

Mesurer le pouvoir d'achat

Rapport

*Philippe Moati
et Robert Rochefort*

Commentaires

Gilbert Cette

Jacques Delpla

Gilles Saint-Paul

Compléments

*André Babeau, Patrick Brun, Pascal Chevalier,
Jacques Dupré, Gabrielle Fack, Olivier Geradon de Vera,
Céline Mareuge, Patrick de la Morvonnais, Pascal Petit,
Nicolas Ruiz, Michel Vivinis et Élisabeth Waelbroeck-Rocha*

*Réalisé en PAO au Conseil d'Analyse Économique
par Christine Carl*

© La Documentation française. Paris, 2008 - ISBN : 978-2-11-007037-1

« En application de la loi du 11 mars 1957 (article 41) et du Code de la propriété intellectuelle du 1er juillet 1992, toute reproduction partielle ou totale à usage collectif de la présente publication est strictement interdite sans l'autorisation expresse de l'éditeur.

Il est rappelé à cet égard que l'usage abusif de la photocopie met en danger l'équilibre économique des circuits du livre. »

Sommaire

Introduction	7
<i>Christian de Boissieu</i>	

RAPPORT

Mesurer le pouvoir d'achat	9
<i>Philippe Moati et Robert Rochefort</i>	

<i>Introduction</i>	9
1. Un pouvoir d'achat en croissance... ..	10
2. ... mais une perception par les ménages en porte-à-faux vis-à-vis des données officielles	12
3. La dérive des prix – surtout lors du passage à l'euro – au premier rang des accusés	14
4. Le « pouvoir d'achat » : un concept flou pour le non-spécialiste qui renvoie plutôt au « coût de la vie »	16
5. Disparités sociales et malaise des classes moyennes	17
6. Un indice des prix jugé coupable	19
7. Les biais de perception : quand les ménages se trompent	19
8. Les effets d'agrégation : quand l'approche macroéconomique occulte l'hétérogénéité des situations individuelles	20
9. Les difficultés à mesurer correctement « l'évolution du coût de la vie »	21
10. Du pouvoir d'achat à la qualité de la vie et au bien-être	24
<i>1. Les biais de perception</i>	25
1.1. Le passage à l'euro focalise les mécontentements	26
1.2. Le brouillage de la notion du prix « juste »	32
1.3. La montée du désir d'achat liée à la diffusion rapide de nouveaux standards de vie	37
1.4. La difficulté à accepter que la progression de la qualité augmente le volume de la consommation	39
1.5. Une perception biaisée du revenu et de son évolution	41
1.6. Conclusion : les indices fondés sur les dépenses contraintes doivent être régulièrement publiés et établis à partir d'une méthodologie consensuelle	46

2. <i>Les effets d'agrégation</i>	48
2.1. Une approche au niveau des unités de consommation	48
2.2. Au-delà de la « moyenne », une diversité grandissante de situations	50
3. <i>Les problèmes associés à la mesure des prix</i>	67
3.1. Rappel de la méthodologie de construction de l'IPC	70
3.2. Les limites de l'IPC	71
3.3. Vers un indice du coût de la vie	89
3.4. Conclusion : plus qu'une refonte de l'IPC, la création d'indices complémentaires	100
4. <i>Pouvoir d'achat et bien-être</i>	103
4.1. De l'intérêt de dépasser la problématique du pouvoir d'achat	103
4.2. Les déterminants du bien-être	106
4.3. L'appréciation subjective de l'évolution du pouvoir d'achat comme expression d'un malaise plus profond	107
4.4. De l'intérêt de nouveaux indicateurs de bien-être	116
4.5. Les indicateurs de bien-être comme guides de l'action publique ?	120
4.6. Conclusion	124
5. <i>Conclusion générale</i>	126
5.1. Désagréger l'approche macroéconomique du pouvoir d'achat	126
5.2. Définir plus rigoureusement le champ des dépenses contraintes et « pré-engagées »	127
5.3. Prendre en compte le logement dans un indice des prix élargi	127
5.4. Construire des indices du coût de la vie	128
5.5. Mobiliser des données issues de panels de consommateurs	129
5.6. Mettre en place une commission nationale de la mesure du pouvoir d'achat	130
5.7. Expérimenter des indicateurs complémentaires de qualité de vie et de bien-être	130
5.8. La discussion sur la mesure ne doit pas occulter le problème de la croissance du pouvoir d'achat	131
<i>Annexe. Une ébauche d'indice des prix moyens</i>	135

COMMENTAIRES

<i>Gilbert Cette</i>	159
<i>Jacques Delpla</i>	163
<i>Gilles Saint-Paul</i>	169

COMPLÉMENTS

A. Évolution des niveaux de vie depuis 1996	173
<i>Pascal Chevalier</i>	
B. La contribution des patrimoines à la dynamique de la consommation des ménages	189
<i>André Babeau</i>	
C. Dispersion des revenus et hétérogénéité des structures de consommation, vers la notion de pouvoir d'achat effectif catégoriel	201
<i>Céline Mareuge et Nicolas Ruiz</i>	
D. Quelques éléments sur le logement influant sur le pouvoir d'achat des ménages	231
<i>Patrick Brun, Patrick de la Morvonnais, Michel Vivinis et Elisabeth Waelbroeck-Rocha</i>	
E. L'évolution des dépenses de logement depuis les années soixante-dix	247
<i>Gabrielle Fack</i>	
F. Pouvoir et vouloir d'achat	273
<i>Jacques Dupré et Olivier Geradon de Vera</i>	
G. Indice des prix : des tensions révélatrices de nouveaux modes de régulation	299
<i>Pascal Petit</i>	
RÉSUMÉ	315
SUMMARY	325

Introduction

Les questions de pouvoir d'achat sont au cœur de la dynamique économique et du dialogue social. Le rapport qui suit éclaire un aspect central mais aussi préalable du débat, celui de la mesure de ce pouvoir d'achat. C'est l'évolution comparée des revenus et des prix qui conditionne la progression du pouvoir d'achat. Sans sous-estimer bien sûr le rôle des revenus, le rapport centre l'analyse sur la dynamique des prix.

Les indices de prix disponibles ont progressivement intégré les nouvelles formes de consommation. Il n'en subsiste pas moins un écart positif et significatif entre l'inflation ressentie par les ménages, et l'inflation mesurée par les indices de prix. D'où, en raisonnant à revenus donnés, une progression du pouvoir d'achat ressentie en deçà de la progression officielle. La différence existe pratiquement dans tous les pays, elle a été accentuée à partir de 2002 par l'arrivée des billets et pièces en euros, encore plus en France que dans la plupart des autres pays membres de la zone euro. Mais il existe beaucoup d'autres facteurs explicatifs des divergences entre le subjectif et l'objectif.

Les indices de prix, malgré les progrès intervenus, pèchent sur des aspects importants : ils n'incorporent que très partiellement les dépenses de logement ou de santé ; ils doivent relever le défi lié à l'amélioration de la qualité des biens et services, et à son traitement statistique ; il leur faut prendre en compte l'importance des dépenses « contraintes », celles auxquelles le consommateur/client ne peut se soustraire à court terme ; ils sont trop agrégés, appelant donc le suivi d'indices catégoriels ou sectoriels.

Sur ces différents points et sur quelques autres, le rapport développe les voies et moyens d'une adaptation et d'une amélioration des indices de prix existants. Il propose aussi le calcul et le suivi d'indices de prix complémentaires, en particulier d'indices de prix moyens et d'indices fondés sur une approche en termes de fonctions et de coût de satisfaction des besoins.

Qu'il soit question de prix moyens ou de coût des fonctions, l'optique privilégiée devient alors celle, non plus du seul pouvoir d'achat, mais du coût de la vie. Un élargissement qui, amplifié, mène logiquement à la problématique des indicateurs de bien-être ou de bonheur, c'est-à-dire à un débat aujourd'hui très ouvert.

Le rapport a bénéficié du concours efficace de Marie Salognon, conseillère scientifique au CAE. Il a été présenté à Christine Lagarde, ministre de l'Économie, des Finances et de l'Emploi, à Éric Besson, secrétaire d'État à la Prospective et à l'Évaluation des politiques publiques et à Luc Chatel, secrétaire d'État à la Consommation et au Tourisme, lors de la séance plénière du CAE du 18 octobre 2007.

Christian de Boissieu

Président délégué du Conseil d'analyse économique

Mesurer le pouvoir d'achat

Philippe Moati

*Professeur à l'Université Paris-Diderot, GERME,
Directeur de recherche au CRÉDOC (Centre de recherche
pour l'étude et l'observation des conditions de vie)*

Robert Rochefort

Directeur du CRÉDOC

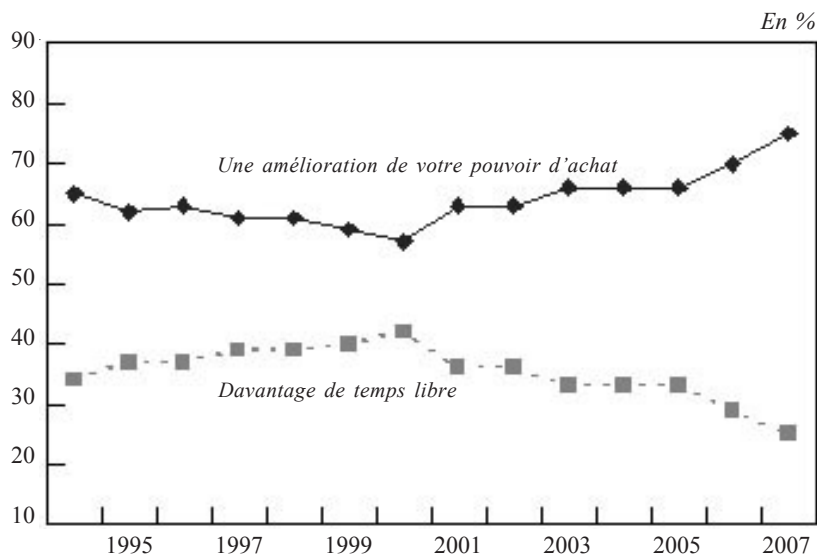
Introduction

Depuis plusieurs années, le pouvoir d'achat est un thème de préoccupation majeure. Il figurait parmi les trois premières priorités économiques et sociales des Français dans tous les sondages réalisés à l'occasion de l'élection présidentielle (l'ordre pouvant varier selon les instituts). En tout état de cause, en mars 2007, trois répondants sur quatre déclaraient que les mesures en faveur du pouvoir d'achat seraient un élément déterminant pour eux lors de cette élection⁽¹⁾.

Cet appétit de pouvoir d'achat est également visible dans la manière dont les Français hiérarchisent aujourd'hui temps libre et revenu disponible. En 2007, 25 % seulement des actifs préfèrent davantage de temps libre alors que 75 % souhaitent au contraire une amélioration de leur pouvoir d'achat. L'écart entre les deux choix ne cesse de s'accroître depuis sept ans en faveur du pouvoir d'achat. Il atteint même son maximum depuis près de vingt-cinq ans. L'accélération au cours des deux dernières années confirme la priorité que nos concitoyens donnent à cette préoccupation. Avant le passage aux 35 heures, la préférence était plus élevée pour davantage de temps libre.

(1) Sondage IFOP pour LSA.

1. Question posée aux actifs : « Quelle est votre préférence entre... ? »



Source : CRÉDOC, Enquête Conditions de vie et aspirations des Français.

Dans ces enquêtes, les personnes qui souhaitent le plus arbitrer pour le revenu au détriment du temps libre sont les jeunes et les catégories populaires, et, d'une façon générale, tous ceux qui déclarent par ailleurs se restreindre sur tous les postes de consommation (le logement venant en tête).

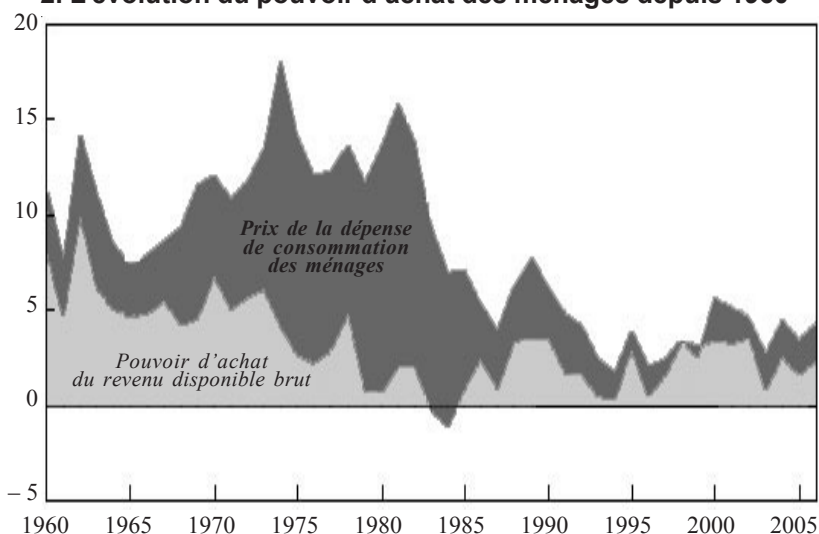
1. Un pouvoir d'achat en croissance...

Les statistiques officielles sur le pouvoir d'achat sont issues de la comptabilité nationale. Elles montrent une progression continue malgré un fort ralentissement de cet indicateur au fil du temps, progression qui entre en dissonance avec l'importance du pouvoir d'achat dans les préoccupations des Français.

Au cours des décennies passées, il y a eu deux phases bien distinctes :

- de 1960 à 1974, le pouvoir d'achat a augmenté au rythme moyen très élevé de 5,7 % par an ;
- depuis le premier choc pétrolier, la hausse annuelle moyenne est de 2,1 % par an. Par tête, le pouvoir d'achat a été multiplié par deux de 1950 à 1968, puis il a doublé à nouveau de 1968 à 2000.

2. L'évolution du pouvoir d'achat des ménages depuis 1960



Source : Accardo et al. (2007, p. 62) d'après données INSEE, Comptes nationaux, base 2000.

Sur la période plus récente, on distingue deux moments contrastés :

- de 1998 à 2002, la progression est forte avec un taux annuel de 3,4 % ;
- à l'inverse, nous sommes depuis au taux moyen de 1,9 % par le double effet d'une décélération des revenus d'activité et d'un surcroît d'inflation (aux alentours de 2 %, ce qui reste raisonnable).

La croissance du pouvoir d'achat a donc connu un ralentissement sensible par rapport à la tendance de long et de moyen terme. Mais le ralentissement de la croissance ne signifie pas recul. Entre 2002 et 2006, le pouvoir d'achat du revenu disponible des ménages s'est accru en cumulé de 6,7 %. Visiblement, cet accroissement n'a pas suffi à contenter les ménages.

1. Taux de croissance du pouvoir d'achat

En %

2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007 (prév.)
3,4	3,6	0,8	2,6	1,7	2,3	3,2

Source : INSEE, Comptes nationaux.

L'INSEE prévoit⁽²⁾ une accélération de la croissance du pouvoir d'achat en 2007 de 3,2 % (après 2,3 % en 2006) qui reposerait sur un certain dynamisme des revenus d'activité – grâce aux effets combinés de l'amélioration du marché du travail (340 000 créations de poste), d'une pression à la hausse sur les salaires dans les secteurs à pénurie de main-d'œuvre et d'un recours plus important aux heures supplémentaires encouragé par la mesure de dé-

(2) Note de conjoncture de juin 2007 et point de conjoncture d'octobre 2007.

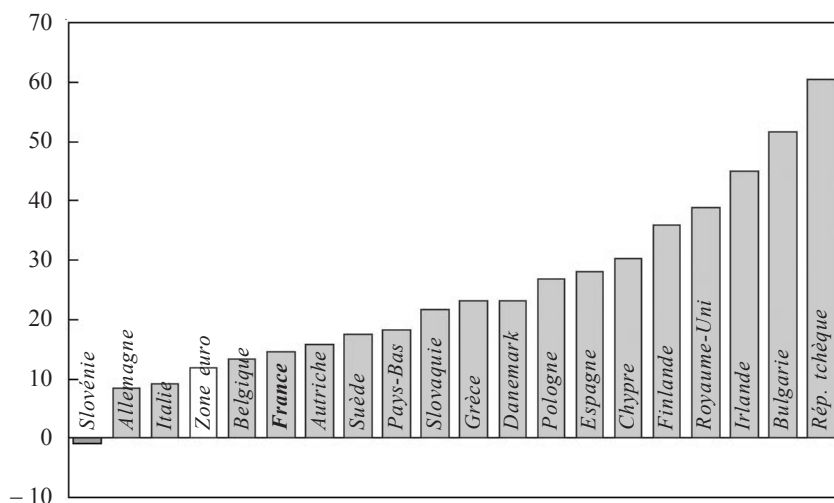
taxation les concernant – conforté, en outre, par l'accélération des revenus de la propriété. Les mesures d'allègement fiscal sur les revenus freineraient la progression des impôts sans néanmoins complètement l'endiguer.

Il est intéressant de comparer la situation française à celle d'autres pays de l'Union européenne sur moyenne période.

On constate que les trois « gros pays » de l'Union que sont l'Allemagne, l'Italie et la France – mais c'est aussi le cas de la Belgique et de l'Autriche – ont connu, pour des raisons différentes, de faibles croissances du pouvoir d'achat au cours de cette période, au point d'expliquer la piètre performance de la zone euro. Tous ces pays sont ou ont été confrontés à la nécessité de lourdes réformes structurelles.

À l'inverse, l'Espagne, le Royaume-Uni et l'Irlande ont obtenu d'excellents résultats avec une faible inflation au Royaume-Uni et des tensions sur les prix plus sensibles dans les deux autres pays.

3. Augmentation du pouvoir d'achat entre 1998 et 2006 dans certains pays de l'Union européenne



Sources : Eurostat, données réunies et mises en forme pour la Fondation Robert Schuman par Jean-François Jamet (2007) : *Policy Paper*, n° 50, 15 janvier.

2. ... mais une perception par les ménages en porte-à-faux vis-à-vis des données officielles

Le pouvoir d'achat est aussi devenu un thème sur lequel s'exprime un fort scepticisme à l'égard des chiffres publiés, car les ménages ne se contentent pas de revendiquer l'amélioration de leur pouvoir d'achat ; ils mettent en doute les statistiques qui soutiennent que celui-ci augmente.

Ainsi, alors que l'INSEE annonçait au début du mois d'octobre 2006 une augmentation de 2,3 % du pouvoir d'achat pour l'année, la population n'y

croyait guère, comme le montre le résultat du sondage réalisé quelques jours après par la Sofres pour le groupe de grande distribution Casino.

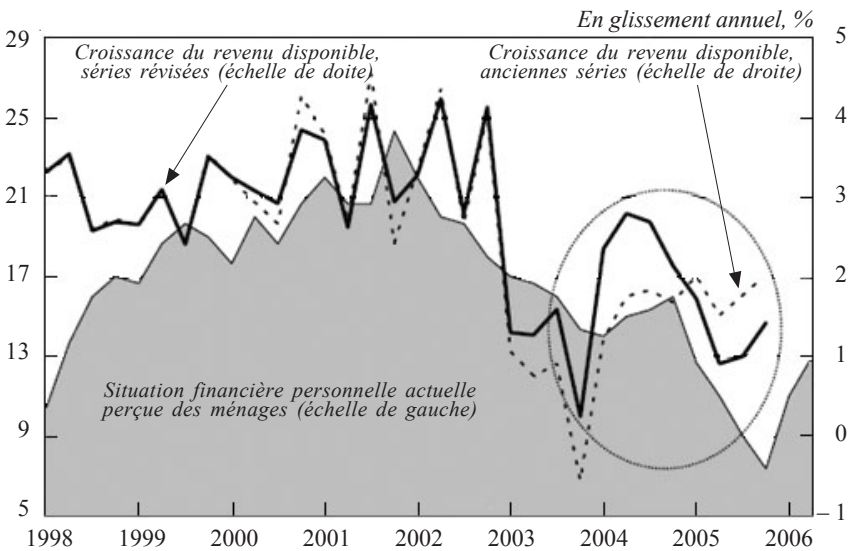
Les résultats de l'enquête mensuelle de conjoncture de l'INSEE auprès des ménages vont dans le même sens. Un décalage significatif apparaît à partir de 2004 entre l'évaluation par les ménages de leur situation financière et la mesure du pouvoir d'achat.

2. Les prévisions économiques de l'INSEE indiquent qu'à la fin de cette année, le pouvoir d'achat des Français aura augmenté de 2,3% en moyenne par rapport à l'an dernier. Sur ce point, laquelle de ces phrases correspond le mieux à votre attitude ?

	En %
Le pouvoir d'achat augmente, et d'ailleurs c'est bien le cas pour vous	9
Le pouvoir d'achat augmente pour d'autres, mais ce n'est pas le cas pour vous	21
Vous n'avez pas le sentiment que le pouvoir d'achat augmente ni pour vous ni pour d'autres	68
Sans opinion	2

Source : SOFRES, octobre 2006.

4. Situation financière personnelle perçue par les ménages et pouvoir d'achat mesuré



Source : INSEE, Datastream, repris de CAS (2006a).

Ce décalage entre les indicateurs de référence et les perceptions des ménages, symptomatique du sentiment de « défiance » de la population vis-à-vis des décideurs et des experts, est entretenu par l'importance accordée par les médias au thème du pouvoir d'achat et par l'intervention d'acteurs produisant d'autres statistiques plus conformes au ressenti des ménages. On se souvient des affiches placardées par les centres E. Leclerc en 2004, mettant en avant les résultats d'une étude commanditée au BIPE qui pointaient une baisse du « pouvoir d'achat effectif » des Français. Plus proche de nous, en septembre 2007, l'Institut national de la consommation (INC) annonce à la une de son mensuel *60 millions de consommateurs* « les vrais indices » à propos du pouvoir d'achat et conclut que sa progression a été bien plus faible que celle reprise dans les comptes nationaux. Cette divergence entre instituts publics, certes aux objectifs différents mais dont les sigles sont proches, ne fait qu'accroître la confusion (0,8 % de progression entre juin 2006 et juin 2007, soit 24 euros par ménage pour l'INC alors que l'INSEE annonce au même moment que le pouvoir d'achat devrait croître de 3,2 % en 2007, soit sa plus forte hausse depuis 2002).

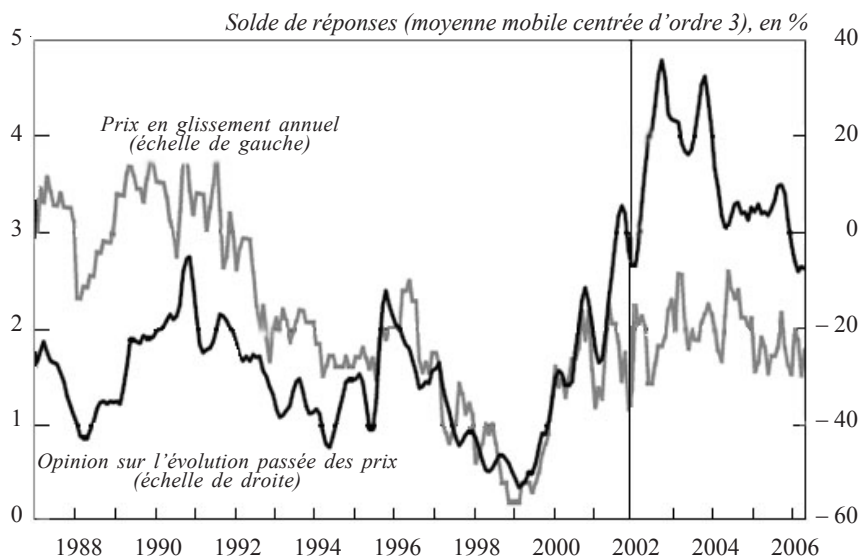
Il convient de se rappeler que des contestations des indicateurs ont déjà eu lieu dans le passé. On se souvient par exemple qu'une grande organisation syndicale publiait dans les années soixante-dix un « contre-indice » des prix face à celui réalisé par l'INSEE. Cette polémique – particulièrement vive à l'époque – s'est éteinte avec le recul de l'inflation au cours des années quatre-vingt. Elle a néanmoins connu quelques soubresauts dans les années quatre-vingt-dix. À ces occasions déjà, certains commentateurs faisaient part du sentiment d'une perte de pouvoir d'achat au sein de la population, alors que les chiffres officiels montraient simplement un ralentissement – certes sensible – de sa progression. Mais la polémique restait modérée en comparaison de ce qu'elle est devenue depuis deux ans.

3. La dérive des prix – surtout lors du passage à l'euro – au premier rang des accusés

Les raisons que l'on peut trouver à la perception d'une stagnation ou d'une baisse du pouvoir d'achat sont de nature très diverse. On trouve dans l'ordre décroissant d'importance : le « passage à l'euro » (nettement en tête des réponses dans tous les sondages avec 38 % de réponses dans celui déjà cité de mars 2007, alors que nous sommes plus de cinq ans après le changement de monnaie dans la vie quotidienne), « la hausse des prix dans beaucoup de postes de consommation » (23 %), la « stagnation ou hausse insuffisante des revenus » (17 %). Puis interviennent dans les réponses – avec des taux beaucoup plus faibles – la perte de l'emploi, la multiplication des sollicitations à consommer, l'instabilité professionnelle, la hausse des impôts locaux et la présence prolongée des grands enfants au domicile parental. Étrangement, n'apparaît pas la progression du nombre de personnes vivant seules – et cela à tous les âges de la vie – qui, en générant une hausse du nombre de ménages à population globale constante, entame très significativement le pouvoir d'achat par unité de consommation ; nous y reviendrons évidemment.

Ces résultats d'enquêtes illustrent qu'il y a dans la société française une étonnante façon d'aborder le pouvoir d'achat, tant du point de vue de l'opinion que des médias. Alors que le pouvoir d'achat résulte de la confrontation entre la dynamique des revenus et celle de la hausse des prix, on tend à concentrer l'observation sur ce deuxième facteur plutôt que sur le premier. Dans des pays comme le Royaume-Uni, l'Irlande ou les États-Unis – là où la croissance est plus dynamique – la préoccupation porte davantage sur la hausse prévisible des rémunérations, tant en valeur nominale que, bien sûr, en valeur réelle. Dans ces pays, l'inflation est parfois légèrement supérieure à celle de la France, sans que cela ne fasse débat au sein de la population. Tout se passe en France comme si, s'étant habitués à avoir de faibles augmentations de salaire voire une stabilité depuis de nombreuses années – en particulier à la suite de la modération salariale qui a accompagné le passage aux 35 heures –, les salariés attendaient en contrepartie une stabilité parfaite des prix.

5. Comparaison entre l'inflation réelle et l'inflation perçue



Source : INSEE, Datastream, repris de CAS (2006a).

Cela se traduit par une hypersensibilité à toute hausse des prix même lorsqu'elle est faible. Elle peut être justifiée mais ce n'est pas toujours le cas, à l'instar de celle du prix des fournitures scolaires lors de la rentrée 2007. Elle a démarré après qu'une association de consommateurs ait publié une étude chiffrant à 2 % cette hausse, alors que confronté à l'indice des prix de l'INSEE, le « dérapage » était inférieur à 0,5 %, soit bien moins que la marge de fiabilité de l'étude en question ! Cette polémique sur le prix des

fournitures scolaires n'est qu'une illustration du sentiment général que les prix dérapent, entraînant la dégradation du pouvoir d'achat, sans que l'opinion ne fasse preuve du discernement nécessaire sur l'amplitude des hausses et sur leur impact effectif sur leur pouvoir d'achat compte tenu du poids – souvent très faible – des postes incriminés dans le budget des ménages. En réalité, c'est à partir du courant de l'année 2001 que s'installe en France un décalage persistant entre l'inflation réelle et l'inflation ressentie par les ménages. Si la confusion entraînée par le passage à l'euro a sans conteste nourri ce décalage, sa persistance aujourd'hui, dans un contexte d'inflation maîtrisée, doit nous interroger.

4. Le « pouvoir d'achat » : un concept flou pour le non-spécialiste qui renvoie plutôt au « coût de la vie »

Une réflexion analytique et un travail pédagogique s'imposent. Il faut pour cela approfondir l'étude des opinions et des différences de sensibilité qui les composent, réfléchir sur les agrégats utilisés, s'interroger sur les éventuelles insuffisances des indicateurs actuels, déterminer leur strict champ de validité et de pertinence et proposer de les compléter par d'autres. C'est à cela que ce rapport est consacré.

Mais pour bien analyser l'« incompréhension » voire l'« incrédulité » de nos concitoyens à l'égard des données publiées, il faut se situer très en amont et partir de la définition même que l'on donne au terme lui-même. Pour l'économiste, le pouvoir d'achat est la quantité de biens et de services que l'on peut acheter avec le revenu disponible. Il suffit donc que la hausse des revenus dépasse celle des prix pour que le pouvoir d'achat progresse. De façon plus empirique, l'homme de la rue raisonne différemment : « son » pouvoir d'achat représente « sa » capacité à acquérir les biens et les services qui forment les standards du moment. Or, il est indéniable que depuis une dizaine d'années, les coûts supplémentaires résultant de l'apparition de biens et de services qui n'existaient pas auparavant, ainsi que des nouveaux modes de vie et de consommation devenus la norme, ont progressé plus vite que les revenus.

Équiper chaque personne d'un téléphone portable, acquérir un micro-ordinateur, s'abonner à Internet à haut débit... a généré des dépenses récurrentes, en outre prélevées souvent chaque mois sur le compte bancaire sans qu'on n'en ait la maîtrise. Une famille de deux adultes peut y consacrer plus de 100 euros par mois, ce qui peut atteindre 5 à 8 % du revenu courant. De manière globale, l'INSEE estime que les biens et services issus des TIC ont représenté en 2005 une dépense équivalente à 4,2 % du budget des ménages. Ce poids n'était que de 1,3 % en 1960. Pour faire face à ces nouveaux besoins, les consommateurs ont à la fois réduit leur épargne, souscrit du crédit, opté pour du *low cost* et du *hard discount* pour les produits les plus banalisés et, parfois même, réduit leur consommation en volume dans certains secteurs. Mais ils ont mal vécu cette nécessité de déclasser certains postes de leurs achats et de se priver de certains autres.

Ils ont ressenti cela comme un appauvrissement, une baisse du pouvoir d'achat, alors que du strict point de vue de l'analyse économique, il s'agit d'arbitrages dans un contexte de faible croissance ou de stabilité de leurs ressources.

On assiste donc à une confusion entre pouvoir d'achat et niveau de vie. Pour le dire autrement, personne ne conteste que le niveau de vie s'améliore. À la question « si vous deviez vous comparer à la situation de vos parents à votre âge ? », 70 % des enquêtés déclarent qu'elle est meilleure en ce qui concerne *le niveau de vie* : confort, équipement, loisirs (cf. IFOP-LSA, mars 2007)... En revanche, 42 % seulement jugent dans le même sondage qu'elle est meilleure en ce qui concerne *le pouvoir d'achat*, soit tout juste un peu plus que les 38 % qui la jugent moins bonne tandis que 20 % enfin la considèrent comparable. L'écart des réponses à ces deux questions prouve néanmoins que les Français peuvent très bien faire la distinction – lorsqu'on les met en situation d'y réfléchir – entre ces deux notions. Mais leur penchant naturel reste à les confondre, ce qui est aussi le cas d'une presse généraliste dont les journalistes sont probablement insuffisamment formés à la compréhension des indicateurs économiques.

Force est de reconnaître que pour nos concitoyens le pouvoir d'achat est un « concept flou ». Il n'y a rien de péjoratif à le constater. C'est également une notion qui, bien que portant sur le présent et le passé immédiat, est fortement influencée par l'évaluation de ses perspectives pour l'avenir tant à moyen qu'à long terme. Dans la même enquête, seulement 15 % des répondants s'estimaient « optimistes » à l'égard de leur pouvoir d'achat dans les prochaines années contre 67 % de « pessimistes » à cette époque, le solde n'étant ni l'un ni l'autre. Ainsi, déclarer que son pouvoir d'achat baisse est souvent la conséquence du cumul d'un constat d'insatisfaction à l'égard de la situation présente et d'une forte inquiétude pour l'avenir.

5. Disparités sociales et malaise des classes moyennes

Ainsi, au-delà des erreurs d'appréciation ou des biais dans la mesure, l'angoisse à l'égard du pouvoir d'achat est bien l'un des signes de la crise des classes moyennes qui ébranle aujourd'hui notre société. Là encore, il y a de nombreuses façons de définir ces dernières, mais il n'est pas absurde de considérer que les deux principaux éléments qui leur ont été constitutifs tiennent, d'une part, dans la capacité pour ce large groupe central d'accéder facilement aux modes de vie du moment et, d'autre part, à leur aptitude à jouir d'une sécurité minimale leur permettant de pouvoir se projeter dans l'avenir. La défaillance de ce second facteur vient aujourd'hui fortement potentialiser les difficultés à satisfaire le premier. Il est ainsi assez illustratif que, parmi les groupes les plus pessimistes à l'égard de l'avenir de leur pouvoir d'achat dans le sondage précédemment cité, figurent les employés (73 %), les salariés du public (70 %), les 50-64 ans (79 %) à côté d'autres groupes plus anciennement en déclin comme les ouvriers (73 %) et les habitants des communes rurales (70 %). Les seuls groupes optimistes sont les

jeunes de 18-24 ans (47 %) et les professions libérales et cadres supérieurs (47 %) ; pour ce premier groupe, cela s'explique aisément par un effet de cycle de vie, tandis que le second constitue la seule catégorie socioprofessionnelle qui s'estime pouvoir être gagnante dans le contexte de la mondialisation et de la financiarisation de l'économie.

Car, en revenant sur les chiffres « réels », lorsque le pouvoir d'achat évolue lentement, les disparités sociales prennent davantage d'importance. Pour certains groupes en dessous de la moyenne, on est juste au-dessus de 1 % d'évolution annuelle, ce qui est sans doute inférieur au seuil de perception. C'est d'ailleurs le constat publié par l'INSEE en juin 2007.

3. Niveau de vie moyen^(*) et évolution du pouvoir d'achat selon la catégorie sociale de la personne de référence du ménage

	Niveau de vie en 2004 (en euros)	Évolution en moyenne annuelle 1996-2004 (en %)
Agriculteurs exploitants	14 126	2,2
Artisans, commerçants et chefs d'entreprise	21 537	2,1
Cadres et professions intellectuelles supérieures	28 619	1,2
Professions intermédiaires	19 224	1,2
Employés	14 905	1,3
Ouvriers	14 183	1,6
Retraités	17 294	1,1
Chômeurs n'ayant jamais travaillé et autres inactifs ^(**)	13 237	2,2
Ensemble des individus	18 030	1,6

Notes : (*) Le niveau de vie ou revenu équivalent d'un individu d'un ménage est le revenu disponible du ménage divisé par sa taille mesurée en unités de consommation ; (**) Les chômeurs sont classés comme actifs selon leur profession antérieure ; s'ils n'ont jamais travaillé, ils sont regroupés avec les autres inactifs.

Source : INSEE-DGI, Enquête Revenus fiscaux, 2004.

Ce sont ainsi les retraités, les employés, les professions intermédiaires et les cadres qui ont été les « perdants relatifs » de la période récente. Leur pouvoir d'achat individuel a progressé d'un tiers de moins que la moyenne de la population. Pour les groupes situés aux deux extrémités de l'échelle sociale, la situation a été un peu plus favorable que pour la moyenne. Cela est corroboré par l'analyse des progressions par décile de revenu. Les premiers et derniers déciles ont connu, au cours de cette période, des progressions annuelles moyennes respectives de 2,7 et 2,3 %, tandis que pour les déciles du milieu de la distribution, les taux étaient autour de 1,9 %. Ces calculs sont établis à partir des seules évolutions des composantes du revenu. On verra qu'il est possible de les affiner en faisant intervenir les structures de consommation de ces différentes catégories de ménage, sans que cela ne modifie le sens des résultats. On verra également qu'il est désor-

mais indispensable de prolonger ces analyses par la prise en compte de critères tels que la taille du ménage et sa structure. À revenu disponible brut global donné, la progression du nombre de personnes vivant seules ainsi que celle des familles monoparentales font baisser le pouvoir d'achat individuel.

6. Un indice des prix jugé coupable

Il serait néanmoins absurde de penser que nos concitoyens sont seulement victimes de leurs angoisses psychologiques ou des conséquences de formes de vie différentes, même si le pouvoir d'achat, constituant la façon de solvabiliser tout ce qui fait la vie quotidienne, apparaît comme un bon réceptacle pour ce type d'interrogations. Peu à peu, au fil du temps, des questions d'apparence très technique concernant la construction des indices se sont fait jour et se sont répandues au sein de la population. Les quatre principales sont certainement les suivantes, elles ont toutes trait à la difficile mesure de l'inflation ; on les cite ici dans l'ordre décroissant de leur importance médiatique au cours de la période récente :

- avec le passage à l'euro, n'y a-t-il pas eu des augmentations massives de certains prix peu ou mal prises en compte dans l'indice des prix ?
- ne doit-on pas introduire le coût d'acquisition des habitations dans l'indice des prix alors qu'aujourd'hui ne figurent que les loyers et les charges aboutissant à minimiser le poids de la fonction logement ?
- l'ensemble des dépenses contraintes progresse avec la multiplication des contrats par abonnement de toutes sortes, réduisant la fraction du revenu sur laquelle des arbitrages à court terme sont possibles ; ne faut-il pas en tenir compte dans l'indice ?
- le renouvellement accéléré des produits impose au consommateur des améliorations « forcées » de la qualité par la disparition d'anciennes références plus rudimentaires, et celui-ci n'accepte pas aisément que cela soit considéré comme une augmentation du volume de sa consommation presque sans incidence sur la mesure des prix ; comment en tenir compte ?

Nous allons dans les pages qui suivent reprendre toutes ces interrogations et tenter de leur fournir des réponses à partir d'un balayage le plus exhaustif possible des différents facteurs qui apparaissent devoir être recensés pour comprendre si le « réel » est bien mesuré par les instruments aujourd'hui disponibles et pourquoi il existe un décalage si fort entre le « réel » et le « perçu ». Pour cela, nous allons distinguer plusieurs séries d'effets à prendre en compte. En voici la présentation.

7. Les biais de perception : quand les ménages se trompent

Une première manière de réduire la fracture entre le mesuré et le perçu – rassurante pour les producteurs de statistiques mais peut-être plus inquiétante pour ce que cela impliquerait sur le plan sociétal – est d'admettre que les ménages, victimes de biais de perception, se trompent dans l'évaluation de la dynamique des prix et dans celle de leur pouvoir d'achat.

Il n'y a pas de possibilité pour le consommateur d'optimiser son budget sans une information claire, complète et permanente sur les systèmes de prix. Or, dans une société de l'information – et désormais du e-commerce – obsédée par les concepts de « transparence » et de « traçabilité », cela n'a jamais été aussi difficile à réaliser. Les obstacles à cet égard sont nombreux. Évidemment, le passage à l'euro, parce qu'il impliquait une déstabilisation radicale des référentiels de prix, a constitué un violent séisme. Indiquons toutefois que la crise des prix liée au changement de monnaie s'est cristallisée sur les produits de grande consommation – notamment alimentaires – et sur certains services – café, restauration en particulier – et que, par effet de calendrier, cela coïncidait presque avec les pleines retombées inflationnistes de la loi Galland, ainsi que celles résultant de l'application de la réduction du temps de travail qui a renchéri le coût horaire du travail.

Mais il nous semble tout autant essentiel d'insister sur d'autres changements structurels qui ont introduit au cours de la période récente des biais de perception sur les prix comme la généralisation des promotions et du « *low cost* » à toutes les familles de biens et de services jusqu'à l'apparition dans de nombreux secteurs du « gratuit ». D'autres biais de perception résident également dans la sous-estimation par le consommateur des améliorations de qualité de ce qu'il acquiert, se traduisant souvent par une progression, invisible à ses yeux, du volume de sa consommation.

Les biais de perception concernent également la mesure des revenus. Par exemple, les ménages ont tendance à ne pas intégrer à la perception de leurs revenus le produit de leur épargne, qui est souvent assimilé à une simple et naturelle augmentation de la valeur des placements, confortée par la défiscalisation fréquente des revenus qui en sont issus. Plus fondamentalement sans doute, lorsque la rémunération du travail devient plus flexible, qu'elle varie d'une année à l'autre, qu'elle est distribuée d'une façon irrégulière au cours de l'année, les consommateurs tendent à la sous-estimer. Conformément à la théorie économique, cela pourrait contribuer à réduire l'estimation de leur « revenu permanent », et donc leur consommation. Ce n'est pas ce à quoi on assiste cependant. À cela s'ajoute l'accroissement du désir d'achat, associé en grande partie à l'apparition de nouvelles offres de biens et de services issus des NTIC. Cette hausse du « vouloir d'achat » dans un contexte de morosité de la croissance du pouvoir d'achat, en nourrissant un sentiment de frustration, a très probablement joué un rôle important dans l'appréciation biaisée que les ménages ont pu avoir de l'évolution de leur niveau de vie.

8. Les effets d'agrégation : quand l'approche macroéconomique occulte l'hétérogénéité des situations individuelles

Une deuxième piste d'interprétation dirait que ni les statistiques, ni les ménages ne se trompent mais, simplement, que les statistiques adoptent une perspective macroéconomique là où les ménages sont naturellement enclins à considérer les choses de leur point de vue individuel.

Nous sommes désormais dans une société où l'individualisme a façonné notre appréhension de la réalité, au point que les agrégats macroéconomiques, pour être crédibles, doivent rencontrer l'« expérience faite par chacun ». Pour cela, il est indispensable de produire des tables de passage qui, pas à pas, conduisent de la situation vécue, dans laquelle chacun peut se reconnaître, à la situation moyenne ou globale. En tout premier lieu déjà, il convient de déflater les indices globaux par la croissance de la population générale, mieux encore de celle du nombre de ménages, et même enfin du nombre d'unités de consommation pour tenir compte de la réduction de leur taille. Dans un contexte où le pouvoir d'achat global n'a progressé au cours des années récentes que de 1 à 3 %, cela permet de constater qu'en moyenne et individuellement, il a souvent été proche de la stagnation.

Mais quel sens donner à une moyenne ? La dynamique des revenus est inégale. Par exemple, au cours des dernières années, les revenus d'activité ont progressé sensiblement moins vite que les revenus du patrimoine. Les revenus salariaux ont augmenté de manière très inégale selon les individus, notamment en fonction des écarts de durée du travail et de durée d'emploi, mais aussi en raison du poids très variable des compléments de revenus. Les ménages sont inégaux également dans leur degré d'exposition à l'inflation : selon les spécificités de la structure de leurs dépenses, ils se trouvent plus ou moins exposés aux conséquences d'une dynamique des prix résumée par le taux d'inflation mais qui, en réalité, est très différente selon les catégories de produits. Depuis peu, des « indices de prix catégoriels » sont désormais fournis selon l'âge du chef de ménage, le revenu, la catégorie socioprofessionnelle, la taille du ménage et, surtout, le statut d'occupation du logement. Sans que les différences soient spectaculaires, les résultats démontrent néanmoins que les différentes catégories de ménages subissent inégalement l'inflation et qu'en particulier les prix ont évolué plus rapidement pour les personnes disposant de faibles revenus. Cet effet se trouve accentué si l'on combine cette approche avec la prise en compte des « dépenses contraintes », car celles-ci pèsent plus lourdement et sont en croissance plus rapide chez les moins aisés.

La logique de la désagrégation poussée à son terme aboutit à l'idée de confectionner des indices « sur-mesure ». Pour cela, plusieurs instituts statistiques européens, dont l'INSEE, ont mis au point des simulateurs à partir desquels – en faisant varier les coefficients budgétaires – chacun peut obtenir de façon sommaire et très approximative l'indice le mieux adapté à la structure de sa consommation. Ces techniques qui consistent à établir des ponts entre l'indice général et la situation de chacun ont avant tout des vertus didactiques. Il serait exagéré d'en attendre davantage.

9. Les difficultés à mesurer correctement « l'évolution du coût de la vie »

Troisième voie de réflexion, la plus inconfortable. Les conventions présidant à la mesure de la dynamique des prix ne conduiraient-elles pas à une évaluation erronée de l'évolution du pouvoir d'achat, ou à tout le moins à

une mesure qui ne correspond pas à ce que les ménages ressentent comme le coût de la vie ?

Le strict objectif de l'IPC (dont est issu le dénominateur dans le calcul du pouvoir d'achat) est simple et clair : mesurer l'inflation. Cela est en particulier nécessaire pour les indexations prévues dans de nombreux contrats afin de protéger les parties des effets de la dépréciation de la monnaie. Or cela, on l'a compris, est loin de suffire pour rendre compte du coût de la vie. Bien que les méthodologies soient harmonisées internationalement, les conventions et le champ d'observation ne sont pas identiques dans tous les pays. Pour preuve, il existe un indice européen « harmonisé » pour calculer l'inflation dans la zone communautaire. Cet « IPCH » est du coup un peu différent de l'IPC communiqué au public et sur certains aspects on peut souhaiter que le second se rapproche du premier. Est-il toujours justifié par exemple que l'IPC se singularise en n'intégrant pas les prix – et donc leurs variations – du secteur hospitalier public ou bien, en ce qui concerne les autres dépenses de santé, qu'il retienne les prix bruts là où l'IPCH préfère traiter les prix nets, c'est-à-dire après prise en charge par l'assurance-maladie ? Dans une période où la tendance est aux déremboursements, cela minimise la hausse des prix à la charge du consommateur.

Mais la question essentielle est certainement celle du logement. On sait qu'en comptabilité nationale, l'acquisition d'un logement est un acte d'investissement pour le ménage et non de consommation. Comment nier pourtant que l'inflation foncière alourdit davantage le coût de la vie de ceux qui décident aujourd'hui de devenir acquérant par rapport à leurs prédécesseurs d'il y a cinq ou dix ans ? Une prise en compte dont les modalités sont complexes et pour laquelle existent plusieurs possibilités techniques doit être envisagée.

La juste compréhension et la prise en compte des changements de qualité constituent un autre aspect particulièrement délicat. Lorsqu'un produit composant l'échantillon sur la base duquel est calculé l'IPC disparaît et doit être remplacé en cours d'année, il existe plusieurs techniques pour évaluer le changement de niveau de qualité entre les deux et pour en neutraliser les conséquences sur l'indice. Car rappelons-le, pour l'économiste, la qualité est l'une des composantes du volume de la consommation, avec la quantité, et, en conséquence, elle ne doit pas influencer sur le calcul de l'inflation. Mais le plus souvent, le changement de niveau de qualité s'effectue tout simplement chaque début d'année lorsque des produits nouveaux sont intégrés dans le suivi des prix parce que les transactions les concernant deviennent significatives, tandis que d'autres quittent l'échantillon. Ainsi existe-t-il des téléviseurs à écran plat et à tube cathodique alors que seuls les prix de ces derniers étaient suivis il y a encore peu de temps et que d'ici quelques années seuls les prix des premiers continueront à être analysés. Pour l'INSEE, si en moyenne un téléviseur à écran plat coûte plus cher qu'un téléviseur à tube cathodique, il ne s'agit pas du même produit et donc le passage de l'une à l'autre de ces références augmente le volume de la consommation mais

jamais le prix qui lui ne cesse de baisser puisque c'est le cas pour chaque référence prise individuellement. Le consommateur, lui, ne perçoit pas les choses ainsi. Sans nier que s'améliorent au fil du temps les récepteurs de télévision, il n'en conclut pas – bien au contraire – que le coût associé à leur acquisition diminue.

Alors que s'accélère le renouvellement des références dans la distribution, la mesure de la qualité et donc de ses changements s'avère particulièrement complexe. Peut-on éviter une part de subjectivité lorsqu'il s'agit de distinguer entre un réel supplément de qualité et un pur effet de marketing ? Comment mesurer l'amélioration de qualité dans les services, par exemple dans les « *hot lines* » ? Il n'est pas improbable que le *trend* permanent d'amélioration de la qualité, pas toujours perceptible par le consommateur mais bien réel pour autant, ne soit pas intégralement pris en compte dans l'indice. C'est l'une des conclusions du rapport Boskin (1996) qui a évalué aux États-Unis la fiabilité du calcul de l'inflation. Mais, dans le même temps, les améliorations de qualité bien souvent s'imposent aux consommateurs, car les nouveaux produits chassent purement et simplement leurs prédécesseurs ou bien parce que les nouveaux standards de qualité s'imposent comme normes de consommation. Dans cette optique, pour le consommateur, le coût de satisfaction de ses besoins – le « coût de la vie » – augmente sensiblement plus vite que ne le dit l'IPC.

