied are the Self-Employed? A life domain view, Journal of Happiness Studies, 17(4), Août 2016.

UNE RAPIDE DESCRIPTION

Les deux chercheurs ont suivi les fluctuations de satisfaction de la vie et de différents domaines de la vie (travail, revenus, loisirs, santé, niveau de vie, habitat, vie de famille, travaux ménagers) d'un échantillon de plusieurs milliers d'Allemands sur 26 ans (de 1984 à 2010). Ils ont focalisé leur attention sur les personnes se mettant à leur compte à un moment donné. En utilisant la méthode économétrique des comparables individuels (qui consiste à attribuer à chaque personne qui se met à son compte un comparable salarié avec les mêmes caractéristiques sociodémographiques), ils ont pu faire ressortir l'incidence du statut face à l'emploi sur la satisfaction dans les différents domaines de la vie. Suivant des résultats académiques antérieurs, ils ont tenu à distinguer les entrepreneurs volontaires (**par opportunité**) des entrepreneurs involontaires (**par nécessité**). Les entrepreneurs volontaires sont ceux qui ont quitté un emploi pour devenir entrepreneurs alors que les entrepreneurs involontaires sont ceux qui sont devenus entrepreneurs au terme d'une période de chômage.

LES RESULTATS IMPORTANTS

Les entrepreneurs volontaires retirent des bénéfices de leur statut face à l'emploi. C'est très nettement le cas pour la satisfaction au travail (**jusqu'à +0.49 sur 10** en année n+3). Ils éprouvent aussi, mais dans une moindre mesure, une meilleure satisfaction vis-à-vis de la santé et une meilleure satisfaction générale de la vie (**jusqu'à +0.33** en année n+3) que leurs comparables salariés. L'amélioration de ces deux variables a lieu progressivement durant les trois premières années de l'aventure entrepreneuriale. En revanche, devenir entrepreneur par nécessité (pour sortir du chômage) n'apporte pas les mêmes bénéfices psychologiques. Il n'y a pas d'amélioration significative de la satisfaction dans les différents domaines étudiés. Pire, les entrepreneurs par nécessité éprouvent une satisfaction légèrement dégradée de leur vie (de manière non significative) par rapport à leurs comparables ayant retrouvé un emploi salarié, et une satisfaction également rognée vis-à-vis de leur temps de loisir, un effet également observé chez les entrepreneurs volontaires mais avec une moindre amplitude. Les résultats ne sont pas

fondamentalement dépendants de la méthode statistique utilisée pour former les binômes de comparaison.

UNE MISE EN PERSPECTIVE

Il y a un vrai consensus au sein de la recherche pour dire que les entrepreneurs sont nettement plus satisfaits de leur travail que les salariés, notamment du fait de la plus grande autonomie dont ils jouissent. En revanche, l'impact de l'entrepreneuriat sur la satisfaction de la vie est moins évident. Ces résultats sont généralement associés à un effet d'éviction des autres pans de la vie au profit de la vie professionnelle (l'entrepreneur

passionné ou obsédé par son travail consacre moins de temps à ses loisirs et à sa famille) ou à l'existence d'entrepreneurs qui sont à leur compte sans l'avoir vraiment voulu (n'ayant pu trouver un emploi salarié). Cette étude a le grand mérite de tester simultanément ces deux hypothèses, et d'explicitier les contreparties psychologiques à l'autonomie des entrepreneurs. Les loisirs sont la clé. En revanche, la typologie entrepreneurs volontaires/involontaires gagnerait sans doute à être modifiée, afin de faire apparaître une troisième catégorie : **les entrepreneurs « par insatisfaction »**, ceux qui avaient certes un emploi antérieurement mais qui n'était pas satisfaisant.

L'EFFET DE LA LIBERTE ECONOMIQUE

THEMATIQUES : environnement économique, institutions, politiques publiques

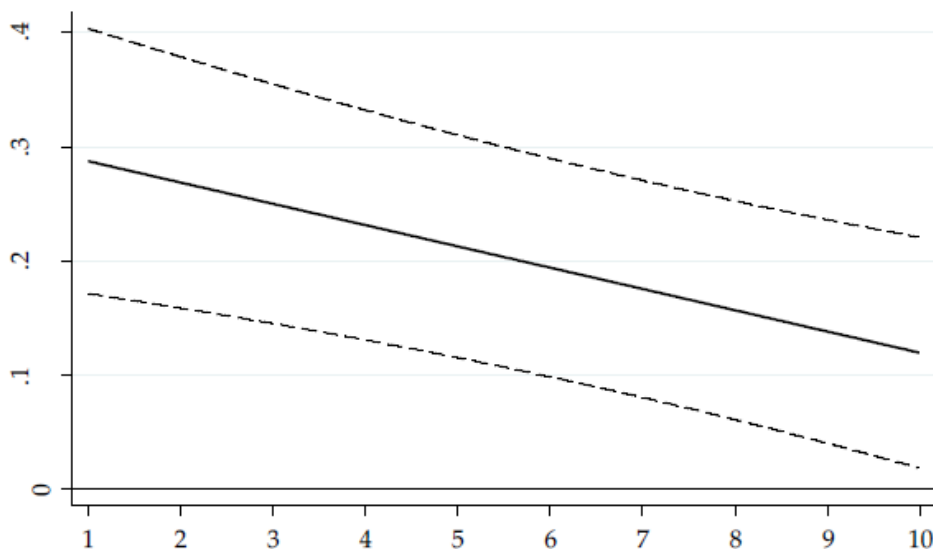
Hans Pitlik et Martin Rode, Free to choose? Economic freedom, relative income, and life control perceptions, International Journal of Well-Being, 6(1), 2016.

UNE RAPIDE DESCRIPTION

Les auteurs ont croisé les données subjectives sur la perception de contrôle sur sa vie à l'échelle internationale contenues dans les enquêtes European Values Study et World Values Survey avec les données objectives sur la liberté économique dans les différents pays tirées de l'indice « *Economic*

Freedom of the World » publié par l'institut Fraser au Canada. Leur échantillon porte sur plus d'une centaine de pays suivis depuis 1980. Ils ont cherché à mesurer l'impact de la liberté économique objective sur le sentiment général de contrôle sur sa vie chez les individus et l'effet modérateur du revenu individuel et du niveau de développement sur cette relation.

Graphique : l'impact de la liberté économique sur la sensation de contrôle de sa vie selon le niveau de revenus (pays riches)



Les lignes en pointillés déterminent l'intervalle de confiance à 90%.
Source : Pitlik & Rode (2016)

LES RESULTATS IMPORTANTS

Le niveau de liberté économique dans un pays influence significativement la perception de se sentir en contrôle de sa vie chez les citoyens. L'effet est plus fort chez les pauvres que chez les riches dans les pays développés, alors qu'il est de même taille dans les pays émergents. Dans tous les pays, plus on est riche, plus on se sent en contrôle de sa vie. Partout, l'argent achète la sensation d'autonomie.

UNE MISE EN PERSPECTIVE

Des études antérieures avaient déjà montré que le niveau de liberté économique ou de liberté politique dans un pays influençait positivement le niveau de bonheur dans ce pays. De nombreux travaux en psychologie avaient également pointé l'importance du lieu de

contrôle interne (la sensation qu'on est soi-même l'acteur principal de sa vie plutôt que de considérer que celle-ci est largement influencée par des facteurs extérieurs) dans la satisfaction de la vie. Cette étude fait le pont entre ces deux courants de recherche en montrant que les conditions objectives de liberté économique influencent l'impression générale de contrôle sur sa vie, laquelle contribue au bonheur. Si le résultat est relativement intuitif, la différenciation de l'effet selon le niveau de revenus des individus et le niveau de développement des pays est, elle, moins attendue. Elle suggère que l'absence de liberté économique impose une « double peine » sur les plus pauvres des pays développés en rendant impossible la satisfaction de leurs aspirations. Dans les pays pauvres, cette double peine pour les plus démunis n'apparaît pas, l'extrême pauvreté rendant de toutes façons impossible la saisie d'opportunités si elles se présentent.