S'il demeure particulièrement difficile de mesurer l'évolution des prix, c'est aussi parce que la façon de les établir se transforme à mesure que des pratiques de distribution et de consommation nouvelles se font jour. Comment parfaitement intégrer, par exemple, les pratiques promotionnelles qui accordent des réductions indirectes, différées, voire même personnalisées comme dans les programmes de fidélisation et de distribution de points d'achat ? D'une façon générale, comment effectuer la stricte répartition des prix et des volumes sur laquelle repose l'IPC lorsque l'on a affaire à des offres commerciales sous forme de bouquets de services ou de forfaits ? À ces questions, il n'existe pas aujourd'hui de réponses adéquates, si l'on reste dans le strict cadre d'une décomposition de la consommation des ménages en biens et services élémentaires supposés vendus dans des conditions identiques à l'ensemble des ménages.

Si l'on se situe dans la stricte cohérence de l'IPC, il n'y a pas de raison de penser qu'un biais significatif existe dans un sens ou dans l'autre. Ce qui tend à signifier que pour mieux répondre à la demande sociale actuelle, il s'agira plutôt de chercher à compléter l'IPC par des indices complémentaires que de penser que l'IPC en tant que tel serait mal élaboré. Nous proposerons certaines pistes à cet égard, en particulier un indice fondé sur l'observation de l'évolution des prix moyens et une approche fondée sur le coût de satisfaction des unités de besoin. On peut en effet penser que les Français ont tort de ne pas se reconnaître dans les indices proposés, mais ils sont trop nombreux dans ce cas pour que les statisticiens et les économistes se drapent dans leurs certitudes.

10. Du pouvoir d'achat à la qualité de la vie et au bien-être

La polémique qui s'est installée dans notre pays sur la mesure du pouvoir d'achat est aussi le reflet de la relativité historique des instruments de mesure de l'économie. La mesure macroéconomique du pouvoir d'achat et l'IPC nous renvoient à la fois aux objectifs qui ont prévalu à la construction de ces indicateurs ainsi qu'aux représentations du fonctionnement de l'économie qui dominaient à une certaine époque, celle de l'économie fordienne de l'après-guerre et des Trente glorieuses. Ces indicateurs butent aujourd'hui sur une réalité économique et sociale qui a beaucoup évolué : rôle central de l'innovation dans les formes de la concurrence qui accélère le rythme de renouvellement des produits ; économie servicielle qui, d'une part, renforce chaque année davantage le poids des services dans la consommation des ménages (dont la mesure des prix pose de redoutables problèmes théoriques et méthodologiques) et, d'autre part, conduit de plus en plus les offreurs à dépasser l'offre de produits standards pour tenter de proposer des « solutions » personnalisées à leurs clients, à travers des offres composites souvent associées à des formes de contractualisation s'éloignant de l'échange marchand ordinaire ; mais aussi complexification de la stratification sociale dans une société devenue hypermoderne, s'accompagnant d'une hétérogénéité croissante des trajectoires économiques et personnelles des individus...

La crise de confiance dans les indicateurs économiques doit nous inciter à les faire évoluer (ainsi que les représentations qui les sous-tendent) afin de les adapter aux caractéristiques fondamentales du système économique et social contemporain. Cette réflexion sur les indicateurs peut aller jusqu'à la discussion même du rôle que tient la mesure du pouvoir d'achat dans le pilotage de l'économie et le débat public. L'importance de ce rôle tient grandement à l'amalgame couramment pratiqué, à la fois par l'économiste et l'homme de la rue, entre le pouvoir d'achat et le niveau de vie, voire la qualité de la vie. L'écart qui s'est creusé entre le mesuré et le ressenti est aussi une invitation à remettre en cause un lien qui, au final, n'a rien d'automatique.

Et si les opinions émises par les ménages sur l'évolution de leur pouvoir d'achat étaient en fait le reflet d'un sentiment diffus d'une dégradation de la qualité de la vie (du « bien-être »), tenant à la convergence de phénomènes aussi variés que la montée des risques globaux, de l'insécurité professionnelle, du stress au travail, des inquiétudes sur les conséquences sanitaires et environnementales de nos modes de vie, d'un manque de visibilité sur l'avenir... ? Il convient donc aussi de se pencher sur la construction d'indicateurs de qualité de vie et de bien-être, mieux à même de refléter le vécu des personnes et d'offrir d'autres guides aux décisions publiques que les seuls indices actuels.

1. Les biais de perception

L'écart entre l'inflation mesurée et l'inflation perçue, ou bien celui entre la croissance du pouvoir d'achat et l'appréciation que les individus portent sur l'évolution de leur situation financière résultent, pour partie, de biais de perception. Par cette expression, nous désignons la distance que les processus de cognition sont susceptibles d'introduire entre une réalité objective, d'un côté, et la perception et les représentations qu'en ont les acteurs, de l'autre. Il s'agit à la fois d'une « préférence pour la subjectivité », conséquence d'une société où tout s'organise désormais autour du ressenti individuel de chacun et non plus comme dans le passé à partir d'une situation globale qui affecte un large collectif de population, mais aussi de l'importance nouvelle de la « psychologie dans la consommation ». Il est clair, en effet, que la composante psychologique prend de plus en plus d'importance dans la mise sur le marché de nouveaux produits de consommation, mais aussi dans la façon de les vendre (publicité, détermination des systèmes de prix). Dès lors, cela vaut aussi dans la perception d'autres composantes comme le pouvoir d'achat. Pour le dire autrement, le consommateur n'est pas de « mauvaise foi », même s'il lui arrive de ressentir une baisse de son pouvoir d'achat alors qu'elle ne se constate pas dans la réalité. Évidemment, ces biais de perception sont d'autant plus importants que l'on se situe dans des périodes où les évolutions réelles sont faibles. Voici quels sont les principaux biais de perception qu'il nous semble indispensable d'« objectiver ».

En premier lieu, la conjonction du passage à l'euro, de l'intensification des politiques promotionnelles dans le commerce, du développement de nouvelles offres « *low cost* »... a eu pour effet de renforcer le degré d'attention des consommateurs sur le niveau des prix – ou plutôt de certains prix –, de les inciter à dévier de comportements routiniers et à engager davantage de ressources dans l'observation des prix, leur comparaison, leur évaluation, lorsque cela était possible. Ce surcroît de vigilance est précisément intervenu au moment où la hausse des prix s'accélérait sur une partie de l'offre.

En deuxième lieu, l'évaluation que les consommateurs forment de l'évolution de leur pouvoir d'achat ne résulte pas d'un calcul systématique et rigoureux mais d'une inclinaison à focaliser sur certains produits et certains postes budgétaires, tandis que de façon symétrique ils focalisent également sur certaines composantes de leurs revenus. Or, parmi les biens et services dont les prix sont couramment utilisés comme points focaux pour évaluer l'inflation, nombreux sont ceux qui ont connu une poussée inflationniste durant la période qui nous intéresse. Autre facteur : la perception de l'évolution de leur pouvoir d'achat par les consommateurs se trouve sans doute biaisée par la manière dont évolue la charge associée à l'ensemble des dépenses vécues comme « contraintes ». Symétriquement, la perception par les ménages de l'évolution de leurs revenus se fonde sur un champ qui diffère sensiblement de celui du revenu disponible brut suivi par l'INSEE, et qui a connu une évolution récente plus défavorable. Il est clair par exemple que ce sont les évolutions des revenus d'activité et en particulier des salai-

res dont le suivi est privilégié, bien plus que celle des revenus de l'épargne. De même, il est probable qu'une part importante des ménages éprouve des difficultés à mesurer au jour le jour l'évolution de la pression fiscale.

Il ne s'agit évidemment pas de prétendre que la divergence d'appréciation entre ce que disent les statistiques et le ressenti des intéressés n'aurait aucun fondement objectif et ne résulterait que d'erreurs d'appréciation de la part des ménages. Nous nous attacherons dans la suite de ce rapport à mettre en lumière les sources de cette divergence qui relèvent des conventions de mesure. À cet égard, le même thème ou le même poste de consommation peut se retrouver à la fois dans les biais de perceptions et dans les difficultés de mesure objective. Toutefois, la compréhension des facteurs à l'origine de ces biais de perception pourra nous fournir des pistes de réflexion en vue de la proposition d'indicateurs d'évolution du pouvoir d'achat qui soient plus proches du ressenti des ménages.

1.1. Le passage à l'euro focalise les mécontentements

Dans tous les pays qui sont passés à l'euro, on constate une perte de repère durable des citoyens à l'égard du système de prix. En France, cela est clairement perceptible dans la mesure de l'écart entre l'inflation perçue et l'inflation mesurée. Alors que cet écart était d'environ 1 à 2 % jusqu'à 2001, il a brusquement atteint 3,5 à 4 % de 2002 à 2003 pour redescendre à 3 % depuis 2004. Cela a abouti à une contradiction d'analyse majeure. Alors que les instituts de conjoncture mesurent un ralentissement de l'inflation par comparaison avec les chiffres de la décennie quatre-vingt-dix, les ménages au contraire percevaient un retour inflationniste marqué, puisque leur estimation était bien supérieure à celle de la décennie précédente.

1.1.1. Un décalage entre inflation mesurée et ressentie plus durable en France que chez nos voisins

C'est en Italie que le décalage entre le ressenti et le réel a été maximal. En revanche, c'est en France qu'il semble durable à la différence du cas des autres pays où il a désormais disparu. En Allemagne, par exemple, ce décalage, qui a été très fort, est désormais résorbé. La Banque de France (2007) et la Banque centrale européenne (2003) disposent d'indicateurs de mesure de ces décalages.

Il est possible également que le contexte de relèvement des taux d'intérêt par la Banque centrale européenne (BCE) – au cours de la période récente – ait pu être interprété par les ménages comme une confirmation par certaines structures officielles de leur sentiment d'un retour de l'inflation, lié à la nouvelle monnaie, puisque la BCE apparaît comme le gendarme des prix au sein de l'Euroland. La dialectique de la communication des banquiers centraux – « il y a une grande maîtrise de l'inflation mais la menace est là et justifie le relèvement des taux » – ne passe pas forcément très

facilement auprès du grand public. Mais, à cet égard, pourquoi y aurait-il une situation propre à la France ? Certainement parce que le passage à l'euro est intervenu à un moment de ralentissement de la progression des rémunérations dans notre pays, du fait de la modération salariale qui a suivi le passage aux 35 heures, produisant un effet de ciseaux sur les deux termes qui permettent de mesurer le pouvoir d'achat : moindre progression du numérateur et estimation d'une progression plus élevée du dénominateur.

Néanmoins, les prix ont augmenté avec le passage à l'euro, peut-être un peu plus que les statistiques officielles ne l'ont dit (0,2 % d'effet spécifique), mais certainement bien moins que la plupart des Français ne le pensent (dans les sondages, c'est souvent la première cause déclarée de hausse des prix) ! Pas facile de distinguer le vrai du faux, le fantasme du réel, ce qui est spécifique du changement de monnaie de ce qui correspond, pour d'autres raisons, au sentiment de perte de pouvoir d'achat. On ne peut oublier les hausses de l'immobilier, de l'essence et du tabac qui ont eu d'autres causes que le changement de monnaie. Tentons d'y voir clair, avec le recul du temps.

1.1.2. Une adaptation approximative par « logique floue »

Nombreux étaient les prophètes de catastrophes avant l'arrivée des nouveaux billets, y compris parmi les professionnels de la grande consommation. Beaucoup prédisaient une pagaille au point que les consommateurs se seraient mis à se restreindre sur une partie de leurs achats, faisant courir le risque d'une récession économique.

Tout cela n'a pas eu lieu et les habitudes se sont transformées, davantage qu'on pouvait le penser. Les experts pensaient que les consommateurs allaient réagir de façon appliquée et cartésienne, en apprenant les nouveaux prix au fur et à mesure, d'abord ceux des dix produits les plus fréquents, puis les dix suivants, et ainsi de suite en s'appuyant sur le double affichage présent dans toutes les boutiques, dès 2001.

Las, les Français s'y prirent tout autrement ! Ils raisonnèrent globalement, comparant le prix total de leur caddie en sortie de caisse en euros avec celui des semaines passées en francs. « J'en ai désormais pour 85 euros, alors qu'il y a peu encore, je ne dépassais pas les 500 francs. La hausse dépasse donc les 10 % ! ». Mais si cela était dû aux prix, il fallait aussi tenir compte des quelques produits supplémentaires rajoutés dans le chariot qu'on n'achetait pas auparavant !

Car si l'euro a pu donner l'impression de la vie chère, en revanche et paradoxalement, il a aussi laissé croire que certaines « bricoles » étaient presque données. L'achat d'impulsion – ce qu'on n'acquerrait pas si l'on y réfléchissait vraiment ! – devenait plus facile avec de nouveaux seuils symboliques : 1, 5 ou 10 euros. Difficile de refuser à son enfant ce petit sachet de bonbons à 0,85 euro ! Alors qu'avant, pour 5,50 francs, on hésitait davantage ! Mais les consommateurs, en tant que parfois « faiseurs de prix », ont aussi contribué à cette inflation supplémentaire. L'exemple des pourboires est tout à fait probant. Les travaux de psychologie économique vien-

nent à l'appui de cette représentation de consommateurs victimes d'une forme particulière d'illusion monétaire (voir notamment Burgoyne et *al.*, 1999, Raghubir et Srivastava, 2002 et Gamble, 2006). Soumis à un changement d'unité monétaire, ils tendent à minorer l'importance des prix lorsque ceux-ci sont exprimés par une faible valeur nominale alors qu'ils les surestiment dans le cas inverse. Cette sous-estimation des « petits prix » dépend cependant de l'importance que représente la dépense. Pour les achats coûteux, les prix sont plus systématiquement comparés au revenu, ce qui devrait théoriquement faire disparaître l'illusion nominaliste. Toutefois, les expérimentations réalisées par Gamble (2006) semblent apporter un certain soutien à l'hypothèse de Marques (1999) de l'existence d'un « effet de compression » : pour évaluer le prix d'un bien coûteux dans une unité monétaire peu familière, les consommateurs auraient tendance à considérer la différence entre leur revenu et la dépense. Exprimée en valeur nominale faible (en euros), cette différence serait perçue comme plus faible que lorsqu'elle est exprimée en valeur nominale élevée (en francs). Autrement dit, l'emprise budgétaire d'une dépense importante est évaluée plus défavorablement dans le cas d'une unité monétaire à faible valeur nominale. Ceci contribue sans doute à expliquer pourquoi les consommateurs ont, par exemple, si mal vécu la hausse de l'immobilier.

Le changement d'unité monétaire constitue une perte de repère traumatisante, surtout lorsque la conversion est complexe. En Allemagne, par exemple, le calcul était bien plus simple puisqu'un euro équivalait pratiquement à deux anciens deutsche marks. Mais avec 1 euro = 6,56 francs, comment procéder ? Pour ceux qui arrondissent à l'unité supérieure (7 francs), il est facile d'arriver à des prix en euros bien plus élevés que leur ancienne expression en unité monétaire nationale. Mais c'est l'inverse pour ceux qui calculent avec un arrondi 1 euro = 6 francs. Il est probable que selon un mécanisme bien connu de « rationalisation psychologique », les consommateurs ont fait soit l'un, soit l'autre, en fonction de leurs achats. Néanmoins, cette complexité de calcul explique en partie que la défiance subsiste durablement en France, alors qu'elle semble avoir disparu en Allemagne.

1.1.3. Les effets inflationnistes bien visibles du passage à l'euro

L'appréciation par les ménages des effets inflationnistes du passage à l'euro n'est pas fondée sur une analyse systématique et rigoureuse de la dynamique de l'ensemble des prix à la consommation, à l'image de ce que pratique l'INSEE. Cette appréciation est focalisée sur l'observation d'un nombre limité de prix qui correspondent le plus souvent à des achats courants. Le fait est qu'un nombre significatif de ces prix, servant de points focaux, a connu une dérive inflationniste à l'occasion du passage à l'euro, créant un effet de halo quant à la perception générale de la dynamique des prix par les ménages.

Le « petit noir », dont le tarif servi en salle a augmenté de 6 % entre août 2001 et avril 2002 est emblématique. Mais on pourrait citer également

les services de restauration ou d'hôtellerie. L'écran de fumée provoqué par le changement d'unité monétaire a bel et bien été exploité par certains pour améliorer leurs marges. Il faut, pour incriminer les entreprises, distinguer entre les petites et les grandes, entre celles qui vendent des produits et celles qui proposent des services. Certains ont certainement abusé sans scrupule : le plombier, le dépanneur, le garagiste, tous ceux qu'on sollicite presque à genoux, même s'il ne faut évidemment pas pour chaque métier étendre ce comportement à toute la profession. Que risquaient-ils face à des clients qui ont tellement besoin d'eux, alors qu'ils n'étaient soumis à aucun engagement collectif, que les contrôles sont bien difficiles dans leur domaine et que... les prix sont libres ? Pour certains d'entre eux, cafetiers, boulangers (en l'occurrence, ces derniers ne vendent pas un service mais le raisonnement est le même), le prix unitaire de l'expresso ou de la baguette devenait suffisamment bas dans la nouvelle monnaie pour que l'augmentation de quelques centimes d'euro puisse apparaître comme peu visible et susceptible de rapporter gros, compte tenu des volumes ! Ce qu'ils avaient négligé, c'est que, répétés tous les jours, ces achats ont établi le jugement que les prix s'emballaient. Est-ce donc la conséquence d'une insuffisance de concurrence dans ces secteurs ? Oui, mais pas seulement. En effet, les produits et services qui ont augmenté rapidement font appel à une main-d'œuvre souvent rémunérée au SMIC. Les hausses du salaire minimum intervenues depuis 2001 (coups de pouce, harmonisation après le passage aux 35 heures) peuvent expliquer une partie de la hausse des prix.

Notons cependant qu'il y a eu des allègements de charges corrélatives. Il est possible que le réflexe des chefs de ces petites entreprises ait été de répercuter immédiatement les hausses de salaires imposées, sans intégrer les économies générées par les baisses de charges : le contexte de changement d'unité monétaire ayant favorisé ce comportement.

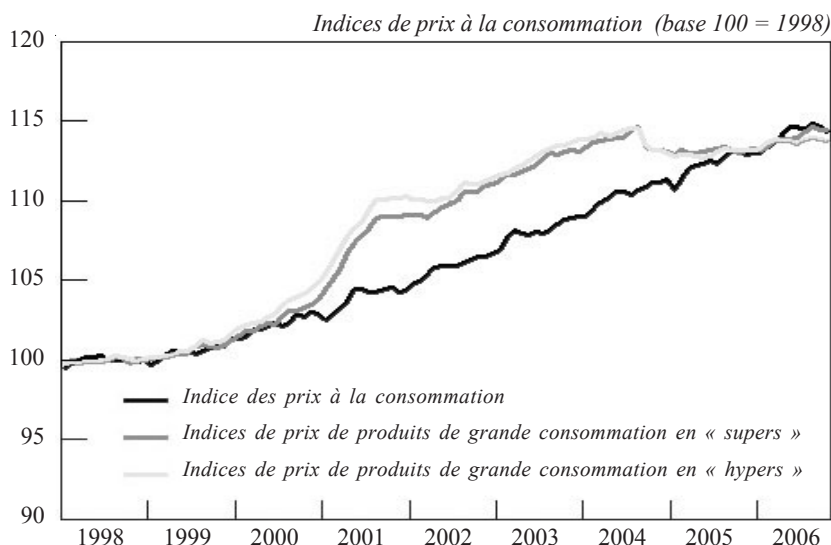
Que s'est-il passé du côté de la grande distribution, lieu des achats réguliers pour beaucoup de consommateurs ? Des accords de modération ont été passés durant les quelques mois qui encadraient le passage à l'euro. Du coup, les augmentations ont eu lieu avant et se sont répétées après la fin de cette période... La pratique des « prix psychologiques », courante sur les marchés de grande consommation, a facilité la dérive. En marketing, le prix de détail n'est pas établi à partir du prix de revient auquel on appliquerait – comme jadis – un coefficient multiplicateur. Non, on fixe le prix à la limite acceptable par le client : « à quel prix accepterait-on d'acquérir tel nouveau paquet de céréales pour le petit-déjeuner, à la fois riche en tout pour être en forme et pauvre en ce qui pourrait faire prendre quelques grammes de graisse inutile ? ». Si l'on aboutit à moins de 4 euros comme prix acceptable, alors on affichera 3,95 euros, quels que soient les prix des ingrédients et les coûts du processus de fabrication... Il est facile de comprendre que dans un premier temps, on a cru qu'avec l'euro les limites d'acceptation psychologique des consommateurs seraient relevées et, du coup, les nouveaux tarifs ont été supérieurs à ceux des produits qu'ils remplaçaient.

Mais le passage à l'euro n'est pas seul responsable de la dérive inflationniste dans la grande distribution. La loi Galland, adoptée en 1996 afin de

tenter de réguler les relations industrie-commerce, a eu pour effet de neutraliser la concurrence par les prix pour les produits de grandes marques entre les enseignes de la grande distribution. Elle a favorisé l'émergence d'un cercle vicieux dans lequel les grands industriels ont eu tendance à accroître les prix figurant dans leurs conditions générales de vente en prévision des concessions qu'ils se verraient contraints d'accorder aux distributeurs sur le plan des marges arrières. La conséquence a été une poussée inflationniste – bien réelle – des prix des produits de marque vendus dans la grande distribution, que la confusion associée au passage à l'euro a grandement favorisée.

La baisse des prix négociée mi-2004 par Nicolas Sarkozy, alors ministre de l'Économie et des Finances, marque l'achèvement de cet épisode inflationniste dans la grande distribution. Cette baisse est prolongée par les remises en cause successives de la loi Galland. Depuis 2004, la hausse des prix dans la grande distribution est inférieure à l'inflation. C'est au même moment que l'inflation perçue par les ménages retombe après les sommets de 2002 et 2003. L'écart entre l'inflation mesurée et l'inflation perçue demeure cependant en France substantiel.

6. Le passage à l'euro a masqué le décrochage des prix des grandes surfaces alimentaires



Source : INSEE.

Si la dérive inflationniste a été bien réelle concernant un certain nombre de biens et services particulièrement « visibles » du point de vue des consommateurs, il existe aussi de nombreux produits dont les prix ont baissé ou, en tout cas, bien moins augmenté que l'indice général. C'est le cas, par exemple, des automobiles, des appareils ménagers, du matériel informatique, de la Hi-fi. Pour ces produits, la mesure de l'effet qualité peut donner

lieu à débat (voir section 3). Jusqu'en 2000, les prix de ces appareils et ceux des produits alimentaires évoluaient parallèlement. Depuis 2000, l'écart d'inflation entre ces deux catégories de produits s'est accru.

L'exploitation des économies d'échelle et l'amélioration des technologies de production nourrissent les gains de productivité qui sont à l'origine de la baisse du prix de certains de ces produits. Pour d'autres (et quelquefois les mêmes), la dynamique des prix favorable aux consommateurs provient surtout du déplacement des lieux de production en faveur des importations en provenance de pays à bas salaires. De 2002 à 2007, la proportion des biens de consommation importés dans l'ensemble des biens de consommation est passée de 49 à 57 %. Bien entendu, les baisses de prix constatées dans ces secteurs ont contribué à la faible augmentation de l'indice des prix à la consommation.

4. Palmarès des plus fortes baisses et des plus fortes hausses de prix entre 2001 et 2006

En %

	Taux de croissance
Matériel de traitement de l'info, dont micro-ordinateurs	- 59
Matériel vidéo	- 55
Poste téléphonique	- 53
Caméscope	- 51
Appareils de photo, instruments d'optique, d'observation	- 47
Téléviseurs	- 43
Autres appareils électro-acoustiques	- 29
Lave-vaisselle	- 20
Lave-linge, sèche-linge	- 18
Appareils de cuisson	- 15
Disques et cassettes enregistrées	- 14
Disques et cassettes vierges	- 11
Aspirateurs et autres gros appareils ménagers	- 10
Jeux et jouets	- 10
Réfrigérateurs, congélateurs	- 9
Produits pharmaceutiques	- 7
Vêtements de sport ou de loisirs pour hommes et garçonnets	- 7
Ensemble de l'indice des prix à la consommation	10
Bière et cidre consommés dans les cafés	15
Cafés et autres boissons chaudes consommés dans les cafés	17
Médecins	20
Locations de chambres d'hôtel	21
Gaz de ville	22
Assurance santé complémentaire	22
Bijouterie, joaillerie	22
Supercarburants	22
Enlèvement des ordures ménagères	23
Employé de maison	23
Réparation horlogerie ou bijoux	24
Auto-écoles	25
Loyers des résidences de vacances et gîtes ruraux	27
Réparation de véhicules personnels (heure de main-d'œuvre)	34
Gazole et GPL	36
Tabac	56
Fiouls domestiques	66

Source : Accardo et al. (2007) d'après données INSEE.

En procédant à la comparaison des prix des produits importés des pays de délocalisation à ceux des produits similaires exportés par la France, Fontagné (2005) calcule que l'importation nous fait économiser quelque 22 milliards d'euros (en 2002), soit, en moyenne, une économie de 940 euros par ménage et par an. Ce type de calcul suppose cependant une neutralité des comportements de marge des importateurs et des distributeurs. Or, manifestement, l'intégralité des baisses de prix liées aux délocalisations ne se retrouve pas sur les étiquettes, comme on a pu le constater à l'occasion de la levée des quotas sur les importations de textile chinois.

En tout état de cause, alors que les ménages ressentaient une accélération de l'inflation, certains prix ont baissé. Ils ont cependant moins frappé l'opinion que les hausses observées ailleurs, confirmant le fait, bien connu des chercheurs en marketing (*cf.* Monroe, 1973), que la perception des consommateurs est plus aiguë lorsque les prix s'élèvent que lorsqu'ils baissent. Le fait qu'il s'agisse généralement, pour cette deuxième catégorie, de produits dont l'achat est occasionnel (souvent moins d'une fois tous les cinq ans) constitue, bien sûr, un facteur aggravant.

Au total, au lieu de rassurer, le passage à l'euro a confirmé le sentiment de défiance si couramment répandu dans notre société à cause de cette perception de la vie chère. Dans les sondages d'opinion, depuis l'euro, chaque année, une proportion plus importante de consommateurs considère que son arrivée est plutôt une mauvaise chose. Et pourtant, malgré ces apparences et ces débuts chaotiques, les consommateurs se sont faits à la nouvelle monnaie. On ne voit plus de double affichage dans les magasins. La *logique floue* qui a prévalu possède ses avantages – rapidité, raisonnement global – mais aussi ses inconvénients – importance donnée à certains prix et pas à d'autres, incitation à acheter parfois bien plus que nécessaire. Une fois passé le premier mécontentement, les consommateurs ont réagi. Ils ont modifié leurs choix et désormais ils achètent moins cher dans le *hard discount* ou sur Internet. L'euro les a incités à mieux arbitrer dans leur budget et à faire jouer la concurrence, c'est une bonne chose, même si beaucoup vivent cette réactivité comme une contrainte. Ils devraient au contraire s'en réjouir. Ils sont devenus des acteurs économiques plus réactifs. Reste des domaines où l'incompréhension demeure. C'est là où semblent exister des ententes de prix, une offre insuffisante face à la demande, des « *packages* » de services complexes à démêler. Mais là encore, ce n'est pas l'euro le principal responsable.

1.2. Le brouillage de la notion du prix « juste »

Les brusques augmentations de prix qui se sont produites au moment du passage à l'euro ont nourri un sentiment de défiance à l'égard des acteurs de l'offre, suspectés de profiter des circonstances pour accroître leur rentabilité sur le dos des consommateurs. Ce contexte a été favorable à la mise en doute de la « vérité des prix », mise en doute par ailleurs alimentée par la

conjonction de l'essor durant la même période de nouvelles politiques promotionnelles et d'offres à bas prix – voire gratuites – qui ont contribué à brouiller les repères sur les prix et sur le rapport qualité/prix.

1.2.1. Le développement des offres à prix bas et du « gratuit »

Les dix dernières années ont été le théâtre de la montée en puissance des offres à bas prix :

- le développement des formules « *hard discount* », d'abord dans le commerce alimentaire (Lidl, Aldi, Leader Price, Ed...) où sa part de marché est passée de 9 % en 2000 et 13,4 % en 2005, puis, plus tardivement et de manière moins spectaculaire, dans le commerce non alimentaire (Brico Dépôt, Vet'Affaires, Parti Prix...);

- l'essor des produits à marque propre des distributeurs (MDD), qu'il s'agisse des MDD traditionnelles ou des produits « premiers prix ». La progression de leur poids dans les achats des ménages a été conjoncturellement favorisée par les effets pervers de la loi Galland qui ont incité les distributeurs à retrouver un peu de l'agressivité tarifaire perdue sur les produits des grandes marques au travers d'une tarification compétitive de leurs marques propres. Plus structurellement, l'essor des MDD et, plus généralement des « marques enseignes », témoigne d'une mutation profonde de l'organisation des marchés de grande consommation s'accompagnant d'un basculement vers l'aval des fonctions marketing, cf. Moati, 2001);

- le développement des offres « *low price* » dans un nombre croissant de secteurs : le transport aérien (Easy Jet, Ryanair...) et l'hôtellerie (Formule 1, Première Classe...), mais aussi l'automobile (la Logan), la téléphonie et, plus récemment la banque (la carte bancaire « *low cost* » du Crédit agricole) ou la coiffure (Tchip);

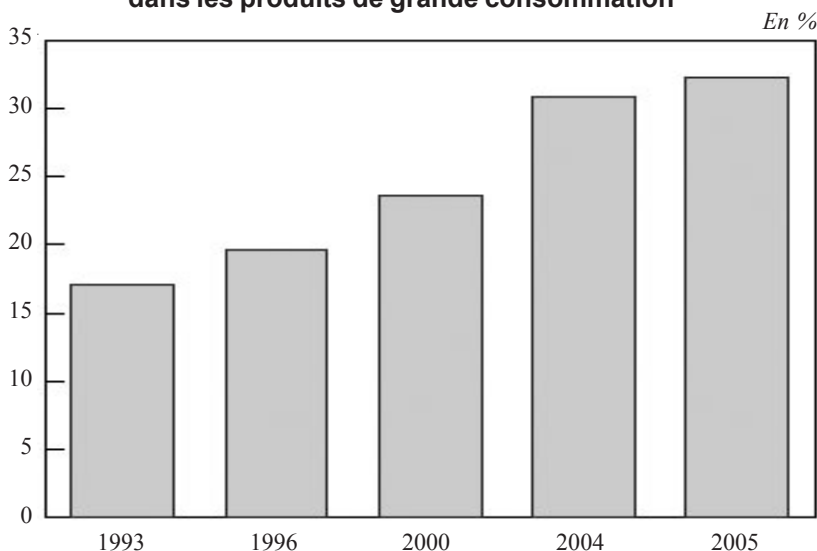
- la promotion par les pouvoirs publics des médicaments génériques, réputés offrir les mêmes propriétés thérapeutiques pour un prix très inférieur à celui des princeps;

- l'apparition de nouvelles formes de ventes à « prix cassés » sur Internet : cyberdiscounteurs (Cdiscount, Rueducommerce, Boostore...), sites CtoC (eBay, Price Minister...) servant de plateforme à un nombre croissant de professionnels écoulant des biens neufs, sites de ventes privées (Venteprivée, achatVIP, Fruitrouge) supposés écouler les excédents de production et les fins de collection... On compte huit sites à prix cassés appartenant à chacune de ces catégories dans la liste établie par Médiamétrie des quinze sites de e-commerce qui ont été les plus fréquentés au cours du semestre 2007. La palme revient à eBay : près de 40 % des internautes visitent le site au moins une fois par mois...

Cette montée en puissance des offres à bas prix a favorisé un déplacement du référentiel en termes de rapport qualité-prix de nombreux consommateurs. Selon les résultats de l'enquête « Commerce alimentaire » du CRÉDOC réalisée en juin 2005, un consommateur sur deux considère que

les produits premiers prix sont de qualité égale aux produits de grandes marques. Cette proportion atteint presque trois consommateurs sur quatre concernant les produits MDD. Dès lors, comment justifier des écarts de prix très significatifs entre ces différentes catégories de produits ? La question se pose avec d'autant plus d'acuité que les écarts de prix entre les MDD et les premiers prix, d'une part, et les produits de grandes marques, d'autre part, ont eu tendance à s'accroître jusqu'en 2004 alors que les distributeurs cherchaient à réaffirmer leur compétitivité-prix en utilisant leurs marques propres, non directement soumises à la loi Galland.

7. Évolution des parts de marché en volume des MDD dans les produits de grande consommation



Source : AC Nielsen.

Le développement des offres à bas prix a ainsi contribué à la mise en doute de la « vérité » des prix pratiqués par les circuits traditionnels. « Le consommateur a appris que le même produit pouvait être obtenu à des prix différents sans aucune justification réelle » (Canel-Depitre, 2002). Lorsque les écarts de prix ne sont plus perçus comme exprimant nécessairement des différences de qualité, ils alimentent un sentiment de cherté généralisée.

Les offres à prix bas s'imposent ainsi progressivement comme prix de référence. Paradoxalement, alors que ceci aurait pu alimenter le sentiment d'un gain de pouvoir d'achat, la principale conséquence semble avoir été, par contraste, de mettre en lumière le niveau élevé des prix « normaux ».

Cette mise en doute de la vérité des prix s'est trouvée aggravée par le développement du « gratuit ». Le gratuit s'est effectivement diffusé sous des formes variées au cours des années récentes, sous l'effet de la diffusion

des nouvelles pratiques promotionnelles (« un produit offert pour un produit acheté »), du modèle de l'audience dans les médias (développement de la presse gratuite) et sur Internet, avec la croissance spectaculaire des échanges de fichiers « *peer to peer* ». La multiplication des offres gratuites perturbe profondément la représentation traditionnelle du prix comme résultant de la superposition de coûts. Dès lors, quels sont les fondements réels des prix ? Car le gratuit est symboliquement bien plus que le point d'aboutissement de la tendance aux prix bas. Il laisse croire au consommateur qu'il échappe, en partie au moins, au marché et flatte ainsi sa contestation à l'égard du tout marchand. À titre d'exemple, cette publicité d'une grande chaîne de distribution alimentaire au printemps 2006 : « Nous vous donnons le deuxième lorsque vous achetez le premier, sur une série d'articles signalés en magasin ». Il s'agit donc d'une habitude – bien que substantielle – réduction de 50 %. Mais le vocable « don » est utilisé ici pour son pouvoir évocateur. Bien entendu, la publicité n'est pas mensongère et le consommateur n'est pas dupe, car c'est à son imaginaire que l'on s'adresse. Néanmoins, en procédant ainsi, on ne contribue pas à faire accepter l'idée qu'il existe un juste prix pour chaque bien sur le marché. Dans un autre domaine, le journal *Métro* affirme être devenu en septembre 2007 le deuxième quotidien national en nombre de lecteurs sur le territoire national. Par comparaison, les quotidiens payants ne peuvent qu'être perçus comme plus onéreux que jadis.

1.2.2. La mise en place des nouveaux instruments de politique promotionnelle

Afin d'enrayer l'évasion de leur clientèle vers le *hard discount*, les distributeurs alimentaires ont tenté de restaurer leur attractivité par le développement des nouveaux instruments de politique promotionnelle. Avec son « ticket », Leclerc a été en 2000 le premier distributeur à mettre en place un dispositif promotionnel permettant de transférer aux consommateurs, directement en euros, une partie de la marge arrière. Une fois l'efficacité constatée, les autres enseignes, les unes après les autres, se sont dotées de dispositifs similaires, Carrefour venant fermer le rang en 2003 avec le lancement de son « ticket cash ». La loi Galland ayant conduit à la neutralisation de la concurrence par les prix sur les produits de grande marque, les enseignes se sont livrées à une surenchère sur le plan des politiques promotionnelles, qui ont absorbé une part croissante de leurs revenus (et de ceux de leurs fournisseurs). La persistance de ces politiques promotionnelles en dépit de la réforme de la loi Galland a révélé l'existence d'un effet d'hystérésis dans ce domaine.

La grande distribution alimentaire est loin de faire cavalier seul dans le développement des nouveaux outils promotionnels. Les pratiques de ce genre se généralisent : accumulation de « miles » auprès des compagnies aériennes permettant de bénéficier de voyages gratuits ; approche similaire de la part de certaines chaînes hôtelières ; crédit de points de la part de stations

services permettant d'acquérir des « cadeaux » ; programmes de fidélisation multi-enseignes (S'Miles...) offrant cadeaux et réductions en tout genre ; cartes bancaires offrant un « cash back » de 1 % de l'ensemble des paiements effectués par son intermédiaire ; remboursement d'une fraction significative du prix d'un téléphone mobile après souscription d'un abonnement...

La prolifération des coupons de réduction, des crédits en points-cadeau ou en euros associés aux cartes de fidélité et autres ventes par lot ont participé à la mise en doute de la « vérité » des prix affichés. Sur quelle base les consommateurs fondent-ils leur perception de l'inflation : le prix affiché ou bien le prix effectivement supporté, une fois déduits les promotions, les avantages en nature, les points cumulés, les euros crédités... ? Il est probable, notamment en raison de la difficulté à calculer le prix effectivement supporté et du sentiment (entretenu par le marketing de l'offre) qu'il s'agit de conditions « extraordinaires », que la perception de l'inflation se fonde principalement sur les prix affichés. Le développement des politiques promotionnelles est ainsi partiellement responsable de certains biais de perception.

5. Moyens promotionnels en pourcentage du revenu brut

En %

1999	2000	2001	2002	2003
14,0	15,0	16,4	16,9	17,4

Source : Cabinet Deloitte in LSA, n° 1951, avril 2006.

1.2.3. La promotion de l' « achat malin »

La notion « d'achat malin » a été mise à l'honneur au cours des dernières années, notamment dans la presse magazine qui a multiplié les dossiers sur les mille et une manières d'optimiser ses achats. Cette valorisation de l'achat malin a contribué à la diffusion de l'idée selon laquelle acheter un produit au « prix normal », sans bénéficier d'aucune promotion, ristourne, ou d'aucun avantage ou cadeau... relevait de l'exception plus que de la norme. Même les consommateurs les moins soumis à la rigueur de la contrainte budgétaire se voient invités à se montrer plus malins que le système. Au total, la concomitance de ces évolutions intervenues sur les marchés de grande consommation a provoqué une remise en cause de la croyance selon laquelle les prix seraient le reflet des coûts et les écarts de prix au sein d'une même famille de produits l'expression des différences de qualité.

1.2.4. Au final, la perception d'un sentiment d' « injustice » dans la fixation des prix

On ne peut exclure que les dérives tarifaires qui ont été observées sur tel ou tel marché, ainsi que la multiplication d'opérations promotionnelles toujours plus spectaculaires, aient pu avoir des effets sur la perception des consommateurs en nourrissant un sentiment de défiance. La dérive des prix est

ressentie d'autant plus durement qu'elle est interprétée comme résultant de comportements « injustifiés » c'est-à-dire finalement « injustes ».

La recherche en socioéconomie a mis l'accent sur l'importance du sentiment de « justice » – au sens de faire l'objet d'un traitement considéré comme équitable – pour la compréhension de certains aspects du fonctionnement des marchés. L'idée générale est que les consommateurs attendent de la part des offreurs un comportement « juste » ; une déviation par rapport à ce comportement juste provoque des réactions en retour.

À partir d'un ensemble de travaux d'économie expérimentale, Kahneman *et al.* (1986) ont mis en évidence que les consommateurs considèrent comme injustes les comportements d'entreprise consistant à profiter d'un accroissement du pouvoir de marché pour modifier les termes de référence des transactions au détriment des clients (alors, qu'à l'inverse, il est considéré comme acceptable, par exemple, qu'une firme augmente ses prix pour maintenir son niveau de profit, par exemple en cas de hausse du coût des matières premières). Ces auteurs ont également montré le caractère répandu de comportements visant à résister aux traitements considérés comme inéquitables, voire à sanctionner les acteurs injustes, y compris lorsque cela peut comporter un coût (ou un manque à gagner) pour l'individu. De manière cohérente, Daskalopoulou (2007) a montré comment le sentiment de justice influence la décision de fréquenter tel ou tel point de vente alimentaire et le montant qui y est dépensé. Un certain nombre de « nouveaux » comportements de consommation qui ont été observés ces dernières années (déshatred pour les marques, attrait pour les offres à bas prix, montée d'une consommation engagée...) pourraient ainsi pour partie s'interpréter comme résultant d'une réaction des consommateurs à la montée d'un sentiment de défiance à l'égard de l'offre, consécutif à des pratiques considérées comme injustes. Ce sentiment a certainement contribué à biaiser la perception de la dynamique des prix par les ménages.

1.3. La montée du désir d'achat liée à la diffusion rapide de nouveaux standards de vie

La manière dont les ménages évaluent la progression de leur pouvoir d'achat n'est pas indépendante de l'intensité du désir de consommation. De la confrontation entre le pouvoir d'achat et le désir de consommation (le « vouloir d'achat », *cf.* complément F à ce rapport) découle l'intensité du sentiment de restriction et donc de frustration.

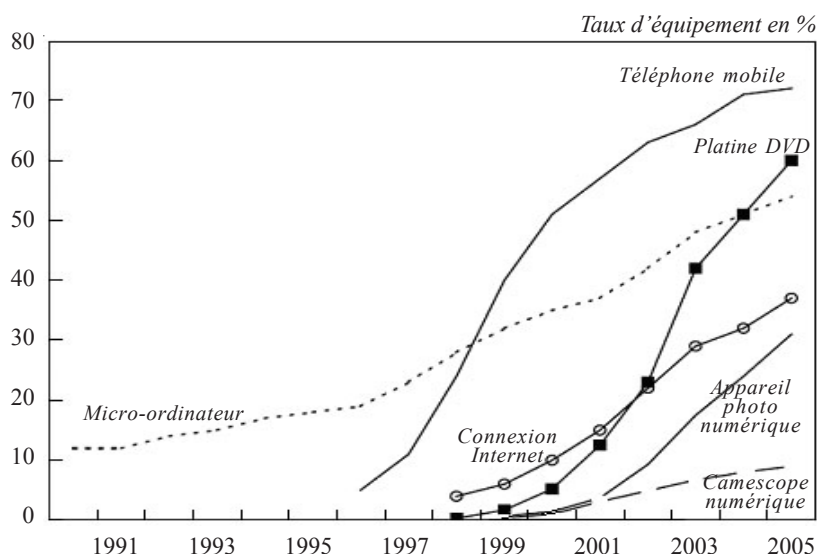
L'accroissement du temps libre amené par le passage aux 35 heures⁽³⁾ a pu stimuler le désir de consommation. Ce désir se nourrit de l'arrivée au cours des dernières années d'un vaste ensemble de nouveaux biens et services issus des NTIC.

(3) La contribution des 35 heures à la bonne tenue de la consommation en France, à notre connaissance, n'a pas été estimée et n'est généralement pas prise en compte dans l'évaluation de cette mesure controversée.

Ces biens et services sont apparus en grappe en quelques années seulement, pour la plupart à la fin des années quatre-vingt-dix. Ils ont été l'objet d'un fort engouement de la part des consommateurs et ont bénéficié d'une pénétration extrêmement rapide. La diffusion de certains d'entre eux (le téléphone mobile, l'ordinateur, la connexion Internet) s'est trouvée favorisée par le fait que leur acquisition ne relevait pas seulement de motivations hédonistes mais également d'un besoin d'adaptation des compétences professionnelles.

C'est le modèle du « consommateur entrepreneur » (cf. Rochefort, 1997), qui a fait, par exemple, que les grands-parents financent l'acquisition de ces produits pour leurs descendants, convaincus qu'ils leur devenaient indispensables.

8. Diffusion des nouvelles technologies dans la population française



Source : CRÉDOC (micro-ordinateur, téléphone mobile, Internet) et GfK (platine DVD, appareil photo numérique, caméscope numérique).

Ce brusque accroissement du « vouloir d'achat » est d'autant plus problématique qu'il porte sur un ensemble de biens et services relativement coûteux, en dépit d'une dynamique des prix généralement orientée à la baisse. Les consommateurs sont ainsi victimes d'un nouvel effet de ciseau entre un pouvoir d'achat en croissance lente et un appétit de consommer qui s'est brutalement accru et qui exigerait, pour être rapidement satisfait, un accroissement très significatif du revenu. Les ménages ont réussi à dégager des marges de manœuvre budgétaire en rognant sur leur épargne, en augmentant leur recours au crédit à la consommation et en procédant à des arbitrages : les produits de grande consommation, peu impliquants et répondant à des besoins déjà très couverts (alimentaires, produits d'entretien...),

en ont fait largement les frais ; et le déplacement des achats des produits de grandes marques vers les MDD et les premiers prix peut en partie être interprété de cette manière. Au total, l'INSEE estime que les achats de biens et services issus des NTIC ont représenté 4,2 % de la consommation des ménages en 2005 (contre seulement 1,3 % en 1960) (*cf.* Arthaut, 2006).

La vitesse de diffusion de ces nouveaux biens et services témoigne de leur intégration très rapide à la norme de consommation. Les téléphones mobiles, les platines DVD ou les appareils photo numériques n'ont mis qu'un an à un an et demi pour voir leur taux d'équipement passer de 10 à 20 %, alors qu'il avait fallu trois ans pour le téléviseur noir et blanc, quatre ans pour le réfrigérateur, sept ans pour le lave-vaisselle ou neuf ans pour le téléphone fixe pour franchir le même seuil (*cf.* Bigot, 2005)... L'urgence du besoin ressenti pour ces nouveaux biens et services se trouve ainsi fortement renforcée du fait qu'ils sont rapidement devenus des composantes des standards de mode de vie ; ne pouvoir y accéder suscite une frustration qui dépasse de beaucoup le simple fait de ne pouvoir jouir de leur usage. Ainsi observe-t-on que, contrairement aux biens d'équipement caractéristiques des Trente glorieuses dont la diffusion s'opérait graduellement en descendant l'échelle des revenus, les nouveaux biens et services se diffusent de manière beaucoup plus homogène au sein de la population. Les catégories modestes, qui semblent désormais se refuser à attendre patiemment le déroulement d'un processus ne leur ouvrant qu'avec délai l'accès aux produits nouveaux, tentent de composer avec la contrainte budgétaire en priviliégiant les variétés de produits et les circuits de distribution les moins coûteux... ce qui n'est pas exempt de frustrations. Le fait qu'il s'agisse de biens soumis à une obsolescence accélérée et de services faisant l'objet d'un enrichissement permanent ne fait qu'accentuer le phénomène.

Les effets de la tension entre la croissance du pouvoir d'achat et celle du vouloir d'achat se sont trouvés exacerbés par le fait que, durant la même période, les consommateurs ont eu à faire face à la croissance de la charge associée aux « dépenses contraintes » (voir section 1.5.4.)

1.4. La difficulté à accepter que la progression de la qualité augmente le volume de la consommation

Comme nous le verrons en détail plus loin, l'INSEE, dans le calcul de l'indice des prix, assimile « l'effet qualité » à une augmentation de volume. Autrement dit, l'arrivée d'un produit nouveau, dont l'écart de prix avec le produit qu'il remplace serait considéré comme totalement imputable à l'amélioration de sa qualité, ne modifierait pas le niveau général des prix. Cette manière de procéder, qui est tout à fait légitime lorsqu'il s'agit de mesurer l'inflation, explique une large part de la différence d'appréhension de la dynamique des prix entre les consommateurs et l'INSEE.

Considérons le cas emblématique de l'informatique, où les références se succèdent à un rythme accéléré. Chaque semestre, de nouveaux ordina-

teurs apparaissent mieux équipés en logiciels, plus rapides et plus puissants. Il est clair que l'amélioration de qualité est significative et permanente. Dans l'indice des prix, le prix du matériel informatique est en baisse⁽⁴⁾. Bien entendu, pour le consommateur, la perception empirique est très différente. Lui n'a pas réellement le choix. Tout d'abord parce que les nouvelles références constituent rapidement, non seulement la nouvelle norme sociale, mais surtout la norme technique qui s'impose au fonctionnement des logiciels. Dans la subjectivité de sa perception, le produit sera d'autant plus onéreux qu'il sera vite obsolète et qu'il conviendra, au bout de deux ou trois années seulement, de le remplacer par un modèle qui sera alors au goût du jour. Mais plus lourdement encore, il se trouvera contraint d'acquérir les nouvelles références pour la simple raison que celles-ci auront rapidement fait disparaître du marché les anciennes. Le prix théorique de l'ordinateur que définit l'INSEE après prise en compte de l'effet qualité est une fiction pour le consommateur. Le prix des ordinateurs, compte tenu de l'effet qualité, aurait diminué d'environ 15 à 20 % par an depuis 2000, ce qui signifie que le prix « réel » d'un ordinateur coûtant 1 000 euros en 2000 serait aujourd'hui d'environ 300 euros. Un consommateur qui se contenterait des fonctionnalités qu'offraient les machines de 2000 serait aujourd'hui bien en peine de trouver sur le marché un ordinateur (neuf) répondant à ses attentes et vendus aux alentours de 300 euros. Il sera donc contraint à consommer de la qualité supplémentaire.

S'il est emblématique, le secteur de l'informatique est loin d'être le seul concerné. La concurrence par l'innovation et la différenciation à laquelle se livrent les entreprises sur les marchés de grande consommation contribue d'une façon générale au raccourcissement du cycle de vie des produits par le lancement régulier de nouvelles références supposées de meilleure qualité ou incorporant de nouvelles fonctionnalités. Outre que ce renouvellement de l'offre est une source d'« inflation masquée » (les offreurs profitent de la perte de repère que provoque pour les consommateurs la difficulté à comparer les prix de l'ancienne et de la nouvelle référence à « qualité constante »), il est à l'origine d'un écart de perception de la dynamique des prix entre l'INSEE et les consommateurs. Pour l'année 2003, l'INSEE a évalué à 0,3 % l'influence de la correction de l'effet qualité sur l'indice des prix (*cf.* Guédès, 2004). Autrement dit, un indice des prix à 1,5 % correspond à une augmentation des prix nominaux de 1,8 %. Alors que le pouvoir d'achat progresse bon an mal an entre 1 et 3 %, un effet qualité même limité à 0,3 % est déjà de nature à introduire une distorsion entre le ressenti des ménages et la mesure officielle. Or, il y a tout lieu de penser que ces 0,3 % sous-estime l'importance de l'effet qualité dans le calcul de l'indice des prix⁽⁵⁾ car il ne résume que les substitutions en cours d'année entre produits de qualité différentes tandis qu'il n'intègre pas celles qui se font naturellement dans l'indice par le renouvellement, chaque début d'année, des produits composant l'échantillon suivi par l'INSEE.

(4) En réalité, l'INSEE a renoncé à procéder à des ajustements de qualité sur le matériel informatique en raison de l'importance des difficultés pratiques.

(5) Ce point sera abordé dans la section 3.

1.5. Une perception biaisée du revenu et de son évolution

Les biais de perception ne portent pas seulement sur la dynamique des prix mais aussi sur celle des revenus. Une première source de divergence entre l'évolution mesurée du revenu disponible des ménages et le ressenti des principaux intéressés renvoie à l'hétérogénéité des situations individuelles qui fait que nombre de ménages ont connu une évolution de leurs revenus qui diffère de la mesure macroéconomique. Nous reviendrons longuement sur ce point – qui ne constitue pas un biais de perception – dans la section suivante consacrée aux effets d'agrégation. Nous n'évoquerons pas non plus ici les sources de divergence qui découlent des méthodes utilisées pour mesurer le revenu des ménages et son évolution⁽⁶⁾. Nous nous bornerons simplement à pointer un certain nombre de raisons susceptibles de conduire les ménages à commettre des erreurs dans l'évaluation de leurs revenus.

1.5.1. Un contexte de modération salariale

Le revenu d'activité, et plus particulièrement les salaires, constitue la majeure partie du revenu disponible des ménages. Il n'est donc pas anormal que l'appréciation subjective par les ménages de la dynamique de leurs revenus (tout au moins pour les salariés) repose fortement sur la manière dont ils perçoivent l'évolution des salaires. Or, au cours des premières années de la décennie 2000, le salaire mensuel de base s'est installé dans un régime de croissance très lente, alors que les prix repartaient à la hausse, conduisant à une baisse en euro constant entre 2002 et 2003. Au total, sur la période 1998-2004, les salaires nets de prélèvements sociaux ont augmenté de seulement 0,6 % en moyenne par an dans le secteur privé et semi-public et de 0,3 % dans la fonction publique d'État, soit une croissance respectivement 2,5 fois et 5 fois plus lente que celle du revenu disponible brut par unité de consommation (*cf.* le complément A à ce rapport). Les effets de la dégradation de la situation sur le marché du travail se sont trouvés amplifiés par la mise en place de l'ARTT qui a exercé une contribution significative à la modération salariale (évaluée par Desplatz et *al.* (2003) à 0,3 point par an de 1999 à 2002). L'atonie de la croissance des revenus salariaux, dans un contexte d'inflation d'un certain nombre de prix de références, a certainement pesé lourd dans l'appréciation de l'évolution du pouvoir d'achat.

1.5.2. Une perception centrée sur le revenu permanent dans un contexte d'accroissement de la variabilité des revenus

Sur un registre plus subjectif, on peut formuler l'hypothèse selon laquelle les ménages fondent la perception de leur niveau de revenu et de son évolution sur ce que l'on pourra désigner (en prenant quelque distance avec le

(6) En effet, certains choix méthodologiques sur lesquels repose le calcul du revenu disponible des ménages sont susceptibles de générer un écart entre la mesure et la perception par les ménages. C'est le cas de la prise en compte dans le calcul du revenu disponible de « revenus imputés », et en particulier des « loyers fictifs » que les ménages propriétaires de leur logement sont supposés se verser à eux-mêmes. Le terme même de « fictif » suffit à se convaincre qu'il y a là une source de dissonance cognitive entre la mesure et le vécu...

concept friedmanien d'origine) comme leur « revenu permanent », c'est-à-dire un niveau considéré, avec un degré de confiance raisonnable, comme récurrent et sur la base duquel il est possible de construire des projets. Le revenu courant est donc composé d'une composante perçue subjectivement comme permanente, et qui servirait de base à l'évaluation qui est faite de l'évolution du niveau de vie, et une composante « transitoire », par définition potentiellement variable et, en tout cas, vécue comme incertaine car non récurrente. La composante transitoire, lorsqu'elle est positive, serait davantage perçue comme un « bonus » permettant de financer une dépense extraordinaire ou bien d'épargner. Cette composante « transitoire » du revenu des ménages s'est accrue au cours des années passées. Par exemple, la proportion de salariés du secteur marchand non agricole qui travaillent dans une entreprise qui a mis en place un dispositif de participation financière (intéressement, participation, plan d'épargne) est passée de 48 % en 1999 à 52 % en 2002 (cf. Cellier et Estrade, 2004), pour un montant versé qui a progressé de près de 33 % pour s'établir à plus de 10 milliards d'euros en 2002. En moyenne, il s'agit d'une somme représentant environ 0,8 mois de salaire (avec de très importantes disparités selon les catégories de salariés). Au total, les sommes versées au titre de l'intéressement, de la participation et de l'abondement des plans d'épargne d'entreprise ont représenté en 2004 3,3 % de la masse salariale (cf. CERC, 2006). Cette forme de rémunération, plus ou moins étroitement liée à la performance de l'entreprise et/ou du bénéficiaire, se distingue par sa variabilité au cours du temps. Selon l'enquête PIPA⁽⁷⁾ de la DARES, seulement un bénéficiaire de l'intéressement sur deux a reçu en 2003 une prime qui représente une part du salaire mensuel comparable à ce qui avait été perçu l'année précédente. Cette part tombe à 40 % pour la participation et 14 % de ceux qui en avaient bénéficié en 2002 n'en ont pas reçu en 2003. La montée de la précarité est un autre élément qui influe sur la perception du revenu permanent en générant une incertitude sur le niveau de revenu à court ou moyen terme. En 2004, 1,7 million de salariés était en contrat à durée temporaire (1,2 million en CDD et 500 000 en intérim). La part des salariés en contrat temporaire a fortement augmenté jusqu'en 2000, mais s'est stabilisée ensuite (cf. Fabre et de Riccardis, 2007).

Selon l'enquête réalisée en 2004 par la DARES et l'INSEE, « les contrats courts donnent aux salariés concernés une vision de leur avenir professionnel et personnel incertaine : 79 % des personnes en CDD et 81 % des intérimaires pensent que leur type de contrat entraîne un risque de chômage plus grand. De même, 85 % des salariés en CDD et 87 % des intérimaires pensent que leur type de contrat empêche de faire des projets à long terme comme, par exemple, acheter un logement » (Cellier et Estrade, 2004, pp. 2-3). Ainsi, que ce soit par l'évolution du partage entre la part fixe et la part variable de la rémunération salariale ou par l'augmentation de l'instabilité

(7) Enquête sur l'activité et les conditions d'emploi de la main-d'œuvre, volet participation, intéressement, PEE et actionnariat des salariés.

professionnelle, l'importance qu'accordent les ménages au caractère récurrent de leurs revenus a joué comme un biais de perception conduisant à une sous-évaluation de la croissance des revenus salariaux.

1.5.3. Des allégements fiscaux difficilement perçus comme augmentant le pouvoir d'achat

Depuis plusieurs années, l'État a mis en place de nombreux aménagements fiscaux destinés à « rendre » du pouvoir d'achat principalement aux classes moyennes. Lorsqu'il s'agit de modifications liées au barème de l'IRPP (impôts sur le revenu des personnes physiques), le bénéfice est perçu par les contribuables seulement une année après l'encaissement des revenus à l'origine de l'impôt, créant un décalage et « amortissant » le choc psychologique positif de la mesure.

Cela est encore renforcé lorsque les bénéficiaires reçoivent un chèque de l'État auquel ils ne s'attendaient pas, car leur droit à réduction d'impôts est plus important que le solde de leur dette à l'égard du trésor public. C'est ainsi, par exemple, que la politique visant à favoriser la diffusion des emplois de services a étendu le crédit d'impôt aux ménages non imposables. Pour ces derniers – pas toujours au courant de cette mesure – le remboursement par l'État, après coup, d'une partie de leur dépense apparaît parfois comme un « cadeau », un véritable effet d'aubaine.

Mais il faut surtout à cet égard faire une critique des conditions de distribution de la prime pour l'emploi. Destinée à renforcer l'attractivité du travail pour les bas revenus, cette mesure vise directement à bonifier le pouvoir d'achat des actifs. Beaucoup d'observateurs ont fait valoir qu'il serait judicieux que le montant de cette allocation soit versé chaque mois directement par l'employeur en même temps que le salaire et qu'elle figure sur le bulletin de paie. Or il n'en est rien. Pour des raisons liées à la lourdeur administrative du dispositif, les ménages perçoivent souvent en une seule fois le montant cumulé de la prime, et cela avec un temps important de retard. Lorsque ces mesures visent les catégories les moins aisées, les ressources qu'elles produisent servent bien à « soutenir la consommation ». En revanche, elles sont loin d'être toujours intégrées par les ménages dans le calcul de leur pouvoir d'achat, contribuant ainsi à en sous-estimer la mesure.

1.5.4. Une imparfaite prise en compte des revenus du patrimoine

Intéressons nous maintenant aux revenus du patrimoine. Ces derniers sont composés des revenus du patrimoine immobilier et ceux issus du patrimoine financier. Nous reviendrons plus bas sur les problèmes que pose l'imputation de loyers fictifs au revenu disponible des propriétaires occupant leur logement. Intéressons-nous ici aux revenus issus des intérêts reçus de placements financiers. S'il s'agit incontestablement d'une ressource pour les ménages, il est douteux qu'ils soient systématiquement perçus comme tel. La raison principale réside dans le fait qu'une part importante des inté-

rêts perçus se trouve *ipso facto* réinvestie, que ce soit de manière contractuelle pour les placements non liquides (épargne logement, assurances vie) ou parce que, plus ou moins consciemment, les épargnants capitalisent les intérêts acquis (livret A...). Certes, les intérêts accumulés finissent toujours, un jour ou l'autre, par sortir du circuit de l'épargne, mais ils sont alors perçus comme un revenu exceptionnel et non comme un élément des revenus courants. La mise en place des plans d'épargne d'entreprise ainsi que de politiques consistant à distribuer des stocks options ou des actions gratuites... transforme une part des revenus salariaux en épargne, généralement bloquée pour un certain nombre d'années. Ces formes de rémunération, en développement, sont rarement perçues comme une composante du revenu disponible.

1.5.5. Une perception focalisée sur le revenu « libéré » après paiement des dépenses contraintes

Dans l'esprit des consommateurs, la progression du pouvoir d'achat signifie généralement le gain de marges de manœuvre pour l'acquisition de biens et de services supplémentaires (ou pour l'épargne). Partant de cette idée, l'enseigne de distribution E. Leclerc a confié au BIPE en 2004 la réalisation d'une étude visant à construire un « indice de pouvoir d'achat effectif » ou « libéré », fondé sur l'évolution du revenu disponible des ménages une fois déduites les « consommations contraintes ». Le résultat du calcul dépend fondamentalement de la manière dont ont été définies les dites consommations contraintes. Dans cette étude, le BIPE définit comme contraintes les dépenses « contre lesquelles on ne peut rien ou presque rien en période de mauvaise conjoncture, puisqu'elles doivent de toute façon être payées. Elles sont généralement contractualisées, et l'arbitrage qu'en fera le consommateur a un coût : résiliation d'un contrat, recherche d'un nouveau logement... »⁽⁸⁾. Plus concrètement, il s'agit des loyers⁽⁹⁾, des charges liées au logement, des assurances obligatoires et des dépenses de transports collectifs, auxquels ont été ajoutés, par la suite, les remboursements des crédits à la consommation et des emprunts immobiliers, ce qui forme au total 33 % du revenu disponible brut des ménages en 2006. Les loyers constituent la composante la plus lourde de l'ensemble ainsi constitué (49 % en 2005), suivi des remboursements de crédit (30 %, dont 17 % pour les crédits immobiliers et 12 % pour les crédits à la consommation) et les charges liées au logement (14 %). Au total, les postes budgétaires associés au logement représentent près de 80 % des dépenses contraintes telles qu'appréhendées par le BIPE et jouent donc un rôle de premier plan dans l'évolution du revenu libéré.

(8) Dossier de presse, E. Leclerc, février 2004. Disponible sur : http://www.mon-pouvoir-dachat.com/pdf/CP-01_02_04.pdf

(9) Le BIPE comptabilise comme dépenses contraintes les loyers fictifs imputés aux propriétaires de leur logement, ce qui ne nous semble pas cohérent avec l'objectif de déboucher sur une mesure du pouvoir d'achat « effectif » des ménages.

On s'intéresse donc à la manière dont évolue le pouvoir d'achat de la partie résiduelle du revenu disponible. Compte tenu de la dynamique des prix associés aux différents postes de la dépense contrainte qui conduit à une croissance plus rapide que celle du revenu disponible, le BIPE observe, pour la plupart des années récentes, une croissance du pouvoir d'achat libéré des ménages significativement plus faible que la croissance du pouvoir d'achat global telle que mesurée par l'INSEE.

6. Comparaison de différents indicateurs de pouvoir d'achat

	<i>Évolution annuelle en %</i>					
	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Pouvoir d'achat :						
• effectif du consommateur	2,3	3,5	- 0,8	1,0	- 0,6	0,4
• définition INSEE	3,4	3,6	0,8	2,6	1,7	2,3
• par unité de consommation	2,7	2,9	0,2	1,6	0,6	1,4

Source : BIPE (2007), d'après données INSEE.

L'INSEE s'est récemment engagé dans la construction d'indices similaires à partir d'une définition légèrement différente du périmètre des dépenses prises en considération sous l'étiquette de « dépenses à engagement contractuel » (dépenses qui correspondent à des engagements difficilement renégociables, au moins à court terme)⁽¹⁰⁾ : logement, eau, gaz et autres combustibles ; services de télécommunication (hors matériel de téléphonie) ; assurances ; services financiers ; remboursement des emprunts immobiliers. L'ensemble a constitué en 2005 une dépense équivalant à 38 % du revenu disponible des ménages lorsque l'on impute aux propriétaires de leur logement un loyer fictif, ou à 26 % en excluant les loyers fictifs. Dans les deux cas, l'INSEE observe un accroissement significatif du poids des dépenses à engagement contractuel depuis 2002, principalement sous l'effet de la progression des dépenses liées au logement, mais aussi à celles associées aux assurances.

Ce type de démarche soulève nécessairement de nombreuses critiques qui tiennent tant à la définition du périmètre des dépenses contraintes qu'à l'idée même du caractère contraint de ces dépenses (dans la mesure où, sur la longue période, ces postes budgétaires peuvent faire l'objet d'arbitrages de la part des consommateurs). Il n'en demeure pas moins que ce type d'appréhension de la dynamique du pouvoir d'achat, cantonné à la partie discrétionnaire de la consommation des ménages, entre sans doute davantage en résonance avec la manière dont les ménages eux-mêmes évaluent l'évolution de leur niveau de vie que ne le fait l'approche traditionnelle du pouvoir d'achat. Ainsi, l'inflation récente des loyers, des charges de logement, de l'essence (qui n'entre pas dans le calcul du BIPE), en rognant sur les marges de manœuvre budgétaires de nombreux ménages, a incontestablement joué un rôle important dans le biais de perception concernant l'évolution du pouvoir d'achat.

(10) Note n°048/F340 du 29 septembre 2006 de la Division condition de vie des ménages de l'INSEE.

1.6. Conclusion : les indices fondés sur les dépenses contraintes doivent être régulièrement publiés et établis à partir d'une méthodologie consensuelle

Sur la base des différents biais de perception qui viennent d'être exposés, on est tenté de classer ces derniers en deux catégories : ceux qui résultent d'erreurs d'appréciation, dues notamment au brouillage des signaux, et vis-à-vis desquels l'action publique doit principalement porter sur la pédagogie ; ceux qui suggèrent des pistes d'adaptation des mesures statistiques afin d'élaborer des indicateurs, fondés techniquement, mais plus conformes à la nature de la perception que les ménages ont de l'évolution de leur pouvoir d'achat.

Une première voie de réponse aux biais de perception est de construire des indices de prix ou d'évolution du pouvoir d'achat qui, comme le font les ménages, focalisent sur certains postes budgétaires ou certaines catégories de prix.

C'est cette idée qui a été à la base du « chariot-type » en juin 2005, à l'initiative du ministre de l'Économie, Thierry Breton, avec la participation d'un certain nombre d'associations de consommateurs. Ce chariot est composé uniquement de produits de grande consommation vendus en grandes surfaces et de produits frais. Afin de tenir compte de la diversité des comportements de consommation, quatre versions de ce chariot-type ont été construites, correspondant aux spécificités des personnes seules de moins de 65 ans, des couples de plus de 65 ans sans enfant, des couples avec 2 enfants et des couples avec 3 enfants. La dynamique des prix est mesurée au moyen de relevés de prix dans 863 points de ventes de type hyper – et supermarchés. Dans le même esprit, Thierry Breton a annoncé en décembre 2006 sa volonté d'appliquer une approche similaire pour le suivi d'un « bouquet de services-types », mais le projet n'a pas abouti. À l'automne 2007, il semble que le suivi du « chariot-type » ait été interrompu.

Les indices fondés sur la notion de dépenses contraintes renvoient eux aussi à une logique de discrimination entre les différents types de dépenses des ménages et de focalisation sur celles qui sont supposées avoir, pour eux, le plus de sens. Les travaux qui ont été menés dans cette voie témoignent de sa fécondité pour résorber l'écart entre le mesuré et le perçu. Il convient toutefois de progresser dans la définition de la consommation contrainte. Pourquoi limiter les dépenses contraintes aux postes budgétaires retenus dans ces études ? L'alimentation en est exclue. Pourtant, se nourrir ne correspond-il pas à des dépenses de première nécessité ? Seuls les transports collectifs sont pris en compte. L'usage de la voiture individuelle n'est-il pas une contrainte en milieu rural ou périurbain ? La possession d'un téléphone portable n'est-elle pas devenue indispensable pour certaines catégories de la population (les demandeurs d'emploi, les jeunes...) ? L'épargne-logement et l'épargne-retraite, que certains ménages s'imposent sur un mode contractuel, notamment en réponse à l'augmentation des prix de l'immobilier et aux incertitudes qui pèsent sur l'avenir du système de retraites par répartition, ne doivent-elles pas être considérées comme des dépenses contraintes qui, à court terme, amputent le pouvoir d'achat discrétionnaire des ménages ?

La définition des dépenses contraintes retenues par le BIPE et, plus encore, celle de l'INSEE, mixent deux conceptions pourtant très différentes et qu'il conviendrait sans doute de mieux distinguer : d'une part, le caractère plus ou moins obligatoire de la dépense eu égard aux modes de vie contemporains et, d'autre part, le fait que la dépense présente un certain caractère d'irréversibilité, tout au moins à court terme, en raison de modes de facturation comportant un engagement de durée et de modalités de paiement par prélèvement automatique assortis de « coûts de sortie » (monétaires, temporels, psychologiques) significatifs.

Les deux conceptions ne se recoupent que partiellement : si les loyers ou les mensualités de remboursement d'un crédit immobilier sont à la fois des dépenses « contraintes » et des dépenses « pré-engagées », l'abonnement à un journal ou à un bouquet de chaînes de télévision, comme les mensualités de remboursement d'un crédit à la consommation, constituent certes des dépenses engagées mais peuvent difficilement être considérés comme des dépenses contraintes. À l'inverse, les dépenses alimentaires ou les achats de carburant peuvent, dans une certaine mesure, être considérés comme des dépenses contraintes mais ne sont pas des dépenses pré-engagées. Chacun de ces deux types de dépenses pose des problèmes de mesure spécifiques. Comment peut-on définir les frontières des dépenses contraintes ? Cette question renvoie à celle de l'évaluation des standards de niveau de vie. Les dépenses alimentaires illustrent la complexité de la question. Doit-on les considérer dans leur ensemble, alors qu'elles sont très inégales selon les ménages (notamment en fonction de leurs revenus) sans que cela ne renvoie à des différences objectives dans l'intensité du besoin ? Doit-on ne prendre en compte que la fraction de ces dépenses qui correspond à la ration alimentaire nécessaire à la survie ? Outre les difficultés évidentes de mesure (il faudrait sans doute partir de la définition d'un apport calorique minimum), une telle approche reviendrait à nier la composante sociale de la définition d'une norme de consommation. Sur quelle base alors définir ce qui correspondrait à une consommation alimentaire « socialement nécessaire » ? L'appréciation du périmètre des dépenses pré-engagées pose des problèmes d'une autre nature mais qui sont aussi redoutables, dont le fait que l'évolution structurelle des marchés de consommation conduit à l'extension régulière de ce périmètre. Serait-il alors légitime de considérer que cette tendance revient à grignoter année après année le « pouvoir d'achat » des ménages et à réduire leur bien-être ? Oui, si une fois engagés dans la relation, les consommateurs se trouvent captifs de leurs fournisseurs. Non, si ce pré-engagement de la dépense est librement consenti et correspond à un mode de délivrance de la prestation qui pâtirait d'un paiement à l'acte selon un mode transactionnel classique (*cf.* Moati et Corcos, 2005).

Devant la complexité de la tâche et le caractère inévitablement arbitraire de la définition du champ des dépenses contraintes et eu égard à l'objectif de construire des indicateurs susceptibles de faire consensus dans le corps social, nous ne saurions que recommander la poursuite de la réflexion dans cette direction fructueuse en associant les experts (statisti-

ciens, économistes, sociologues), les pouvoirs publics, les partenaires sociaux et les associations de consommateurs, afin d'aboutir à une méthodologie reflétant les perceptions de l'ensemble des parties. Une méthodologie fondée sur le calcul des élasticités-prix de court et de long terme de chaque catégorie de produits est une des voies possibles (cf. Accardo et *al.*, 2007, encadré 3), mais ce n'est pas la seule. Les résultats de l'enquête « standards de vie » réalisée pour la première fois en France en janvier 2006 par l'INSEE devraient apporter des éléments d'information sur la nature des privations matérielles que les ménages considèrent comme représentatives des situations de pauvreté. Sans doute, sur ce point comme sur d'autres, serait-il pertinent de définir, aux côtés d'un indice général, un certain nombre d'indices catégoriels permettant de tenir compte de la variabilité du périmètre des dépenses contraintes selon les caractéristiques objectives des ménages (âge, localisation résidentielle, situation familiale...).

En conclusion, relevons que ni les « chariots-types », ni les méthodes partant des dépenses contraintes, ne corrigent la dynamique des prix d'un quelconque effet qualité. Si la neutralisation de l'impact de l'amélioration de qualité des biens et des services sur la hausse des prix est essentielle à la mesure de l'inflation, elle est à la source d'une distorsion avec la perception des consommateurs. Il conviendrait donc de réfléchir à l'opportunité de la publication d'un indice des prix non corrigé de l'effet qualité. Nous approfondirons cette idée lors de l'étude de l'indice des prix dans la section 3.

2. Les effets d'agrégation

Les indicateurs de pouvoir d'achat sont macroéconomiques. Une partie de la distance qui sépare la mesure statistique du pouvoir d'achat de ce qui est ressenti par les ménages trouve son origine dans le fait que, en dépit d'une croissance globale, certaines sous-populations ont effectivement pu subir une dégradation de leur pouvoir d'achat. Or, plusieurs éléments se conjuguent pour faire que les situations individuelles aient de plus en plus de chance de s'écarter de l'indicateur agrégé.

2.1. Une approche au niveau des unités de consommation

Le premier des éléments a trait au dénombrement des ménages. Chaque année, il progresse d'environ 1 %. C'est à la fois la conséquence de la vitalité démographique et en particulier de l'allongement de la durée de la vie, de l'immigration, mais aussi de la montée des divorces et des séparations qui provoque la hausse, clairement repérée dans les recensements, de « la vie en solo » et du nombre de familles monoparentales. Chaque année, le revenu disponible doit se partager en un nombre plus important de personnes et plus encore de ménages, ce qui – évidemment – implique une progression du pouvoir d'achat individuel forcément inférieure à celle donnée par la comptabilité nationale.

Cette modification sociodémographique s'accompagne d'une réduction de la taille moyenne des ménages. À partir des enquêtes annuelles de recensement de 2004 à 2007, l'INSEE a établi que, dorénavant seul, un tiers des ménages compte plus de deux personnes. Bien que la réduction de la taille des ménages soit une tendance déjà ancienne, liée à l'origine à la diminution du nombre de familles nombreuses, elle se prolonge actuellement pour les raisons énumérées ci-dessus. De 3,1 personnes par ménage en 1962, on est passé à 2,7 en 1982, à 2,4 en 1999 et à 2,3 en 2004-2006 (cf. Daguet, 2007).

Il apparaît donc plus rigoureux de raisonner en unités de consommation, c'est-à-dire de tenir compte des économies d'échelle dans la vie à plusieurs. La réduction de la taille moyenne des ménages, à revenu global et à prix constants, conduit donc nécessairement à l'appauvrissement effectif de leurs membres, par la baisse du revenu par unité de consommation. Le nombre des unités de consommation progresse d'environ 0,9 % chaque année. Ainsi, si l'on raisonne par unité de consommation et non plus globalement, le pouvoir d'achat – ce que l'INSEE appelle le « niveau de vie » – n'aurait progressé que de 1,4 % en 2006. Ce raisonnement est plus rigoureux, il atténue d'environ 10 % ce qui résulterait de la seule prise en compte du nombre des ménages. Il est néanmoins peu intuitif car l'unité de consommation est une réalité « abstraite ».

7. Les différentes approches du taux de croissance annuel du pouvoir d'achat

	En %							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Cumul
Évolution du pouvoir d'achat :								
• du RDB des ménages	3,4	3,4	3,6	0,8	2,6	1,7	2,3	15,2
• par personne	2,7	2,7	2,8	0,2	1,9	1,1	1,7	10,8
• par ménage	2,1	2,1	2,3	-0,4	1,3	0,2	0,8	6,4
• par unité de consommation	2,4	2,7	2,9	0,2	1,6	0,6	1,4	9,4

Source : INSEE.

On voit clairement que les années où le pouvoir d'achat progresse faiblement, cela aboutit en fait à une quasi-stagnation individuelle (2003, 2005). Sur six ans, le raisonnement en unités de consommation conduit à réduire d'un peu plus de 40 % la croissance du pouvoir d'achat. Encore ne s'agit-il là que d'une moyenne. Les données présentées par Chevalier dans le complément A à ce rapport font état d'écarts très significatifs dans la croissance du niveau de vie selon le niveau de revenu. Sur la période 1996-2004, ce sont les ménages situés aux deux extrémités de l'échelle des revenus (les 20 % les plus pauvres et les 10 % les plus riches) qui ont bénéficié de la croissance la plus forte de leur niveau de vie. Les catégories les plus modestes ont en effet profité à la fin des années quatre-vingt-dix de l'amélio-

ration de la situation sur le front de l'emploi et la revalorisation d'un certain nombre de prestations sociales. Ces effets se sont épuisés au début des années 2000, et les dernières données publiées par l'INSEE montrent que, entre 2002 et 2005, ce sont les ménages composant le premier décile de niveau de vie qui ont connu l'évolution la plus défavorable.

2.2. Au-delà de la « moyenne », une diversité grandissante de situations

La société moderne est devenue une « société de personnes ». Les individus se reconnaissent de moins en moins dans des indicateurs globaux ne reflétant que l'évolution d'une « situation moyenne » indépendante de toute réalité concrète. C'est un défi croissant pour les statisticiens. Les sociétés collectives – ou les personnes à haut niveau éducatif dans les sociétés individualisées – acceptent de raisonner en partant de grandeurs globales pour ensuite chercher à se situer par comparaison. Les sociétés extrêmement individualisées sont devenues au contraire « expérientielles ». C'est à partir de ce que chacun perçoit qu'il est ensuite possible d'élargir le champ de perception et de raisonnement au groupe, puis à la communauté nationale. Sans cette démarche, on aboutit à un sentiment d'extériorité face aux chiffres publiés. Si le pouvoir d'achat augmente *a priori*, c'est celui des « autres », pas le « mien ». Ce décalage entre le point de vue individuel et l'approche macroéconomique du pouvoir d'achat trouve par ailleurs un appui objectif dans la différenciation – sans doute croissante, mais que l'on a du mal à mesurer de manière systématique – des dynamiques individuelles de revenu et de pouvoir d'achat, associée au processus d'individuation à l'œuvre dans le système économique et social contemporain. La variabilité des situations individuelles est telle qu'il est, par exemple, tout à fait possible qu'une augmentation du pouvoir d'achat général s'accompagne d'une stagnation du pouvoir d'achat individuel – voire d'un recul – pour de nombreux groupes formant plus de la moitié de la population.

Le recul du chômage fournit un exemple récent de cette réalité. D'après l'INSEE, environ la moitié des gains de pouvoir d'achat liés aux salaires en 2006 provient du retour à l'emploi ou de l'accession au premier emploi. C'est évidemment une excellente nouvelle. En revanche, cela signifie que l'immense majorité des actifs doit se partager « l'autre moitié » de cette progression, ce qui fait peu pour chaque ménage. Il ne s'agit pas d'opposer les salariés les uns aux autres et encore moins de traiter d'« égoïstes » les actifs insatisfaits qui n'ont pas connu le chômage et qui voient stagner leur pouvoir d'achat, mais tout simplement de comprendre ce qui peut se traduire par un scepticisme de la part du plus grand nombre, parce que la réalité moyenne ne rend pas compte de leur situation personnelle.

Face à ce débat sur le pouvoir d'achat et au scepticisme à l'égard des indicateurs généraux, l'idée naturelle est de produire des indices plus adaptés à la diversité des situations et de désagréger les données globales. Nous

commencerons par mettre en évidence des manifestations de l'hétérogénéité des trajectoires de revenus. Nous nous intéresserons ensuite au dénominateur du pouvoir d'achat – l'indice des prix – en considérant la possibilité d'une exposition à l'inflation inégale selon les catégories de ménages. Nous présenterons enfin un certain nombre de résultats issus d'études ayant procédé à des estimations désagrégées de l'évolution du pouvoir d'achat.

2.2.1. Une dynamique inégale des revenus

À la base du pouvoir d'achat, il y a le revenu disponible brut des ménages. Il ne s'agit pas ici de se livrer à une analyse détaillée de l'évolution du revenu disponible et de ses composantes, mais de comprendre comment les données globales peuvent dissimuler une importante disparité des situations individuelles.

Le revenu disponible comprend plusieurs composantes qui sont par ordre décroissant d'importance : les revenus d'activité, les prestations sociales en espèces, les revenus du patrimoine et les prélèvements fiscaux et sociaux qui viennent en imputation négative. Une première manière d'approcher la diversité des trajectoires de revenus est d'observer le rythme de croissance respectif de ces différentes composantes.

Comparée aux 3,7 % de croissance annuelle moyenne du revenu disponible brut entre 2003 et 2006, la croissance des revenus d'activité apparaît légèrement en retrait (+ 3,1 %). Dans l'ensemble des revenus d'activité, ce sont les revenus mixtes des entrepreneurs individuels qui ont connu la croissance la plus modeste (2,2 %). Les prestations sociales en espèces – composées à 85 % des prestations retraite – ont progressé à un rythme légèrement supérieur à celui du revenu disponible (+ 4,1 %). Il s'agit ici pour partie d'une compensation du rythme relativement lent de la croissance des prestations sociales au cours de la période 1998-2002. Ce sont les revenus du patrimoine qui ont enregistré la progression la plus vive (5,4 %), liée aux intérêts et dividendes (+ 4,4 %) et, surtout, aux loyers fictifs affectés aux propriétaires de leur logement (+ 6,2 %). Selon le poids de ces différentes composantes dans ses revenus, chaque ménage est donc susceptible d'avoir bénéficié d'une progression plus ou moins favorable de son pouvoir d'achat. Nous présenterons plus bas le résultat d'une estimation catégorielle effectuée en projetant le taux de croissance global de chaque composante sur la structure du revenu des grandes catégories de ménages.

Ce type d'approche de la différenciation des rythmes de croissance des revenus parmi les ménages souffre bien évidemment de son caractère très général. Des différences substantielles sont susceptibles d'exister au niveau de sous-composantes du revenu disponible ou bien, pour une même composante, des différences significatives entre les ménages qui en bénéficient. Par exemple, si l'on considère les revenus mixtes des entrepreneurs individuels, les données globales dissimulent en réalité que si les artisans du bâtiment semblent avoir bénéficié d'une dynamique favorable de leur re-

venu, il n'en va pas de même pour les autres catégories, les agriculteurs en particulier. De même, on observe des écarts de progression de l'indice de salaire mensuel brut de base entre les grandes catégories socioprofessionnelles : au cours des années récentes, les ouvriers et les employés ont bénéficié d'une croissance plus rapide que l'ensemble des salariés, alors que les professions intermédiaires et, plus encore, les cadres vivaient la situation inverse. Un diagnostic complet devrait cependant prendre en compte les compléments de revenu, dont on sait qu'ils sont en croissance et qu'ils profitent davantage aux salariés les plus qualifiés. Les agents de la fonction publique d'État ont connu, globalement, une progression de revenu inférieure à celle des salariés du privé... Mais ces catégories sont encore trop grossières pour rendre compte de la dynamique effective des revenus vécus par les ménages à l'échelle individuelle. D'une part, d'autres écarts apparaissent lorsque l'on désagrége encore les catégories. Par exemple, l'étude par Bouzidi, Gary-Bobo et Jaaidane (2007) de la dynamique des revenus chez les enseignants révèle une tendance longue à l'érosion du pouvoir d'achat, partagée par l'ensemble des enseignants, mais qui est plus marquée chez les enseignants du supérieur que chez les instituteurs. D'autre part, les mesures de la croissance du revenu appliquées à l'échelle de catégories fixes sont susceptibles de refléter des effets de structure créant une distance avec ce que vivent réellement les intéressés. Ainsi, par exemple, comme le souligne le rapport du CERC (2006) à long terme, « si le revenu moyen des retraités s'accroît, ceci tient actuellement au renouvellement des générations entrant en retraite qui disposent d'un revenu supérieur à celui des générations qui les ont précédées, mais chaque retraité pris individuellement a plutôt vu son niveau de pension stagner ou régresser en pouvoir d'achat dans la période récente ». Enfin, à l'intérieur d'une même catégorie – même finement définie – une différenciation des trajectoires de revenus est susceptible d'exister.

De manière générale, les sociologues s'accordent à reconnaître que les découpages par grande catégorie sociodémographique ont perdu de leur pertinence pour rendre compte de la diversité des situations individuelles. Autrement dit, l'hétérogénéité en matière de dynamique des revenus, d'habitudes de consommation... est forte à l'intérieur de chaque groupe social, surtout lorsqu'il est défini à un niveau agrégé.

Force est de constater que l'appareil statistique public ne produit pas à ce jour d'éléments d'information sur la dynamique des revenus à l'échelle individuelle. On peut lire dans le rapport du CERC que, chaque année, environ 40 % des salariés voient leur salaire individuel baisser, principalement en raison de leur durée d'emploi et de leur durée de travail. Des travaux sont en cours au Centre d'analyse stratégique (sur la base de l'Enquête sur les Revenus fiscaux) qui devraient prochainement permettre de préciser ce diagnostic. En tout état de cause, cet ordre de grandeur – d'ores et déjà confirmé – souligne à quel point les agrégats macroéconomiques sont susceptibles de diverger des situations individuelles.

8. Structure, évolutions et utilisation du revenu disponible brut des ménages

	Comptes nationaux 2006		Évolutions annuelles moyennes	
	En milliards d'euros	En %	1998-2002	2003-2006
Revenus bruts d'activité	808,5	68,8	4,7	3,1
• salaires	689,1	58,6	4,8	3,3
Revenu mixte des entrepreneurs individuels	119,4	10,2	4,1	2,2
Revenus du patrimoine	270,4	23,0	3,6	5,4
• intérêts et dividendes	118,4	10,1	2,7	4,4
• loyers (EBE des ménages)	152,1	12,9	4,4	6,2
Prestations sociales en espèces	352,0	29,9	3,4	4,1
Transferts divers nets	18,8	1,6	20,1	3,3
Impôts courants	156,8	13,3	9,2	3,6
Cotisations sociales à la charge des ménages	117,6	10,0	- 0,5	4,7
Revenu disponible brut	1 175,3	100,0	4,3	3,7
Dépenses de consommation des ménages	993,2	84,5	4,1	4,1
Épargne/taux d'épargne	182,1	15,5	5,5	1,6
Indice des prix de la dépense de consommation	—	—	0,9	1,8
Pouvoir d'achat	—	—	3,4	1,9

Source : INSEE, Comptes nationaux, Base 2000 et calculs de Accardo et al. (2007).

2.2.2. L'effet très significatif des transactions de logement et des donations et héritages

S'il est logique de ne pas considérer l'achat d'un logement comme une dépense de consommation, c'est parce qu'il contribue à réaliser un patrimoine pour le ménage qui l'acquiert. Compte tenu de la tendance à la hausse des prix des logements, cela débouchera ensuite sur la réalisation d'une plus-value d'abord « latente » puis « réalisée » lors de la revente de ce logement. Chaque année, les plus-values réalisées qui ne sont pas incluses dans le revenu disponible peuvent néanmoins fournir des liquidités permettant aux ménages concernés d'accroître leur consommation.

L'information sur le montant des plus-values réalisées n'est pas disponible. En revanche, on connaît évidemment les encours correspondant à l'ensemble des transactions concernant les logements anciens qui se font presque entièrement entre particuliers. Ils sont en forte progression sur la période récente, essentiellement à cause de l'effet prix et minoritairement de l'augmentation des volumes (*cf.* Babeau, complément B à ce rapport).

9. Les transactions sur les logements anciens

	Montant des transactions en milliards d'euros	Montant des transactions en % par rapport au RDB des ménages
1999	63,1	7,2
2000	64,7	7,0
2001	73,0	7,5
2002	86,3	8,5
2003	109,8	10,5
2004	105,6	9,7
2005	117,5	10,4
2006	131,5	11,2

Source : BIPE Modèle DESPINA, repris de Babeau, complément B à ce rapport.

Mais ce qui nous intéresse ici a trait aux transferts intergénérationnels très importants qui sont générés par ces transactions. Les vendeurs de logement sont très majoritairement âgés de plus de 55 ans. À titre d'illustration, ces reventes de logement ont représenté un total équivalent à près de 11 % du revenu disponible des ménages de 65 à 74 ans en 2000 contre seulement 3 % pour les ménages de 25-34 ans.

Pour ces derniers, qui sont bien plus souvent acquéreurs, ces achats ont accaparé 12 % de leur revenu disponible contre seulement 0,3 % chez les ménages de plus de 75 ans. On voit ainsi qu'un raisonnement en termes de « pouvoir d'achat effectif », qui prendrait en compte toutes les ressources financières des ménages, se trouve très profondément impacté par les conséquences de ces transactions.

Cependant, les choses se compliquent si l'on fait intervenir en contrepartie – ce qui est logique – les donations et les héritages qui sont des transferts intergénérationnels allant dans le sens inverse des précédents. Par le jeu des transactions sur le logement, les jeunes transfèrent les ressources monétaires disponibles – pour la consommation – vers les seniors. Avec les donations et les héritages, c'est le contraire. En ce qui concerne les seules donations, elles représentent, en 2000, 6 % du revenu accordé par les 55-64 ans à leurs enfants et petits-enfants, 9 % chez les 65-74 ans et même 14 % pour les plus de 75 ans. Pour ceux qui reçoivent, cela représente 6 % d'apport en ressources pour les classes d'âge de moins de 35 ans. Cela contribue bien entendu à soutenir les dépenses de consommation des ménages de jeunes adultes.

Il s'agit là de chiffres globaux. En pratique, tous les seniors ne disposent pas d'actifs à liquider et tous les ménages jeunes ou d'âge intermédiaire ne bénéficient pas de donation ou d'héritage. Au-delà des données désagrégées traditionnelles, le « pouvoir d'achat effectif » varie donc de façon très significative, d'une part, entre les générations et, d'autre part, à l'intérieur même de chaque génération pour une minorité de ménages du fait de ces transactions et de ces donations et héritages.

2.2.3. Les IPC catégoriels

La différenciation des trajectoires de pouvoir d'achat parmi les ménages peut aussi naître d'une inégale exposition à la hausse des prix, en raison d'écarts dans la répartition des dépenses entre les produits qui connaissent des rythmes inégaux d'inflation. Le calcul de l'indice des prix fait intervenir une pondération issue de l'observation de la structure de la consommation (par groupe de produits, par circuit de distribution...) de l'ensemble des ménages. D'importantes différences dans la structure de la consommation existent cependant au sein de la population.

Le premier travail de désagrégation consiste donc à calculer des indices de prix par catégorie de ménages. Plusieurs instituts (BIPE, CRÉDOC) le font assez régulièrement. L'INSEE, de son côté, publie depuis 2004 et rend désormais accessible sur son site des calculs différenciés d'inflation par grandes catégories socio-économiques et démographiques, mais aussi en tenant compte de nouveaux critères pertinents selon :

- l'âge de la personne de référence du ménage ;
- que le ménage est propriétaire ou locataire de son logement ;
- le revenu ;
- le niveau de vie ;
- la catégorie socioprofessionnelle de la personne de référence du ménage ;
- la composition du ménage ;
- la taille de la commune de résidence ;
- la région d'habitation.

La méthode utilisée consiste à partir de différences de coefficients budgétaires entre les catégories de ménages. Mais il faut pour cela utiliser les données d'enquêtes de consommation. L'INSEE et la plupart des instituts travaillent à partir de l'enquête « budgets de familles » (BDF) réalisée deux fois par décennie.

Pour construire des IPC catégoriels, l'INSEE combine des coefficients issus des enquêtes ponctuelles BDF avec les pondérations annuelles issues de la comptabilité nationale afin d'intégrer les évolutions temporelles des différents marchés de consommation. Au premier niveau, on retient les douze principales fonctions de consommation ; puis, dans les études publiées par l'Institut, la nomenclature la plus fine est celle de quatre-vingt-cinq groupes de produits assurant une reprise de tout groupe de produits ayant une contribution supérieure à 0,1 % pour au moins l'une des catégories de ménages.

Bien entendu, et c'est l'une des limites de ces calculs – nous y reviendrons –, les indices de prix élémentaires utilisés pour chaque catégorie de ménages restent ceux de l'ensemble de la population. Il n'y a donc pas de prise en compte des différences liées au genre de produits et aux circuits de distribution choisis par chaque groupe sociodémographique. Comme c'est le cas pour l'indice général, les IPC catégoriels sont fournis « avec ou sans tabac ».

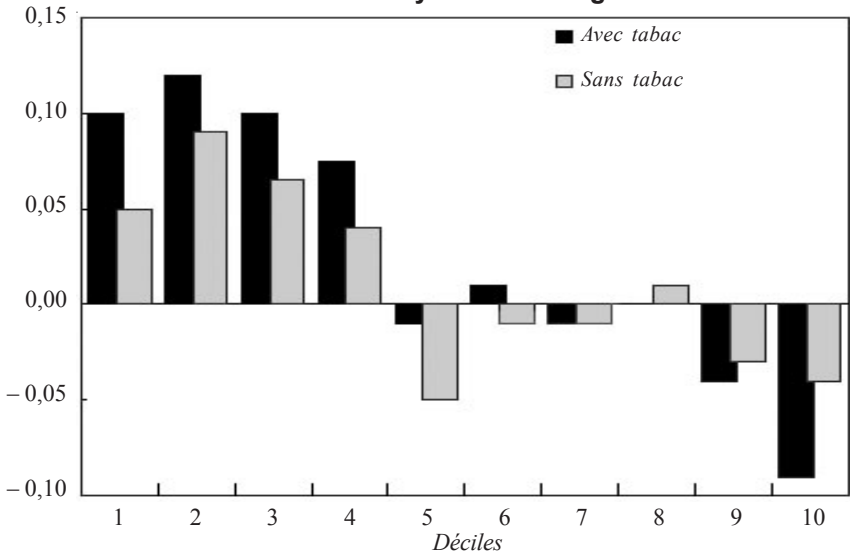
Voici les résultats publiés par l'INSEE selon la répartition par décile de revenu et par type de ménage sur la période 1996-2006. Tous les indices de prix sont calculés base 100 en moyenne annuelle 1996. Les résultats sont présentés ici sous forme synthétique par différence à la moyenne pour chaque groupe considéré.

10. Indices des prix catégoriels selon le décile de revenu, 1996-2006

	Avec tabac				Sans tabac			
	Indice base 1996	Diff.	Taux annuel (en %)	Diff. annuel (en %)	Indice base 1996	Diff.	Taux annuel (en %)	Diff. annuel (en %)
Ensemble	115,50	0,00	1,53	0,00	114,14	0,00	1,40	0,00
Décile 1	116,60	1,10	1,63	0,10	114,63	0,49	1,45	0,05
Décile 2	116,75	1,26	1,64	0,12	115,09	0,95	1,49	0,09
Décile 3	116,58	1,08	1,63	0,10	114,76	0,62	1,46	0,06
Décile 4	116,27	0,78	1,60	0,07	114,61	0,47	1,45	0,04
Décile 5	115,44	-0,06	1,52	-0,01	113,66	-0,48	1,36	-0,05
Décile 6	115,58	0,08	1,54	0,01	114,06	-0,08	1,39	-0,01
Décile 7	115,40	-0,10	1,52	-0,01	114,06	-0,08	1,39	-0,01
Décile 8	115,51	0,01	1,53	0,00	114,21	0,07	1,41	0,01
Décile 9	115,02	-0,48	1,48	-0,04	113,80	-0,34	1,37	-0,03
Décile 10	114,48	-1,01	1,43	-0,09	113,72	-0,42	1,36	-0,04

Source : INSEE.