LES REMUNERATIONS ALTRUISTES

THEMATIQUES : travail, philanthropie

Gary Charness, Ramón Cobo-Reyes et Ángela Sánchez, *The effect of charitable giving on workers' performance: Experimental evidence*, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 131, Novembre 2016.

UNE RAPIDE DESCRIPTION

Il s'agit d'une expérience en laboratoire sur l'impact des incitations sur la participation au travail. Dans cette expérience, les participants sont rémunérés pour de la saisie de données. Après 60 minutes de travail, il leur est demandé de décider s'ils veulent ou non continuer la tâche pendant 30 minutes supplémentaires. Les participants sont soumis à différents types de rémunération à la performance (élevée ou faible, perçue ou donnée à une association). Par ce protocole, les chercheurs essaient d'estimer les caractéristiques des incitations qui motivent le plus les travailleurs.

LES RESULTATS IMPORTANTS

Quand le salaire à la pièce est faible (2 cents par donnée saisie), les travailleurs sont plus nombreux à choisir de faire cette demi-heure supplémentaire quand le salaire est versé à l'association (**73% à accepter**) que lorsqu'il est perçu par le travailleur (**40% seulement**). Quand le salaire par pièce est élevé (8 cents par donnée), c'est l'inverse (**80% contre 93%**). Le comportement lorsque la rémunération est versée à l'association ne change pas selon le niveau de rémunération, contrairement au comportement lorsque le

salaire est versé au travailleur. Dans la situation d'une rémunération par pièce faible (versée au travailleur), la motivation à travailler davantage n'est d'ailleurs pas supérieure à celle en l'absence totale de rémunération.

UNE MISE EN PERSPECTIVE

Cette étude s'ajoute à toute une série d'autres qui montrent que, dans certaines conditions, il y a des alternatives supérieures aux incitations monétaires, notamment des incitations pro-sociales. Ce qui semble intéressant ici, c'est que la motivation altruiste l'emporte sur la motivation économique uniquement lorsque cette dernière est trop faible. Le tableau en transparent qui est fait de l'individu est celui d'un homo economicus (calculateur et égocentré) qui s'adonne toutefois à des actes altruistes quand cela ne lui coûte pas trop et/ou qui refuse les incitations monétaires lorsqu'elles lui paraissent insignifiantes, voire irrespectueuses. On remarquera aussi que le comportement ne change pas avec le niveau de rémunération offert à l'association. C'est cohérent avec les observations répétées que l'impact du don sur le bonheur des donateurs n'est pas proportionnel au niveau de leurs dons.