9. Indices des prix par décile de revenu : écart annuel moyen à l'indice global



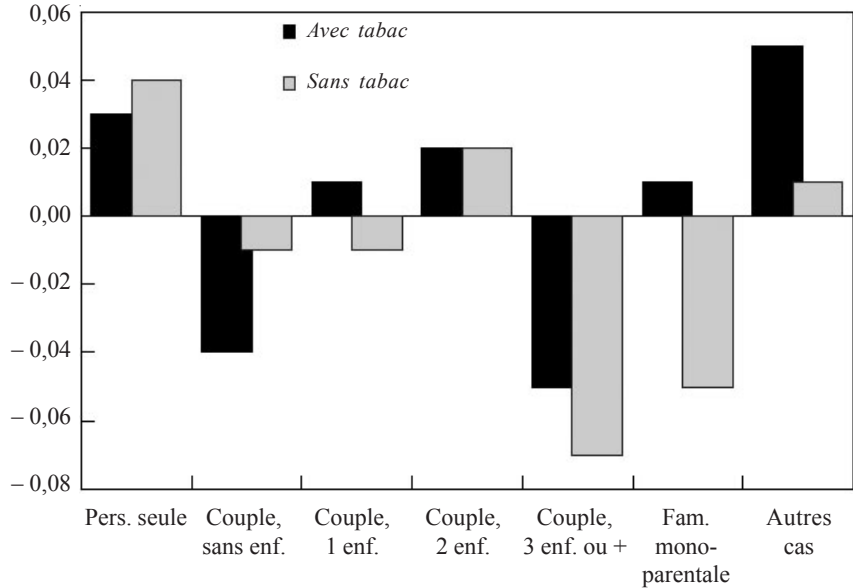
Source : INSEE.

11. Indices des prix catégoriels selon le type de ménage, 1996-2006

	Avec tabac				Sans tabac			
	Indice base 1996	Diff.	Taux annuel (en %)	Diff. annuel (en %)	Indice base 1996	Diff.	Taux annuel (en %)	Diff. annuel (en %)
Ensemble	115,50	0,00	1,53	0,00	114,14	0,00	1,40	0,00
Personne seule	115,79	0,29	0,03	0,03	114,53	0,39	1,44	0,04
Couple sans enfant	115,08	- 0,41	- 0,04	- 0,04	114,05	- 0,09	1,39	- 0,01
Couple, 1 enfant	115,58	0,08	0,01	0,01	114,06	- 0,08	1,39	- 0,01
Couple, 2 enfants	115,73	0,23	0,02	0,02	114,32	- 0,18	1,42	0,02
Couple, 3 enf. ou +	114,96	- 0,53	- 0,05	- 0,05	113,4	- 0,74	1,33	- 0,07
Fam. monoparentale	115,65	0,16	0,01	0,01	113,65	- 0,49	1,36	- 0,05
Autres cas	116,07	0,58	0,05	0,05	114,24	0,1	1,41	0,01

Source : INSEE.

10. Indices des prix par type de ménage : écart annuel moyen à l'indice global



Source : INSEE.

Sur la période étudiée, les différences d'inflation entre les différents groupes sont à la fois faibles et significatives. D'après l'INSEE, les plus marquantes sont la conséquence de l'évolution de produits très spécifiques comme le tabac et les produits pétroliers. Il faut signaler que si la prise en compte des dépenses de logement dans l'IPC fait débat, cela n'interfère

pas ici dans les mesures des écarts d'inflation entre les catégories de ménages puisque la méthode d'incorporation du logement est la même pour tous. Le rapport du Conseil de l'emploi, des revenus et de la cohésion sociale, « La France en transition 1993-2005 » (cf. CERC, 2006), qui a servi de document de référence à la conférence sur l'emploi et le pouvoir d'achat de septembre 2006, reprend à son compte ces travaux – effectués sur la période 1995-2005 – et les résume de la façon suivante : « L'effet sur les évolutions de prix catégoriels des différences de structures de consommation est surtout marqué selon le niveau de vie (revenu par unité de consommation du ménage). Selon les estimations de l'INSEE, l'indice des prix qui serait ainsi applicable aux ménages du 1^{er} décile de niveau de vie augmente sur la période de 0,11 point par an plus rapidement que l'IPC ; la croissance de l'indice catégoriel du décile le plus élevé étant plus lente. L'écart annuel d'évolution des prix affectant les ménages classés en bas et ceux classés en haut de la distribution des revenus est de 0,19 point. Cet écart n'est pas négligeable au regard d'un rythme d'inflation sur cette période de 1,5 % » (CERC, 2006, p. 142).

Dans son rapport sur les Comptes de la nation de 2006, l'INSEE a publié une nouvelle actualisation de ces calculs. Les chiffres sont très proches (cf. Accardo et al., 2007). Là encore, on constate que « les indices catégoriels tendent à décroître du premier au dernier décile de revenu par unité de consommation ».

Il ressort donc clairement que – selon cette méthodologie de désagrégation – les prix ont progressé un peu plus vite pour les catégories les moins aisées de la population française au cours des dix dernières années. Par type de famille, il n'y a pas de résultats très clairs.

Le Centre d'analyse stratégique s'est livré à ses propres estimations d'indices de prix catégoriels, sur la base d'une méthodologie très proche de celle de l'INSEE, mais couvrant la période 1980-2005 (cf. CAS, 2006b). Les résultats obtenus sont cohérents avec ceux précédemment présentés sur les seules années récentes. Ils les complètent par ailleurs sur certains aspects. Le tableau 12 montre que les familles monoparentales, les 16-29 ans et les ménages vivant à Paris ont connu une inflation quelque peu supérieure à la moyenne. Là encore, c'est moins l'ampleur des écarts qui frappe que leur persistance puisqu'ils sont observables sur l'ensemble de la période.

Cette étude permet de conclure qu'en vingt-cinq ans, les trois types de ménages signalés ont dû faire face à une hausse des prix supérieure de respectivement 4 %, 4 et 7 % par comparaison avec l'ensemble des ménages, ce qui équivaut à des écarts de 0,15 à 0,30 % en moyenne pour chaque année. Il apparaît aussi que dans une mesure moindre, les bas revenus ont dû faire face à des hausses de prix légèrement supérieures au cours des dix dernières années. Mais cette fois-ci, le résultat est moins probant à l'autre extrémité de l'échelle sociale où, pour le dernier décile en particulier, on observe également une inflation légèrement supérieure à la moyenne.

12. Écart à l'IPC des indices de prix catégoriels

Base 100 = 1980

	Écart en points à l'indice global			
	1989	1995	2000	2005
CSP				
• agriculteur	-2	-4	-4	-
• indépendant	-1	0	0	-
• profession libérale	1	2	1	-
• cadre	3	4	2	-
• ouvrier	0	1	2	-
• inactif	-1	-3	-2	-
Âge				
• 16-29	4	7	5	4
• 30-39	0	3	1	1
• 40-49	0	1	1	1
• 50-65	0	-2	-1	-1
• + de 65	-2	-4	-3	-2
Composition du ménage				
• personne seule	1	2	2	3
• famille monoparentale	2	7	3	4
• couple sans enfant	-1	-3	-1	-2
• couple avec 1 enfant	0	1	-1	-1
• famille nombreuse	0	0	-1	-1
Localité				
• zone rurale	-3	-5	-4	-6
• ville - 20 000 habitants	-1	-2	-2	-2
• ville entre 20 000 et 100 000 habitants	0	0	1	0
• ville + de 100 000 habitants	2	2	3	3
• agglomération parisienne	2	5	2	1
• Paris intra-muros	7	10	8	7
Décile de niveau de vie				
• 1	-1	2	1	2
• 2	-1	0	0	1
• 3	-1	-1	-1	0
• 4	-1	-1	0	0
• 5	0	-2	0	0
• 6	0	-1	0	0
• 7	0	0	0	0
• 8	1	0	-1	-1
• 9	2	1	0	-1
• 10	2	2	1	1

Source : CAS (2006b).

Quelle que soit la méthode de calcul utilisée, la surexposition à l'inflation des différentes catégories socio-économiques trouve son explication dans la plus grande importance, parmi ces groupes, des coefficients budgétaires incluant des fonctions de consommation des biens et services dont les prix ont beaucoup augmenté au fil des décennies passées. À cet égard, sur le long terme, deux postes jouent un rôle essentiel : « les alcools et tabacs » et « les loyers et énergies ». Il convient d'y ajouter les dépenses de « transports public et privé » pour les ménages parisiens.

Les travaux sur les indices de prix catégoriels ont le grand mérite d'avoir attiré l'attention sur une source d'hétérogénéité des dynamiques de pouvoir d'achat, certes secondaire mais qui avait été jusque-là ignorée. Construits à partir de données qui n'ont pas été conçues pour cela, ces indices ne constituent cependant qu'une grossière approximation de la manière dont les différentes catégories de ménages se trouvent exposées à l'inflation. La mobilisation de données individuelles permettrait de ne pas présupposer les segmentations pertinentes (les catégories sociodémographiques usuelles). Elle permettrait surtout de ne pas appliquer à chaque ménage le même indice de prix par catégorie de produits, mais de tenir compte de la spécificité des références effectivement acquises par les ménages, notamment en termes de niveau de gamme, ainsi que des circuits de distribution dans lesquels ont été effectués les achats. Les politiques tarifaires des divers circuits de distribution étant sensiblement différentes (et variables au cours de la période récente), ces différences dans les fréquentations peuvent conduire à des divergences dans l'évolution du pouvoir d'achat. Les données disponibles ne permettent pas ce type d'analyse. Il faudrait – au-delà des enquêtes de type BDF – s'appuyer également sur des données telles que celles qui sont recueillies par les sociétés spécialisées en panel de consommateurs et qui travaillent pour les grands distributeurs.

Enfin, si dans un premier temps l'approche de l'inflation par groupes sociaux apporte une information supplémentaire très précieuse, elle peut aussi contribuer à accroître la confusion dans une « société de personnes ». En multipliant les IPC catégoriels, on prend le risque de ne plus posséder de réelle mesure de référence. En effet, dois-je considérer que l'indice qui « me convient » est celui des *cadres* ou bien des *habitants de la région parisienne* ou bien encore de la *classe d'âge* ? Et l'on voit bien que, y compris en établissant les critères croisés, on n'arrivera jamais à rendre compte de la spécificité de la situation de chacun.

1. Les dépenses de logement selon la catégorie d'occupants

Le traitement des dépenses de logement a nourri le débat au cours des mois passés. Dans l'indice général des prix, la pondération du loyer est de 6 %. Évidemment, en pratique, la situation est binaire. Pour le propriétaire, la hausse des loyers est sans effet, voire positive si celui-ci est également un bailleur privé. À l'inverse, pour le locataire, le loyer représente un cinquième à un quart (voire parfois davantage) du budget, soit bien plus que ce que retient l'indice. La moyenne entre un propriétaire et un locataire n'a pas de sens concret.

Pourtant, la flambée des prix de l'immobilier ainsi que la progression très supérieure des loyers par rapport à l'IPC ont entretenu l'idée que le logement était l'un des facteurs majeurs de l'érosion du pouvoir d'achat et que par ailleurs il était très sous-estimé dans les indices officiels.

Dans l'IPC, le poids réel des dépenses de logement est supérieur à celui des stricts loyers car il inclut également les dépenses d'entretien et de réparation ainsi que les diverses charges (eau, électricité, gaz, concierge...) aboutissant à un poids total de 13,5 %.

On sait en revanche que les achats de logements neufs étant considérés comme de l'investissement, la variation de leurs prix n'est pas intégrée dans l'indice. Néanmoins, si l'on reconstitue l'ensemble des dépenses liées au logement en incluant non seulement les charges liées aux emprunts immobiliers (intérêts et remboursement du principal) mais aussi les gros travaux d'amélioration de l'habitat et les taxes (notamment foncière), la part des dépenses de logement des ménages dans l'ensemble de leur budget s'élève à environ 23 % en 2005. Presque toutes ces dépenses peuvent être considérées comme contraintes et donc très peu sensibles à une brusque baisse des revenus. Ce poids global a progressé depuis 2003, les dépenses de logement augmentant plus vite que le revenu des ménages.

L'INSEE nous apprend – résultat intéressant – que ce n'est pas tant le statut de propriétaire ou de locataire qui discrimine le poids des dépenses courantes de logement dans le revenu, que le niveau de revenu des ménages. En effet, des familles accédantes avec de faibles revenus peuvent devoir faire face à des dépenses très importantes.

Au final, « les dépenses courantes de logement captent la moitié des dépenses des ménages les plus modestes, contre moins du quart chez les plus riches » (cf. Accardo et al., 2007).

2.2.4. La combinaison des revenus et des prix

En combinant la croissance différenciée des diverses composantes du revenu disponible des ménages et les indices de prix catégoriels, il est possible de se livrer à des estimations de la croissance du pouvoir d'achat par catégorie de ménages.

Voici un exemple de l'évolution du pouvoir d'achat par groupe socioprofessionnel, calculé par le CRÉDOC en tenant compte de la spécificité de la structure de leur consommation par grand poste budgétaire, mais aussi de la composition de leurs revenus et de la prise en compte de leur progression différenciée selon leur origine : activité salariée et non salariée, revenus des placements, revenus sociaux, ainsi que les impôts directs en contribution négative. La période étudiée compare ici les années 2001 à 2006. L'estimation s'appuie également sur l'enquête BDF de 2000 pour le calcul des coefficients budgétaires de chaque groupe socio-économique.

On voit sur la période considérée que les retraités ont été les « perdants » en termes de pouvoir d'achat relativement à la moyenne de la population. Les professions intermédiaires ont connu une légère érosion. D'autres groupes, dont les chefs d'entreprise et les professions libérales, ont gagné plus que la moyenne, notamment grâce aux revenus issus de placements. En ce qui concerne les ouvriers également bénéficiaires c'est à la fois un effet de la revalorisation du SMIC et de la modification de la structure de ce groupe social sur la période, avec moins d'ouvriers spécialisés et davantage d'ouvriers qualifiés.

13. Évolution du pouvoir d'achat par ménage pour quelques groupes types

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	En % 6 ans (est.)
Retraités	0,8	1,2	- 0,1	0,7	- 0,3	0,3	2,8
Prof. intermédiaires administ. et commerciales en entreprise	- 1,5	2,6	0,4	1,4	0,6	2,5	6,0
Professions intermédiaires de la Fonction publique	- 1,4	2,4	0,5	1,5	0,7	2,5	6,3
Contremaîtres et agents de maîtrise	- 1,8	2,9	0,6	1,5	0,9	2,7	6,9
Chômeurs	2,1	3,4	0,0	0,3	0,2	1,2	7,5
Ensemble de la population	2,3	2,5	0,0	1,2	0,1	1,4	7,7
Cadres de la Fonction publique	4,6	2,5	- 1,9	1,9	- 0,4	2,2	9,2
Cadres administratifs et commerciaux d'entreprise	4,1	2,7	- 1,7	2,0	- 0,5	2,2	8,8
Ingénieurs et cadres techniques d'entreprises	4,3	2,6	- 1,7	1,8	- 0,1	2,3	9,4
Agriculteurs	2,8	2,5	0,6	1,5	0,3	2,0	10,2
Ouvriers	4,0	3,1	0,4	1,5	0,6	2,1	12,2
Chefs d'entreprise de 10 salariés ou plus	4,5	2,8	- 0,6	3,0	0,6	3,5	14,4
Commerçants et assimilés	4,1	3,5	- 0,1	2,5	0,7	3,2	14,6
Professions libérales	6,3	5,8	- 1,5	3,8	- 0,8	3,7	18,3

Note : Ces calculs sont effectués à partir de l'enquête « Budget des ménages » de 2001 de l'INSEE pour établir le calcul de la structure des types de revenus par ménage – gardée inchangée sur la période – ainsi que le calcul des coefficients budgétaires nécessaires aux calculs d'indices de prix établis pour chaque groupe. Le chiffre de 1,4 % de la progression du revenu par ménage est une estimation CRÉDOC.

Source : CRÉDOC, Département Consommation d'après données INSEE.

La première limite de ce type d'approche réside dans le fait qu'elle traite une à une chacune des catégories de ménages sans procéder à des croisements qui pourraient faire apparaître des groupes sociaux ayant connu une évolution de leur pouvoir d'achat significativement différente de la tendance globale. On pourrait donc la compléter par le calcul d'indices pour quelques profils qui correspondent à des nouveaux descripteurs sociodémographiques, par exemple, une famille monoparentale avec deux enfants à charge, un couple d'employés ne bénéficiant que de revenus salariaux... Pour cela, l'accès à des données individuelles est indispensable.

La seconde limite est liée au fait que, portant sur des groupes de ménages, ce type d'approche incline à penser que les évolutions relatives à une catégorie s'appliquent de manière relativement uniforme à l'ensemble des ménages qui la composent. La focalisation sur des groupes sociaux définis *a priori* n'est légitime que si la dispersion des situations individuelles à l'intérieur de chaque groupe reste raisonnable et inférieure à celle observée entre les groupes et si – de surcroît – on n'observe pas une mobilité excessive des ménages d'un groupe à l'autre au cours du temps. Ici encore, seule

la mobilisation de données individuelles permet de s'en assurer et, le cas échéant, de constituer des segmentations *ad hoc* en fonction des variables qui sont effectivement corrélées avec les écarts de trajectoires du pouvoir d'achat. Il n'existe malheureusement pas en France de base de données individuelles, portant sur un échantillon conséquent et suivi dans le temps, abordant à la fois la composition des revenus et les dépenses de consommation.

Mareuge et Ruiz, au sein du Centre d'analyse stratégique (CAS), se sont efforcés de contourner cette difficulté en créant un pont entre les enquêtes « Budget des familles » (BDF) et « revenus fiscaux » (ERF), par imputation économétrique des variables manquantes (*cf.* le complément C à ce rapport). Ils parviennent ainsi à estimer l'évolution du pouvoir d'achat du « revenu libéré », en déduisant du revenu disponible calculé dans ERF les dépenses contraintes mesurées dans BDF imputées au moyen des descripteurs socio-démographiques communs aux deux enquêtes. Il ne s'agit donc pas, à proprement parler, d'une approche microéconomique (le CAS évoque une approche « méso-économique ») puisqu'il n'est pas possible de suivre un même ensemble de ménages sur le plan des revenus et sur celui des dépenses.

14. Évolution de la part des dépenses contraintes(*) dans les dépenses totales de certaines catégories de ménages, 1979-2005

	1979	1985	1989	1995	2000	2005(**)
Tous ménages confondus	21	27	27	32	32	38
Décile de niveau de vie						
• 1	24	29	31	39	42	48
• 2	23	30	32	39	40	47
• 3	21	31	32	36	37	44
• 4	21	29	30	33	34	40
• 5	21	28	28	31	32	38
• 6	20	27	26	30	30	36
• 7	20	26	25	28	28	33
• 8	20	24	23	27	27	31
• 9	19	25	23	26	26	29
• 10	20	24	23	27	24	27
Composition du ménage						
• personne seule	28	36	36	42	41	46
• famille monoparentale	27	35	36	39	40	42
• couple sans enfant	21	27	27	30	31	36
• couple avec 1 enfant	18	24	23	26	26	32
• famille nombreuse	17	22	21	23	25	30
CSP						
• agriculteur	17	23	25	25	28	38
• indépendant	23	30	27	29	27	32
• profession libérale	21	25	25	30	30	35
• cadre	20	23	23	26	25	27
• ouvrier	20	26	26	30	30	37
• inactif	22	31	31	36	37	43

Notes : (*) Hors remboursements d'emprunt ; (**) Estimations.

Source : Calculs de Nicolas Ruiz, Centre d'analyse stratégique, sur la base des données de l'Enquête Budget des familles.

15. Évolution du pouvoir d'achat du revenu disponible monétaire et du revenu libéré entre 1997 et 2003 (par unité de consommation)

a. Pouvoir d'achat du revenu disponible monétaire

En %

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
CSP							
• agriculteur	7,6	3,4	- 0,5	4,1	4,9	0,7	- 2,4
• indépendant	- 2,6	4,4	7,2	7,7	1,4	1,2	2,6
• intermédiaire	1,1	2,4	1,1	2,0	2,5	0,2	1,1
• cadre	1,1	2,2	0,6	1,5	2,4	- 0,4	0,2
• ouvrier	0,5	2,4	1,2	1,9	2,7	1,5	1,6
• inactif	- 0,8	2,4	1,8	1,4	1,7	0,4	2,7
Composition des ménages							
• célibataire	- 0,4	1,4	2,0	1,7	3,6	- 0,9	1,3
• famille monoparentale	- 1,3	1,8	1,3	1,6	3,8	2,6	- 1,2
• couple sans enfant	0,1	3,6	2,0	2,3	1,4	0,4	3,0
• couple avec enfants	0,6	2,8	1,7	2,8	2,2	2,4	0,3
Localité							
• commune rurale	1,5	2,5	1,9	2,9	3,0	0,1	2,3
• ville	0,4	2,8	1,3	2,2	1,9	1,8	1,8
• aggro. parisienne + Paris	- 2,4	2,1	3,3	1,7	3,8	- 2,2	0,7
Âge							
• 16-30	0,2	3,5	2,0	2,5	3,8	8,9	- 0,7
• 30-40	1,4	1,8	0,8	2,9	2,7	1,3	- 0,1
• 40-50	- 0,8	2,8	1,3	1,8	2,7	1,2	0,9
• 50-65	0,5	3,5	3,0	2,6	1,7	- 0,8	2,5
• + 65	- 1,0	1,1	1,5	1,2	2,3	0,1	2,4
Déciles de niveau de vie							
• 1	0,5	5,3	2,3	1,7	3,2	3,7	1,2
• 2	0,7	3,6	1,9	1,6	3,6	0,5	2,1
• 3	- 0,1	2,9	1,4	2,1	2,2	1,4	1,8
• 4	0,1	2,8	1,3	2,2	2,5	1,5	1,2
• 5	0,2	2,6	1,4	1,9	2,4	1,2	1,2
• 6	- 0,5	2,3	1,9	1,9	2,5	1,3	1,0
• 7	0,2	2,2	1,7	1,6	2,3	1,3	0,9
• 8	0,4	2,0	1,7	1,7	2,4	0,6	1,1
• 9	0,1	2,4	1,6	2,3	2,2	0,2	1,0
• 10	- 0,2	2,6	2,5	3,4	2,3	- 0,7	2,8
Total	0,0	2,6	1,8	2,3	2,4	0,7	1,5

b. Pouvoir d'achat du revenu libéré

En %

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
CSP							
• agriculteur	9,1	2,8	-0,5	5,8	2,9	0,2	-5,5
• indépendant	-2,9	4,2	8,6	9,0	0,5	0,5	1,7
• intermédiaire	1,2	2,0	1,5	2,5	0,8	-1,3	-0,7
• cadre	1,4	2,2	0,9	2,2	1,2	-1,5	-0,9
• ouvrier	0,8	1,7	1,6	2,3	0,7	-0,3	-0,3
• inactif	-1,1	2,2	2,4	1,6	-0,3	-1,2	1,3
Composition des ménages							
• célibataire	-0,7	0,3	2,8	2,1	1,4	-3,9	-1,1
• famille monoparentale	-1,3	1,5	1,9	2,0	2,4	1,9	-3,6
• couple sans enfant	0,1	3,8	2,7	3,0	-0,1	-0,3	1,8
• couple avec enfants	0,7	2,8	2,2	3,4	1,0	1,7	-1,3
Localité							
• commune rurale	1,9	2,1	2,4	3,4	1,3	-1,2	0,7
• villes	0,4	2,6	1,7	2,7	0,1	0,6	0,4
• agglom. parisienne + Paris	-3,0	1,8	4,1	2,2	2,5	-3,9	-0,6
Âge							
• 16-30	0,7	2,5	3,2	4,0	1,0	10,2	-4,4
• 30-40	1,6	1,1	1,3	3,5	0,9	0,4	-1,7
• 40-50	-1,0	2,5	1,7	2,1	1,4	0,5	-0,9
• 50-65	0,6	3,6	3,5	3,1	0,3	-2,1	1,4
• + 65	-1,4	0,5	1,9	1,2	0,5	-1,3	0,7
Déciles de niveau de vie							
• 1	1,9	9,9	4,8	3,5	0,6	3,9	-2,0
• 2	0,4	1,6	1,6	0,6	0,5	-2,6	-1,6
• 3	0,1	2,8	2,5	3,1	0,0	0,5	1,2
• 4	0,3	2,8	1,7	2,7	0,4	-0,4	-1,6
• 5	0,1	2,3	1,6	2,0	0,2	0,0	-1,3
• 6	-1,4	-0,4	1,9	0,9	-1,3	-2,6	-3,2
• 7	-0,1	0,8	1,6	1,5	0,2	-0,2	-1,0
• 8	0,7	2,8	2,5	2,7	1,8	0,1	0,9
• 9	0,2	3,2	2,4	3,4	1,1	-0,9	0,1
• 10	-0,2	2,6	3,0	4,0	1,4	-1,3	2,4
Total	0,0	2,3	2,4	2,8	0,8	-0,7	0,1

Source : Calculs de Nicolas Ruiz sur la base des données ERF et Enquête Emploi.

Comme l'établit le tableau 14, le poids des dépenses contraintes est supérieur de dix points dans le premier décile de revenu par rapport à la moyenne, tandis qu'il y est au contraire inférieur de onze points dans le dernier décile. L'évolution temporelle combinée à cette analyse sociale est saisissante : « En quinze ans, de 1989 à 2005, l'écart absolu entre les deux déciles extrêmes est ainsi passé de huit à dix-neuf points de pourcentage ».

L'autre critère significatif est la taille du ménage. Plus celle-ci est faible, plus le poids des dépenses contraintes est important. En conséquence, il apparaît logiquement que la distribution du « revenu libéré », c'est-à-dire celui qui n'est pas « préempté » par les dépenses contraintes, est plus inégale que celle du revenu disponible des ménages.

Par ailleurs, et c'est le résultat qui nous importe le plus ici, l'évolution au cours des dernières années (de 1997 à 2003) met clairement en évidence que le pouvoir d'achat du revenu libéré a progressé significativement moins vite que celui du revenu disponible monétaire. Et cela est d'autant plus significatif pour les groupes déjà signalés comme étant les plus concernés par la hausse du poids des dépenses contraintes et aussi dans une moindre mesure par des indices de prix sectoriels plus inflationnistes. Le tableau 15 nous montre la mesure par « unité de consommation ».

2.2.5. En conclusion : la nécessité de disposer de données individuelles

Les informations disponibles tendent à montrer que les statistiques macro-économiques sur l'évolution du pouvoir d'achat cachent une grande diversité de situations vécues par les ménages. Cet effet d'agrégation est principalement nourri par la différenciation des évolutions de revenus. Les estimations dont on dispose actuellement concernant les indices de prix catégoriels indiquent que l'exposition différenciée à l'inflation sans être négligeable n'est qu'un facteur de second rang pour rendre compte de l'hétérogénéité des dynamiques de pouvoir d'achat. Il conviendrait toutefois d'améliorer la construction de ces indices, en tenant compte des produits effectivement achetés et des prix effectivement payés par les consommateurs, afin d'affiner le diagnostic.

Finalement, une part non négligeable des ménages qui déclarent lors des enquêtes ressentir une dégradation de leur situation financière est de bonne foi. Car, au-delà de toute construction d'une typologie adéquate, la réalité de la progression du pouvoir d'achat dépend aussi d'événements individuels spécifiques qui interviennent à la fois dans l'histoire de la vie privée de chacun et dans celle de sa trajectoire professionnelle. Par comparaison avec le passé, les augmentations automatiques de rémunération salariale – par exemple, au titre de l'ancienneté – sont moins fréquentes, la stabilité des carrières n'est plus autant de mise et la vie familiale est également moins linéaire.

Et cela se combine aussi avec des effets de structure : par exemple, l'augmentation du pouvoir d'achat des ouvriers récemment mise en évidence par une étude de l'INSEE est en grande partie imputable à la sortie de cette catégorie des ouvriers les moins qualifiés, dont les emplois sont victimes de l'automatisation et des délocalisations. Dans l'idéal, le calcul d'indices par catégorie sociale devrait donc aussi s'effectuer à « champ constant ».

Il est donc souhaitable que l'appareil statistique national soit en mesure de livrer une information régulière et fiable sur la proportion de ménages qui, chaque année, gagnent ou perdent du pouvoir d'achat et qui permette d'identifier avec précision le profil des populations qui divergent de la tendance globale.

La constitution d'un tel dispositif permanent d'observation des revenus et des dépenses permettant un traitement individuel des données ne peut se faire qu'à partir de la constitution d'un panel ou de l'utilisation secondaire d'un outil de cette nature déjà constitué aujourd'hui soit pour les besoins de l'administration fiscale soit pour ceux des grandes entreprises de produits de consommation et de distribution.

Nous préconisons donc la mise en place ou l'utilisation d'un tel panel dans les plus brefs délais. Il sera ensuite possible de sélectionner les indices par sous-groupe de populations les plus pertinents quand à leur pouvoir explicatif sur l'analyse de la variance des évolutions du pouvoir d'achat au sein de la population. Leur nombre ne doit pas dépasser la dizaine, afin de ne pas créer trop d'informations.

3. Les problèmes associés à la mesure des prix

Si les ménages sont susceptibles d'être victimes de biais de perception dans l'appréciation de l'évolution de leur pouvoir d'achat, si les chiffres globaux dissimulent incontestablement une diversité de situations individuelles qui apporte du crédit à certaines catégories de ménages qui déclarent ne pas se reconnaître dans les statistiques officielles, on ne peut esquiver une discussion frontale de la qualité et de la pertinence de la mesure. Le calcul du pouvoir d'achat, rappelons-le, fait intervenir une mesure du revenu disponible des ménages et une mesure de l'évolution des prix. Si la manière dont est appréhendé le revenu disponible soulève un certain nombre de difficultés (l'imputation de loyers fictifs aux propriétaires de leur logement, la non-prise en compte des plus-values réalisées...), c'est sur la mesure de l'évolution des prix que le débat public s'est porté, l'indice des prix à la consommation ayant été à plusieurs reprises et de la part d'acteurs représentatifs de composantes très diverses de la société française accusé de ne pas rendre compte de façon correcte de la dynamique réelle des prix et, partant, de fausser le calcul de l'évolution du pouvoir d'achat.

Cette section est consacrée à l'analyse de la méthodologie à la base de la construction de l'indice des prix. À strictement parler, le calcul du pouvoir d'achat ne fait pas intervenir l'indice des prix à la consommation (l'IPC) mais le déflateur de la consommation des ménages (ou indice de prix de la consommation finale des ménages). En dépit d'une grande proximité méthodologique, ces deux indices ont affiché au cours des dernières années des différences modestes mais significatives, l'IPC conduisant en tendance à une mesure de l'inflation légèrement inférieure. Cette section sera cependant consacrée à la discussion de la méthodologie qui préside à la construction de l'IPC. Ce choix est justifié par la place que tient l'IPC dans le débat public car c'est celui-ci qui est systématiquement diffusé par les médias comme mesure de l'inflation, la plupart des ménages ignorant jusqu'à l'existence des autres indices de prix. En outre, nombre des remarques que nous formulerons au sujet de l'IPC s'appliquent de la même manière au déflateur de la consommation des ménages.

Nous serons amenés à avancer des suggestions d'amélioration de cette méthodologie. Cependant, si l'on considère que la mission première de l'indice des prix est de mesurer l'inflation, offrir une vision de la dynamique des prix plus conforme à ce que vivent les ménages passe surtout par la construction d'indicateurs complémentaires, visant explicitement la mesure de l'évolution du « coût de la vie ».

En France, l'indice des prix à la consommation (IPC) a pour mission première la mesure de l'inflation, et sa méthodologie de construction poursuit cet objectif. Mais il existe une différence conceptuelle entre l'inflation et l'évolution du coût de la vie qui explique que l'indice des prix se soit trouvé au cœur de la polémique confrontant la situation décrite par les statistiques officielles et le ressenti des ménages.

2. Les variantes de l'IPC

1. *L'indice européen : l'indice des prix à la consommation harmonisé (IPCH)*

À des fins de comparaisons internationales, les indices de prix ont fait l'objet d'un travail d'harmonisation entre les services statistiques nationaux sous la coordination d'Eurostat.

Les indices de prix à la consommation harmonisés ainsi obtenus ne se substituent pas aux IPC nationaux. Dans le cadre de l'objectif de stabilité des prix de la Banque centrale européenne, l'IPCH est l'indicateur majeur pour la conduite de la politique monétaire dans la zone euro.

Dans le cas de la France, l'IPC et l'IPCH ont des évolutions assez proches, reflétant leur proximité méthodologique.

2. *L'indice corrigé des variations saisonnières et l'indice « sous-jacent »*

À des fins d'analyse économique, l'INSEE publie un indice d'ensemble corrigé des variations saisonnières (CVS) et un indice d'inflation sous-jacente (ISJ). Ce dernier permet de dégager une tendance de fond de l'évolution du niveau des prix. Il exclut les prix soumis à l'intervention de l'État et les produits à prix volatils, c'est-à-dire qui subissent des mouvements très variables dus à des facteurs climatiques ou des tensions sur les marchés mondiaux. Ainsi, les produits frais, l'énergie, le tabac et les tarifs publics sont exclus. C'est un indice désaisonnalisé.

De même que l'IPCH, ces deux indices sont révisables.

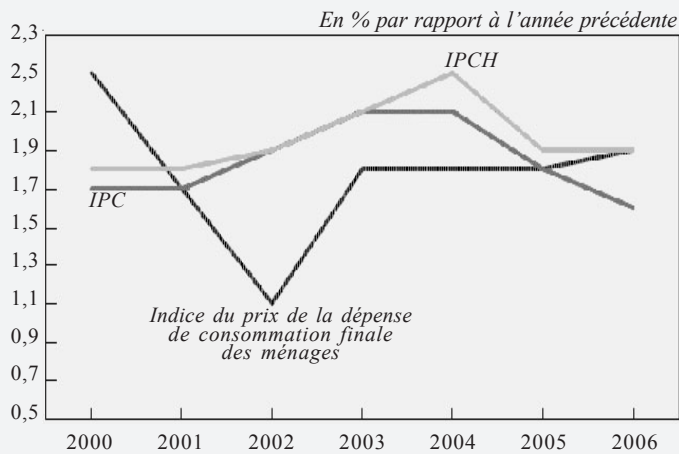
3. *Le déflateur de la consommation des ménages (ou indice des prix de la dépense de consommation des ménages)*

Directement issu de l'IPC, le déflateur de la consommation des ménages de l'année n utilise les coefficients budgétaires de l'année $n - 1$ (alors que pour des raisons de disponibilité statistique, l'IPC utilise ceux de l'année $n - 2$). En outre, le déflateur de la consommation des ménages intègre les loyers fictifs imputés aux propriétaires de leur logement, ce que ne fait pas l'IPC.

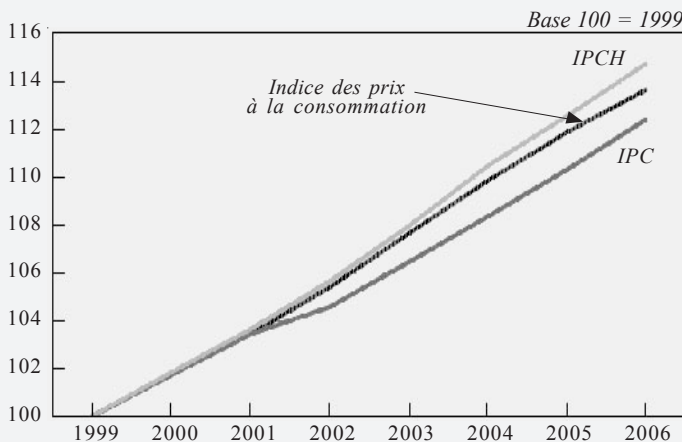
Les graphiques ci-dessous retracent l'évolution de l'IPC, de l'IPCH et du déflateur de la consommation des ménages entre 2000 et 2006. Ils montrent que le déflateur de la consommation des ménages s'est montré plus fluctuant que les deux autres indices sur la période étudiée. Au total, en cumulé sur la période, l'IPC conduit à une évaluation de la hausse des prix inférieure à celle fournie par les deux autres indices, l'écart s'élevant à 2,3 points avec l'IPCH. Si cet écart n'est sans doute pas suffisant pour combler l'écart entre l'inflation mesurée et l'inflation perçue, il est significatif et plaide pour une plus large diffusion de l'IPCH.

Comparaison des trois indices de prix

a. Indice du prix de la dépense de consommation finale des ménages, IPC et IPCH, 2000-2006



b. Indice des prix à la consommation, IPC et IPCH, 1999-2006



Source : INSEE, « Qu'est-ce que l'indice des prix à la consommation ». Cf. www.INSEE.fr/fr/indicateur/indic_cons/info_ipc.htm#q15

3.1. Rappel de la méthodologie de construction de l'IPC⁽¹¹⁾

L'indice des prix à la consommation (IPC) résulte de l'application d'une méthodologie lourde et complexe. Les instituts nationaux de statistiques se concertent régulièrement sur les principes, et les méthodes tendent à être harmonisées au plan mondial. Si l'IPC se distingue encore sur certains points de l'IPCH en vigueur à l'échelle de l'Union européenne (voir encadré 2), ses fondements méthodologiques sont très proches des indices de prix à la consommation calculés dans la plupart des pays industrialisés. Ainsi, les critiques que l'on peut formuler à l'égard de l'IPC en France sont généralement applicables aux indices de prix produits à l'étranger.

L'indice des prix à la consommation (IPC) résulte de l'observation de la variation des prix d'un échantillon de biens et services couvrant la quasi-totalité (95 %) de la consommation marchande des ménages. Dans notre pays, cet échantillon est composé d'un millier de produits génériques (appelés «variétés» par l'INSEE) répartis en 161 groupes, quatre-vingt-six regroupements et douze fonctions. Le yaourt nature à 0 % de matière grasse ou la bouteille d'un litre de whisky de douze ans d'âge constituent des exemples de produits génériques.

Des relevés de prix mensuels sont effectués auprès d'un échantillon de points de vente, échantillon stratifié selon le format et la formule de vente (onze « formes de vente » dont hypers, supers, *hard discount*...), points de vente répartis entre une centaine d'agglomérations de plus de 2 000 habitants. Pour chaque point de vente, la notion de produit générique se convertit en références précises (le yaourt nature à 0 % de marque Danone). C'est donc le prix d'une même référence dans le même point de vente qui est suivi de mois en mois. Au total, les prix de quelque 160 000 items élémentaires (triplet référence/agglomération/point de vente) sont relevés mensuellement par des enquêteurs de l'INSEE, auxquels s'ajoutent près de 40 000 séries de « tarifs », qui s'appliquent de façon uniforme en tout point du territoire et qui sont collectées de façon centralisée (abonnements aux services de télécommunications, tarifs de la SNCF, prix des catalogues de vente à distance...). L'échantillon n'est renouvelé qu'une fois par an, sauf pour ce qui est des items qui auraient disparu en cours d'année (voir plus bas le traitement de l'effet qualité).

Chaque mois, à l'issue de la collecte, un indice est calculé pour chaque variété et chaque agglomération en comparant le prix moyen courant des items élémentaires correspondant⁽¹²⁾ à celui du mois de décembre de l'année précédente. Ces « micro-indices » sont ensuite agrégés en faisant in-

(11) Les pages qui suivent ont été nourries par l'audition de Dominique Guèdes par le groupe de travail le 6 février 2007 ainsi que par un certain nombre de publications de l'INSEE (dont INSEE, 1998 et 2004).

(12) La moyenne arithmétique est utilisée pour les variétés dites homogènes, alors que l'indice des variétés hétérogènes (composées d'items suffisamment différenciés, notamment en termes de prix) est obtenu à partir du calcul d'une moyenne géométrique.

tervenir un système de pondération renvoyant au critère géographique ainsi qu'à l'importance de chaque produit dans la consommation des ménages. Concernant ce dernier point, la procédure diffère selon le degré d'agrégation. La pondération des produits génériques au sein des postes est fondée sur des sources diverses, essentiellement de nature professionnelle (notamment les panels) ; aux niveaux plus agrégés, les pondérations, qui sont remises à jour chaque année, sont effectuées sur la base des données sur la consommation de la comptabilité nationale relatives à l'année $n - 2$, mais actualisées au moyen des indices de prix de l'année $n - 1$ (indice de Laspeyres).

La composition de l'échantillon est elle-même révisée chaque année afin de prendre en compte l'apparition et la disparition de certains produits génériques et de tenir compte de l'évolution du poids des différents circuits de distribution. La continuité de l'IPC est obtenue par « chaînage » des indices annuels (construits sur la base du mois de décembre de l'année précédente), ce qui revient, en quelque sorte, à mettre bout à bout les indices annuels.

3.2. Les limites de l'IPC

La construction de l'IPC vise un objectif prioritaire : la mesure de l'inflation. Cette méthodologie présente naturellement un certain nombre de limites, en particulier lorsqu'on considère l'IPC comme une mesure de l'évolution du coût de la vie. Nous commencerons par pointer certaines limites techniques de l'IPC pour nous intéresser ensuite aux difficultés de l'indice à prendre en compte des tendances d'évolution significatives sur le plan des comportements de consommation et du fonctionnement des marchés. Nous avancerons, au fur et à mesure du raisonnement, quelques pistes de réflexion pour une amélioration de l'indice, ou pour le compléter par la publication d'indices illustratifs supplémentaires.

3.2.1. Les limites techniques

Nous aborderons rapidement la question de l'incomplète couverture de la consommation des ménages ainsi que celle des consommations subventionnées, qui ne comportent pas d'enjeu massif sur la valeur de l'IPC, pour nous concentrer ensuite sur deux questions plus lourdes : la non-prise en compte des prix de l'immobilier et la délicate mesure de l'effet qualité.

3.2.1.1. Une couverture incomplète de la consommation des ménages

L'IPC couvre d'ores et déjà près de 95 % de la consommation des ménages. Les composantes non couvertes posent pour la plupart des difficultés conceptuelles et méthodologiques qui ont été jusque-là considérées comme dirimantes. Sans entrer dans les détails, si cette objection est en grande partie recevable pour ce qui est des objets d'art et antiquités, des jeux de hasard (dont il ne faudrait prendre en compte que la seule part des mises non redistribuées) ou de l'assurance-vie (dont on voudrait pouvoir ne prendre en compte que la composante assurance), elle est plus contestable pour

ce qui est des prix du secteur hospitalier. Outre les enjeux attachés aux dépenses qui y sont associées, la non-prise en compte des prix du secteur hospitalier est d'autant plus surprenante qu'ils sont intégrés à la construction de l'IPCH.

3.2.1.2. Les consommations subventionnées

Pour certains biens et services, le coût effectivement supporté par l'acheteur ne correspond pas au prix réel. Il en va ainsi en particulier des dépenses de santé dont une part importante est prise en charge par les caisses d'assurance-maladie et les mutuelles, mais on pourrait également citer les dépenses de garde d'enfants et plus généralement l'emploi de personnes à domicile, les dépenses de transport collectif pour certaines catégories de population...

Le problème que posent ces consommations subventionnées réside dans leur mode de comptabilisation. Deux options sont théoriquement possibles. La première consiste à les comptabiliser sur la base du prix « net » effectivement payé par le consommateur ; la seconde à prendre en considération le prix « brut », c'est-à-dire le coût complet, composé du prix net et de la part subventionnée. L'INSEE a choisi l'option des prix bruts pour le calcul de l'IPC, alors que l'IPCH a opté pour une comptabilisation aux prix nets. Le choix du mode de calcul n'est pas neutre. Par exemple, selon Barret et *al.* (2003), en juillet 2000 et en glissement annuel, l'indice des prix de la santé s'établissait à 1,4 % dans l'IPCH, mais à seulement 0,3 % dans l'IPC. Les politiques de responsabilisation par l'accroissement de la part des dépenses de santé directement supportée par les consommateurs sont ainsi de nature à alourdir les dépenses réalisées par les ménages sans que cela ne se manifeste nécessairement à l'échelle de l'IPC. L'adoption d'une comptabilisation aux prix nets contribuerait à rapprocher l'IPC de la perception des ménages.

3.2.1.3. L'incomplète prise en compte des dépenses de logement

Nous avons déjà souligné que c'est en ce qui concerne les dépenses de logement que la « moyennisation » opérée par l'IPC pose les problèmes les plus aigus : en accordant aux loyers une pondération de 5,9 %, l'IPC ne rend réellement compte ni de la situation des locataires (pour lesquels les loyers représentent souvent 20 à 30 % de leur budget), ni de celle des propriétaires qui, par définition, ne paient pas de loyers mais peuvent avoir à supporter la charge de remboursement de leurs emprunts. Une autre difficulté découle du fait que l'INSEE, comme la communauté des économistes, considère l'acquisition du logement comme un investissement. Les mensualités de remboursement (le principal comme les intérêts) ne sont donc pas prises en compte dans le calcul de l'IPC. Pour les personnes concernées, lorsque les mensualités sont constantes, cela n'influe pas comme une progression des dépenses sur toute la durée du prêt ; bien au contraire, l'inflation allège au fil des années la charge réelle du remboursement. En revanche, les mensualités peuvent être progressives, en particulier lorsqu'il s'agit de crédits à taux variable mais aussi lorsqu'intervient un changement de domicile. Comme

le rappelle Cournède (2005), l'augmentation du prix de l'immobilier affecte directement le coût de la vie de ceux qui veulent acheter un logement, ainsi que celui des propriétaires qui voudraient acheter un logement plus coûteux (parce que plus spacieux, mieux situé...). Dans le contexte de la flambée des prix de l'immobilier que nous avons connu ces dernières années, la non-prise en compte de ce facteur par l'IPC pose un réel problème, qui alimente le biais de perception et la défiance à l'égard des chiffres officiels de l'inflation.

Dans les calculs qu'il rend désormais publics chaque année dans sa revue « 60 millions de consommateurs », l'Institut national de la consommation prend un parti résolument inverse. Le coût d'acquisition du logement par les propriétaires accédants fait partie des dépenses courantes du ménage pour lesquels il convient de mesurer la dérive des prix et de l'intégrer – pour le poids auquel il correspond – dans l'indice des prix.

Il nous semble aussi indispensable de procéder à la construction d'un indice des prix complémentaire, un « indice des prix élargi », qui déborderait du champ de la seule consommation au sens de la comptabilité nationale, pour intégrer plus largement les dépenses de logement. La tâche est complexe, car aucune méthode ne s'impose.

La plus intuitive consisterait à considérer le logement comme n'importe quel bien durable et à intégrer le prix des logements dans l'indice des prix. Imputer à la date d'achat la dépense associée à un actif dont la durée de vie (ou même, la simple jouissance) s'étend sur plusieurs décennies est cependant discutable et la définition de la pondération à associer à ce prix est problématique.

La plus acceptable serait sans doute celle consistant à estimer le coût d'usage de leur logement par les ménages propriétaires, ce qui reviendrait à prendre en compte les intérêts versés sur les crédits immobiliers, l'amortissement de l'investissement, la taxe foncière, les dépenses d'entretien et les primes d'assurance. La mesure du coût d'usage est en réalité complexe. Plusieurs méthodes ont été proposées ; aucune ne fait consensus.

La plus simple consisterait probablement dans la prise en compte de loyers fictifs que se verseraient à eux-mêmes les ménages propriétaires de leurs logements, sur la base des loyers facturés pour des logements offrant des caractéristiques similaires. Cette procédure est déjà à l'œuvre pour le calcul de l'indice des prix de la dépense de consommation des ménages⁽¹³⁾.

Ces différentes méthodes, conceptuellement proches, ne conduisent pas dans la pratique aux mêmes effets sur la mesure de l'inflation (Cournède, 2005). À l'initiative de la BCE, les offices statistiques nationaux réunis sous l'égide d'Eurostat réfléchissent actuellement à la construction d'un indice

(13) Rappelons que le calcul de l'évolution du pouvoir d'achat étant réalisé en déflatant la croissance du revenu disponible brut (qui intègre les loyers fictifs) par l'indice des prix de la dépense de ménages, l'effet « immobilier » n'est que très imparfaitement pris en compte puisque celui-ci intervient à la fois au numérateur et au dénominateur.

de prix qui intégrerait partiellement le prix de l'immobilier. À l'heure où nous écrivons ces lignes, c'est vers la prise en compte directe des prix d'acquisition que s'orienterait la formule retenue. La démarche consistera probablement dans le calcul d'un indice des prix de l'immobilier fondé sur l'observation de l'ensemble des transactions immobilières réalisées par les ménages ; l'effet de l'intégration de cet indice dans l'IPC serait atténué en le pondérant par le seul poids des achats de logements neufs dans le budget des ménages.

Deux remarques peuvent être formulées à ce stade. Concernant la nature des prix dont il s'agirait de suivre l'évolution, il serait sans doute heureux de profiter du travail d'élaboration en cours pour, dès maintenant, envisager la construction séparée d'un indice sur le foncier et d'un autre sur le bâti. Conceptuellement, on pourrait arguer que seul le bâti entre dans le champ (élargi) de la consommation. En procédant ainsi on considère en quelque sorte que le bâti est un « bien de consommation durable » tout comme peuvent l'être le mobilier ou l'électroménager, mais avec une durée de vie bien plus longue. Il n'est pas contestable – surtout avec les constructions modernes – qu'au bout d'un « certain temps » celui-ci sera dégradé et nécessitera d'importants travaux de réhabilitation voir de reconstruction. Il serait particulièrement intéressant de disposer de chacun de ces deux indices, la promotion de l'accession à la propriété, dans un contexte de montée des prix de l'immobilier, pouvant conduire à désolidariser foncier et bâti, notamment sur le plan du financement. Du côté du système de pondération, l'adoption des achats de logements neufs⁽¹⁴⁾ se comprend dès lors que l'on s'inscrit dans une approche macro qui s'intéresse aux relations des ménages, pris comme un tout, avec les autres composantes du système économique : seuls les achats de biens immobiliers à des « non-ménages » doivent alors être pris en compte, c'est-à-dire, pour l'essentiel, les biens neufs vendus par des promoteurs (auxquels il conviendrait cependant d'ajouter, même s'ils sont plus difficiles à tracer, les biens immobiliers vendus par les investisseurs institutionnels). Par contre, si l'on se situe du point de vue de chaque ménage pris individuellement, c'est l'ensemble des transactions immobilières qui devrait servir de base au calcul de la pondération. Cette idée s'oppose au fait que pour les acheteurs déjà propriétaires d'un logement, l'achat est en tout ou partie financé par la vente d'un ancien logement. La hausse de l'immobilier n'affecte cette catégorie de ménages que lorsqu'il s'agit d'acquérir un bien plus coûteux que celui qui est vendu. Il conviendrait alors de ne prendre en compte dans la pondération que le surcoût. Ce surcoût subi par certains serait plus ou moins compensé par le gain réalisé par les ménages qui vendent un bien pour en acquérir un moins coûteux (c'est le cas notamment des seniors qui changent pour un logement plus petit, ou quittent la région parisienne pour la province...). Une solution alternative, qui aurait le mérite d'une plus grande simplicité, consisterait à adop-

(14) En tout état de cause, il conviendrait d'exclure de la pondération les achats de logements neufs répondant à une logique d'investissement locatif.

ter comme pondération la dépense immobilière des primo-accédants, qui subissent intégralement les effets des variations des prix de l'immobilier.

Quel que soit le système de pondération retenu, il est très probable que l'intégration de l'immobilier dans l'indice des prix ait une influence très significative sur son niveau et son évolution. Ce qui ne va pas sans poser problème : si, en période de flambée des prix de l'immobilier, ceci permettrait de rapprocher l'indice des prix du ressenti des ménages, comment sera vécu cet indice en période de crise immobilière, c'est-à-dire lorsque la chute brutale des prix est susceptible d'exercer un effet déflationniste très marqué sur l'indice des prix ? Ce point apporte de l'eau au moulin de ceux qui défendent l'idée de se borner à la prise en compte des prix du bâti (qui sont moins volatils). Il suggère également l'adoption de procédures de lissage.

3.2.1.4. La délicate mesure de l'effet qualité

L'ensemble des biens et services consommés par les ménages est en évolution permanente : à l'intérieur de chaque catégorie de produits, de nouveaux modèles viennent régulièrement remplacer des anciens ou enrichir les gammes de manière moins fréquente, de nouvelles catégories de produits génériques émergent sous l'effet du progrès techniques et de l'effort d'innovation des offreurs qui tentent d'apporter des réponses originales aux besoins de leurs clients (le lecteur de DVD, l'appareil photo numérique, l'assurance garantie des accidents de la vie...)

Ce renouvellement de l'ensemble des biens et services consommés par les ménages complique singulièrement le calcul de l'indice des prix qui suppose l'observation de la dynamique des prix de produits identiques. On comprend intuitivement que l'élévation du prix d'un pack de yaourt aux fruits peut difficilement être considérée comme une pure hausse de prix si elle est concomitante à l'augmentation du contenu en fruits. L'apparition d'un produit totalement nouveau pose un problème encore plus redoutable puisque, par définition, celui-ci n'avait pas de prix avant d'apparaître. Étudions successivement les méthodes appliquées par l'INSEE dans ces deux cas.

3.2.1.5. Le traitement de la disparition d'un produit de l'échantillon

Chaque mois, ce sont entre 3 et 5 % des items composant l'échantillon qui disparaissent et qui sont remplacés par d'autres (jusqu'à 10 % dans l'habillement) (*cf.* Guédès, 2004). Lorsqu'un enquêteur de l'INSEE, lors d'un relevé de prix, constate la disparition (définitive) d'un des items suivis (le pack de quatre yaourts Danone aux abricots), il cherche à le remplacer par un produit présentant les caractéristiques les plus proches possibles de celles de l'item disparu (le pack de quatre yaourts Danone aux pêches ou bien le pack de quatre yaourts Yoplait aux abricots). Dans 40 % des cas, le produit remplaçant est considéré comme identique au produit disparu et la variation de prix est intégralement prise en compte. Dans 60 % des cas, le produit remplaçant présente des caractéristiques suffisamment différentes

pour qu'il soit considéré d'une qualité différente de celle du produit disparu. Un « ajustement de qualité » est alors opéré afin de distinguer, dans la différence entre le prix observé du produit remplaçant et le prix initialement relevé du produit remplacé, la part qui revient à la différence de niveau de qualité et celle que l'on peut attribuer à une pure variation de prix (qui, seule, sera prise en compte dans l'indice des prix).

L'INSEE utilise deux types de méthodes pour procéder à cet ajustement de qualité :

- la *méthode implicite*, la plus simple, consiste à considérer comme un effet qualité la différence entre l'écart de prix entre le produit remplaçant et le produit remplacé et l'évolution moyenne des prix de l'ensemble des items du même produit générique. Autrement dit, si sur l'ensemble des yaourts aux fruits les prix ont augmenté de 1 % et que la nouvelle variété de yaourt Danone aux abricots à teneur en fruit accrue est 2 % plus cher que la variété initiale, on attribue à l'augmentation de la teneur en fruit la moitié (1 %) de l'augmentation du prix constatée. Ce 1 % supplémentaire imputé à l'élévation de la qualité ne sera pas pris en compte dans l'indice des prix ;

- la *méthode explicite* consiste à tenter d'évaluer directement le prix du changement de qualité. Deux méthodes sont alors utilisables. La construction de modèles économétriques hédoniques vise à mesurer, à partir de la compilation des données sur les caractéristiques et les prix d'un échantillon de variétés d'un même produit générique, le prix implicite de chaque caractéristique⁽¹⁵⁾. On est ainsi théoriquement en mesure d'estimer le prix implicite de 1 Mo de RAM ou de 10 Go de disque dur d'un micro-ordinateur. Il ne reste plus qu'à appliquer cette série de prix implicites aux caractéristiques effectives de la nouvelle variété pour estimer quel aurait dû être son prix si ce dernier n'avait été qu'une stricte traduction de ses caractéristiques spécifiques. L'écart entre ce prix théorique et le prix effectif permet alors de départager l'effet qualité de la variation « pure » du prix. Notons que si cette méthode permet de prendre en compte les variations dans les « quantités » offertes de chaque caractéristique, elle ne permet pas de traiter le cas de l'apparition de nouvelles caractéristiques. La méthode du prix hédonique, en raison de sa complexité, n'est en réalité appliquée qu'à un petit nombre de biens : les produits électroménagers dits « blancs », certains produits « bruns », l'automobile, ainsi que certains « tarifs ». L'INSEE a abandonné l'application de la méthode aux micro-ordinateurs en raison de la difficulté à traiter l'intégration de logiciels aux machines vendues. La méthode dite « du coût des options » (appliquée en particulier à l'automobile) est utilisée lorsque la nouvelle variété intègre des caractéristiques qui étaient préalablement optionnelles. On ajuste alors le prix constaté en fonction du prix précédent de l'option (en réalité on ne comptabilise que 50 % du prix de l'option afin de tenir compte des économies induites par la production en série).

(15) Concrètement, il s'agit de régresser le prix par les caractéristiques.

Selon l'étude réalisée par Guédès (2004), en 2003, ce sont 14 000 ajustements de qualité qui ont été effectués. Une amélioration de la qualité a été enregistrée dans 53 % des cas, alors que 39 % des ajustements se sont traduits par une diminution et 8 % ont été estimés comme neutres. Au total, « l'ensemble des ajustements de qualité a réduit l'évolution de l'indice de 0,3 point de pourcentage sur l'année 2003 ». Étant donné les limites des méthodes d'estimation de l'effet qualité, ce chiffre peut raisonnablement être considéré comme une borne inférieure : car il ne s'intéresse qu'aux conséquences de la disparition de références anciennes en cours d'années.

3.2.1.6. L'intégration de nouveaux produits dans l'échantillon

L'apparition d'une nouvelle référence ne faisant pas disparaître un item existant, de même que l'arrivée d'une nouvelle « variété », ne sont pas traitées par l'INSEE selon les méthodes classiques visant à neutraliser l'effet qualité. Lorsque le volume de vente devient significatif, le nouveau produit fait son entrée dans l'échantillon à l'occasion de la révision annuelle de sa composition. Lorsqu'il s'agit d'une référence ou d'un produit totalement nouveau (qui ne remplace pas une ancienne variété ou un ancien produit), on se contente d'observer l'évolution de son prix à partir du moment de son introduction dans l'échantillon, sans tenter de raccorder son prix, avec ajustement de qualité, à celui d'un substitut plus ou moins proche. Autrement dit, l'INSEE n'intègre *jamais* l'effet sur les prix de l'arrivée de nouvelles références sur le marché lorsque cette arrivée n'implique pas la disparition en cours d'année d'une référence suivie dans l'indice.

La manière dont l'INSEE traite l'effet qualité pose nécessairement un certain nombre de problèmes susceptibles d'alimenter l'écart entre la perception par les ménages de l'évolution des prix et l'évolution des prix à la consommation telle que mesurée par l'IPC.

Une des critiques principales formulée par la commission Boskin à l'encontre de la méthodologie de calcul de l'IPC aux États-Unis est la sous-estimation de l'effet qualité. Les limites de la méthodologie de l'IPC concernant l'appréhension de l'effet qualité s'expriment à deux niveaux :

- *la mesure de l'effet qualité lors de l'introduction de produits de remplacement.* En dépit du soin apporté à la mesure de l'effet qualité, les méthodologies utilisées ne sont généralement pas en mesure de prendre en considération l'ensemble des facteurs objectifs susceptibles de jouer sur le niveau de qualité des produits. Pour reprendre les exemples évoqués par Boskin et *al.* (1998), les méthodes en usage ne sont pas en mesure de prendre en considération l'amélioration de la sécurité de l'usage d'un certain nombre de produits électriques, de la qualité du son du matériel hi-fi (ou même de CD, en raison du progrès des techniques d'enregistrement), du degré de fraîcheur des fruits et légumes vendus dans les grandes surfaces... Dans le même esprit, on pourrait ajouter l'incapacité de la méthodologie actuelle à prendre en compte l'amélioration continue de la fiabilité des

voitures qui se traduit par la réduction de la fréquence des opérations d'entretien et de réparation ou bien les effets pour les consommateurs de l'amélioration des normes d'hygiène et de la traçabilité des produits alimentaires. Si l'on fait l'hypothèse (à vérifier) d'une tendance à l'amélioration de la qualité générale des produits, l'IPC aurait ainsi tendance à surestimer la hausse des prix ;

- *l'introduction de nouveaux produits*. Le fait que l'INSEE ait recours à la technique du chaînage et ne procède à aucun ajustement de qualité (en se fondant sur de proches substituts) lors de l'introduction de nouveaux produits peut conduire à une importante sous-estimation de l'effet qualité. La hausse des prix associée à l'apparition d'un nouveau produit plus coûteux qu'un substitut plus ancien vendu moins cher est, en effet, implicitement considérée comme pur effet qualité et n'est pas prise en compte dans le calcul de l'inflation. Nordhaus (1998, p. 61) propose un exemple qui illustre la nature du problème. Soit le produit ampoule à incandescence qui produit de la lumière au coût de 10 euros par million de lumens/heure l'année 1 et de 12 euros l'année 2. Les ampoules à basse consommation apparaissent l'année 2 avec un coût de 2,40 euros par million de lumens/heure, qui tombe à 1,80 euro l'année 3. La procédure de chaînage utilisée pour construire l'indice de prix fait que l'indice de prix de l'ampoule passe de 100 à 120 à l'année 2 ($100 \times 12/10$), puis à 90 l'année 3 ($120 \times 1,8/2,4$). Il est clair que la baisse de prix comptabilisée est sans commune mesure avec la baisse du prix réel du lumen/heure pour les consommateurs. L'estimation réalisée par Nordhaus de l'évolution réelle du prix du lumen/heure aboutit à un résultat spectaculaire : entre 1800 et 1992, le prix de la lumière appréhendée selon la méthodologie de l'IPC est 1 000 fois supérieur à la croissance réelle compte tenu du gain de performance engendré par l'introduction de nouvelles générations de technologies d'éclairage... Remarquons également qu'il est probable que le prix unitaire des ampoules à basse consommation soit supérieur à celui des ampoules traditionnelles. Le prix moyen de l'ampoule, lui, augmente plus vite que ne le montre l'indice...

3.2.1.7. La non-prise en compte de l'effet qualité dans les services

L'INSEE ne prend pas en compte l'effet qualité dans les services. Sa mesure se heurte à de redoutables difficultés conceptuelles et techniques, comme celles associées à l'importance des dimensions subjectives et, surtout, de la grande variabilité du niveau de qualité dans le temps, en fonction des circonstances et en fonction des clients. Ainsi, la réduction (ou l'allongement) du temps d'accès aux « *hot lines* », la variation du niveau de qualité du conseil prodigué par les vendeurs dans les magasins ou les chargés de clientèle dans les banques, l'évolution de la qualité de l'aménagement des points de vente, du niveau de confort dans les avions ou les trains, du délai de remboursement des sinistres par les assureurs... ne font donc pas l'objet d'ajustements alors que ces paramètres peuvent avoir un impact sur l'évolution des prix dans les services. Eu égard au poids croissant des services dans la consommation des ménages, cette absence de prise en compte est de plus en plus problématique. Si l'on fait l'hypothèse d'une tendance à

l'amélioration de la qualité des services, en raison à la fois d'une exigence des consommateurs sur ce plan, jugée souvent croissante, et de la montée en puissance du côté des prestataires du souci de satisfaction des clients et des procédures de qualité, l'IPC se trouverait alors majoré par la non-prise en compte de l'effet qualité dans les services.

3.2.1.8. La distinction entre la qualité objective et la qualité perçue

L'INSEE s'efforce de mesurer le plus objectivement possible (avec les limites que nous venons de souligner) l'amélioration de la qualité des produits par l'observation de certaines de leurs caractéristiques. L'appréciation subjective par les consommateurs du changement de qualité peut être très différente. En effet, comment faire la part des choses entre « vraie » et « fausse qualité » ? L'étude approfondie du comportement du consommateur nous apprend que la qualité est un concept flou qui combine des caractéristiques fonctionnelles et d'autres de nature immatérielle. Une voiture de qualité sera à la fois innovante dans ses nouvelles caractéristiques de motorisation, de sécurité, de confort, mais aussi jolie et moderne du point de vue de son design. Prenons un exemple dans un autre secteur : les produits alimentaires. Peu à peu, les laits de grande consommation sont supplémentés en vitamines ou en minéraux. Le changement de qualité physique est indéniable, même si la mesure des effets positifs en termes de santé publique est plus difficile à établir. Mais lorsque le lait est seulement agrémenté de formules du type « lait de montagne » ou « lait de fermes sélectionnées », l'amélioration est plutôt de nature publicitaire. Dans ce dernier cas, il paraît logique d'incorporer la différence de prix de vente dans l'indice tandis qu'on ne le fera pas pour la supplémentation vitaminée. Les méthodes employées pour mesurer l'effet qualité s'efforcent de mesurer le plus objectivement possible la qualité et sa relation au prix. En toute rigueur, c'est un effet qualité « subjectif » qui devrait être pris en compte. Est-il bien légitime de neutraliser la hausse du prix du pack de yaourts aux fruits en raison de l'augmentation de la teneur en fruit si les consommateurs y sont indifférents ? Sachant la tendance des industriels à remplacer des références anciennes par des nouvelles qui, tout en mettant en avant une amélioration qualitative, sont vendus plus cher, il y a un risque réel que les méthodes appliquées par l'INSEE ne parviennent pas à prendre en compte l'« inflation masquée » véhiculée par des améliorations qualitatives plus ou moins effectives⁽¹⁶⁾.

3.2.2. Les difficultés à rendre compte des nouvelles tendances sur les marchés de consommation

Au-delà des limites techniques classiques, la méthodologie de construction de l'IPC échoue à prendre en compte les effets sur les prix d'un certain nombre de tendances récentes observées sur les marchés de consommation. Nous commencerons par nous intéresser aux problèmes que soulèvent

(16) Voir le dossier consacré par LSA à ce sujet dans son numéro 1834 du 30 octobre 2003.

les arbitrages réalisés par les consommateurs entre les variétés d'un même produit et entre les circuits de distribution. À cet égard, l'extension verticale des gammes de produits, en particulier l'accélération récente du développement des produits à marques de distributeurs et des « premiers prix », ainsi que l'instabilité de la répartition des parts de marchés entre circuits de distribution renforcent l'importance de ces problèmes. Nous aborderons ensuite la question des nouvelles politiques promotionnelles et des difficultés qu'elles soulèvent alors que la méthodologie de l'IPC ne permet pas de prendre en compte les remises après passage en caisse. Enfin, nous évoquerons les difficultés associées au suivi des prix des forfaits et des bouquets.

3.2.2.1. Les arbitrages entre les variétés d'un même produit

La déformation de la structure de la consommation des ménages n'est pas intégralement prise en compte par la méthodologie de calcul de l'IPC. Le fait que les consommateurs puissent modifier la composition du panier en raison même de la dynamique des prix est une critique classique formulée à l'encontre du recours à un indice de Laspeyre qui utilise, tout au long de l'année, les pondérations de la période de base. L'usage par l'INSEE de la moyenne géométrique au niveau des micro-indices ainsi que la révision annuelle des pondérations de niveau supérieur limitent la surestimation de l'inflation produite par l'IPC à un niveau très inférieur à celui qui a été estimé pour les États-Unis par la commission Boskin, soit entre 0,16 et 0,26 point par an durant les années quatre-vingt (Lequiller, 1997). Pourtant des difficultés subsistent.

Plus problématique pour l'estimation de l'évaluation du pouvoir d'achat, l'IPC, qui n'est pas un indice de prix moyen, ne tient pas compte des substitutions opérées par les consommateurs à la suite de changements dans leurs préférences. Ce problème s'est posé avec une acuité particulière au cours des dernières années en raison de la forte progression du poids des marques de distributeurs et des produits premiers prix sur les marchés de grande consommation.

Concrètement, l'INSEE distingue pour la constitution de l'échantillon d'items trois types de produits : les produits de grandes marques, les produits à marque de distributeurs et les « premiers prix ». La pondération entre ces trois catégories est réalisée par la construction de l'échantillon en s'assurant que les trois types de références sont représentés proportionnellement à leur part de marché (connues à partir de données de panels). Ces pondérations sont révisées annuellement, sur la base des données connues au printemps. Cette procédure soulève deux difficultés. La première est l'importance du délai qui sépare la définition des pondérations de la fin de leur durée d'application (au final, près de dix-huit mois de délai), ce qui peut être problématique lorsque les parts de marché de ces différentes catégories de produits évoluent rapidement comme cela a été le cas ces dernières années. La seconde, plus fondamentale, réside dans le fait que cette procédure interdit de prendre en compte le gain de pouvoir d'achat que réalisent

les ménages lorsqu'ils procèdent à la déformation de leur structure de dépense au profit de produits moins coûteux. Ce gain est théoriquement nul en « volume » lorsque les produits en question sont de qualité inférieure à ceux auxquels ils sont substitués. Notons à cet égard que si les MDD sont vendus généralement autour de 20 % moins chers que les produits équivalents de grandes marques (l'écart de prix est encore plus important pour ce qui est des « premiers prix »), nombreux sont les consommateurs qui les considèrent désormais subjectivement comme étant de qualité comparable (voir section 1). La progression du poids des MDD et des premiers prix dans la consommation des ménages induit donc un gain de pouvoir d'achat que les modalités de calcul de l'IPC ne permettent pas de prendre en compte. La mise à jour annuelle des pondérations ne permet pas de corriger ce problème en raison de l'usage de la procédure de chaînage entre les indices utilisant les anciennes et les nouvelles pondérations.

Un problème identique se pose lorsque la consommation de médicaments se déplace progressivement des princeps vers les génériques.

Cette problématique de l'impact sur le pouvoir d'achat des effets de substitution entre les références d'un même produit générique gagne en acuité alors que l'on observe sur de nombreux marchés une tendance à l'extension verticale des gammes de produits proposés aux consommateurs, comme l'illustre le cas de l'automobile où l'arrivée de modèles « *low cost* » est venue s'ajouter à une pratique déjà plus ancienne qui consiste à créer des modèles de haut de gamme dans chaque catégorie de véhicules. Les offres « *low cost* », qui se développent aujourd'hui sur des marchés aussi variés que les produits de grande consommation, le transport aérien, les cartes bancaires, l'hôtellerie, etc., offrent aux consommateurs de nouvelles opportunités d'arbitrage, leur permettant, en quelque sorte, d'exercer une certaine maîtrise sur l'évolution de leur pouvoir d'achat. Une des difficultés majeures qu'impliquerait la prise en compte des effets de substitution dans la mesure de l'évolution du pouvoir d'achat est la nécessité de neutraliser la part des écarts de prix entre les différentes références d'un même produit générique qui est imputable aux différences de qualité.

3.2.2.2. L'imparfaite prise en compte de l'effet « circuit d'achat »

L'échantillon des types de points de vente dans lesquels les relevés de prix sont effectués est représentatif de leurs parts de marché. Chaque année, la pondération des différentes formules de vente est révisée de manière à prendre en compte la déformation de la distribution des parts de marché. Cette manière de procéder comporte deux limites, de même nature que celles impliquées par les substitutions opérées entre des variétés substituables du même produit générique (point précédent) :

- au cours d'une année, le calcul de l'IPC ne tient pas compte des changements dans le poids des différentes catégories de lieux d'achat par les consommateurs ; il se borne à l'observation de la dynamique des prix dans chacun des circuits, avec une pondération constante tout au long de l'année ;

- d'une année sur l'autre, l'évolution des parts de marché des différents circuits de distribution est prise en compte par la modification de l'échantillon mais cette mise à jour de l'échantillon n'a pas d'impact indiciaire du fait de l'utilisation de la technique du « chaînage ». « Janvier nouvel échantillon » est comparé à « décembre précédent nouvel échantillon » avant d'être raccordé à « décembre ancien échantillon ». Il n'y a donc pas actuellement, dans l'indice, de baisse des prix consécutive au remplacement des points de vente « chers » par des points de vente « bon marché » et donc pas d'effet « circuit d'achat » véhiculé par la mise à jour de l'échantillon » (INSEE, 1998, p. 108).

Autrement dit, c'est l'effet sur le pouvoir d'achat de la déformation structurelle de la répartition de la dépense des ménages par type de circuit qui n'est pas prise en compte. Rappelons que les dernières années ont été marquées, particulièrement dans l'alimentaire, par la croissance de la part de marché du *hard discount* et plus généralement des circuits « *low cost* », au détriment de formes de vente pratiquant des niveaux de prix moyens supérieurs.

La méthodologie de l'IPC par rapport à cette question pose au moins deux problèmes. Tout d'abord, comme le soulignent notamment Lebow et Rudd (2003), le chaînage d'indices construits avec des pondérations de circuits variables traite implicitement les écarts de prix entre les circuits comme un pur effet qualité, alors que le fait que les consommateurs arbitrent généralement en faveur des circuits offrant les prix les plus bas laisse supposer qu'ils estiment y trouver un niveau de prix plus compétitif pour un niveau de qualité comparable (des produits et du service). À ce titre, la méthodologie de l'IPC tendrait à surestimer l'inflation. En second lieu, comme cela a souvent été mis en avant pour expliquer le succès du *hard discount*, le transfert des dépenses des ménages vers des circuits moins coûteux peut aussi résulter d'arbitrage, les consommateurs désirant réaliser des économies sur des postes budgétaires considérés comme peu impliquants pour faire face à des difficultés budgétaires, ou bien pour financer des dépenses classées plus haut dans la hiérarchie des besoins ou des envies. En tout état de cause, le développement de circuits à bas prix et le transfert d'une partie des dépenses des ménages en leur faveur constitue incontestablement un facteur favorable sur l'évolution du pouvoir d'achat. À ce titre également, l'IPC aurait eu tendance ces dernières années à surestimer la dynamique du coût de la vie.

3.2.2.3. L'imparfaite prise en compte des nouvelles politiques promotionnelles

Lors des relevés de prix effectués en magasin, les enquêteurs de l'INSEE ont pour consigne de tenir compte des offres promotionnelles de toutes sortes susceptibles d'affecter le prix du produit. La principale restriction associée à la pratique de l'INSEE est que seules les remises affectant le prix affiché sont prises en compte. Ceci revient tout d'abord à exclure les effets sur le prix d'achat d'éventuels marchandages entre les acheteurs et les vendeurs, dont on sait qu'elles sont relativement courantes dans l'automoto-

bile, le commerce de meuble, voire les services des agences immobilières ou le crédit immobilier. La fréquence de cette pratique et le niveau des rabais auxquels elle conduit sont en outre variables au cours du temps et dépendent notamment de l'état de la conjoncture sur les marchés concernés et de la plus ou moins grande difficulté que rencontrent les offreurs à atteindre leurs objectifs de vente. Il est toutefois probable (mais cela mériterait une estimation sérieuse) que l'effet net du marchandage sur la dynamique réelle des prix soit relativement modeste.

Plus grave, sans doute, est la non-prise en compte par la méthodologie de l'IPC des « remises après passage en caisse ». Il s'agit d'un ensemble, de plus en plus diversifié, de pratiques promotionnelles consistant à accorder un avantage à tout ou partie de la clientèle mais qui n'apparaît pas sur le prix affiché. Comme nous l'avons vu plus haut, ces pratiques promotionnelles ont connu un développement très important au cours des dernières années. Le bon de réduction à valoir sur le prochain achat est sans doute la forme la plus traditionnelle de remise après passage en caisse. Plus récemment, les entreprises de la grande distribution ont mis en place des programmes de fidélisation comportant l'édition, lors du passage en caisse, de bons de réduction ciblés par rapport au profil de consommation révélé par l'historique des achats de chaque client possesseur de la carte de fidélité.

Selon une enquête Interdeco⁽¹⁷⁾, 34 % des Français déclaraient en 2005 faire un usage régulier de cartes de magasin permettant de cumuler des points de fidélité (+ 41 % par rapport à 2004) et 14 % utiliser régulièrement des cartes permettant de cumuler des euros sur un compte (+ 45 %).

Des études détaillées, au niveau individuel, seraient les bienvenues afin de tenter de mesurer l'ampleur des avantages ainsi cumulés par les ménages. En tout état de cause, les avantages monétaires ou en nature associés aux programmes de fidélisation dont bénéficient (sous condition) les consommateurs ne sont pris en compte ni dans l'IPC ni dans le calcul du revenu disponible des ménages. Ils ne sont donc pas intégrés à l'évaluation du pouvoir d'achat et de son évolution. Ce fait serait d'une importance négligeable s'il s'agissait de pratiques marginales et stables dans le temps. Or, même si les éléments statistiques fiables manquent pour préciser les choses, il ne fait aucun doute que ces pratiques ont connu un important développement au cours des dernières années et que l'intensité du phénomène semble avoir dépassé le seuil du négligeable. Dans une mesure impossible à évaluer, il y a là un élément qui – toutes choses égales par ailleurs⁽¹⁸⁾ – a soutenu la crois-

(17) « La grande distribution. Analyse des évolutions », octobre 2005. http://www.interdeco.fr/documents/etudes/scanner_distribution.pdf

(18) La mention a son importance car le développement de ces nouveaux outils promotionnels est en grande partie la conséquence de la loi Galland qui, en annihilant la concurrence sur les prix des produits de grandes marques, a incité les distributeurs à inventer des dispositifs leur permettant de rétrocéder une partie de la marge arrière aux consommateurs. Une grande part des avantages associés aux programmes de fidélisation n'est ainsi qu'une contrepartie partielle du niveau des prix pratiqués sur les grandes marques. Mais, alors que l'inflation sur les grandes marques est effectivement prise en compte par l'IPC, les bonus distribués après passage en caisse sont totalement ignorés.

sance du pouvoir d'achat au cours des dernières années. Il conviendrait également de s'interroger sur le caractère redistributif de ce type de pratiques. Les nouvelles politiques promotionnelles sont en réalité de formidables instruments de discrimination tarifaire. Les avantages sont accordés de manière sélective à certaines catégories de consommateurs (les plus fidèles ou, au contraire, les prospects...). Le cas des coupons de réduction distribués après le passage en caisse est exemplaire : seule une fraction de clients qui en sont bénéficiaires, sans doute les plus sensibles aux prix, activent effectivement ces bons au cours d'une prochaine visite. Il en est ainsi de la plupart des dispositifs en question qui impliquent de la part des bénéficiaires potentiels une démarche volontaire (remplir un formulaire pour l'obtention d'une carte, présenter la carte lors d'un achat, engager les formalités pour transformer l'avantage potentiel en réalité...). Si l'on admet que les politiques promotionnelles ont un coût qui doit bien être imputé quelque part, leur diffusion a probablement pour effet de surenchérir le prix de base que supportent les consommateurs qui ne bénéficient pas des nouveaux instruments promotionnels.

La diffusion prochaine de la RFID⁽¹⁹⁾ et des solutions de paiement via le téléphone mobile sera associée à un nouvel élan des politiques promotionnelles personnalisées. L'absence de leur prise en compte dans l'évaluation du pouvoir d'achat va ainsi devenir de plus en plus problématique. Il semble donc urgent d'engager une réflexion sur la manière d'intégrer les remises après passage en caisse dans le calcul de l'IPC. L'utilisation des données des distributeurs semble devoir constituer un passage obligé.

3.2.2.4. Les forfaits et les offres de bouquets

Télévision par câble ou satellite, accès à Internet, téléphonie mobile, cinéma, salles de remise en forme... les prestations empruntant une forme contractuelle forfaitaire sont de plus en plus courantes. Leur développement s'inscrit dans une tendance lourde de diffusion dans l'économie d'une logique de « l'accès », si bien décrite par Rifkin (2005), qui consiste à substituer à des transactions ponctuelles sur des biens ou des services isolés des contrats définissant les conditions d'accès à un ensemble de ressources supposées produire certaines catégories d'effets utiles pour les clients. La même tendance conduit un nombre croissant d'offeurs à proposer à leurs clients des offres composites intégrées, des « bouquets » composés de biens et de services complémentaires dans la satisfaction d'un certain besoin (cf. Moati et al., 2003 et 2006). Il est fréquent que les bouquets fassent l'objet d'offres « fermées ». Bouquets et forfaits se rejoignent alors : contre le paiement d'une somme forfaitaire, le client a accès à l'ensemble des composantes du bouquet (cas des conventions bancaires, de certaines offres intégrées de la part des constructeurs automobiles, de suites logicielles...).

(19) Les étiquettes à radiofréquences permettant la communication d'objet à objet à distance.

Pour le calcul de l'IPC, le prix des forfaits pourrait *a priori* être traité de manière identique à celui de n'importe quel produit « homogène ». Les changements intervenant dans le volume de la prestation ou dans la composition du bouquet pourraient être traités par les procédures usuelles (notamment l'effet qualité, même si son estimation peut alors se révéler particulièrement délicate). Le problème majeur que posent les offres forfaitaires réside dans l'utilisation effective par les clients des ressources qui sont mises à leur disposition : avec quelle intensité les clients utilisent-ils le droit à consommer qui est associé aux forfaits achetés ? Le problème se pose avec plus d'acuité encore lorsqu'il s'agit de bouquets. Une augmentation du contenu de ressources mises à disposition dans le cadre d'un forfait ou d'un bouquet qui ne serait pas pleinement utilisée par les clients relèverait davantage d'une logique d'« inflation masquée » que d'un effet qualité. Notons que les produits « complexes » multifonctionnels (tel qu'un téléphone mobile qui fait simultanément office de lecteur MP3, d'appareil photo et d'assistant personnel) posent le même type de problème. Une critique régulièrement formulée par les associations de consommateurs à l'égard, en particulier, des conventions proposées par les banques est qu'elles peuvent être dans certains cas assimilables à de la vente forcée, le client se trouvant contraint d'acquérir des composantes dont il n'a pas l'usage afin de pouvoir accéder aux composantes recherchées. Afin de tenir compte du volume réellement consommé par les clients, il conviendrait de disposer d'informations sur le taux d'utilisation des composantes afin de pouvoir procéder à des ajustements.

De même, l'ajout de nouvelles composantes à un bouquet, considéré comme un accroissement de qualité, devrait être relativisé en fonction du taux d'usage effectif de ces composantes. Ce type d'informations est malheureusement très difficile à obtenir et les efforts engagés dans ce sens par l'INSEE se concentrent sur un très petit nombre de cas (en particulier, la téléphonie mobile, pour laquelle les statisticiens de l'INSEE, en relation avec les opérateurs, tentent de définir des profils d'utilisation). Une voie alternative consisterait à passer d'une approche consistant à observer la dynamique des prix des *inputs* à une approche tentant d'évaluer l'évolution du coût des *outcomes*. Nous reviendrons plus loin sur cette piste de réflexion.

Le développement des offres de bouquets pose un autre problème de fond pour la construction d'un indice de prix : ces offres composites peuvent se révéler difficilement commensurables. Se soustraire de la concurrence frontale des autres offreurs est l'une des motivations qui poussent les entreprises à concevoir des offres composites : comme le montre le cas du marché de la téléphonie, la confection de bouquets permet de rendre très difficilement comparables des offres pourtant construites à partir d'un petit nombre de composantes standards. En outre, les offres bouquets visant plus ou moins explicitement l'apport d'une solution intégrée à un « problème » rencontré par la clientèle, elles sont souvent des offres à géométrie variable dont le contenu est personnalisé selon les besoins de chaque client. La logique de l'indice des prix, qui s'attache à mesurer l'évolution des prix de

chaque produit générique, fruit de la rencontre d'un nombre significatif d'offres et de demandeurs, bute ici sur les frontières floues d'un objet mouvant qui est échangé sur un mode principalement bilatéral. Fort heureusement, les offres de bouquets réellement personnalisées, faisant l'objet d'une facturation à l'accès voire d'une contractualisation avec engagement de résultats, se sont pour l'instant essentiellement développées dans les relations interentreprises.

3.2.3. *La gratuité et les produits d'occasion*

Les besoins des consommateurs ne sont pas toujours satisfaits au moyen d'une transaction auprès des distributeurs marchands professionnels.

3.2.3.1. La gratuité

Certains besoins individualisés peuvent être satisfaits sans aucune transaction. C'est le cas avec l'autoproduction : le bricoleur substitue son travail à l'achat d'une prestation de service. La comptabilisation de l'autoproduction est un problème classique de la comptabilité nationale qu'il n'est pas question d'aborder ici. Bornons-nous à mettre en lumière l'influence que l'autoproduction peut avoir sur le coût de la vie, lorsque son champ se déplace. La réduction du temps de travail a favorisé la pratique du bricolage. Si ce surcroît de bricolage s'est substitué à une consommation de services, il a permis d'épargner une partie du revenu disponible qui peut alors financer d'autres achats.

Des parents qui renoncent à assurer par eux-mêmes le soutien scolaire de leurs enfants et se décident à recourir aux services d'un prestataire spécialisé se trouvent dans la situation rigoureusement inverse. Pour un niveau de satisfaction du besoin que l'on supposera constant, l'abandon de l'autoproduction génère une nouvelle dépense qui vient alourdir le « coût de la vie » du ménage concerné et amputer son pouvoir d'achat.

La gratuité s'exprime également sous d'autres formes, qui connaissent aujourd'hui un développement important. Citons l'échange gratuit entre particuliers, qui a connu un essor spectaculaire avec la diffusion de l'Internet et l'échange « *peer to peer* » de fichiers musicaux et vidéo qui substitue un échange non marchand (certes, généralement illégal) à des transactions marchandes, ce dont témoigne le retournement dont souffre le marché des produits culturels concernés. Le développement de l'économie du « libre » (en particulier dans le domaine des logiciels) produit un effet similaire.

La seconde forme de gratuité consiste dans l'offre, par des acteurs marchands, de biens ou services gratuits dans la perspective d'activer un gisement parallèle de revenus. Le développement de la presse gratuite est emblématique de la diffusion du modèle économique de l'audience qui consiste à créer de la valeur à partir de la capacité à capter l'attention d'un public cible. Ce modèle trouve aujourd'hui dans l'Internet un nouveau champ d'application : de nombreux sites offrent gratuitement des contenus ou des services afin de capter une audience valorisée auprès des annonceurs. Dans

d'autres secteurs d'activité (la téléphonie, la fourniture d'accès à Internet, la télévision numérique...), la mise à disposition gratuite d'équipements stimule la création d'un flux de revenu récurrent par la fourniture d'un service.

L'indice des prix ne peut, par définition, appréhender la gratuité. Pourtant, lorsque les ménages substituent du gratuit à l'acquisition d'un bien ou service payant remplissant la même fonction, il y a manifestement réduction du coût global du panier des produits consommés⁽²⁰⁾. De même, le pouvoir d'achat augmente *ipso facto* lorsque les ménages sont en mesure d'accéder à de nouveaux services sans rien avoir à déboursier. Lorsque, à l'inverse, certains biens ou services qui étaient gratuits deviennent payants (la télévision, le stationnement...), l'impact négatif sur le pouvoir d'achat des ménages n'est pas non plus pris en compte par l'indice des prix.

Il n'existe pas, à notre connaissance, d'études ayant procédé à l'évaluation de l'effet net de la gratuité sur le pouvoir d'achat des ménages. Cet effet est sans doute modeste comparativement à ceux associés à d'autres limites de l'IPC (l'immobilier, en particulier). Il est cependant probable que le développement de la gratuité ait eu globalement une contribution positive à l'évolution du pouvoir d'achat des ménages, effet qu'il faudrait cependant mettre en regard de celui associé à la marchandisation d'un certain nombre de fonctions qui relevaient jusqu'alors du domaine du non-marchand. Citons comme exemple les services d'aide aux personnes âgées venant à domicile. Jadis, cette fonction était réalisée gratuitement grâce au bénévolat familial et de voisinage. Ce n'est plus le cas, car les modes de vie ne le permettent plus aussi facilement. Cette marchandisation a des effets prometteurs pour l'économie par les emplois qu'elle génère. La conséquence directe (paiement des prestataires par les bénéficiaires ou sa famille) ou indirecte (souscription à une assurance dépendance) alourdit le coût de la vie. Le solde – montée du gratuit *versus* accélération de la marchandisation – est-il positif ou négatif ? Cela dépend pour une large part du champ que l'on retient des nouvelles marchandisations : soutien scolaire, travaux de jardinage, clubs de rencontre, club de sports...

À côté de ce processus de marchandisation peut aussi se développer celui du recul de la gratuité ou de la « quasi-gratuité » dans les services collectifs. Deux cas de figure peuvent se présenter. Dans le premier cas, le bien n'était pas entièrement gratuit, car un ticket modérateur souvent modique restait déjà à la charge du citoyen. Dans ce cas extrêmement répandu – du système de santé à la fréquentation des équipements sportifs – le recul du financement public n'est pas forcément intégré dans l'IPC alors qu'il

(20) Remarquons que la méthodologie de l'IPC, non seulement ne permet pas de prendre en compte le gain éventuel de pouvoir d'achat associé à la diffusion du « gratuit », mais pourrait aller jusqu'à enregistrer une croissance des prix, dans la mesure où le « gratuit marchand » doit nécessairement être financé. Par exemple, dans le cas de la presse gratuite, le coût du journal est en réalité indirectement imputé au prix des produits vendus par les annonceurs. La diffusion du gratuit pourrait alors paradoxalement, si ce modèle était appelé à s'étendre encore, conduire à la mesure d'une influence à la baisse sur le pouvoir d'achat.

l'est dans l'IPCH si un « tarif officiel », à partir duquel est calculé le taux de prise en charge par la collectivité publique, est établi. Mais si l'on est dans une situation où l'on passe du totalement gratuit à l'apparition d'une tarification minimale, il s'agit d'une dépense nouvelle et la « première marche » qui initialise le paiement pour les ménages n'est pas intégrée comme une majoration des prix à la consommation. Mais le cas inverse existe également. Quelques produits ou services publics peuvent devenir gratuits alors que traditionnellement ils ne l'étaient pas : certains musées, l'accès à des bases de données de l'administration sur Internet...

La prise en compte de la gratuité dans l'évaluation du pouvoir d'achat impliquerait de basculer d'une démarche consistant à mesurer l'évolution des prix de produits identifiés vers une appréhension de l'évolution du coût de la satisfaction des différentes fonctions pour les consommateurs. Nous reviendrons sur ce point plus bas.

3.2.3.2. Les produits d'occasion

Les marchés de biens d'occasion ne sont pas pris en compte dans la construction de l'IPC⁽²¹⁾, les organismes de statistiques estimant qu'il s'agit d'échanges entre les ménages, les dépenses de ceux qui achètent étant compensées par les rentrées d'argent pour ceux qui vendent.

Cette position est difficile à admettre lorsqu'il s'agit d'évaluer le pouvoir d'achat et son évolution, en particulier alors que le marché de l'occasion semble bénéficier d'un fort développement avec l'apparition de sites spécialisés sur Internet qui rencontrent un très vif succès, l'engouement des Français pour les brocantes... À titre d'illustration, le chiffre du secteur du commerce de détail de biens d'occasion (antiquités, brocantes, dépôts-ventes), qui n'est pourtant sans doute pas le segment le plus dynamique du marché, a progressé de 35 % entre 2000 et 2004 (cf. INSEE, Enquête annuelle d'entreprise –EAE – Commerce). L'enquête réalisée par BVA pour l'enseigne de dépôt-vente « Troc de l'Île » indique que 16 % des personnes interrogées ont réalisé en 2007 un achat de produit d'occasion (10 % déclarent en avoir vendu), pour un budget moyen par acheteur de 415 euros (297 euros pour les vendeurs).

Les marchés d'occasion semblent, à première vue, constituer un jeu à somme nulle. Pourtant, le vendeur qui se sépare ainsi d'un bien dont il n'a plus l'usage encaisse un supplément de revenu. L'acheteur peut trouver dans un bien d'occasion une opportunité de satisfaire un besoin à un coût moindre que par l'acquisition d'un bien neuf. Tous deux ont amélioré leur pouvoir d'achat même si, au niveau macro, le revenu disponible brut des ménages demeure inchangé.

(21) En réalité, seule est prise en considération l'évolution de la marge des intermédiaires professionnels sur le marché des automobiles d'occasion.

3.3. Vers un indice du coût de la vie

Nous venons de passer en revue un certain nombre de difficultés que soulève la méthodologie de construction de l'IPC. Mis à part la question de la non-prise en compte des prix de l'immobilier, les points que nous avons soulevés ne jouent pas en faveur d'une sous-estimation de l'inflation, telle que définie par les économistes. La question de l'écart entre la mesure statistique et le ressenti des ménages demeure donc. C'est pourquoi il nous semble nécessaire de compléter l'indice des prix par un indice du coût de la vie.

La construction d'un tel indice exigera de rompre avec un des principes fondamentaux de l'IPC : l'observation de la dynamique des prix d'*un panier fixe de biens*. Il ne s'agit plus d'appréhender la dérive des prix de chaque produit en tant que tel mais de tenter d'évaluer comment évolue ce qu'il en coûte aux ménages pour satisfaire leurs besoins. Selon le sens plus ou moins étendu que l'on donne à cette notion de coût de la vie, les déviations à opérer par rapport aux méthodes de calculs de l'IPC sont plus ou moins importantes.

L'acception la plus étroite de la notion de coût de la vie est celle qui est soutenue par les économistes partisans d'un « indice du coût de la vie » (*cost of living index*, ou COLI) (voir, par exemple, Konüs, 1939, Pollak, 1989 et Triplett, 2000), inspirée par la théorie néoclassique du consommateur. L'idée à la base du COLI est de mesurer la croissance minimum de la dépense des ménages qui serait nécessaire au maintien d'un niveau de vie constant (d'un même niveau d'utilité) compte tenu de l'évolution différenciée des prix. L'estimation de ce montant doit prendre en compte le fait que les consommateurs, à la recherche de l'optimisation de leurs dépenses en termes de bien-être, procèdent à des arbitrages en réponse à la déformation de la structure des prix relatifs en substituant des biens devenus relativement moins chers aux biens devenus relativement plus chers. On ne peut plus alors raisonner sur un panier de biens à quantités fixes. Les discussions suscitées par la publication du rapport Boskin, qui mettait en lumière la surévaluation de l'inflation résultant notamment de la sous-estimation des comportements de substitution, ont conduit à généraliser l'usage de la moyenne géométrique pour le calcul des micro-indices. La moyenne géométrique, qui renvoie à une fonction d'utilité de Cobb-Douglas (c'est-à-dire à une élasticité de substitution unitaire entre les items élémentaires entrant dans le calcul de chaque micro-indice) est généralement reconnue par les économistes comme une manière relativement aisée d'approcher la notion d'indice à utilité constante.

Il est cependant possible d'aller plus loin dans la recherche d'un indice du coût de la vie, en s'efforçant de prendre en compte la déformation des préférences, l'irruption permanente de nouveaux produits et l'évolution des normes de consommation. Nous proposons d'engager la réflexion autour de deux indicateurs du coût de la vie : un indice des prix moyens et un indice du coût des fonctions. Les lignes qui suivent ont davantage vocation à soumettre quelques principes de base à la réflexion collective que d'offrir une méthodologie complète livrant des indices prêts à l'emploi.

3.3.1. Un indice des prix moyens

La théorie microéconomique qui sous-tend la construction d'indices à utilité constante repose sur un certain nombre d'hypothèses qui interdisent de prendre en considération des caractéristiques économiques et sociologiques de la consommation qui nous paraissent essentielles par rapport à une problématique de coût de la vie.

Les indices à utilité constante, comme l'IPC, ne prennent pas en compte l'apparition régulière de nouveaux biens qui se substituent ou s'ajoutent aux biens existants et qui contribuent à la transformation des préférences des consommateurs.

Ces indices reposent en outre sur l'hypothèse de fonctions d'utilité homothétiques ou, tout du moins, de l'existence d'une relation croissante entre les quantités consommées et le niveau d'utilité. Des travaux récents, au confluent de l'économie et de la psychologie, soutiennent cependant que cette relation est mise à mal par le jeu de deux mécanismes⁽²²⁾. Le premier, dit mécanisme d'adaptation, fait que le surcroît d'utilité associé à l'accroissement de la consommation est à durée limitée. Dès lors, le maintien d'un niveau d'utilité constant peut impliquer un accroissement continu du montant de la consommation. Ceci est particulièrement vrai lorsque de nouveaux biens ou de nouvelles variétés de qualité supérieure sont introduits sur le marché : en modifiant les préférences des consommateurs, l'utilité attachée à un panier fixe de biens peut diminuer, et le maintien du niveau de l'utilité nécessiter la consommation des nouveaux biens ou des nouvelles variétés. Le second mécanisme est de nature plus directement « sociale » : l'utilité qu'un consommateur tire d'un bien ou d'un panier de biens dépend également de leur consommation par les autres. Ainsi, si l'on en croit Layard (2005a), dans une logique de « distinction », l'utilité que l'on tire de l'achat d'une Mercedes serait plus importante lorsque ce privilège est réservé à quelques-uns que lorsque la conduite d'une Mercedes est généralisée. Par extension, le bien-être de celui qui ne peut accéder à une Mercedes se dégrade lorsque sa diffusion s'accroît. L'importance du phénomène de comparaison a été illustrée notamment par les travaux de Clark et Oswald (1996) et de Ferrer et Carbonnell (2005) qui montrent que le sentiment subjectif individuel de bien-être est moins corrélé au niveau absolu du revenu qu'à la position relative de l'individu par rapport à son groupe de référence. Autrement dit, ces deux mécanismes sont responsables du fait que l'utilité tirée d'un panier de biens est dépendante des normes de consommation et des standards de niveau de vie en vigueur. Cette idée plaide pour la construction d'un indice du coût de la vie qui intègre l'évolution des normes de consommation.