L'INVESTISSEMENT DES ENTREPRISES DANS LES VILLES HEUREUSES

THEMATIQUES : travail, finance, entrepreneuriat

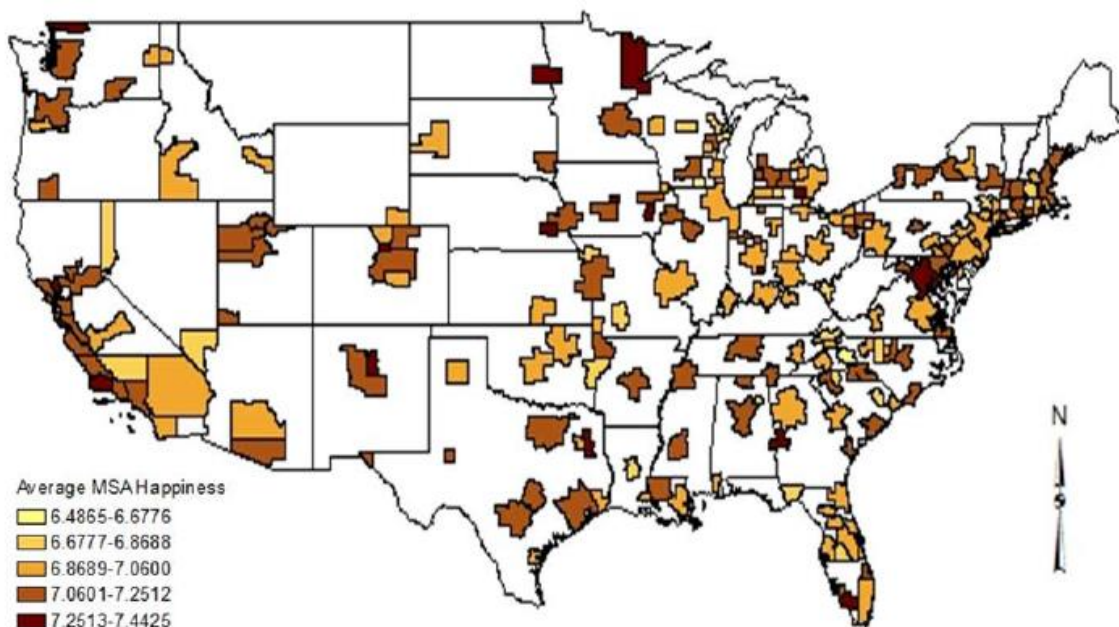
Tuugi Chuluun et Carol Graham, Local Happiness and Firm Behavior: Do Firms in Happy Places Invest More?, Journal of Economic Behavior and Organization, 125, Mai 2016.

UNE RAPIDE DESCRIPTION

Forts du constat que le bonheur rend optimiste et que l'optimisme conduit à la prise de risque, les deux chercheurs ont cherché à mesurer l'impact du niveau moyen et des écarts de bonheur dans la localité où une entreprise a son siège social et les

dépenses d'investissement (notamment en recherche et développement) de l'entreprise. Pour cela, les chercheurs ont croisé les données quotidiennes du Gallup Daily Poll sur les perceptions de 1000 américains représentatifs et les dépenses annuelles d'investissement des entreprises américaines cotées en Bourse (glanées via la base de données Compustat) classées par localité.

Carte : L'évaluation de la vie aux Etats-Unis au niveau local



Source : Chuluun & Graham (2016)

LES RESULTATS IMPORTANTS

Le bonheur moyen au niveau local est positivement corrélé avec le niveau d'investissement et les dépenses en R&D, après contrôle par les caractéristiques propres aux entreprises et aux localités (secteurs d'activité). La corrélation est encore plus nette pour les zones géographiques où le bonheur est plus équitablement réparti, **pour les dépenses de R&D et pour les jeunes entreprises. Par exemple, pour les dépenses de R&D, un choc de bonheur d'un point sur l'échelle de 0 à 10 serait accompagné d'une augmentation de l'intensité moyenne en R&D de 5.2 points, faisant passer les dépenses moyennes en R&D de 8% (des actifs des entreprises) à 13.2%, soit une hausse de deux tiers !** Les auteurs obtiennent une causalité du bonheur local à l'investissement des entreprises tandis que la causalité inverse n'est pas observée.

UNE MISE EN PERSPECTIVE

Ces résultats au niveau collectif font écho aux résultats sur les comportements des individus. Les personnes heureuses ont en effet tendance à prendre davantage de risques financiers. Il reste toutefois à comprendre précisément comment le bonheur collectif à l'extérieur des entreprises influence les décisions financières prises à l'intérieur des entreprises. La contagion se fait-elle via l'optimisme des salariés ou via le climat général des affaires (avec des clients et des concurrents plus optimistes) ? Enfin, rien ne dit que les investissements réalisés suite à une sensation de bonheur ou d'optimisme soient de bons investissements sur le plan économique. En finance comportementale, les chercheurs pointent régulièrement les méfaits de l'excès d'optimisme sur les décisions financières des particuliers ou des chefs d'entreprise.