(22) Nous reviendrons plus longuement sur les résultats de « l'économie du bonheur » au cours de la prochaine section.

L'évaluation de ce qui constitue à un moment donné une norme de consommation et de la manière dont celle-ci évolue au cours du temps pose de redoutables problèmes sur les plans à la fois conceptuel et empirique. Une telle approche conduit à s'interroger sur la pertinence de la prise en compte de l'effet qualité telle que pratiquée dans le calcul de l'IPC. Si l'élévation du niveau de qualité d'un bien tire la norme de consommation vers le haut, au point quelquefois de faire disparaître les produits de qualité inférieure, il n'apparaît plus légitime d'effacer la part de l'augmentation des prix résultant de cet accroissement de qualité dans l'appréciation de l'évolution du coût de la vie des ménages.

Dans ce cadre, la logique socio-économique considère qu'à partir du moment où un nouveau produit réussit à se poser en norme, et surtout lorsqu'il fait disparaître l'ancien produit, le consommateur n'a plus réellement le choix, il doit « subir » la règle qui lui impose d'opter pour le nouveau produit. Ainsi, lorsque l'amélioration de qualité est rendue obligatoire, la hausse du prix est incontournable.

Une solution simple et relativement aisée à mettre en œuvre consisterait à appréhender la contribution de chaque produit générique à l'évolution du coût de la vie des ménages, par une estimation de l'évolution de leur « empreinte budgétaire » au moyen de l'observation de la répartition des quantités vendues par références. Plus précisément, nous suggérons ainsi de fonder le calcul d'un indice du coût de la vie sur l'observation de la dérive du prix moyen de références associées à chaque produit générique, en adoptant une pondération variable reflétant l'évolution de la part de marché (en quantité) de chacune des références, et sans procéder à un ajustement de qualité.

Prenons le fameux exemple des rasoirs. Supposons que le marché des rasoirs mécaniques se segmente en trois variétés : les rasoirs à une lame, les rasoirs à deux lames et les rasoirs à trois lames et plus. Le tableau 16 retrace une évolution hypothétique des prix de ces trois types de rasoirs. Pour simplifier, nous allons supposer pour l'instant que le prix de chaque type de rasoirs reste constant ; seules les quantités consommées évoluent, les ventes des rasoirs à une lame diminuant alors que celles des rasoirs à deux lames sont en croissance lente et celles des rasoirs à trois lames en croissance rapide. Au total, le nombre de rasoirs vendus reste constant.

L'application de la méthodologie de l'IPC à ce scénario conduit naturellement à un indice des prix nul, puisque le prix de chacun des produits est resté constant. La déformation de la structure des ventes témoigne cependant d'une évolution de la norme de consommation en faveur des rasoirs multi-lames, les ventes de rasoirs à une lame diminuant rapidement. Le prix moyen des rasoirs vendus (moyenne géométrique) passe ainsi de 15,10 à 17,26, soit une progression de 14,3 % du « prix de la demande ».

16. Simulation numérique d'un indice de prix moyen : hypothèse de prix fixes

	Prix			Quantités		
	P1	P2	P3	Q1	Q2	Q3
Rasoirs à une lame	10	10	10	30	15	10
Rasoirs à deux lames	15	15	15	40	42	43
Rasoirs à trois lames et plus	25	25	25	25	38	42
Période 2/Période 1						
• indice du prix des rasoirs (IPC) ^(*)	100					
• prix moyen pondéré 1 ^(**)	15,10					
• prix moyen pondéré 2 ^(**)	17,26					
• indice du prix moyen	114,33					
Période 3/Période 2						
• indice du prix des rasoirs (IPC) ^(*)	100					
• prix moyen pondéré 2 ^(**)	17,26					
• prix moyen pondéré 3 ^(**)	18,02					
• indice du prix moyen	104,38					

Notes : (*) Fondé sur la moyenne géométrique des prix, pondérée par les quantités de la période 1 ; (**) Moyenne géométrique pondérée par les quantités de la période.

Source : Calculs des auteurs.

Cette progression substantielle témoigne du renchérissement de l'accès aux rasoirs, *compte tenu de l'évolution des préférences*. Les consommateurs bénéficient certes de rasoirs (supposés) plus performants, mais si l'usage d'un rasoir multi-lames devient la norme, la perception d'un alourdissement du coût de la vie risque de prévaloir sur celle d'une neutralité sur le pouvoir d'achat. Poussons le raisonnement à l'extrême : supposons qu'en période 4, les fabricants de rasoirs décident d'abandonner la commercialisation des rasoirs à moins de 3 lames. Le prix du rasoir à trois lames reste constant. L'IPC est toujours inerte, alors que l'indice de prix moyen fait un bon de 39 %. Et il est désormais impossible aux consommateurs réticents à accroître la dépense pour l'acquisition d'un rasoir de se replier sur un modèle peu onéreux. Il ne s'agit pas d'un pur cas théorique. Comme l'a montré l'étude de Panel international pour LSA, le renouvellement de l'offre est une source « d'inflation masquée ». En étudiant la dynamique des prix de 158 229 références de produits de grande consommation réunies en catégories très fines, l'institut a mesuré une inflation de 3,1 % pour le panier composé des références présentes en juin 2002 et en juin 2003, alors que la hausse des prix a été de 8,8 % pour les produits qui ont fait l'objet de substitution au cours de la période. Autrement dit, comme dans notre exemple des rasoirs, les nouveaux produits sont souvent plus coûteux que ceux qu'ils remplacent. Ce surcoût peut ou non correspondre à une différence de qualité. En tout état de cause, il contribue à l'élévation du coût de la vie pour les consommateurs.

Le tableau 17 prolonge l'exemple des rasoirs, avec la même évolution des quantités vendues, mais en considérant maintenant que les différents types de rasoirs connaissent des dynamiques de prix contrastées.

17. Simulation numérique d'un indice de prix moyen : hypothèse de prix variables

	Prix			Quantités		
	P1	P2	P3	Q1	Q2	Q3
Rasoirs à une lame	10	11	12	30	15	10
Rasoirs à deux lames	15	15	15	40	42	43
Rasoirs à trois lames et plus	25	23	21	25	38	42
Période 2/Période 1						
• indice du prix des rasoirs (IPC) ^(*)						
• prix moyen pondéré 1 ^(**)						
• prix moyen pondéré 2 ^(**)						
• indice du prix moyen						
Période 3/Période 2						
• indice du prix des rasoirs (IPC) ^(*)		97,76				
• prix moyen pondéré 2 ^(**)		16,95				
• prix moyen pondéré 3 ^(**)		17,00				
• indice du prix moyen		100,33				

Notes : (*) Fondé sur la moyenne géométrique des prix, pondérée par les quantités de la période 1 ; (**) Moyenne géométrique pondérée par les quantités de la période.

Source : Calculs des auteurs.

Le prix du rasoir à une lame progresse modérément, alors que le prix des rasoirs à trois lames et plus (qui bénéficie de l'augmentation des quantités produites) diminue et que celui du rasoir à deux lames est stable. L'application de la méthodologie de l'IPC conduit au diagnostic de quasi-stabilité des prix des rasoirs entre la période 1 et la période 2, et d'une baisse des prix de l'ordre de 2,2 % entre la période 2 et la période 3. L'indice de prix moyen indique pour sa part une croissance substantielle des prix entre la période 1 et la période 2 (12 %), suivie d'une stabilisation. De nouveau, les deux méthodes conduisent à un diagnostic très différent de la dynamique du coût de la vie.

Cette méthode permet de traiter sans difficulté l'apparition de nouvelles références, que celles-ci viennent s'ajouter ou se substituer aux références existantes. Elle pourrait sans doute s'appliquer à un niveau d'agrégation légèrement supérieur à celui des « variétés » de l'IPC, ce qui permettrait, par exemple, de prendre en compte les effets de substitution entre les téléviseurs à tube cathodique et les téléviseurs à écran plat. Enfin, elle permettrait également de prendre en considération le gratuit et l'occasion (à condition de connaître la « part de marché » des références fournies gratuitement aux consommateurs et achetées d'occasion). L'annexe technique, rédigée par Martial Ranvier, offre une présentation plus détaillée de cet indice.

La méthode proposée s'expose naturellement à un certain nombre de critiques.

La première porte sur ce que l'on pourrait appeler l'endogénéité de l'indice. Là où l'IPC se borne à observer des évolutions de prix, l'indice de prix

moyen est directement influencé par le comportement des consommateurs, via la répartition des quantités achetées. Ainsi, pour reprendre notre exemple, on peut supposer que lorsque la conjoncture est favorable et la croissance de la consommation des ménages soutenue, la substitution des rasoirs multi-lames aux rasoirs mono-lames se trouverait accélérée, ce qui contribuerait à pousser l'indice à la hausse ; à l'inverse, l'indice serait réduit par une mauvaise conjoncture limitant la croissance de la consommation des ménages.

Une deuxième difficulté, sans doute plus sérieuse, réside dans la manière dont cette méthode appréhende l'évolution de la norme de consommation. Étant donné son principe de construction, l'indice de prix moyen de l'automobile serait tiré vers le haut si, toutes choses égales par ailleurs, les classes privilégiées se mettaient à augmenter leurs achats de Jaguar, ce que l'on pourrait difficilement assimiler à un accroissement du coût de la vie à l'échelle de l'ensemble de la population⁽²³⁾. Le fait de pondérer les prix élémentaires non pas par les parts de marché en valeur mais par les quantités vendues tempère cette difficulté. Une manière plus radicale de traiter la question est d'adopter un système de pondération faisant intervenir le degré de diffusion des différentes références au sein des ménages, par exemple en opérant une transformation des coefficients de pondération au moyen d'une fonction logistique. Les références les moins vendues se verraient ainsi sous-pondérées, alors que celles captant les plus grosses parts des achats se trouveraient surpondérées.

La critique la plus radicale porte sans doute sur la faisabilité d'un tel indice, qui exige la mobilisation de données beaucoup plus fines que celles couramment utilisées pour le calcul de l'IPC. En particulier, il implique la connaissance des quantités consommées de chacune des références d'une même variété. Seule la mobilisation des données de panel rend le calcul d'un tel indice envisageable. En raison de la complexité de la tâche, il serait illusoire (et sans doute inutile) d'envisager sa production à un rythme mensuel. Un indice trimestriel ou semestriel serait sans doute largement suffisant.

3.3.2. Un indice du coût des fonctions

L'approche par les prix moyens qui vient d'être suggérée partage avec l'IPC de s'inscrire dans une démarche consistant à suivre l'évolution du prix des produits acquis par les consommateurs. Une manière encore plus radicale d'explorer la notion de coût de la vie consiste à braquer le projecteur non sur les produits mais sur les fonctions auxquelles ils sont associés, c'est-à-dire à passer d'une approche focalisée sur les moyens à une approche fondée sur les résultats. Le bien-être de la population ne dépend pas en

(23) En réalité, les voitures de haut de gamme constituent un « produit générique » distinct.

soi de la quantité de biens et de services que le revenu et les prix permettent d'acheter, mais de la capacité des achats à satisfaire de manière plus ou moins performante les besoins. Autrement dit, il s'agirait de passer d'une approche en termes d'*inputs*, à une approche en termes d'*outcomes*⁽²⁴⁾.

Considérons plusieurs exemples qui permettent d'explicitier le changement de perspective et ses conséquences sur l'évaluation de la dynamique du coût de la vie. Commençons par la fonction « nettoyage domestique ». Les consommateurs ont désormais à leur disposition de nouvelles « technologies » plus ou moins substituables aux anciennes, dont les lingettes nettoyantes constituent un exemple emblématique. Selon Panel international, la solution « lingette » reviendrait jusqu'à quinze fois plus cher aux consommateurs que la solution traditionnelle impliquant eau de javel et serpillière, par exemple, pour le nettoyage des sols. On peut supposer que ce surcoût est plus ou moins compensé par un certain nombre d'avantages pour les consommateurs (à défaut de quoi le marché des lingettes n'aurait probablement pas émergé). Il y a donc bien un effet qualité au sens de l'INSEE (qui n'a sans doute pas été pris en compte dans l'IPC, les lingettes ayant certainement été considérées comme un nouveau produit). Il n'en demeure pas moins que, à mesure que les lingettes s'affirment comme une nouvelle norme pour le nettoyage domestique, le coût associé à la fonction s'accroît considérablement, pouvant donner le sentiment aux ménages d'un renchérissement du coût de la vie, alors que l'IPC ne reste sensible qu'à l'évolution du prix de chacun des éléments évoqués pris séparément (la lingette, l'eau de javel, la serpillière).

L'exemple de Nordhaus, déjà évoqué plus haut, participe de la même logique en déplaçant le projecteur du produit « ampoule électrique » à la fonction « éclairage » (mesurée par l'unité lumen/heure). À l'inverse de l'exemple des lingettes, l'évolution technique a ici conduit à une forte baisse du coût de la fonction éclairage. Contrairement à l'intuition, ce changement de regard n'aboutit pas forcément à une hausse systématique du coût de la vie.

Dans le même esprit et allant dans le même sens, il ne s'agirait plus de suivre le prix de l'heure de mécanique automobile, ni même celui de la vi-
dange, mais le coût de la fonction « entretien du véhicule », lequel, contrairement au prix de l'heure de mécanique, est très certainement orienté à la baisse en raison de la fiabilité accrue des véhicules et de l'espacement des fréquences de révision.

(24) Cette voie a été préconisée notamment par Nordhaus : « L'indice de prix (...) mesure le prix des *inputs* que les consommateurs achètent pour produire des services fondamentaux. Par exemple, l'IPC mesure le prix des voitures, de l'électricité et de la journée d'hospitalisation plutôt que le prix de la mobilité, de l'éclairage ou de la naissance d'un enfant. L'un des buts d'une amélioration de la mesure du coût de la vie réside ainsi dans l'évaluation du prix des caractéristiques des services fondamentaux plutôt que le prix des *inputs* » (Nordhaus, 1998, p. 60).

Dans la santé, le suivi du coût du traitement des différentes pathologies se substituerait à l'observation de la dynamique des prix des actes et des médicaments.

Ce n'est plus le prix de l'essence qu'il s'agirait de suivre, mais le coût du carburant nécessaire pour parcourir 100 km, ce qui permettrait de tenir compte du fait que les voitures sont de plus en plus économes...

Comme ces exemples le montrent, ce type d'approche aurait le mérite d'adopter un point de vue beaucoup plus proche de ce que vivent les ménages. En outre, il présenterait l'avantage d'être en phase avec certaines lignes de force de l'économie post-fordienne. Il est devenu banal de dire que l'économie contemporaine est une économie fondée sur la connaissance, dans laquelle, sans doute plus que jamais, la compétitivité des firmes, des territoires et des nations dépend fondamentalement de la maîtrise de compétences de plus en plus sophistiquées permettant de nourrir une dynamique d'innovation permanente. Si l'innovation et le progrès technique sont substantiels du capitalisme, il semble que l'on assiste à une accélération dont la source réside sans doute dans la combinaison de la diffusion des NTIC, de l'élévation générale du niveau de qualification de la main-d'œuvre, de l'évolution des formes de la concurrence sur les marchés qui incitent les entreprises à adopter de nouveaux principes organisationnels moins exclusivement orientés vers l'efficacité statique et davantage vers l'apprentissage... Une des conséquences est que le lancement des nouveaux produits s'opère à un rythme de plus en plus rapide et que la durée de leur cycle de vie se réduit. Autrement dit, le renouvellement de l'offre s'accélère. Cette évolution est bien différente de la logique de la méthodologie de l'IPC, fondée, rappelons-le, aux belles heures du fordisme et qui demeure imprégnée des caractéristiques de l'économie de cette époque (et de la manière dont on se représentait son fonctionnement), c'est-à-dire centrée sur une mesure de la dynamique des prix d'un *ensemble fixe de biens*. Les apparitions et disparitions de produits, qu'elles interviennent au niveau des références ou des « variétés », sont pensées comme des perturbations et non pas comme la logique naturelle. Raisonner non plus en termes de produits mais en termes de fonctions permet de contourner ces difficultés et de construire un cadre qui intègre naturellement le renouvellement de l'offre et son effet sur le coût de la vie.

Car c'est bien du côté de la production que les logiques se transforment. La pertinence du découpage du système productif par branche (chaque branche étant associée à un produit) perd chaque jour davantage de sa pertinence, à mesure que l'évolution des formes de concurrence invite les entreprises à définir leur activité sur d'autres bases. D'un côté, l'impératif d'innovation permanente les incite à définir leur activité autour de compétences distinctives, à opérer une « spécialisation cognitive » qui inscrit leur activité dans l'espace des savoirs davantage que dans celui des produits. D'un autre côté, l'intensification de la concurrence sur les marchés des pays industrialisés pousse les entreprises à rechercher l'optimisation de la

satisfaction de leurs clients. Elles sont pour cela de plus en plus nombreuses à dépasser une logique qui consistait à vanter ses produits pour une attitude consistant à s'intéresser aux « problèmes » que rencontrent les clients afin de tenter d'y apporter une solution efficace. C'est donc à la généralisation de la relation de service que nous assistons dans la plupart des secteurs, avec l'émergence de « marchés de solutions ». Le contenu de l'échange ainsi que les formes de la relation entre l'offre et la demande s'en trouvent profondément altérés. Décharger ses clients d'un problème et leur apporter une solution efficace exige généralement d'étendre le portefeuille d'activités à un ensemble de biens et de services complémentaires aux yeux du client. Ces « bouquets » traversent le plus souvent les frontières des branches. La relation entre l'offre et la demande s'écarte progressivement de l'archétype de la relation marchande ponctuelle et anonyme, articulée autour d'un produit préexistant. Les relations deviennent plus denses, plus épaisses et tendent à s'inscrire dans la durée. Elles sont le siège d'interactions permettant de personnaliser les prestations et de faire évoluer les caractéristiques de l'offre. Dans les cas extrêmes, aujourd'hui principalement observés dans le domaine du *Business to Business* (BtoB), la transaction ne porte plus sur un produit, ni même sur les éléments du bouquet pris individuellement, mais sur la promesse d'un résultat pour le client. La production d'« *outcomes* » est ainsi en train de s'imposer comme objet ultime des transactions marchandes.

Enfin, on peut trouver une certaine cohérence entre une approche du coût de la vie fondée sur les *outcomes* et la montée des préoccupations relatives au développement durable. Dans le cadre des réflexions en cours pour tenter de concilier activité économique et développement durable, l'idée d'une « économie de la fonctionnalité » est de plus en plus souvent mise en avant (cf. Goedkoop et al., 1999 et Bourg et Buclet, 2005). L'économie de la fonctionnalité consiste à substituer la vente de services à la vente de biens. Sur le plan strictement économique, on retrouve l'idée de marchés de solutions, l'objectif étant de déplacer l'objet des transactions des produits vers les effets utiles pour le client. Sur le plan du développement durable, le fait que l'offreur demeure généralement propriétaire des ressources nécessaires à la production de la solution l'incite à se montrer économe, à optimiser la conception de ses produits et leur maintenance.

Une approche du coût de la vie orientée *outcomes* ouvrirait de surcroît l'opportunité d'intégrer deux grands registres de consommation qui, s'ils ne relèvent pas de manière spécifique de l'économie post-fordienne, échappent à l'IPC : le gratuit (y compris l'autoproduction) et la consommation de services non marchands (services publics, secteur associatif...). Concentrons-nous sur cette dernière. Nordhaus (1998) met en évidence le traitement asymétrique dont les biens publics font l'objet dans la manière conventionnelle de mesurer le pouvoir d'achat. Alors que les recettes fiscales qui en assurent le financement affectent négativement le pouvoir d'achat (les impôts directs réduisent le revenu disponible, les impôts indirects augmen-

tent le prix des produits, les taxes ou charges sur les entreprises sont susceptibles de se répercuter sur les salaires ou les prix), l'effet sur le bien-être de la dépense publique n'est pas pris en considération. Plus problématique encore, les frontières entre consommations marchandes et non marchandes sont poreuses. Ainsi, une élévation du pouvoir d'achat peut être concomitante au sentiment d'augmentation du coût de la vie si, dans le même temps, les ménages voient basculer dans la sphère de la consommation marchande la satisfaction de certains besoins qui relevaient auparavant de la sphère non marchande. Par exemple, la crainte (fondée ou non) de certains parents que les établissements scolaires publics ne soient pas en mesure de maximiser les chances de réussite de leurs enfants les conduits à opter pour une école privée.

Si la construction d'un indice du coût de la vie orienté *outcomes* semble à bien des égards une piste de recherche attractive, la tâche est d'une redoutable complexité. Il n'est pas question ici de livrer une méthodologie opérationnelle de construction d'un tel indice. Nous nous contenterons d'en esquisser les principes généraux.

3. Une façon d'évaluer le coût des fonctions

Considérons une grande fonction qui nous servira de fil rouge pour réfléchir à grand trait à la méthodologie et aux difficultés qu'elle soulève : la mobilité automobile.

La première étape consisterait à identifier les termes de ce que l'on pourrait appeler la fonction de production des effets utiles associée au besoin considéré. Dans le cas de la mobilité automobile, où l'*output* serait des kilomètres de déplacement en voiture, les arguments de la fonction comporteraient le véhicule, bien sûr, mais aussi son entretien, le carburant, l'assurance (voire, pourquoi pas, les dépenses publiques pour l'entretien du réseau routier)... Certains de ces *inputs* sont des facteurs fixes (leur volume est indépendant du nombre de kilomètres parcourus), comme le véhicule et l'assurance, alors que d'autres, comme l'essence, sont variables.

La deuxième étape porterait sur l'estimation du coût de production d'une unité d'effet utile. Ici, l'unité pourrait être le kilomètre parcouru ou bien le coût annuel d'usage du véhicule pour un kilométrage forfaitaire, à l'image des estimations que publie régulièrement la presse automobile. Pour chacun des facteurs identifiés au cours de l'étape précédente, on s'efforcerait d'estimer le coût nécessaire à la production d'un kilomètre. On est confronté ici à la diversité des situations possibles, par exemple : le coût en carburant dépend du type de motorisation (essence, diesel...) et de la puissance du moteur ; le montant de l'amortissement du véhicule dépend de son prix mais aussi du nombre de kilomètres parcourus dans l'année ; le coût d'entretien par kilomètre dépend de l'âge de la voiture et du nombre de kilomètres parcourus... La mesure du coût de la fonction doit permettre de prendre en compte cette diversité et les normes

sociales qu'elle véhicule. Une approche en termes de prix moyen – inspirée de la méthode proposée dans la section précédente, mais appliquée à chaque facteur de la fonction de production des effets utiles – est une option possible. Par exemple, pour ce qui est de l'amortissement du véhicule, on utiliserait la distribution des véhicules en circulation par prix d'achat et par âge, ainsi que la distribution des distances parcourues annuellement par les automobilistes (issue de données d'enquête). Une autre option, probablement plus simple, consiste dans la réalisation d'une typologie de consommateurs permettant d'identifier un petit nombre de cas types représentatifs de la norme de consommation du moment : par exemple, l'utilisateur d'une petite voiture réalisant un faible kilométrage essentiellement en milieu urbain, l'utilisateur d'une grosse routière réalisant un important kilométrage annuel... Le coût unitaire associé à chacun de ces cas type ferait l'objet du calcul d'une moyenne pondérée qui constituerait l'élément de base dont il s'agit d'étudier l'évolution.

La dynamique du prix de la fonction est donc guidée par :

- l'évolution des normes sociales qui modifie la pondération des différents profils types d'utilisation et/ou modifie les profils types ;
- l'évolution du coût des facteurs de la fonction de production des effets utiles, par exemple les variations du prix des carburants ;
- les changements qui interviennent dans la composition de la fonction de production des effets utiles. Par exemple, la fiabilité accrue des véhicules, qui réduit la fréquence des pannes et des révisions, tend à réduire l'influence du facteur « entretien » dans le coût du kilomètre de mobilité automobile. La suppression il y a quelques années de la vignette pour les automobiles privées a fait disparaître un « facteur » de la fonction de production.

La démarche qui vient d'être proposée se distingue de façon fondamentale de celle qui sous-tend l'IPC. Si l'IPC considère l'ensemble des arguments de la fonction de coût, il ne les prend en compte que sous l'angle de leurs prix unitaires et de leurs variations. L'approche en termes de formes s'intéresse non seulement à la dynamique des prix, mais aussi à celle des quantités nécessaires à la production d'une unité de besoin.

Cette démarche présente, évidemment, d'importantes limites conceptuelles et pratiques.

Sur le plan conceptuel, se pose en particulier la question de la définition des fonctions et de leur agrégation. Par exemple, la fonction « mobilité automobile » pourrait donner lieu à une décomposition en sous-fonctions, qui ferait par exemple apparaître une fonction « entretien du véhicule ». De même, la fonction « mobilité automobile » pourrait être intégrée à une fonction générale « mobilité ». En toute rigueur, les indices calculés devraient respecter une condition d'additivité, afin que leur niveau soit indifférent au degré d'agrégation auquel ils sont calculés. Cette condition d'additivité réclame que l'unité de besoin dont il s'agit d'évaluer le coût soit exprimée dans les mêmes termes à tous les niveaux d'agrégation.

Sur le plan pratique, la principale difficulté réside évidemment dans la lourdeur de la méthode et la quantité d'informations nécessaire à sa mise en œuvre. C'est la raison pour laquelle il semble illusoire d'envisager la couverture de l'ensemble des besoins des ménages. Dans un premier temps, cette méthode pourrait être expérimentée en se concentrant sur un petit nombre de fonctions, importantes par leur influence dans les modes de vie et par leur impact budgétaire. Nous pensons en particulier à l'automobile et au logement, mais aussi à la santé où ce type d'approche est par ailleurs soutenu par les réflexions en cours sur les leviers d'amélioration de l'efficacité du système de soins. Bien évidemment, des tels indices pourraient n'être estimés que de loin en loin, par exemple à un rythme annuel ou tous les deux ans.

3.4. Conclusion : plus qu'une refonte de l'IPC, la création d'indices complémentaires

Régulièrement accusé de sous-estimer la hausse des prix, l'IPC serait largement responsable de l'écart entre la manière dont les ménages ont ressenti l'évolution de leur situation financière et ce que disaient les chiffres officiels.

La méthodologie qui préside à la construction de l'IPC est simple dans ses principes mais compliquée dans son application. Comme l'écrit si justement Nordhaus : « l'IPC est un organisme si compliqué que, comme le code informatique de La Guerre des Étoiles, peu sont capables de comprendre son fonctionnement exact » (*cf.* Nordhaus, 1998, p. 67). C'est pourtant ce à quoi nous nous sommes attaqués dans cette section. À l'issue de cette exploration, il nous apparaît que si la mission première de l'IPC est bien de mesurer la dépréciation de la valeur de la monnaie, alors le potentiel d'amélioration de la méthodologie est sans doute limité.

La plus grande part de ce potentiel réside dans la mesure de l'effet qualité. Eu égard au rôle que tiennent l'innovation et l'amélioration de la satisfaction des clients dans les formes de concurrence contemporaines, il semble indispensable de continuer à tenter d'améliorer les méthodes. À ce jour, seulement 10 à 15 % des produits suivis font l'objet d'un ajustement de qualité au moyen de méthodes explicites. Il semble également urgent d'engager une réflexion sur la mesure de l'effet qualité dans les services. La mise en place de dispositifs proches des enquêtes de satisfaction couramment réalisées par les entreprises pourrait permettre de court-circuiter les difficultés pour obtenir une mesure objective complète de la qualité dans les services. La méthodologie de l'IPC aura également à évoluer pour s'adapter aux changements dans le fonctionnement des marchés de consommation : prise en compte des nouveaux outils promotionnels, progression des forfaits et des offres de bouquets, développement du « gratuit »... Pour certains, ces changements n'appellent que des aménagements superficiels (notamment au niveau de la collecte des données pour ce qui est des remises après passage en caisse) ; d'autres supposent l'engagement d'une réflexion conceptuelle (mesurer la dynamique des prix sur les « marchés de singularités » qui caractérisent les bouquets, *cf.* Karpik, 2007). Toutefois, il

n'est pas certain que ces aménagements conduisent à des estimations sensiblement différentes de l'inflation.

Le problème de fond ne réside pas tant dans le détail de la méthodologie de l'IPC que dans le fait que cette méthodologie, conçue pour mesurer l'inflation, soit également couramment entendue comme capable d'offrir une mesure satisfaisante de « l'évolution du coût de la vie ». C'est sans doute pour une grande part dans l'écart conceptuel entre l'inflation et l'évolution du coût de la vie qu'est venue se loger l'incompréhension entre les Français et les statistiques officielles. Car, si l'IPC constitue une mesure raisonnablement rigoureuse de l'inflation, il n'est pas une mesure de l'évolution du coût de la vie.

Les charges de remboursement du logement, exclues de l'IPC car s'inscrivant hors du champ de la consommation tel que l'entend la comptabilité nationale, constituent bien évidemment un élément très important du coût de la vie, dont la progression au cours des dernières années a largement contribué aux représentations de l'inflation. En violant à la marge les principes sur lesquels est fondé l'IPC, il est possible de construire un « indice des prix élargi » qui dépasse le cadre conventionnel de la consommation pour s'étendre au logement.

Si un tel indice aiderait sans aucun doute à combler l'écart entre l'inflation et l'évolution du coût de la vie, il ne saurait suffire à le combler totalement, car ce qui sépare l'IPC d'un indice du coût de la vie nous semble relever davantage de la différence de fondements conceptuels que de simples questions de périmètres. Ce point apparaît clairement au travers de la question de l'effet qualité. Lorsqu'il s'agit de mesurer la dépréciation de la valeur de la monnaie, il est légitime (et même indispensable) de neutraliser les hausses de prix qui sont la contrepartie d'une amélioration de la qualité des produits. Ainsi, à certains égards la méthodologie de l'IPC conduit peut-être à une sous-estimation des améliorations de qualité et donc à une surestimation de l'inflation. Ce type de remarque n'est évidemment pas de nature à combler l'écart entre l'inflation mesurée et l'inflation perçue... Car, à l'inverse, lorsqu'il s'agit de mesurer l'évolution du coût de la vie, les améliorations de qualité de l'offre, surtout lorsqu'elles s'imposent aux consommateurs sous l'effet de l'évolution des normes de consommation ou des politiques commerciales des offreurs, peuvent difficilement être considérées comme neutres sur le coût de la vie pour les ménages.

Ce que nous proposons, parallèlement à des améliorations marginales de l'IPC, c'est donc la construction d'indices complémentaires visant à mesurer l'évolution du coût de la vie. Deux pistes ont été explorées, la construction d'un indice des prix moyens et des indices de coût des fonctions. Beaucoup reste à faire cependant pour déboucher sur des indices susceptibles de faire l'objet d'un suivi régulier et de prendre place dans le débat public. En dehors des difficultés d'ordre méthodologique, ces nouveaux indicateurs supposent l'accès à des données de base plus riches que celles dont dispose actuellement l'INSEE pour le calcul de l'IPC.

La mobilisation des données de panel issues de sorties de caisse, collectées et traitées par des entreprises privées telles que AC Nielsen et Iri, nous semble souhaitable à plus d'un titre. En premier lieu, portant sur un nombre d'observations très supérieur à celui des relevés de prix effectués par les enquêteurs de l'INSEE, elles sont de nature à améliorer la précision de l'IPC en réduisant le biais d'échantillonnage. Broda et Weinstein (2007) ont procédé à l'estimation de ce biais d'échantillonnage pour l'IPC américain, au moyen des données du panel Homescan de ACNielsen qui compte 700 000 relevés de prix (référence/point de vente) de produits de grande consommation. Ils concluent que l'IPC trimestriel comporte une marge d'erreur de plus ou moins 0,2 % par an, tout au moins pour le champ des produits de grande consommation couvert par le panel. Cette marge d'erreur est sans doute plus faible dans le cas de l'IPC français, l'échantillon de l'INSEE étant plus important que celui du BLS, son homologue américain. Il n'en demeure pas moins qu'en période de faible inflation et de croissance modérée des revenus, un gain de précision dans le calcul de l'indice peut avoir des conséquences non négligeables sur l'estimation de la croissance du pouvoir d'achat. En second lieu, le calcul des indices du coût de la vie dont nous avons ébauché les contours exige la mobilisation de données précises sur les quantités consommées de chaque référence, ce que seules les données de panels sont en mesure de fournir. Ce recours pose néanmoins un certain nombre de problèmes. Le premier tient au champ partiel couvert par ces données qui est limité aux produits de grande consommation qui constituent l'offre de la grande distribution. Le recours à de telles données ne dispenserait pas l'INSEE de maintenir son système de collecte pour les familles de biens et services non couvertes par les panels. Un second problème, certainement plus important, réside dans le fait que ces données sont produites par des entreprises privées, selon des principes méthodologiques qui leur sont propres, afin d'être revendues aux professionnels de la grande consommation (industriels et distribution). L'utilisation de ces données à des fins de construction de statistiques officielles imposerait d'intervenir dans la définition de la méthodologie et d'instaurer des procédures de contrôle de qualité. Si le principe d'une collaboration public/privé pour la confection d'indicateurs statistiques officiels devait être perçu comme inacceptable, une autre piste de réflexion consiste à améliorer l'enquête Budget de familles de l'INSEE, en augmentant sa fréquence et la taille de l'échantillon (afin de pouvoir adopter une nomenclature de produits plus détaillée) et dépassant l'approche en termes de dépenses pour appréhender à la fois les prix et les quantités. En tout état de cause, il semble clair que la volonté d'améliorer la connaissance de l'évolution du coût de la vie impose l'amélioration du dispositif actuel de collecte des données.

4. Pouvoir d'achat et bien-être

Les développements précédents se sont efforcés de mettre en évidence les différents facteurs à l'origine de l'écart qui sépare la mesure statistique de l'évolution du pouvoir d'achat et le ressenti des ménages. Un certain nombre de recommandations ont été formulées concernant la mesure de la dynamique des prix et des revenus devant déboucher sur la construction d'indicateurs susceptibles de combler cet écart. Cette section est consacrée à la discussion de l'intérêt qu'il y aurait à chercher à bâtir des indicateurs dépassant la notion même de pouvoir d'achat.

4.1. De l'intérêt de dépasser la problématique du pouvoir d'achat

Avec la croissance du PIB, le taux de chômage et le taux d'inflation, l'évolution du pouvoir d'achat fait partie du petit nombre d'indicateurs économiques clés qui, à la fois, font l'objet d'une importante diffusion auprès du grand public et servent de guides à l'action publique. La question du pouvoir d'achat a été l'un des thèmes économiques forts de la campagne électorale pour les élections présidentielles, et l'écart entre sa croissance telle que mesurée par l'INSEE et le ressenti des ménages s'est trouvé au cœur du débat public. Cette attention collective accordée à la croissance du pouvoir d'achat tient au fait qu'elle est considérée de façon conventionnelle, par les économistes comme par l'opinion publique, comme une mesure de l'évolution du niveau de vie et, par extension, du progrès économique, de l'amélioration de la qualité de la vie et du bien-être de la population. Au-delà de tous les aspects dont nous avons largement débattu, la mise en doute des statistiques officielles par une partie de l'opinion publique peut aussi être en partie imputable à l'apparition (ou à l'approfondissement) d'une dissociation entre l'élévation (modeste) du pouvoir d'achat et l'amélioration de la satisfaction des ménages à l'égard de leurs conditions de vie. Le rapport Boskin reconnaissait la nécessité de prendre en considération des éléments essentiels à la qualité de la vie qui n'entrent pas dans le calcul de l'IPC : la santé, la criminalité, l'environnement... et recommandait d'explorer la possibilité de développer les sources d'information et les indicateurs en la matière.

La mise en doute du lien déterministe associant la croissance du pouvoir d'achat à l'amélioration du bien-être de la population trouve un soutien à la fois théorique et empirique dans la littérature, en rapide développement depuis une dizaine d'années, autour de l'économie du bonheur⁽²⁵⁾. Au confluent de l'économie, de la sociologie et de la psychologie, cette littérature s'est constituée autour du « paradoxe du bonheur » mis en évidence de façon empirique pour la première fois, semble-t-il, par Easterlin (1974) et selon lequel l'accroissement de la richesse n'entraîne pas nécessairement

(25) Selon Kahneman et Krueger (2006), plus d'une centaine d'articles académiques consacrés à ce sujet ont été publiés entre 2001 et 2005 (contre seulement 4 entre 1991 et 1995).

celui du bonheur des populations. Le constat d'Easterlin a été depuis maintes fois reproduit, à partir d'autres sources, pour d'autres périodes et pour d'autres pays. Plus précisément, la littérature a fait émerger trois faits stylisés :

- dans un pays donné, à un moment donné, il existe bien une corrélation robuste entre le niveau de revenu des individus et le sentiment subjectif de bonheur : les individus les plus riches se déclarent, en moyenne, plus heureux que les plus pauvres ;
- en comparaison internationale, la relation entre revenu et bonheur est très imparfaite : les pays pauvres (au moins au-delà d'un certain seuil de revenu par habitant) ne sont pas systématiquement moins heureux que les pays riches ;
- la progression à moyen et long terme du revenu d'une même population ou d'un même panel d'individus ne s'accompagne pas d'une élévation du sentiment de bonheur⁽²⁶⁾.

Ces constats empiriques sont, bien sûr, sujets à discussion. Quelle valeur accorder à l'auto-évaluation par les personnes interrogées de leur niveau de « bonheur » au travers de réponses à une question fermée ? L'échelle du sentiment de bonheur dans ces enquêtes étant limitée et fixe (généralement une échelle à 4, 7 ou 10 niveaux), alors que la croissance du revenu n'est pas bornée, il est sans doute partiellement normal que la croissance du sentiment de bonheur ne soit pas parallèle à la croissance du revenu... Les résultats obtenus sont cependant suffisamment forts et récurrents pour conduire à une remise en cause d'un postulat souvent implicite en analyse économique : l'assimilation de la croissance de la consommation (et, du même coup, celle du pouvoir d'achat) et de celle du bien-être. Cette remise en cause en sans doute encouragée aujourd'hui par le renouveau du discours sur les « dégâts du progrès », avec en particulier l'avancée de la prise de conscience des conséquences environnementales de notre modèle de développement économique. La mise en lumière du paradoxe du bonheur a eu, de surcroît, le mérite d'être au point de départ d'un axe de recherche en plein développement cherchant à en expliciter les dessous et à mettre en lumière les déterminants du sentiment de bonheur.

Deux mécanismes principaux ont été mis en avant pour rendre compte du paradoxe du bonheur. Le premier, qualifié de mécanisme d'adaptation, ou encore de « trottoir roulant hédonique »⁽²⁷⁾, renvoie au fait que le gain d'utilité provoqué par un surcroît de consommation est éphémère. Il est destiné à s'estomper avec le temps alors que cette consommation s'intègre à la normalité. L'utilité associée à une nouvelle consommation serait en quelque sorte « consumée » par l'usage, rongée par sa banalisation. À la frustration suscitée par l'envie de ce qu'on n'a pas, succède la déception de l'avoir enfin. La fameuse oscillation entre la souffrance et l'ennui de Schopenhauer...

(26) Dans le cas de la France, l'indice de satisfaction à l'égard de la vie menée élaboré par la Commission européenne s'établissait à 2,9 en 1973, l'année de sa mise en place, soit quasiment le même niveau que celui relevé fin 2005. Entre temps, la consommation des ménages a quasiment doublé en volume.

(27) « *hedonic treadmill* ».

La conséquence de ce mécanisme d'adaptation est que la persistance d'un surcroît d'utilité exige une croissance continue de la consommation. Le contenu croissant en technologie des biens consommés par les ménages, qui les condamne à une obsolescence rapide, ainsi que la généralisation des phénomènes de modes qui désormais s'étendent bien au-delà de l'habillement pour toucher l'automobile ou les biens d'équipements ménagers, tendent à accélérer ce processus de « *consumation* » de l'utilité et constituent un moteur supplémentaire de la fuite en avant dans la consommation. Le capitalisme contemporain aurait ainsi exacerbé une logique condamnant les individus à ressentir un désir de consommation toujours plus fort, les incitant à « l'hyperconsommation » pour contrebalancer l'inévitable déception et tenter de maintenir un niveau de bien-être constant.

Le second mécanisme à la base du paradoxe du bonheur résiderait dans la dimension sociale de la consommation. L'utilité tirée de la consommation d'un bien ou d'un service dépendrait autant du niveau absolu de cette consommation que de son niveau relatif, par rapport à l'ensemble de la population ou par rapport à un groupe social de référence ou d'appartenance. On retrouve ici l'idée ancienne, développée notamment par Veblen, du caractère ostentatoire de certaines consommations. La consommation des populations les plus riches produirait des externalités négatives vis-à-vis des plus pauvres en provoquant l'élévation de leurs aspirations en termes de niveau de revenu (cf. Frey et Stutzer, 2007). Symétriquement, en accédant progressivement aux consommations jusque-là réservées aux plus riches, les populations les moins aisées réduiraient pour les premiers l'utilité qui leur était associée. Comme l'écrit Binswanger (2006) : « afficher son statut par la consommation ostentatoire est un processus dynamique dans lequel des efforts continuels sont requis pour simplement maintenir le statut actuel dans le futur » (p. 3). Cette idée d'une utilité de la consommation qui se nourrirait d'une logique de distinction se trouve aujourd'hui contestée par certains sociologues qui mettent en avant la complexification de la stratification sociale et la montée d'une consommation individualiste et hédoniste⁽²⁸⁾. Il est douteux cependant qu'elle ait totalement disparu des motivations d'achat, même si elle exprime sans doute de moins en moins des logiques de classes sociales mais davantage la volonté d'affirmer (voire de construire) son individualité et d'afficher son appartenance à des « communautés » (les « technophiles », les groupes de jeunes associés à certains styles de modes vestimentaires, les copropriétaires d'un même lotissement résidentiel, etc., cf. Stutzer, 2004). De manière plus générale, comme évoqué plus haut, la vitesse à laquelle se diffusent aujourd'hui les nouveaux biens remet en cause une approche sociale de la consommation fondée principalement sur les classes de revenus. Il n'en demeure pas moins que le fait de ne pouvoir

(28) « En période d'hyperconsommation, les motivations privées l'emportent de beaucoup sur les finalités distinctives. Nous voulons des objets 'à vivre' plus que des objets à exhiber, on achète moins ceci ou cela pour parader, afficher une position sociale qu'en vue de satisfactions émotionnelles et corporelles, sensorielles et esthétiques, relationnelles et sanitaires, ludiques et distractives. Les biens marchands fonctionnaient tendanciellement comme des symboles de statut, ils apparaissent de mieux en mieux comme des services à la personne » (Lipovetsky, 2006, p. 38).

accéder aux mêmes niveaux de qualité est source de nouvelles déceptions alors que rester en marge d'un processus de diffusion rapide est générateur de frustrations.

Binswanger (2006) a récemment proposé un facteur explicatif supplémentaire du paradoxe du bonheur associé à l'augmentation du choix à la disposition des consommateurs : la crainte permanente d'avoir effectué le mauvais choix et que, comme le dit l'expression populaire, « l'herbe serait plus verte ailleurs » dans les options qui n'auront pas été choisies ou, pire, qui auront été retenues par le voisin...

Si la croissance de la consommation ne suffit pas à assurer l'amélioration du bien-être de la population, quelles autres dimensions conviendrait-il de prendre pour cible des politiques publiques ? La littérature sur le bonheur s'est attachée à mettre en évidence les déterminants du sentiment subjectif de bien-être.

4.2. Les déterminants du bien-être

Le caractère déceptif de la consommation ne toucherait pas avec la même intensité l'ensemble des biens et services, mais serait variable selon le degré d'exposition de ces derniers aux mécanismes d'adaptation et de comparaison. L'intensité du sentiment de bonheur serait ainsi moins liée au niveau de la consommation qu'à sa composition.

Selon Hirschman (1982), l'adaptation serait particulièrement forte pour ce qui concerne la consommation de biens durables, victimes de la banalisation de leur usage une fois passée l'excitation de l'achat, du déballage et de la mise en route. L'intuition d'Hirschman est sans doute particulièrement pertinente dans le contexte de « l'après Trente glorieuses », dans lequel l'acquisition d'une grande part des biens durables est entrée dans une optique de renouvellement, permettant d'entretenir un confort matériel d'ores et déjà acquis pour l'essentiel. D'où, sans doute, cet engouement pour les nouveaux biens d'équipement issus des NTIC. Mais, là aussi, le soufflet du plaisir est susceptible de retomber bien vite. Nombre de ces nouveaux produits répondent (plus efficacement, avec des fonctionnalités supplémentaires) à des fonctions ou des unités de besoin qui étaient déjà satisfaites au moyen de biens d'équipement préexistants (le lecteur de DVD vs le magnétoscope, le lecteur MP3 vs le baladeur à cassettes...). En outre, la pleine jouissance de ces nouveaux équipements requiert bien souvent l'apprentissage, quelquefois long et complexe, de leur usage et du temps disponible pour les utiliser. Il y a là aussi des gisements potentiels de déception.

Scitovsky (1976) a proposé d'opérer une distinction entre confort et plaisir. Certaines consommations visent principalement à réduire un sentiment de gêne ou de manque (l'alimentation face à la faim, les vêtements face au froid...), alors que d'autres, s'inscrivant dans un registre « expérientiel » font vivre des sensations ou des émotions (la cuisine recherchée, les produits culturels...). Les premières, particulièrement sensibles au mécanisme d'adaptation, seraient particulièrement déceptives, alors que les secondes auraient un effet plus durable sur le bien-être. L'intuition de Scitovsky semble aujourd'hui

trouver un certain écho dans l'essor du marché des biens et services producteurs d' « expériences » (le home-cinéma, les produits alimentaires du terroir, les loisirs créatifs, les parcs d'attraction, les restaurants à thème...) et dans le développement par les offreurs du marketing expérientiel (Hetzl, 2002).

Hirsch (1976) et Frank (1985) mettent en avant la distinction entre les biens ostentatoires (*positional goods* ou *conspicuous goods*) et les autres, les premiers échouant à contribuer durablement au bonheur d'individus engagés dans une escalade de consommation stérile.

Comme le laisse percevoir la thèse de Scitovski, les déterminants du sentiment de bonheur ne résident pas exclusivement dans la nature de la consommation marchande. L'économie du bonheur s'est ainsi attachée à mettre en évidence, au moyen de régressions économétriques sur données d'enquête, différents registres interférant avec la manière dont les individus évaluent l'existence qu'ils mènent. Il n'est pas question ici de se livrer à un résumé exhaustif des résultats obtenus. Les principaux registres mis en évidence de manière récurrente portent sur la santé, le fait de disposer d'un emploi, l'épanouissement au travail, le sentiment de sécurité, la vie de famille (le fait de vivre en couple, d'avoir des enfants), le réseau de sociabilité, le temps disponible pour les loisirs... mais aussi l'adhésion à des valeurs, le fait de se fixer des objectifs à atteindre... Ces différents registres, qui échappent largement à la consommation, auraient la faculté d'exercer un effet durable sur le sentiment de bonheur.

Le « paradoxe du bonheur » fait ainsi émerger un second paradoxe : comment se fait-il que, dans nos sociétés occidentales, les individus continuent d'afficher une forte appétence à la consommation, aspirent à un revenu toujours plus élevé, alors qu'au final l'augmentation de la consommation échoue à accroître le sentiment de bonheur et qu'elle absorbe des ressources (notamment le temps passé à gagner l'argent nécessaire à la consommation) qui pourraient avoir des usages alternatifs plus productifs en termes de bien-être (passer davantage de temps avec sa famille ou ses amis, à se consacrer à des activités créatives ou sportives, entretenir sa santé...) ? Ce paradoxe résulterait de l'écart existant entre l'utilité anticipée, sur laquelle se fondent les décisions de consommation, et l'utilité réalisée (Kahneman, Wakker et Sarin, 1997), les individus définissant leurs choix en considérant leurs aspirations comme fixées à leur valeur actuelle et échouant à reconnaître que ces aspirations sont amenées à évoluer sous l'effet des mécanismes d'adaptation et de comparaison (Easterlin, 2005).

4.3. L'appréciation subjective de l'évolution du pouvoir d'achat comme expression d'un malaise plus profond

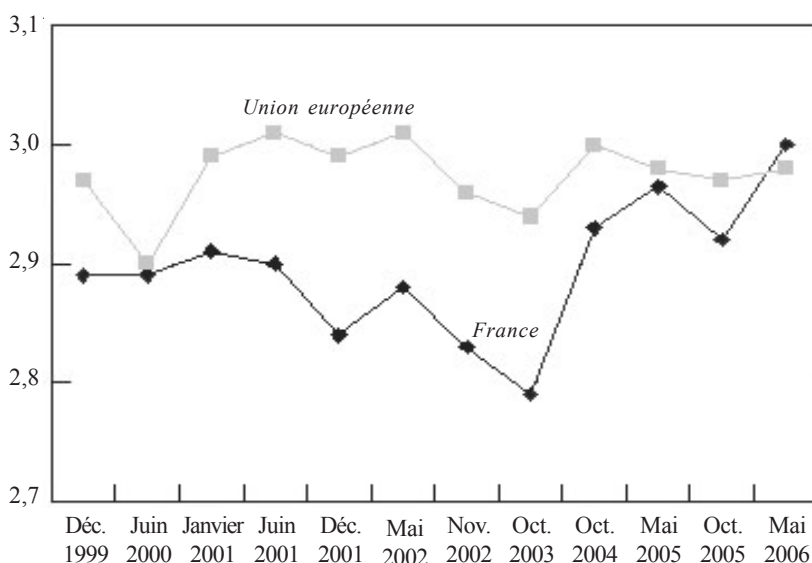
À l'aune de la littérature sur l'économie du bonheur, on est tenté d'avancer l'hypothèse que la perception négative qu'ont les ménages de l'évolution de leur pouvoir d'achat pourrait, en partie tout au moins, résulter d'un malaise à l'égard de l'évolution de leurs conditions de vie, d'une dégradation du sentiment subjectif de bonheur en dépit de la progression de leur pouvoir d'achat.

Cette hypothèse est confortée par un certain nombre d'éléments d'enquêtes.

L'Eurobaromètre de la Commission européenne interroge deux fois par an un large échantillon de ressortissants de l'Union, non pas directement sur le sentiment subjectif de bonheur, mais sur leur degré de satisfaction vis-à-vis de la vie qu'ils mènent. Les deux variables sont cependant fortement corrélées (Di Tella *et al.*, 2001). L'indice synthétique de satisfaction à l'égard de la vie menée affiche une nette dégradation à partir de mi-2001 pour atteindre son niveau le plus bas durant l'automne 2003.

Durant cette période, l'écart avec l'indice calculé à l'échelle de l'Union européenne se creuse de façon sensible. L'indice pour la France se redresse ensuite, mais la comparaison avec l'ensemble de l'Union est entravée par l'intégration, à partir de la vague de mai 2005, des nouveaux pays membres, marqués dans leur ensemble par un indice de satisfaction relativement bas, et qui tire l'indice de l'Union vers le bas.

11. Évolution de l'indice synthétique du degré de satisfaction à l'égard de la vie menée



Réponse à la question : « De manière générale, êtes-vous très satisfait, plutôt satisfait, plutôt pas satisfait, pas du tout satisfait de la vie que vous menez ? ». L'indice synthétique est calculé comme la moyenne pondérée des notes attribuées à chacune des quatre réponses possibles (de 1 pour « pas du tout satisfait » à 4 pour « très satisfait »).

Note : L'indice pour l'Union européenne est calculé sur le nombre de pays membres au moment de l'enquête. Il tient donc compte de l'entrée des nouveaux adhérents à partir de la vague de mai 2005.

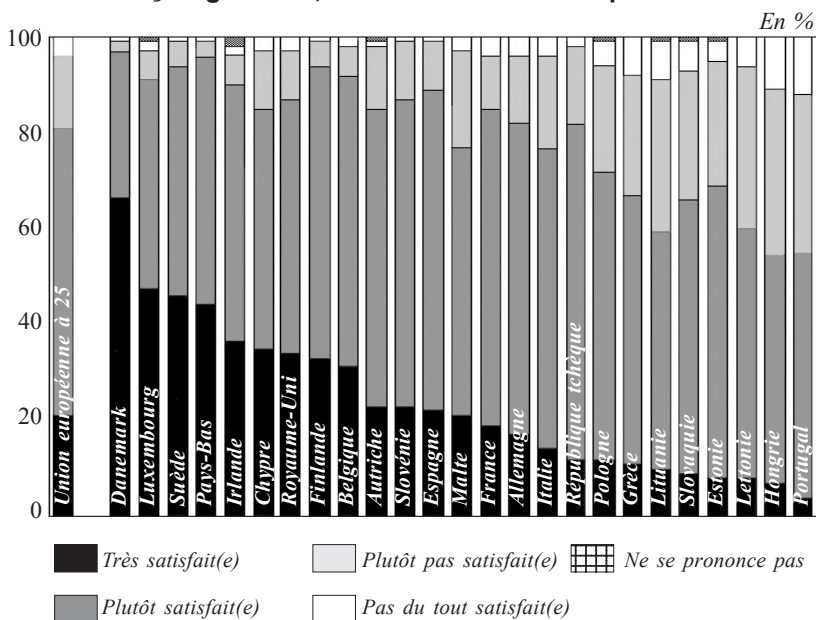
Source : Eurobaromètre.

S'il est donc difficile de déterminer si l'écart entre la France et l'ensemble de l'Union s'est effectivement resserré à la faveur du redressement observé pour la France, notre pays demeure, dans la dernière vague de mai 2006, dans le peloton de queue des pays de l'Union (hors nouveaux

membres) (cf. graphique 12). On notera au passage le caractère quelque peu surprenant de la position relative de la France concernant cet indice, alors que les Français sont enviés au travers le monde pour la qualité de la vie qui règne dans ce pays, le temps libre disponible, la richesse de la vie culturelle, la qualité du système de protection sociale... On peut être tenté de lire ici la manifestation d'un trait culturel national portant à l'auto-dépréciation. Toutefois, ce qui nous intéresse ici est moins le niveau relatif des indicateurs que leur évolution durant la période récente.

À quoi peut-on imputer le « décrochage » du degré de satisfaction des Français à l'égard de la vie menée au début des années 2000 et la persistance d'une performance relative défavorable ? D'autres indicateurs pointent un moral des ménages au plus bas, emprunt de pessimisme et d'inquiétude, qui nourrit un sentiment de défiance généralisée.

12. D'une façon générale, êtes-vous... de la vie que vous menez ?

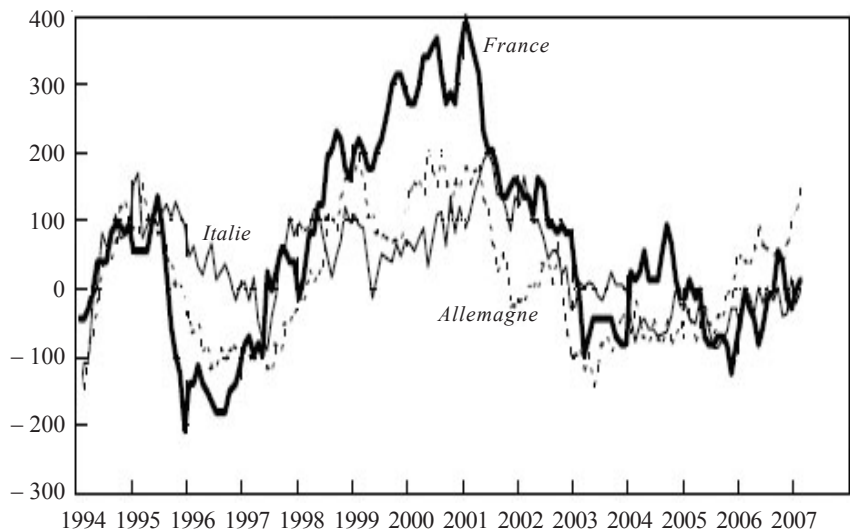


Source : Eurobaromètre, mai 2006.

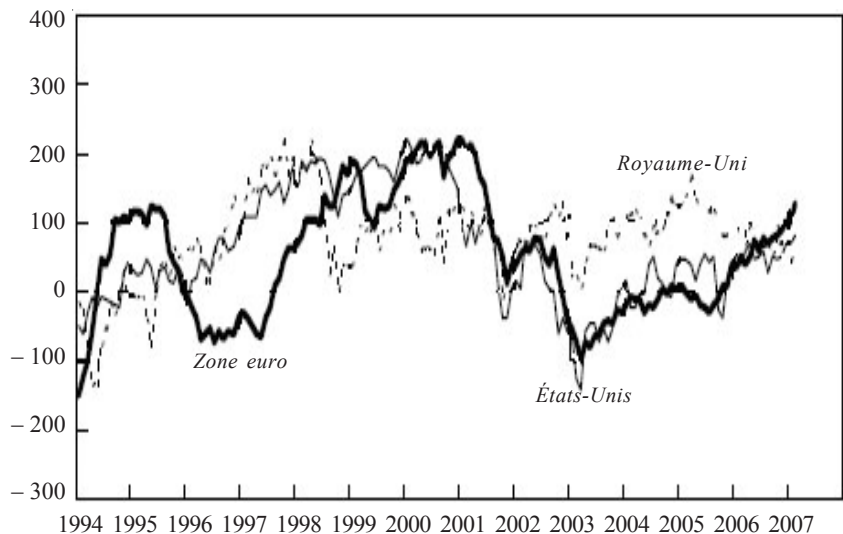
L'indicateur résumé d'opinion des ménages issu de l'enquête de l'INSEE est la moyenne arithmétique des soldes des réponses aux questions relatives à la situation financière des ménages, à la situation économique générale et à l'opportunité d'effectuer des achats importants. Après avoir connu un redressement remarquable durant la seconde moitié des années quatre-vingt-dix, cet indicateur plonge à partir de 2001 pour se stabiliser depuis le début 2003 à un niveau bas. Comparée à l'ensemble de la zone euro, ainsi qu'à la situation aux États-Unis, la France se distingue par un niveau relativement bas de l'indicateur synthétique sur la période récente, mais surtout par l'importance du recul enregistré entre 2001 et 2003.

13. L'indice synthétique du moral des ménages

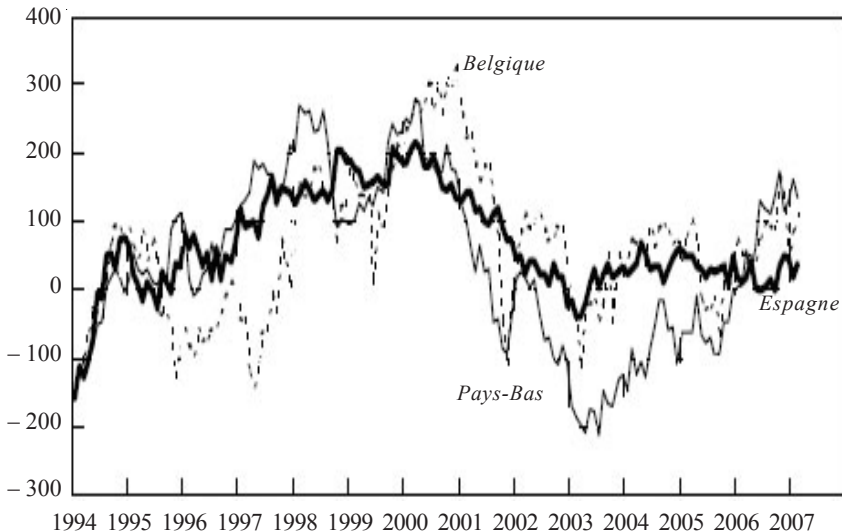
a. Allemagne, France et Italie



b. Royaume-Uni, États-Unis et zone euro



c. Espagne, Belgique et Pays-Bas

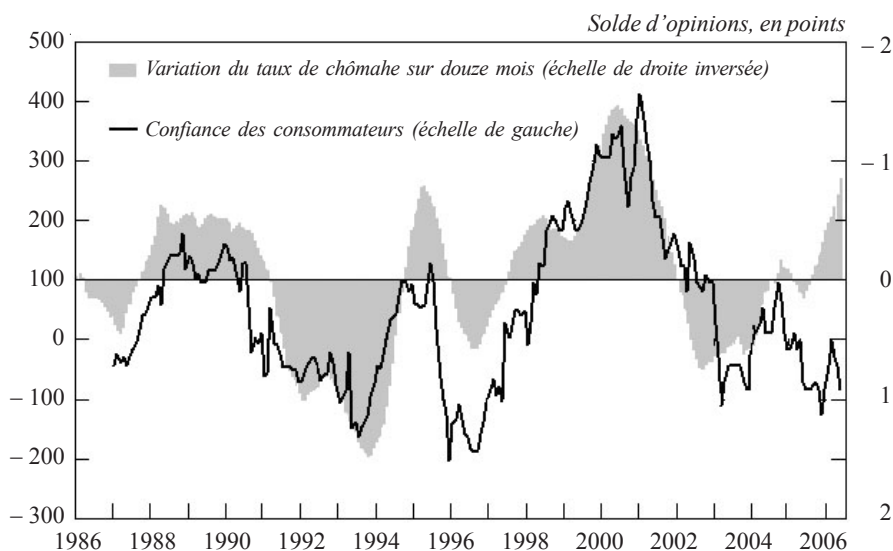


Source : INSEE.

Les fluctuations du moral des ménages sont traditionnellement fortement influencées par la conjoncture économique et en particulier par l'évolution du chômage. L'étroitesse de cette corrélation a pourtant été remise en cause au cours des années récentes : en dépit d'une amélioration significative sur le front de l'emploi depuis 2004, le moral des ménages est longtemps resté au plus bas. Il est à noter cependant qu'il progresse à nouveau au printemps 2007, semblant enfin tenir compte de la réduction du chômage, mais avec un retard inaccoutumé.

Le baromètre TNS Sofres/le Figaro Magazine sonde régulièrement l'opinion publique sur la manière « dont évoluent la France et les Français ». La courbe du moral des Français ainsi appréhendée affiche un profil très proche de celui de l'indicateur résumé de l'INSEE. Après le pic de la fin des années quatre-vingt-dix, la courbe enregistre une chute brutale et continue jusqu'à la fin 2006. En avril 2006, 86 % des personnes interrogées s'accordaient à considérer que « les choses avaient tendance à aller plus mal », contre seulement 5 % qui percevaient une amélioration et 8 % une absence de changement. Comme le rappelle Rivière (2007), avant 2005, en plus de trente ans d'historique du baromètre, le seuil de 80 % de perceptions négatives n'avait été franchi qu'une seule fois, en novembre et décembre 1995, dans le contexte très particulier du mouvement social qui avait touché alors notamment le secteur des transports publics.

14. Moral des consommateurs et variation du taux de chômage



Source : CAS (2006a) d'après données INSEE.

L'Eurobaromètre de la Commission européenne confirme le caractère particulièrement pessimiste de l'opinion publique en France comparative-ment à l'ensemble de l'Union. Au cours de la vague de septembre-octobre 2006, à la question « en ce moment, diriez-vous que, d'une manière générale, les choses vont dans la bonne direction ou dans la mauvaise direction dans notre pays ? », 61 % des Français répondent « dans la mauvaise direction », soit le plus mauvais score de l'Union, à égalité avec la Hongrie (contre 48 % à l'échelle de l'ensemble de l'Union). Diagnostic confirmé par l'Observatoire La Tribune/Ipsos de novembre 2006 qui révèle que 54 % des Français estiment que la France décline. La manière dont les Français appréhendent l'avenir n'est pas plus rassurante. Selon l'*European Quality of Life Survey* réalisé en 2003 par l'Eurofound, la France se classe en seconde position, après la Slovaquie, quant à la proportion des personnes interrogées qui se déclarent pessimistes à l'égard du futur...

Les motifs d'inquiétude, il est vrai, n'ont pas manqué ces dernières années : menace terroriste, instabilité géopolitique, accélération d'une mondialisation qui semble non maîtrisée, crises alimentaires, réchauffement climatique et dégradation de l'environnement... La population se trouve confrontée à la montée de risques globaux face auxquels nos leviers traditionnels de régulation semblent impuissants.

Les Français ne sont pourtant pas les seuls à être confrontés aux mutations du monde contemporain et aux risques qui leurs sont associés. Dès lors, comment expliquer que la France ait conquis le record européen du pessimisme, alors que la situation économique – sans être florissante – ne

nous classe pas parmi les plus mauvais élèves de l'Union ? Sans doute faut-il voir ici le fait que les mutations contemporaines ont remis en cause un certain nombre de piliers sur lesquels s'était fondée la société française, provoquant la déstabilisation d'une partie de la population dont l'anxiété s'exprime, entre autre, par le sentiment d'une dégradation du niveau de vie et la contestation des chiffres officiels.

La persistance d'un chômage de masse dans notre pays, qui se renforce après la poussée de croissance de la fin des années quatre-vingt-dix, joue certainement ici un rôle crucial. Ce chômage de masse, dont on connaît l'effet sur le « moral des ménages », est d'autant plus problématique qu'il touche en particulier les jeunes dont les premiers pas dans la vie d'adulte sont de plus en plus difficiles, alors que stagnent les salaires à l'embauche et que la flambée de l'immobilier pose le problème de l'accès au logement.

La persistance du chômage et d'une croissance économique molle accroît la fragilité du système de protection sociale. Le filet de sécurité tissé par la collectivité s'effiloche et il appartient de plus en plus aux individus de prendre en charge la gestion de risques jusque-là socialisés. C'est, plus généralement, le modèle salarial établi après la guerre, rien de moins que le « modèle social français », qui est remis en cause. Effritement des certitudes, perte de confiance dans un environnement protecteur, un avenir balisé : les anciens voient là la fin d'un monde ; les jeunes sont d'emblée plongés dans l'incertitude et la responsabilisation.

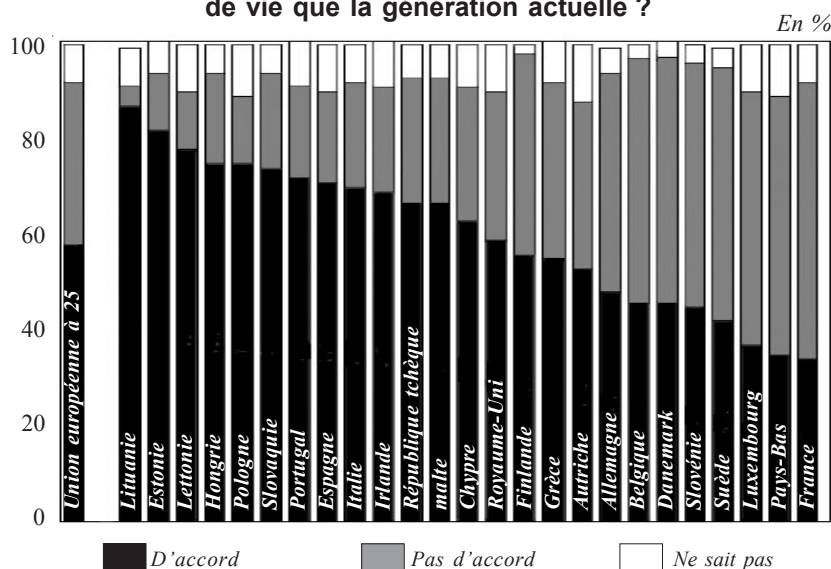
Les inégalités de revenu, on l'a vu, ne se sont pas accrues. Pourtant, pour Chauvel (2006), « désinstitutionnalisées », elles seraient plus mal vécues aujourd'hui ; à des inégalités encadrées par des règles stables (le diplôme, le mérite, l'effort...) succèdent des inégalités reposant de manière croissante sur l'arbitraire (notamment, la possibilité de bénéficier du soutien de réseaux, d'une meilleure information...) et l'aléatoire (avoir choisi la bonne formation, avoir été recruté au bon moment, ne pas avoir été victime d'une délocalisation...). Combiné au processus d'individualisation, ce contexte fait de l'échec personnel, ou même de la simple difficulté à progresser aussi vite que son voisin, un facteur de culpabilité, de mise en cause, non pas d'une logique de système, mais d'une défaillance de la personne. Ce point prend un relief particulier dans un pays où les relations sociales dans les entreprises sont empruntées d'un climat de défiance qui n'est pas de nature à répondre à la demande de « assurance » des salariés⁽²⁹⁾.

Au total, le désarroi des Français peut s'interpréter comme exprimant le malaise qu'ils ressentent face à un monde qui change à un rythme accéléré, qui détruit un ordre ancien avec ce qu'il pouvait comporter de rassurant pour s'ouvrir sur un environnement incertain et anxiogène. Cette mutation, certains la prennent à bras-le-corps et y trouvent de nouveaux gisements d'initiatives, de constructions identitaires, de réalisation de soi. D'autres, peut-être plus exposés, moins formés, moins préparés, plus fragiles, la vivent

(29) Voir les comparaisons internationales et l'analyse proposée par Philippon (2007).

comme une menace. Certains en sont déjà les victimes (les chômeurs de longue durée, les travailleurs pauvres, les salariés cantonnés à la frange du salariat la plus exposée à la précarité, les jeunes sans qualification...) ; beaucoup, qui ne sont pas directement touchés, s'émeuvent et s'inquiètent de compter dans leur entourage, quelquefois très proches, des victimes de ces mutations. L'exclu, le « désaffilié », la victime de l'échec, n'est plus une catégorie bien délimitée de la population, un « autre » abstrait. Il peut s'agir d'un proche, voire de soi-même. Personne n'est à l'abri d'une délocalisation, de la disqualification de ses compétences par le progrès technique... C'est ce qu'illustre, de manière particulièrement forte, le sondage BVA pour Emmaüs-La Vie-L'humanité publié en décembre 2006 selon lequel près d'un Français sur deux pense qu'il pourrait devenir un jour SDF (jusqu'à 62 % chez les 35-49 ans et 74 % chez les ouvriers). C'est l'idéal du progrès continu pour ce qu'il est convenu d'appeler les « classes moyennes », le socle de l'organisation sociale de l'époque fordienne, qui se trouve remis en cause, cet idéal de la modernité selon lequel chaque génération devait bénéficier d'une amélioration de ses conditions de vie par rapport à celle de ses parents. 58 % des Français interrogés par l'Eurobaromètre estiment que la prochaine génération subira une dégradation de sa qualité de vie. C'est le plus mauvais score de l'Union européenne à 25 (avec une moyenne à 34 %, l'Allemagne à 46 %, le Royaume-Uni à 31 %, l'Italie à 22 %) : crainte pour l'avenir de ses enfants qui va de pair avec la crise de confiance dans l'école publique comme vecteur de promotion sociale.

**15. Êtes-vous d'accord ou non avec l'assertion suivante :
la prochaine génération connaîtra de meilleures conditions
de vie que la génération actuelle ?**



Source : Eurobaromètre, mai 2006.

Ainsi, les Français sont-ils souvent moins inquiets de leur situation individuelle que de la situation d'ensemble et de ses perspectives, perçues comme lourdes de menaces pour soi-même et pour ses proches. C'est ce que montrent notamment les données de l'enquête Conditions de vie et aspiration des Français du CRÉDOC.

18. Perception du niveau de vie personnel (interrogation en début d'année)

En %

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Ça va mieux	51,7	51,4	51,3	54,4	48,0	39,6
C'est pareil	27,7	29,4	28,8	21,1	22,2	25,5
Ça va moins bien	19,9	18,3	18,2	23,8	29,8	34,9

Source : CRÉDOC, Enquête Conditions de vie et aspirations des Français.

19. Perception du niveau de vie de l'ensemble des Français (interrogation en début d'année)

En %

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Ça va mieux	33,9	21,4	18,1	14,2	13,0	7,4
C'est pareil	28,3	28,3	26,6	18,7	17,9	12,5
Ça va moins bien	35,7	48,8	53,3	65,9	68,6	79,8

Source : CRÉDOC, Enquête Conditions de vie et aspirations des Français.

Ce qui est ainsi ébranlé, c'est la confiance dans la « sécurité ontologique », au sens de Giddens (1990), c'est-à-dire la capacité du système moderne à évacuer de manière pérenne l'angoisse permanente des individus envers les risques micro et macro-sociaux. Et cette perte de confiance s'exprime naturellement par la montée d'un sentiment de défiance à l'égard des élites, de ceux qui sont aux commandes, considérés, si ce n'est comme responsables de la situation, au moins comme impuissants, voire comme incompetents. Le corps politique, qui n'a pas réussi à accompagner la population dans les mutations qui s'imposent, à régénérer le lien social alors que s'effritaient les cadres collectifs de solidarité, à sécuriser les individus de plus en plus en charge d'eux-mêmes, à redonner du sens, à offrir des perspectives à ceux qui semblent ne plus en avoir, etc., est la première cible de ce sentiment de défiance. Au hit-parade de la cote de confiance des institutions de l'Eurobaromètre en 2006, les partis politiques arrivent en dernière position (81 % des Français ne leur font plutôt pas confiance), juste après le gouvernement (70 %) et le parlement (62 %). Les Français ne semblent plus faire confiance à leurs responsables politiques pour les préserver des risques de toute nature auxquels les exposent les mutations contemporaines. Ce sentiment de défiance dans un contexte d'anxiété a sans doute été

un élément déterminant des résultats du premier tour des élections présidentielles de 2002 ainsi que de la victoire du « non » au référendum sur la constitution européenne de 2005.

Cette défiance à l'égard du corps politique est concomitante à la mise en place de stratégies individuelles : course à l'achat malin pour augmenter son pouvoir d'achat, promotion ou mobilité professionnelle pour augmenter son salaire, épargne pour préparer sa retraite, école privée pour faciliter l'accès des enfants aux filières d'enseignement supérieur d'excellence... Ce contexte général est également propice à la montée d'une interrogation plus ou moins consciente sur les conséquences individuelles et collectives de la société de consommation, qui s'illustre en particulier par la montée de ce qu'il est convenu d'appeler la « consommation engagée », qu'il s'agisse du développement des achats de produits bios et éthiques, de la « crise » des marques, de la montée du discours militant fustigeant les effets pervers de la société de consommation... Les consommateurs d'aujourd'hui sont peut-être victimes de tensions contradictoires entre, d'une part, un désir de consommer stimulé notamment par les offres nouvelles issues des NTIC et le sentiment confus que la course à la consommation, au remplacement accéléré des produits, à la pseudo-innovation et aux offres multifonctionnelles n'apporte pas le bonheur escompté (Rocheftort, 2007). Ceci d'autant plus qu'une partie de la consommation devient une « consommation de réparation et/ou de précaution » (des dégâts sur l'environnement, des dangers sur la santé, du stress accumulé...), associée à des dépenses supplémentaires, perçues en partie comme une contrainte, et qui ne sont pas nécessairement évaluées comme porteuses d'utilité. Ici pourrait résider une partie de l'explication du hiatus entre un pouvoir d'achat et une consommation en croissance, d'une part, et des indicateurs de moral en berne, d'autre part.

Faut-il voir dans l'écho reçu ces dernières années par les thèses « déclinistes » une cause ou une conséquence de cet état psychologique collectif ? En tout état de cause, ce climat psychologique dépressif qui a caractérisé la société française du début des années 2000 a sans doute joué comme un méta-biais de perception, encourageant à voir le verre à moitié vide plutôt qu'à moitié plein en survalorisant sur les points négatifs, à voir la vie en gris, à surréagir aux facteurs de risques. Ce climat psychologique collectif compte pour beaucoup dans la mise en doute de statistiques officielles entachées d'un soupçon croissant, peut être pas tant d'être manipulé par l'élite que de ne pas savoir rendre compte de la réalité vécue par la « France d'en bas ».

4.4. De l'intérêt de nouveaux indicateurs de bien-être

Puisque l'évolution du pouvoir d'achat ne rend compte que très imparfaitement de la manière dont les ménages ressentent l'évolution de leurs conditions de vie, qui ne se réduit pas à celle de la quantité de biens et services qu'ils sont en mesure d'acquérir, et puisque la variation du senti-

ment subjectif de bonheur n'est qu'imparfaitement corrélée à l'évolution du revenu tant le bonheur ne se réduit pas à la consommation, ne serait-il pas pertinent, à l'occasion de crise de confiance que rencontrent les indicateurs usuels, de promouvoir la recherche et la mise en place au moins expérimentale d'indicateurs de bien-être ?

Des travaux récents, renouant avec des idées avancées dès les années soixante par des économistes hétérodoxes tels que Galbraith, Hirschman ou Myrdal, ont proposé des indicateurs statistiques alternatifs au PIB pour mesurer le développement des économies et servir de guide aux politiques publiques. Certains de ces indicateurs sont déjà l'objet d'un suivi régulier. Force est de constater qu'ils ne bénéficient pas d'une vaste diffusion et, méconnus du grand public, qu'ils n'occupent qu'une place très limitée dans le débat politique. Pourtant, les publications sur ce thème se font de plus en plus régulières, y compris de la part des institutions internationales. Sans entrer dans un niveau de détail qui dépasserait le cadre de ce rapport⁽³⁰⁾, rappelons que les réflexions en cours sur les nouveaux indicateurs de bien-être font émerger deux pistes principales : des indicateurs fondés sur la mesure de facteurs objectifs supposés être plus ou moins directement liés au bien-être des populations et des indicateurs mesurant le ressenti subjectif des individus.

4.4.1. Les indicateurs fondés sur la mesure de facteurs objectifs

La caractéristique commune aux différents indicateurs classés sous cette rubrique est d'étendre la mesure du bien-être fondée sur le PIB par la prise en compte d'un certain nombre de facteurs objectifs supposés contribuer au bien-être des populations et qui renvoient aux problématiques du développement humain et du progrès social. Certains de ces indicateurs, en recourant à des procédures de monétarisation de dimensions non directement monétaires, s'efforcent d'offrir une version corrigée ou enrichie du PIB ; d'autres, renonçant à la monétarisation, se présentent sous la forme d'indices composites fondés sur un ensemble de variables hétérogènes.

Les indicateurs de la première catégorie s'efforcent d'intégrer au calcul du PIB des facteurs tels que le travail domestique, le temps consacré aux loisirs, les coûts environnementaux... Le travail pionnier de Nordhaus et Tobin (1973) reste représentatif de ce type de démarche. Ils proposent d'appréhender le bien-être économique selon deux temporalités. La mesure du « bien-être économique actuel » est obtenue en retranchant à la consommation finale des ménages un certain nombre de « regrettables », c'est-à-dire de dépenses qui ne seraient pas directement productrices d'utilité car elles auraient principalement un caractère de compensation ou de réparation. Les auteurs évoquent en particulier les dépenses privées en matière de déplacement domicile-travail, de services bancaires et juridiques ainsi que le coût supplémentaire associé au logement en milieu urbain par rapport au coût du loge-

(30) Voir, entre autres, les synthèses proposées par Gadrey et Jany-Catrice (2005) et Boarini et al. (2006) auxquelles nous empruntons une partie des éléments qui suivent.

ment en milieu rural. Est ensuite ajoutée la valeur estimée des services rendus par le stock de biens durables détenus par les ménages, du temps consacré aux loisirs, du travail domestique et du travail bénévole ainsi qu'une partie des dépenses publiques. La mesure du « bien-être économique durable » découle de l'évaluation des variations d'un patrimoine de richesses composé de quatre éléments : le capital productif reproductible, le capital non reproductible (dont les ressources naturelles), le capital d'éducation et le capital de santé. La démarche initiée par Nordhaus et Tobin a donné lieu à plusieurs développements récents visant, notamment, à renforcer la prise en compte des dimensions environnementales. Mentionnons en particulier les indicateurs du bien-être économique durable (IBED) (voir Jackson et Stymne, 1996) qui prennent en compte, négativement, les dépenses privées dites « défensives », les coûts des dégradations de l'environnement, la dépréciation du capital naturel... mais aussi l'évolution des inégalités de revenu.

Les indicateurs de la seconde catégorie, dégagés des contraintes associées à la monétarisation, intègrent une plus grande diversité de dimensions. Ces dimensions, qui s'efforcent généralement de cerner la notion de « capacités » développée par Sen, portent sur le niveau d'éducation, les conditions d'accès à l'emploi, le degré d'inégalité dans la distribution des revenus et le taux de pauvreté, les conditions de santé, le degré de cohésion sociale... Parmi l'ensemble des indicateurs composites qui ont été élaborés à ce jour, le plus connu est sans aucun doute l'IDH, l'indicateur de développement humain, du PNUD (Programme des Nations unies pour le développement). Boarini et *al.* (2006) ont montré que les indices composites issus de ce type de variables, initialement conçus dans une perspective d'économie du développement, n'étaient que modérément corrélés aux PIB par tête pour les pays de l'OCDE. La corrélation de leur variation avec celle du PIB par tête est encore plus faible.

Une des critiques applicables à la plupart de ces indices est le caractère plus ou moins arbitraire des dimensions couvertes et des variables retenues. En l'absence de fondements théoriques solides, la composition de ces indices véhicule nécessairement des jugements de valeur préjudiciables à l'établissement d'un consensus pourtant essentiel à leur utilité dans la régulation économique et sociale. Si l'on reconnaît que des indices de qualité de la vie intègrent par nature des jugements de valeur, il semble essentiel que leur construction soit le reflet des valeurs qui dominent au sein du corps social auquel on le destine. Remarquons que ceci hypothèque les velléités de construction d'indicateurs de portée universelle permettant de comparer la situation de l'ensemble des pays de la planète. L'établissement des fondements normatifs de tels indicateurs peut résulter d'un processus de consultation et de négociation entre les parties prenantes. La portée des indicateurs sera d'autant plus forte que ce processus aura permis de déboucher sur un compromis explicite. Une autre voie – moins ambitieuse sur le plan institutionnel mais peut-être plus réaliste – consiste à déduire les dimensions et les variables pertinentes des valeurs telles que révélées par les enquêtes d'opinion.

4.4.2. Les indicateurs subjectifs de bien-être

Il s'agit ici d'un ensemble d'indicateurs qui, au lieu de tenter d'appréhender les *inputs* supposés d'une fonction de bien-être, cherchent à mesurer directement le bien-être tel qu'il est exprimé subjectivement par les individus. Ces indicateurs sont donc, pour la plupart, fondés sur les résultats d'enquêtes quantitatives sur des échantillons représentatifs. On peut distinguer les indicateurs que l'on pourrait qualifier d'univariés, qui résultent des réponses à une question unique cherchant à appréhender globalement le sentiment subjectif de bien-être, et les indicateurs composites résultant de l'agrégation des réponses à plusieurs questions visant à cerner différentes dimensions du bien-être.

Les indicateurs univariés sont déduits des réponses à une question simple du type : « de manière générale, diriez-vous que vous êtes très heureux, plutôt heureux, plutôt pas heureux, pas heureux ». Une variante de cette question consiste à demander aux personnes interrogées leur degré de satisfaction à l'égard de la vie qu'elles mènent. Depuis 1973, la Commission européenne, dans le cadre de son Eurobaromètre, interroge régulièrement les ménages de chacun des pays membres sur leur degré de satisfaction à l'égard de la vie menée (échelle de 1 à 4). Des indicateurs synthétiques peuvent être tirés des réponses obtenues, tels que la proportion d'individus se déclarant plutôt ou très satisfaits, ou bien la moyenne des notes attribuées à chacune des modalités (de 1 pour « pas du tout satisfait » jusqu'à 4 pour « très satisfait »). D'autres indices ont été tirés de questions similaires dans d'autres pays. Par exemple, le *World Value Survey*, réalisé tous les cinq ans depuis 1990 à l'initiative d'un réseau de chercheurs en sciences sociales, aborde pour un très large échantillon de pays, à la fois la question du sentiment de bonheur (échelle à quatre niveaux) et celle du degré de satisfaction vis-à-vis de la vie menée (échelle à dix niveaux).

Ce type d'indicateurs s'expose à la critique d'adopter une approche unidimensionnelle d'un phénomène aussi complexe que le bien-être, d'où la tentation de recourir à des indicateurs subjectifs composites. Parmi ces derniers, certains se fondent sur une pluralité de questions tournant autour du thème de la satisfaction à l'égard de la vie menée, visant à éviter l'ambiguïté de la réponse apportée à une question unique. L'échelle proposée par Diener et *al.* (1985) est représentative de ce type de démarche (cf. encadré 4).

D'autres indicateurs composites déduisent le sentiment de bien-être ou de bonheur de la consolidation du degré de satisfaction ressentie à l'égard de domaines spécifiques de la vie. Il s'agit alors de demander aux individus d'évaluer leur situation par rapport à un certain nombre de registres que l'on aurait de bonne raison de supposer corrélés au bien-être. La première vague de l'*European Quality of Life Survey* menée en 2003 par l'Eurofound fournit une riche batterie d'indicateurs sur un large éventail de dimensions de la qualité de la vie : satisfaction à l'égard de la vie au travail, à l'égard du logement, de la qualité de l'environnement de voisinage du logement, du système de soin ; sentiment de restriction en matière de consommation,

évaluation de l'état de santé, de la qualité de relations sociales... Cette enquête, d'une grande richesse, pourrait servir de base à la constitution d'indicateurs composites fondés sur des mesures subjectives par registres.

La sélection des registres pertinents et leur pondération dans l'indice composite pourraient être effectuées sur la base des résultats de plus en plus nombreux issus des recherches académiques sur l'économie du bonheur. Elles pourraient également résulter d'un processus de concertation avec les acteurs sociaux et de débat dans la société civile afin de « faire consensus ».

4. L'échelle de satisfaction à l'égard de la vie (SWLS) de Diener, Emmons, Larsen et Griffin (1985)

Nous présentons ci-dessous cinq énoncés avec lesquels vous pouvez être en accord ou désaccord. À l'aide de l'échelle de 1 à 7 ci-dessous, indiquez votre degré d'accord ou de désaccord avec chacun des énoncés en encerclant le chiffre approprié à la droite des énoncés. Nous vous prions d'être ouvert et honnête dans vos réponses. L'échelle de sept points s'interprète comme suit :

1. « Fortement en désaccord » ;
2. « En désaccord » ;
3. « Légèrement en désaccord » ;
4. « Ni en désaccord ni en accord » ;
5. « Légèrement en accord » ;
6. « En accord » ;
7. « Fortement en accord » :
 - « En général, ma vie correspond de près à mes idéaux » ;
 - « Mes conditions de vie sont excellentes » ;
 - « Je suis satisfait(e) de ma vie » ;
 - « Jusqu'à maintenant, j'ai obtenu les choses importantes que je voulais de la vie » ;
 - « Si je pouvais recommencer ma vie, je n'y changerais presque rien ».

Chaque question se voit attribuer une note de 1 à 5 en fonction du point de l'échelle sélectionné par la personne interrogée. L'indicateur est la somme des points associés à chaque question.

4.5. Les indicateurs de bien-être comme guides de l'action publique ?

Les chercheurs en économie du bonheur entendent généralement utiliser les indicateurs subjectifs de bien-être et, plus généralement, les connaissances acquises sur les facteurs auxquels ils se révèlent sensibles, comme guides des actions publiques. C'est ainsi, par exemple, que Diener et Seligman (2004), sur la base de la reconnaissance de l'importance des liens familiaux

et amicaux dans le sentiment de bonheur, plaident pour limiter la mobilité géographique des salariés, pourtant souvent présentée aujourd'hui comme un objectif à atteindre. Dans le même esprit, l'insécurité économique à laquelle un marché du travail excessivement flexible soumet les individus serait à bannir si l'objectif est de maximiser le sentiment de bonheur de la population. Partant des conséquences des mécanismes d'adaptation et de comparaison, Layard (2005b) apporte un nouveau soutien à la fiscalité progressive : l'accroissement de la consommation des plus riches ne leur apporte qu'un gain marginal d'utilité à la fois modeste et éphémère, alors qu'il génère des externalités négatives sur les pauvres. Dans le même ordre d'idée, il serait légitime d'inciter à travailler moins pour pouvoir consacrer davantage de temps à des occupations ayant un effet plus marqué sur le sentiment de bonheur. Du point de vue des politiques macroéconomiques, Di Tella et al. (2001) ont montré que l'augmentation du taux de chômage comporte un impact négatif sur le sentiment de bonheur beaucoup plus marqué qu'une augmentation du taux de l'inflation... Le critère du sentiment de bonheur est donc susceptible de conduire à des choix politiques sensiblement différents de ceux associés au critère de la maximisation du pouvoir d'achat.

Les approches de la mesure du bien-être à partir du ressenti des personnes tel que recueilli au moyen d'enquêtes comportent naturellement des vertus et limites (voir, par exemple, Veenhoven, 2007).

La simplicité est, bien entendu, à inscrire au compte des vertus : simplicité de la collecte et du traitement, mais aussi de l'appréhension de l'indicateur et de ses variations par tout à chacun. Ce dernier point nous semble constituer un atout majeur, tout au moins si l'on considère que la qualité d'un indicateur ne doit être appréhendée sur la seule base de critères techniques mais aussi sur sa capacité à être approprié par les acteurs et à jouer ainsi un rôle dans la régulation du système économique et social. Autre atout majeur, les notions de bonheur ou de bien-être semblent être aujourd'hui des valeurs fortes. Certes, la quête du bonheur remonte probablement aux origines de l'humanité et son élévation au rang de valeur ontologique est indissociable de la modernité. Cependant, un certain nombre d'observations convergent pour indiquer que la thématique du bonheur, ou plus précisément du confort psychologique, semble bénéficier d'un écho de plus en plus fort dans la société contemporaine. La multiplication des ouvrages promettant les clés du développement personnel, le succès de titres tels que *Psychologies* ou l'importance que la presse féminine accorde aux questions psychologiques, mais aussi la vague du « *wellness* » qui s'illustre aussi bien par l'engouement pour le yoga et ses dérivés ou la pratique des massages et de la relaxation que par le décollage des ventes de produits bio... témoignent de la force des valeurs associées aux bien-être et du fait que ce dernier semble être de moins en moins associé à la seule consommation pour s'étendre au bien-être corporel et psychologique (qui, soit dit en passant, ouvre des marchés aux perspectives alléchantes...). Être plutôt qu'avoir, en quelque sorte. Le bonheur constitue une valeur centrale dans une société hypermoderne où les besoins de base du plus grand nombre sont désormais largement cou-

verts et où l'épanouissement et la réalisation personnelle figurent aux premiers rangs des aspirations individuelles. Le déclin des grandes idéologies et la crise de la notion de progrès favorisent l'expression d'un hédonisme impatient dont l'individu se sent de plus en plus responsable. Comme le relève très justement Bruckner (2000), « nous constituons probablement les premières sociétés dans l'histoire à rendre les gens malheureux de ne pas être heureux ».

Les limites, cependant, sont nombreuses. Davoine (2007) distingue les problèmes méthodologiques et les objections de principe. Du côté des problèmes méthodologiques⁽³¹⁾, il y a tout d'abord les difficultés que soulève la simple idée de mesurer quelque chose d'aussi complexe et d'aussi difficile à définir que le bonheur ou le bien-être. Cette difficulté se trouve bien sûr renforcée lorsqu'on se propose de procéder à cette mesure au moyen de questions fermées appelant une évaluation auto-déclarée : ambiguïté du sens des questions et variabilité de la signification accordée aux mêmes mots au sein de la population sondée, sincérité des réponses, influence du contexte de l'enquête (le moment et l'endroit, le thème de questions qui ont précédé⁽³²⁾, l'humeur du moment...), relativité de l'échelle d'évaluation... Les partisans de ce type d'approche (voir, en particulier, Layard, 2005a) soutiennent que les réponses à ce type de question sont fortement corrélées à ce qu'indiquent des entretiens semi-directifs, à évaluation du niveau de bonheur livrée par les proches de la personne considérée, voire aux mesures de l'activité des zones du cerveau sièges des affects et des émotions positives. Certains, pourtant, préconisent le recours à des méthodes alternatives de révélation du sentiment de bonheur consistant à tendre vers une mesure objective qui permette d'éviter un certain nombre des biais évoqués plus haut. C'est le cas notamment de la « *Daily Reconstruction Method* » (DRM) proposée par le prix Nobel d'économie Kahneman et ses collègues (Kahneman et al., 2004) dont le point de départ réside dans la distinction opérée entre l'utilité ressentie (« *experienced utility* ») et l'utilité remémorée (« *remembered utility* »). Cette méthode, inspirée par la plus pure tradition utilitariste, consiste à demander aux personnes interrogées de reporter quotidiennement la liste des activités menées la veille, ainsi que le temps consacré à chacune d'elles, et d'évaluer chaque activité sur la base d'une dizaine de critères relatifs à l'état psychologique ressenti alors (« bonheur », « frustration/embaras », « chaleur/amical », « colère/hostilité », « fatigué »...). La démarche débouche sur la quantification du niveau d'expérience affective moyenne au cours d'une journée. Les expérimentations réalisées par les auteurs les amènent à considérer que cette méthode conduit à des résultats très proches – mais pour une mise en œuvre beaucoup

(31) Voir, notamment, le tour d'horizon très complet de Wilkinson (2007).

(32) Veenhoven (2007) mentionne que lorsque la même question sur l'évaluation subjective du degré de bonheur est posée plusieurs fois dans un même questionnaire, la corrélation observée entre les réponses n'est que de l'ordre de + 0,7. Cette corrélation tombe à + 0,6 lorsque la même question est posée à une semaine d'intervalle.

plus aisée – de ceux obtenus par l'« *Experience Sampling Method* » élaborée par Csikszentmihalyi et qui consiste à demander aux personnes enquêtées, équipées d'un terminal, d'indiquer à différents moments de la journée choisis de manière aléatoire la nature de l'activité en cours et l'état psychologique qui lui est associé. Kahneman et ses collègues déduisent de leur méthode une mesure du « bien-être national » (WB) obtenue à partir de la formule suivante :

$$WB = \sum_i \sum_j h_{ij} \mu_{ij} / N$$

où h_{ij} est le temps consacré par l'individu i à l'activité j , μ_{ij} le niveau d'expérience affective associé à cette activité, et N la population.

D'autres auteurs misent davantage sur les progrès qui seront réalisés dans la mesure et l'interprétation de l'activité cérébrale, ou bien dans la biochimie des affects, afin de réduire à néant la part de subjectivité dans l'évaluation du sentiment de bonheur (Layard, 2005a et Wilkinson, 2007).

Du côté des objections de principe qui, au-delà des problèmes de mesure, jettent un doute sur la pertinence de l'idée même de retenir le sentiment de bonheur comme convention de régulation, on pourrait commencer par une discussion de la notion même de bonheur. Qu'est-ce que le bonheur ? Qu'est-ce qu'être heureux ? Le sujet agite les philosophes depuis l'Antiquité. Bruckner (2000) nous rappelle que Saint Augustin, déjà, avait relevé pas moins de 289 opinions diverses sur le sujet et, si l'on en croit Comte-Sponville (2003), la question est toujours ouverte. Nous nous gardons bien d'ouvrir ici cette boîte de Pandore... Plus près de notre problématique, Davoine (2007) évoque les problèmes que pose le fait que les préférences sont souvent adaptatives et endogènes. « La notion de préférences adaptatives s'incarne dans la figure du pauvre satisfait, qui a appris à se contenter de peu, de l'intouchable heureux qui croit son sort mérité, ou des femmes habituées à une inégalité entre hommes et femmes. En définitive, mesure-t-on le bonheur ou la capacité des individus à admettre qu'ils sont heureux ? » (p. 20). On pourrait également évoquer, avec Wilkinson (2007), qu'il ne va pas de soi que le bonheur soit le seul objectif – voire l'objectif ultime – que les gens donnent à leur existence ; se fixer des buts (et disposer des moyens de les atteindre), respecter des valeurs, adhérer à une cause, aider les autres... sont autant d'éléments susceptibles d'entrer en dissonance avec une conception excessivement utilitariste du bien-être. À l'appui de son argument, Wilkinson évoque la « machine à expérience » imaginée par Nozick, qui serait capable de nous faire vivre artificiellement une vie totalement heureuse mais que bien peu d'entre nous seraient prêts à préférer à une vie réelle semée de difficultés, d'échecs et de douleurs.

Mais la difficulté la plus fondamentale par rapport à notre propos réside sans doute dans l'idée même de faire d'un indicateur agrégé de bonheur un instrument devant guider les décisions publiques. Frey et Stutzer (2007), par exemple, dénoncent l'ineptie de politiques visant en tant que tel l'augmenta-

tion du sentiment du bonheur des populations en mettant en avant un certain nombre d'études longitudinales qui tendent à montrer que les changements qui interviennent dans la vie des gens n'ont généralement qu'un effet de courte durée sur le sentiment de bonheur. Un certain nombre de travaux en psychologie ont soutenu la thèse selon laquelle chacun d'entre nous serait en quelque sorte « programmé » (génétiquement, par son vécu, sa personnalité...) pour ressentir un certain niveau de bonheur (« *setpoint* ») que les circonstances extérieures ne peuvent déplacer que modestement et temporairement. Les facteurs sociaux et économiques, sur lesquels les politiques publiques peuvent tenter d'avoir prise, n'expliqueraient que 10 à 20 % de la variance de sentiment de bonheur entre personnes (Ng, 2003 et Schwarz et Strack, 1999, cités par Davoine, 2007). Les mêmes auteurs expriment la crainte qu'une intervention de l'État fondée sur la maximisation du sentiment de bonheur ne s'accompagne d'un risque de son intrusion dans la vie privée et celle de s'interroger sur la légitimité d'une interdiction de la consommation d'alcool sous prétexte qu'elle conduirait à long terme à l'accroissement du sentiment de bien-être. À l'inverse, faudrait-il réintroduire les jeux du cirque s'ils étaient en mesure d'améliorer le bonheur collectif ? À l'extrême, la meilleure des politiques publiques ne serait-elle pas celle qui consisterait à distribuer à chacun la fameuse « pilule du bonheur » ? Symétriquement à ces craintes de dérives des politiques publiques, on pourrait évoquer le risque que les citoyens utilisent leur réponse aux enquêtes comme une arme politique. Se pose également la difficulté de traiter la diversité des représentations du bonheur (et de la manière de les exprimer au cours des enquêtes) au sein de la population et qui fait que certaines politiques publiques susceptibles d'accroître le sentiment de bonheur d'une partie de la population pourraient dégrader celui d'une autre. Ce qui pose alors le problème classique de la comparabilité des utilités individuelles...

Ces difficultés – bien réelles – ne nous semblent pas de nature à disqualifier l'idée d'introduire le critère de bonheur comme élément du tableau de bord de l'état de la société et comme instrument de régulation. La sagesse amène à considérer que ce type d'indicateurs ne peut, naturellement, ne constituer qu'un guide parmi d'autres des décisions publiques.

4.6. Conclusion

L'écart qui est apparu ces dernières années entre la mesure officielle de l'élévation du niveau de vie et le ressenti des ménages est pour partie à mettre sur le compte de la dissociation entre la progression du pouvoir d'achat et la manière dont les ménages ressentent comment évoluent leurs conditions de vie. Il ne s'agit pas, bien sûr, de nier l'importance du pouvoir d'achat comme déterminant du bien-être de la population. À de multiples reprises, les études économétriques sur les déterminants du bien-être subjectif ont mis en évidence l'influence significative du revenu et de sa progression. 36 % des personnes interrogées par la Sofres en 2004 pour *Le Pèlerin* s'accordaient à désigner le revenu comme l'obstacle le plus important à leur

bonheur, devant le temps disponible (22 %), les enfants (14 %), le fait de se rendre utile, l'amour ou un meilleur logement (13 %). Mais, si le revenu et la consommation jouent un rôle majeur dans la perception de la qualité de la vie, celle-ci dépend aussi d'autres paramètres qui ne sont pas pris en compte dans la mesure du pouvoir d'achat, ni même dans la croissance économique. L'importance dans les aspirations individuelles des considérations relatives à l'accomplissement personnel, au confort physique et psychologique, au contenu expérientiel de l'existence, à la sécurité..., plaide pour compléter la panoplie des indicateurs autour desquels s'organisent le dialogue social et le débat public afin d'intégrer de nouvelles dimensions qui renvoient davantage à la subjectivité des acteurs.

Les progrès réalisés au cours des dernières décennies dans la mesure et la compréhension des déterminants du « bonheur », du bien-être, ou de la satisfaction à l'égard de la vie, autorisent d'envisager l'institutionnalisation de nouveaux indicateurs, en particulier des indicateurs s'efforçant d'appréhender le bien-être subjectif de la population à partir de données d'enquête. La condition de réussite de cette démarche réside dans l'établissement d'un consensus sur la nature des indicateurs à privilégier. Au-delà d'un indice général de bien-être, il est sans doute important de construire un indice composite intégrant les différentes dimensions du bien-être qui reflètent l'état des valeurs partagées au sein de notre société (par exemple, satisfaction à l'égard de la vie au travail, de la vie de famille, de la sociabilité, intensité du sentiment d'inquiétude...), et qui puisse servir de guide aux différentes politiques publiques. Le gouvernement canadien s'est lancé, il y a quelques années, dans une démarche de ce type. Un projet de loi sur « la mesure du bien-être canadien » a été proposé en première lecture en 2001⁽³³⁾. Il prévoit que le Comité permanent de l'environnement et du développement durable de la Chambre de Commune ait mandat pour « étudier l'élaboration et la publication d'un ensemble d'indicateurs servant à mesurer le bien-être de la population, des collectivités et des écosystèmes du Canada et de présenter des recommandations à la Chambre à cet égard ». Cet ensemble d'indicateurs serait constitué « d'indicateurs particuliers propres à un seul aspect du bien-être et d'un ou de plusieurs indices composés à partir de ces indicateurs ». Le texte prévoit également que le « Comité formule des recommandations portant sur les grandes valeurs de la société sur lesquelles l'ensemble d'indicateurs doit être fondé ». À cette fin, le Comité « recueille les commentaires du public en recevant des mémoires et en tenant des audiences publiques ». Les gouvernements britanniques et australiens ont engagé des démarches similaires. La France pourrait utilement s'inscrire dans cette mouvance.

(33) Le texte n'a cependant pas dépassé le stade du projet de loi.

5. Conclusion générale

Que retenir au terme de ce vaste panorama qui a balayé les aspects subjectifs et objectifs ayant trait au calcul des indicateurs servant à mesurer le pouvoir d'achat ? Tout d'abord, il y a bien une confusion dans le sens des termes utilisés. Le pouvoir d'achat et le niveau de vie ne sont pas synonymes, de même que l'inflation et l'élévation du coût de la vie. Or, l'on ne cesse de les confondre et c'est bien le coût de la vie – c'est-à-dire le budget nécessaire pour accéder aux standards de consommation d'une époque donnée – qui importe le plus à l'immense majorité de nos concitoyens. Est-ce finalement de longues années de pessimisme ambiant, un rythme de croissance de l'économie (et donc du pouvoir d'achat) inférieur à ce qu'ont connu d'autres pays occidentaux, ou tout simplement l'insuffisance de culture économique au sein de la population qui explique que cette confusion perdure ? Probablement un peu des trois à la fois, même si la réalité demande à être encore un peu plus approfondie. Car, comme nous l'avons vu, il se pose néanmoins des questions très spécifiques à propos de la stricte mesure du pouvoir d'achat.

5.1. Désagréger l'approche macroéconomique du pouvoir d'achat

Pour que la population se retrouve dans les indices publiés, il est urgent que des calculs par ménage et par unité de consommation soient systématiquement diffusés en complément de ceux à visée macroéconomique de la comptabilité nationale et par ailleurs destinés à l'indexation de nombreux contrats. On l'a vu, ils seront inférieurs d'environ 1 % chaque année, contribuant à réduire l'écart entre le réel et le ressenti.

La crise des classes moyennes force par ailleurs à la mise au point de certains profils-types pour lesquels soient établis des indices spécifiques. Les indices catégoriels aujourd'hui mis au point par l'INSEE sont une bonne initiative mais ils sont virtuellement trop nombreux, fondés sur des critères statistico-administratifs classiques qui ne rendent pas toujours compte de façon pertinente des contrastes dans les situations concrètes, et mis à jour selon une régularité trop faible. Bien que significatifs, ces écarts sont de petites ampleurs. Par ailleurs, ils supposent que les prix sont les mêmes pour tous les groupes de consommateurs. Or cela n'est pas le cas, car les stratégies de choix des produits et des circuits de distribution sont différents selon les groupes sociaux. C'est également vrai pour le logement. Il convient donc d'affiner les calculs en tenant compte de la densité des approvisionnements. Parce que la crise du pouvoir d'achat est aussi celle de la dispersion des situations et de l'accroissement d'inégalités sociales à la fois traditionnelles mais résultant aussi de nouveaux modes de vie, il faut certainement retenir dans les profils-types : les familles monoparentales, les jeunes adultes, les retraités, les accédants à la propriété, les actifs précaires, les personnes vivant seules. Au-delà de la description de ces situations, ces indicateurs devraient guider l'orientation des politiques de solidarité. Dans le même or-

dre d'idée, il conviendrait de pouvoir établir chaque année la distribution de la population en fonction de la perte ou du gain de pouvoir d'achat. Cela permettrait de connaître la proportion de ceux qui ont gagné et de ceux qui ont perdu ainsi, bien sûr, que les caractéristiques de ces groupes.

5.2. Définir plus rigoureusement le champ des dépenses contraintes et « pré-engagées »

Les travaux qui ont été menés au cours des dernières années autour de la prise en compte des dépenses contraintes ont débouché sur des mesures de l'évolution du pouvoir d'achat (du « revenu libéré ») plus proches du ressenti des ménages. De telles approches ont par ailleurs le mérite d'apporter un éclairage complémentaire sur la différenciation de la dynamique du pouvoir d'achat selon les groupes sociaux, car les dépenses contraintes sont plus lourdes en proportion de leurs budgets pour les ménages les moins aisés, ce qui les expose avec plus de fragilité à l'évolution des prix de leurs différentes composantes.

Cependant, à ce jour, la définition de ce que l'on entend par « dépenses contraintes » reste ambiguë, notamment en raison d'un amalgame entre les dépenses incompressibles, celles qui sont imposées aux ménages par les normes de modes de vie du moment et les dépenses associées à un engagement contractuel peu réversible à court terme. La recherche d'une définition consensuelle des dépenses contraintes serait ainsi un préalable à l'estimation régulière par l'INSEE de l'évolution du pouvoir d'achat du revenu libéré. Plutôt que de choisir l'une ou l'autre des définitions, nous suggérons plutôt d'avancer sur les deux notions à la fois. Il y a donc tout d'abord des dépenses nécessaires, parce que « vitales » (alimentation, loyers, minimum de services téléphoniques ou d'une autre nature). Comment les définir ? l'une des pistes serait de reprendre la définition retenue dans certains travaux internationaux comme ceux de l'OCDE : les dépenses contraintes socialement minimales correspondent aux dépenses réelles engagées par les ménages du premier décile de revenu. Une fois ce panier minimum de biens et de services établis, il conviendrait d'en suivre l'évolution des prix par des mesures classiques.

L'autre concept à retenir est donc celui des dépenses « pré-engagées », c'est-à-dire sur lesquelles les ménages n'ont pas de prise à très court terme. C'est évident pour le cas du loyer et des charges, mais aussi des abonnements en tout genre : téléphonies, assurances, etc. Une enquête préalable devrait néanmoins établir les modes de tarification de ces différents services pour bien en définir le champ.

5.3. Prendre en compte le logement dans un indice des prix élargi

Parmi les améliorations indispensables de la méthode utilisée pour le calcul des indices, l'une d'entre elles s'impose : c'est la prise en compte du logement dans la mesure de l'évolution des prix. Il est indispensable de compléter l'IPC avec un « indice élargi » qui l'incorpore. Deux pistes al-

ternatives existent : la première consiste à intégrer toutes les charges liées au logement et en particulier celles qui se font jour lorsque les ménages décident de devenir propriétaires. Cet indicateur particulièrement large ne serait plus alors un indice des prix à la consommation et l'un ne saurait se substituer à l'autre. En effet, intégrer pleinement le logement dans cet indice présente le risque qu'il baisse significativement à un moment de chute des prix de l'immobilier comme on en a déjà connu, sans que pour autant cela signifie par exemple pour les locataires qu'il y aurait alors une baisse de leur coût de la vie. C'est pourquoi notre préférence va à une deuxième piste qui consiste en une prise en compte partielle seulement des prix d'acquisition des logements. Là encore, plusieurs possibilités existent : ne retenir que la première acquisition pour les ménages, n'intégrer dans l'indice que les seuls prix des logements neufs en considérant ensuite que les reventes sont des opérations de transfert qui, si elles en appauvrissent certains, enrichissent en contrepartie les vendeurs, dissocier les prix du foncier et du bâti et ne retenir que les seconds dans l'indice élargi. À ce stade, on ne saurait proposer une recommandation plus qu'une autre car il convient par ailleurs que ce choix soit harmonisé avec ceux que feront les instituts des autres pays européens. Néanmoins, si cette harmonisation devait prendre trop de temps, il conviendrait d'opter rapidement – au moins d'une façon provisoire – pour une méthode qui permette de disposer de cet indice avant la fin 2008. À tout le moins, il est déjà possible d'établir des indices désagrégés en fonction du logement avec trois catégories : les ménages locataires, les ménages accédants à la propriété en intégrant l'ensemble du coût d'acquisition du logement, les ménages déjà propriétaires de leur logement.

5.4. Construire des indices du coût de la vie

Doit-on par ailleurs bâtir des indices destinés – au-delà de la seule inflation et du pouvoir d'achat – à mesurer le « coût de la vie » ? Oui certainement, car c'est là que réside aujourd'hui la demande sociale sans qu'il s'agisse de supprimer bien entendu les indices traditionnels. Mais l'exercice est périlleux et là encore plusieurs possibilités existent dans la foulée de ce qui a été mis en évidence dans ce rapport.

La plus intéressante mais aussi, sans doute, la plus utopique consisterait à passer du suivi d'un large échantillon de biens et de services individualisés, comme c'est le cas avec l'IPC, à une liste plus ramassée de fonctions (communication, chauffage, déplacement...) dont il s'agirait de mesurer l'évolution du coût... Il s'agit là d'une recherche de mesure du coût de la vie, non par les « *inputs* » comme avec l'IPC, mais par les « *outcomes* ». Ce type d'approche suppose d'intégrer que la société de consommation devenue servicielle n'est plus tant celle des « choses » (comme aurait dit Pérec) que celle des bouquets destinés à globaliser la satisfaction d'un besoin, ce qui correspond déjà à la facturation de certains opérateurs. Dans le secteur de la téléphonie, la tarification au forfait, avec d'ailleurs parfois des tranches où les appels sont illimités, ne consiste-elle pas justement à vendre un accès

à un « lien permanent » à son réseau relationnel, mobilisable sans limitation, beaucoup plus que des minutes de communication ? En dépit de ses vertus évidentes, une approche du coût de la vie par les *outcomes* pose cependant de redoutables problèmes méthodologiques. Comment définir ces fonctions ? Leur périmètre n'est-il pas destiné à évoluer rapidement (par exemple doit-on parler de la fonction chauffage ou bien de celle qui recouvre les différents besoins énergétiques du logement) ? La complexité de ces questions ne nous fait pas suggérer que l'on bâtit d'entrée de jeu un indice global sur ce principe, mais néanmoins que l'on entreprenne des recherches destinées à construire expérimentalement certains indices sectoriels de cette façon, par exemple pour les télécommunications, les services bancaires ou la mobilité automobile.

Une autre voie doit aussi être exploitée, celle du calcul des prix moyens. Le principe de la méthode est simple : il consiste à suivre comment évolue le prix moyen, pondéré par les quantités vendues, des diverses références et modèles d'un même produit générique. Il s'agit donc d'appréhender ce qu'il en coûte aux ménages pour satisfaire un besoin par un certain produit, en prenant en compte l'évolution des normes de consommation telle que révélée par l'évolution du partage du marché entre les références substituables. Comparativement à ce qui est pratiqué pour le calcul de l'IPC, cette méthode exclut par principe les ajustements de qualité. L'exemple des rasoirs mécaniques illustre le principe : peu à peu, les industriels en multiplient le nombre de lames et les consommateurs abandonnent progressivement les anciens modèles à une simple lame. Il serait aisé de calculer le prix moyen de l'ensemble des rasoirs consommés en tenant compte des quantités vendues de chacun des modèles. On constaterait alors que ce prix moyen progresse par l'introduction de modèles plus coûteux et la déformation des préférences des consommateurs, alors que les prix de chaque modèle pourraient faire preuve d'une grande stabilité, voire même d'un recul. Des techniques statistiques permettent d'empêcher que des produits haut de gamme vendus en petites quantités ne tirent l'indice artificiellement vers le haut. Ce type d'indice n'est pas non plus aisé à construire (il est nécessaire de connaître les quantités vendues de chaque référence) mais néanmoins moins complexe que ceux par fonction. Il conviendrait d'en lancer la production afin de se diriger vers une mesure du coût de la vie.

5.5. Mobiliser des données issues de panels de consommateurs

Toute prise en compte de la déformation des choix du consommateur dans le calcul d'un indice du coût de la vie déboucherait évidemment sur le désir de pouvoir le désagréger, c'est-à-dire d'en fournir les valeurs pour certaines catégories sociales et pour certains profils-types de ménages. Actuellement, le système statistique public ne possède pas ce type de données en continu. Seule l'enquête Budget des ménages réalisée par l'INSEE est consacrée à ce recueil, mais elle n'est réalisée qu'environ tous les cinq ans, et ne porte que sur un échantillon somme toute modeste qui ne permet

pas d'obtenir des données significatives pour un découpage fin par produits. La mobilisation de données de panel s'avère la meilleure façon d'y parvenir. Elle offrirait en outre, pour un large ensemble de produits de grande consommation, la connaissance des quantités consommées à un niveau très désagrégé. La constitution d'un tel outil au sein du système public serait lourde et coûteuse. Il conviendrait donc, dans un premier temps au moins, de chercher à exploiter les panels constitués par les instituts privés (Nielsen, Iri-Sécodip), avec l'accord évidemment des industriels et des distributeurs pour lesquels ils sont bâtis.

5.6. Mettre en place une commission nationale de la mesure du pouvoir d'achat

Enfin, il serait judicieux qu'une commission nationale de la mesure du pouvoir d'achat voie le jour. Elle serait composée de représentants des associations de consommateurs, des industriels et des distributeurs, des partenaires sociaux, mais aussi d'économistes, de sociologues et de statisticiens. Les organismes producteurs de données contribueraient à l'alimenter. Elle viserait à harmoniser ou du moins à établir les éléments de concordance entre les différents indicateurs publiés par les administrations, les organismes d'étude et les acteurs sociaux et économiques et constituerait le lieu de discussion des conventions devant présider à la définition des nouveaux indicateurs qui relèvent davantage de jugements de valeurs ou de compromis institutionnels que de choix purement techniques (par exemple le champ des « dépenses contraintes »). La fabrication pendant quelques années de l'indice du « chariot-type » par les services de la DGCCRF, destiné à mesurer autrement que par l'IPC l'évolution de certains prix de produits de la vie courante et qui a été fait en concertation avec les associations de consommateurs, a contribué à apaiser les polémiques en aboutissant à des résultats assez proches de ceux calculés par l'INSEE. Toutes les concertations sur ces questions hautement passionnelles iront dans ce sens. Dans ce cadre, il nous paraît également indispensable que l'institut rende publiques toutes les méthodes utilisées pour calculer l'indice. Certains points apparaissent encore obscurs, y compris aux spécialistes extérieurs à l'INSEE : la construction du déflateur des prix dans le calcul du pouvoir d'achat, le détail des différentes composantes du revenu, le calcul de l'effet qualité, la mesure des prix dans les services telle qu'elle est aujourd'hui effectuée.

5.7. Expérimenter des indicateurs complémentaires de qualité de vie et de bien-être

Une telle commission pourrait jouer également un rôle essentiel dans l'avancée de la réflexion sur la mise en place d'indicateurs complémentaires de bien-être. Au-delà du jeu des biais de perception multiples, des limites des conventions de mesure..., on ne peut qu'être frappé par la concomitance entre, d'une part, la mise en doute des statistiques publiques sur les

prix et le pouvoir d'achat et, d'autre part, la diffusion d'un climat de défiance généralisée. La montée de la polémique autour du pouvoir d'achat est ainsi sans doute également à mettre au compte de la montée d'un malaise collectif, symptôme des difficultés éprouvées par une partie de la population à s'adapter aux mutations de leur environnement. Ainsi, de même que l'indice des prix est souvent compris, à tort, comme un indice du coût de la vie, le pouvoir d'achat est implicitement considéré comme une mesure de la qualité de la vie. La source essentielle de l'écart entre le mesuré et le perçu réside peut-être ici : une croissance du pouvoir d'achat qui ne suffit pas à convaincre d'une amélioration de la qualité de la vie. C'est la raison pour laquelle nous proposons, parallèlement à la production d'indicateurs complémentaires d'évolution des prix et du coût de la vie, de réfléchir à la mise en place d'un dispositif de mesure du sentiment de bien-être de la population, en nous appuyant sur le corpus de connaissances en croissance rapide que nous offre la socioéconomie du bonheur.

5.8. La discussion sur la mesure ne doit pas occulter le problème de la croissance du pouvoir d'achat

Au terme de ce rapport, nous avançons donc un ensemble de propositions visant à construire de nouveaux indicateurs, complémentaires et non pas concurrents de l'indice des prix et de la mesure conventionnelle du pouvoir d'achat, susceptibles, d'une part, de réduire le hiatus entre les statistiques publiques et le ressenti des ménages et, d'autre part, de contribuer à faire évoluer le dispositif de mesure statistique de l'économie de manière à le rendre plus adapté à la nature du système économique et social contemporain.

Toutefois, il ne faudrait pas que l'accent qui a été mis tout au long de ce rapport sur les problèmes de mesure conduise à occulter qu'il y a bien dans la France d'aujourd'hui un problème de pouvoir d'achat. La mesure statistique du pouvoir d'achat fait état d'une croissance lente, mais réelle. Lorsque cette croissance globale est ramenée à une croissance par ménage ou, mieux, par unité de consommation, elle affiche des valeurs quasiment insignifiantes au cours de certaines années récentes. Le diagnostic se dégrade encore lorsque l'on tente de mesurer comment évolue le pouvoir d'achat des ménages une fois qu'ils ont fait face aux dépenses contraintes difficilement compressibles (en particulier, le logement et les charges afférentes). Enfin, en sortant d'une approche macroéconomique pour pénétrer dans la diversité des trajectoires par catégories de ménages ou même à l'échelle individuelle, on réalise que des composantes de la société française ont effectivement souffert d'une dégradation de leur pouvoir d'achat. Cette dégradation (et la faible croissance pour la plupart des autres) est d'autant plus difficile à vivre que le renouvellement de l'offre, en particulier grâce aux nouvelles technologies, augmente le désir d'achat et crée des frustrations dans une société d'impatience. Tout ceci dans un contexte où nombre de ménages vivent avec difficultés l'accélération des mutations du monde, où les solidarités collectives tendent à reculer en faveur d'une responsa-

bilisation individuelle quelquefois trop lourde à assumer, où se diffuse un sentiment d'injustice associé à tout ce qui se dit sur les sommets atteints par les rémunérations de certains dirigeants de grandes entreprises, où pour la première fois, les parents craignent que leurs enfants vivent une existence plus difficile que la leur...

Si la croissance du pouvoir d'achat ne saurait suffire à elle seule à améliorer le sentiment de bien-être de la population, force est de reconnaître qu'une croissance soutenue du pouvoir d'achat conduit en tout cas à une amélioration des conditions de vie et rassure sur l'avenir immédiat.

Pour tous les économistes, la dynamique du pouvoir d'achat est celle de la croissance et, on le sait bien, ce sont les gains de productivité qui assurent la croissance. De nombreux rapports traitent de ce sujet : ceux du CAE (en particulier), celui à venir de la Commission Attali. Le point de croissance qui manque à la France depuis de longues années est aussi celui qui finalement explique une faible progression du pouvoir d'achat par tête, voire une stagnation ou une régression pour certaines catégories de ménages. Gageons que si sa progression était plus soutenue, les discussions seraient moins vives sur les instruments de mesure et en particulier sur l'indice des prix.

Il n'était donc pas dans notre propos d'entrer directement dans ce débat, cependant, certaines dispositions susceptibles de minorer la dynamique des prix débouchent des analyses relevées dans ce rapport et à ce titre elles contribuent au soutien du pouvoir d'achat. Citons ainsi :

- *l'accès à une meilleure information sur les prix.* Toutes les mesures destinées à rendre plus transparent le système de prix sont à encourager, car nous l'avons vu cela n'est pas assuré sur tous les marchés et à tout moment. Les pouvoirs publics peuvent jouer un rôle à cet égard notamment pour les biens et les services dont les prix créent un débat permanent. Soulignons que la réalisation par le ministère de l'Économie d'un site national hébergeant un comparateur des prix des carburants, lors d'une période de forte hausse de celle de l'essence, est apparue fort judicieuse. Il pourrait être utile d'en réaliser d'équivalents dans d'autres domaines et en particulier pour les bouquets de services, en obligeant les opérateurs concernés à proposer certains packages identiques et dont les prix seraient donc comparables ;

- *l'intensification de la concurrence et la libération des « marchés protégés ».* Toute intensification de la concurrence est *a priori* favorable au consommateur et sert le pouvoir d'achat. Dans certains secteurs bien précis – la pharmacie, par exemple – la fin du monopole de vente des médicaments courants par les officines favoriserait incontestablement la baisse de leurs prix pour les produits non remboursables ;

- *la remise à plat des conditions fixant les prix de vente dans la grande distribution.* La loi Dutreil a permis une première baisse des prix des produits de marque de 3 % par rapport aux contraintes de la loi Galland. On peut espérer un gain au moins de même nature en passant à la formule dite du « triple net », tout en étant vigilant de ne pas encourager ainsi une

guerre des prix dans la distribution qui aurait sans doute pour effet d'accélérer la course à la productivité (dont les caissières seraient les premières victimes) et à la baisse des coûts dont les conséquences seraient dommageables sur l'emploi dans le commerce et chez les fournisseurs. De la même façon, la suppression de la loi Raffarin pourrait permettre l'installation de nouvelles structures commerciales rendant le marché du commerce de détail plus « concurrentiel » ;

- *mieux réguler les marchés relationnels générateurs de dépenses à engagement contraint.* De manière générale, les formes de contractualisation qui tendent à enfermer le consommateur dans la relation et à engendrer des dépenses à engagement contraint doivent faire l'objet d'une surveillance attentive. Ce type de contractualisation devrait être réservé aux marchés pour lesquels l'établissement de relations dans la durée entre l'offreur et le demandeur constitue une condition de la qualité de la prestation ou de l'amortissement de l'engagement d'un investissement irrécupérable par l'offreur lors de l'amorce de la relation. En tout état de cause, il est essentiel de veiller alors à ce qu'il n'y ait pas d'exploitation abusive de la situation de dépendance dans laquelle se trouvent les clients confrontés à des coûts de sortie de nature variée. On sait, par exemple, que la fidélité du consommateur est bien plus grande lorsque l'on obtient de lui que la reconduction des contrats soit tacite et non explicite. Certaines dispositions sont devenues obligatoires à cet égard mais leur application est lente ; il s'agit en particulier de l'obligation faite aux entreprises de récapituler annuellement l'ensemble des contrats détenus par un même client. Sans empêcher le libre jeu du marché, les périodes de sortie et les conditions de renégociation devraient être plus fréquentes et sans entraves.

Les polémiques sur la mesure de l'inflation qui se sont intensifiées depuis quelques années ont amené beaucoup de confusion. Écouter les demandes des citoyens pour disposer d'indicateurs plus proches de leur préoccupation doit déboucher sur l'amélioration du dispositif de suivi statistique. C'est ce que nous avons proposé dans les pages qui précèdent. Mais cela ne peut remettre en cause le corpus sur lequel repose le raisonnement économique surtout lorsqu'il est établi internationalement. Nous ne pouvons que confirmer que l'amélioration de la qualité des biens et des services contribue à augmenter le volume de la consommation. Le fait que la mesure de ces améliorations soit difficile à établir, la disparition progressive des anciens produits qui aboutit à rendre la qualité « contrainte » n'infirme pas ce raisonnement. Finalement, l'un des efforts les plus urgents à réaliser est peut-être celui de la promotion auprès des plus grands nombres, mais aussi auprès des journalistes, de l'éducation aux réalités et aux raisonnements économiques en particulier, mais pas seulement, en ce qui concerne la consommation. Notre pays est en retard quant à son niveau de culture économique. C'est à la fois préjudiciable pour son dynamisme et amplificateur de ce climat de défiance que nous avons plusieurs fois évoqué.

Annexe

Une ébauche d'indice des prix moyens

Martial Ranvier

CRÉDOC

Nous revenons ici sur la réflexion initiée dans le corps du rapport sur la création d'un « indice des prix moyens » alternatif à l'IPC. Ce type d'indice vise à mesurer plus spécifiquement l'évolution du coût de la vie des ménages, grâce à deux caractéristiques fondamentales qui le distinguent de l'indicateur de mesure de l'inflation :

- la prise en compte de la déformation du panier des biens consommés permettant d'appréhender l'évolution des normes de consommation (gommée dans l'IPC, par le chaînage de l'indice), par une actualisation « en temps réel » de la structure du panier entrant dans le calcul de l'indice ;
- l'absence de correction de l'effet qualité, dans la mesure où, lorsque le surcroît de qualité s'intègre à la norme de consommation, il conduit à une élévation du coût de la vie (compensée, certes, par un accroissement du volume de consommation).

La vocation de cette annexe est principalement pédagogique, les résultats exposés (sur la base d'une schématisation volontairement simplifiée de l'indice, reposant sur des données fictives) ayant pour seule ambition d'illustrer la nature des écarts avec la mesure de l'inflation qui résultent de ce mode de calcul, sans doute plus proche du ressenti des ménages.

Après avoir exposé le principe général de la simulation et la méthode de calcul des différents indices retenus pour les besoins de la simulation, nous procéderons à l'analyse des résultats obtenus.

1. Principe général de la simulation

L'absence, dans le dispositif de statistiques publiques, de relevés mensuels des quantités consommées selon une nomenclature détaillée de références des différents produits, constitue l'un des principaux obstacles à la construction d'un « indice des prix moyens ». Les simulations qui suivent sont donc établies sur la base de données fictives.

L'interprétation des écarts entre les deux types d'indices examinés est par ailleurs d'autant plus aisée qu'elle résulte d'un petit nombre de phénomènes dont l'impact peut être examiné isolément.

1.1. Nature des marchés de consommation simulés

Pour ces deux raisons, il nous a paru opportun pour les simulations suivantes :

- de limiter le nombre de biens entrant dans le calcul de l'indice à deux familles de produits (un bien de consommation courante, un bien d'équipement) regroupant chacune trois références (entrée de gamme, milieu de gamme, haut de gamme) ;
- de décrire les marchés correspondants au moyen d'un nombre limité de paramètres, restreints pour chacune des références de produits ainsi définies à : la quantité de biens consommés et le prix de vente unitaire en début de période ; le taux de croissance annuel moyen sur la période examinée de ces deux grandeurs.

La construction de scénarios de simulation repose donc entièrement sur la constitution d'un jeu d'hypothèses de 6 références x 4 indicateurs, soit 24 paramètres.

1.2. Nature des indices calculés

Cette formalisation simplifiée implique de revenir en détail sur le mode de calcul des indices ; trois méthodes de calcul ont été retenues.

La première constitue une version schématisée (mais fidèle à « l'esprit ») de la méthode INSEE de calcul de l'indice des prix à la consommation (*cf.* encadré 1).

Les deux autres constituent des propositions alternatives visant à tendre vers un indice des prix moyens. L'une s'attache à prendre en compte dans le calcul de l'indice la déformation de la structure du panier des biens consommés. L'autre introduit par ailleurs une déformation des pondérations propres à chacune des références.

1. Deux façons d'approcher l'indice des prix à la consommation de l'INSEE

Le calcul de l'indice des prix à la consommation tel que le pratique l'INSEE repose en premier lieu sur un relevé mensuel des prix basé sur un échantillon renouvelé chaque année. L'indice des prix d'un produit est obtenu par moyenne géométrique simple des relevés mensuels de prix des références qui le composent. Le nombre d'occurrences dans l'échantillon étant (approximativement) représentatif de la part de marché de la référence, la moyenne géométrique simple s'en trouve (approximativement) équivalente à une moyenne géométrique pondérée. Notre formalisation des données ne permet cependant pas de bénéficier de cette propriété (notre simulation ne crée qu'un seul relevé de prix par référence). Ainsi, pour calculer l'indice des prix à la consommation, deux options s'offrent à nous.

La première consisterait à reproduire le calcul de l'indice de prix des produits par moyenne géométrique simple des prix des références. L'intérêt de ce mode de calcul est double. Il correspond mathématiquement à celui pratiqué par l'INSEE, il permet par ailleurs indifféremment de convertir en indice la moyenne géométrique des relevés de prix ou de réaliser la moyenne géométrique des indices (propriété classique de la moyenne géométrique simple).

La seconde consiste à approcher la structure de l'échantillon utilisé par l'INSEE en calculant la moyenne géométrique pondérée (par les parts de marché du mois de décembre de l'année $N - 1$, exprimées sur les quantités consommées) des prix des références. Le prix ainsi obtenu est ensuite converti en indices, chaîné pour neutraliser l'effet de changement de pondération au début de chaque nouvelle année. Ce mode de calcul, qui semble plus conforme à celui de l'INSEE, a été retenu pour la suite des simulations.

2. Méthode de calcul des indices

Une fois nos vingt-quatre paramètres établis, les séries mensuelles de prix et de quantités consommées sont calculées sur l'ensemble de la période⁽¹⁾. Les indices sont ensuite calculés selon les étapes suivantes :

- étape 1 : calcul des indices de prix des produits par agrégation des références ;
- étape 2 : calcul de l'indice des prix agrégés ;
- étape 3 (méthode de type INSEE uniquement) : chaînage de l'indice des prix.

2.1. L'indice des prix à la consommation, type INSEE

L'indice des prix à la consommation est calculé selon une méthode aussi voisine que possible de celle réellement utilisée par l'INSEE pour le calcul de l'inflation : elle repose ainsi uniquement sur l'utilisation des relevés mensuels des prix des références et sur les coefficients budgétaires annuels par produits.

(1) Afin de mettre en évidence des différences visualisables, reposant sur des valeurs réalistes des paramètres, nous avons opté pour une période étendue de calcul des indices : elle va de décembre 1999 à juin 2007 (les indices sont exprimés en base 100 = décembre 1999).

Elle se décompose comme suit (IPC) :

- étape 1a : calcul des prix mensuels des produits obtenus par moyenne géométrique pondérée par les parts de marché des références de l'année $N - 1$;
- étape 1b : indice de prix (base 100 = décembre 1999) chaîné des produits ;
- étape 2 : calcul de l'indice de prix agrégé obtenu par moyenne arithmétique des indices de prix des produits, pondérée par leurs coefficients budgétaires de l'année $N - 1$;
- étape 3 : chaînage de l'indice de prix (base 100 = décembre 1999).

2.2. L'indice des prix moyens

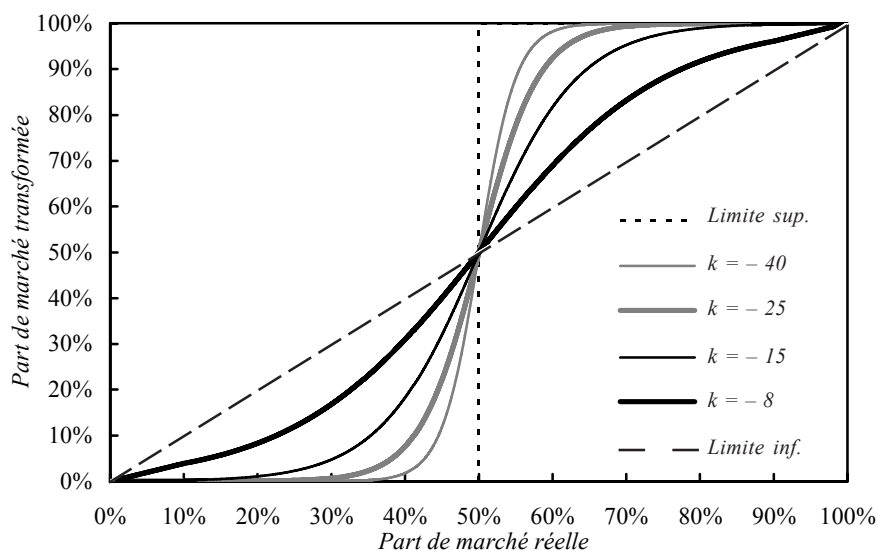
L'indice des prix moyens propose de tenir compte de la déformation « en temps réel » de la structure du panier de consommation par le suivi mensuel des parts de marché des références de chacun des produits. L'indice est obtenu de la manière suivante (IPM 1) :

- étape 1a : calcul des prix mensuels des produits obtenus par moyenne géométrique pondérée par les parts de marché des références du mois T de l'année N ;
- étape 1b : transformation en indice du prix des produits (base 100 = décembre 1999), pas de chaînage (évolution mensuelle des parts de marché des références) ;
- étape 2 : calcul de l'indice de prix moyen obtenu par moyenne arithmétique des indices de prix des produits, pondérée par leurs coefficients budgétaires du mois T de l'année N .

Une version alternative (IPM 2), permettant une prise en compte plus réaliste de l'évolution des « normes de consommation », est obtenue en transformant les parts de marché par une fonction de type logistique avant leur prise en compte dans la pondération de la moyenne géométrique. La transformation consiste à sous-pondérer l'influence des références les moins diffusées et à surpondérer celle des références les plus communément consommées lors du calcul de l'indice des prix. Cette transformation est effectuée au niveau des parts de marché (exprimées en proportion des quantités vendues), qui constituent les poids de la moyenne géométrique pondérée de la première étape du calcul de l'indice.

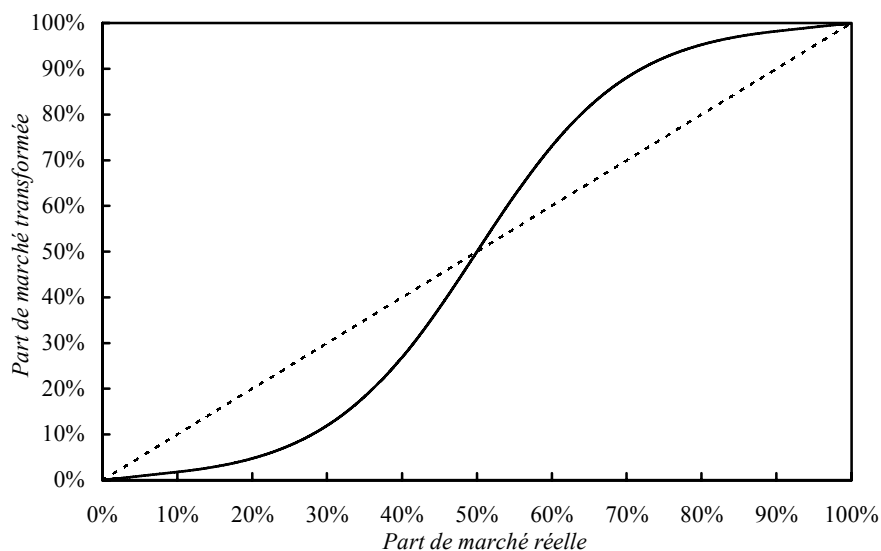
Cette déformation de la structure des poids est appliquée au moyen d'une fonction mathématique de type logistique (*cf.* encadré 2), dont la spécification peut-être ramenée à un paramètre unique (k), représentant la « pente » de la logistique, i.e. l'intensité de la déformation des parts de marché. Les graphiques 1 et 2 illustrent l'allure de la courbe logistique pour un certain nombre de valeurs de k . Pour la suite des simulations, nous avons fixé arbitrairement la valeur $k = -10$, ce qui produit une déformation relativement modérée des parts de marché utilisées dans le calcul de l'indice.

1. Importance de la transformation logistique en fonction du coefficient de pente k retenu



Source : Simulations CRÉDOC.

2. Allure de la transformation logistique retenue pour les simulations ($k = -10$)



Source : Simulations CRÉDOC.

2. Construction de la transformation logistique

Soit x la valeur (comprise entre 0 et 1, i.e. 0 et 100 %) de la part de marché d'une référence donnée dans une certaine famille de produits et k un nombre réel négatif fixé.

La spécification de la transformée de x par la fonction logistique s'écrit alors :

$$f_k(x) = \begin{cases} 10 \cdot f_k(0,1)x & \text{si } x \in [0 ; 0,1] \\ \frac{1}{1 + e^{k(x-0,5)}} & \text{si } x \in [0,1 ; 0,9] \\ 10(1 - f_k(0,9))(x-1) + 1 & \text{si } x \in [0,9 ; 1] \end{cases}$$

Sur l'intervalle $[0,1 ; 0,9]$ (i.e. de 10 à 90 %), les parts de marché sont transformées selon une fonction logistique dans son expression mathématique la plus simple. Jusqu'à 50 %, la part de marché d'origine est sous-pondérée, elle est surpondérée au-delà. La déformation est d'autant plus importante que k est grand (en valeur absolue) et que la part de marché originelle est éloignée de 50 %. Par ailleurs, on notera que $f_k(0,5) = 0,5$ (un marché contenant deux références consommées en égales quantités n'est pas affecté par la transformation).

Sur les intervalles $[0 ; 0,1[$ et $]0,9 ; 1]$ respectivement, la fonction logistique est remplacée par une spécification linéaire permettant d'assurer $f_k(0) = 0$ et $f_k(1) = 1$. On vérifie aisément que cette spécification respecte la continuité de la courbe. Par ailleurs, elle n'introduit pas de déformation de l'allure de la courbure logistique à condition de prendre des valeurs de k suffisamment faibles (en pratique inférieures ou égales à -6).

3. Illustration des propriétés des indices au travers de quelques simulations

Nous procédons ici à un jeu de simulations visant à rendre compte des différences qui peuvent survenir entre l'indice des prix et les indices des prix moyens, tels que nous avons proposé de les calculer ci-dessus. Pour bien saisir la façon dont se décompose la prise en compte des composantes prix et composition du panier dans chacune des méthodes de calcul, nous procédons en trois étapes :

- une première étape au cours de laquelle sont examinés les effets des variations de prix des références, les quantités consommées restant stables (effet « prix » pur) ;
- une deuxième étape au cours de laquelle seule la déformation de la structure des marchés est prise en compte, les prix de vente restant inchangés (effet « panier » pur) ;

- une troisième étape combinant les effets des deux précédentes, i.e. intégrant à la fois une déformation de la structure des marchés et des variations de prix à l'intérieur des différentes références (effet « prix/panier » mixte).

Au cours de chaque étape, on examinera l'effet sur chacune des deux familles de produits prises isolément puis sur la combinaison des deux, soit 3 étapes de 3 combinaisons, correspondant à 9 simulations.

Dans ces simulations, le produit de grande consommation désigne les yaourts dont les trois références correspondront respectivement à une marque premier prix (MPP), comme celle que commercialisent les réseaux de maxidiscount, une marque de distributeur (MDD) d'un réseau de GSA traditionnel et une marque nationale (MN). Le bien d'équipement désigne les micro-ordinateurs dont les trois références correspondent respectivement à un ordinateur de bureau bas de gamme (BdG), un ordinateur de bureau de milieu de gamme (MdG) et un ordinateur portable (portable).

Sur le marché des yaourts, nous ferons l'hypothèse de prix unitaires échelonnés de 1,5 à 3 euros entre les trois gammes, le marché étant à plus de 70 % concentré sur les marques nationales. Nous supposerons par ailleurs que les ordinateurs portables représentent un cinquième des ventes et que les prix moyens s'échelonnent de 500 à 1500 euros entre les trois références⁽²⁾.

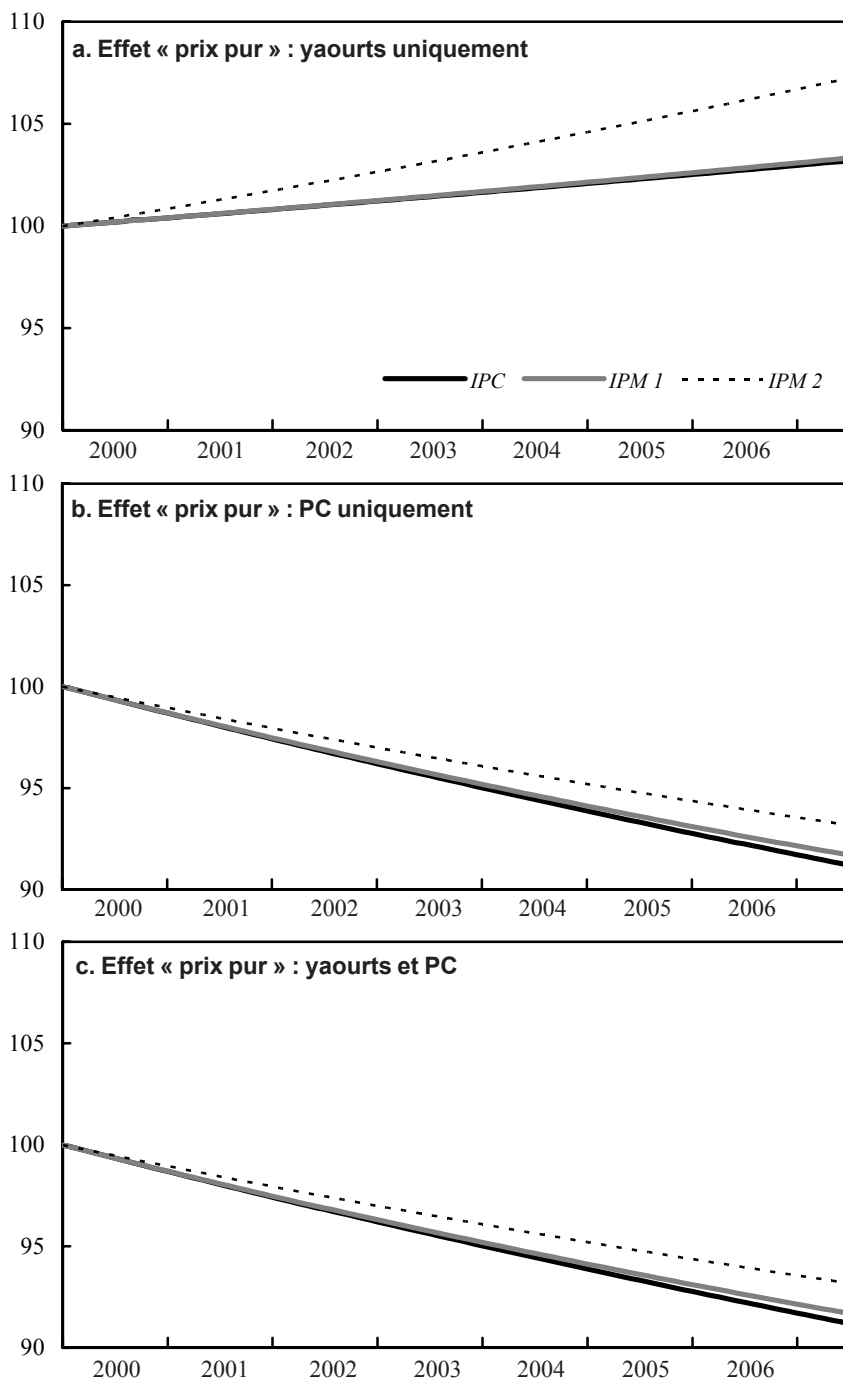
3.1. Étape 1 : simulations des effets prix sur le calcul des indices

Sur le marché des yaourts, nous faisons l'hypothèse d'évolutions contradictoires des prix entre les marques propres de la grande distribution (MPP et MDD), dont les prix tendent à diminuer sur la période, à hauteur respectivement de - 1,5 et - 1,0 % en moyenne annuelle, et les marques des groupes agroalimentaires (MN) dont les prix de vente tendent à progresser de 2,5 % par an. Cette simulation pourrait être (grossièrement) rapprochée de la situation qui a prévalu dans la grande distribution alimentaire sur les marchés de PGC au début des années 2000 : développement des marges arrières entraînant une inflation des grandes marques et, parallèlement, développement des réseaux de maxidiscount intensifiant la concurrence sur les prix des marques propres.

Sur le marché des ordinateurs, nous faisons l'hypothèse d'une baisse généralisée des prix, affectant plus fortement les ordinateurs portables (- 5 % par an) que les modèles de milieu et d'entrée de gamme (respectivement - 2,5 et - 0,5 %), sur lesquels l'essentiel des baisses de coût de fabrication est supposé déjà réalisé.

(2) La comptabilité nationale évalue à 5,8 milliards d'euros en 2005 les dépenses de consommation d'« ordinateurs et autres machines de bureau ». Le nombre d'ordinateurs vendus au cours de cette même année est estimé à 6,5 millions d'unités par le cabinet GfK. Le rapprochement de ces deux sources situe le prix moyen des ordinateurs autour de 900 euros.

Étape 1 : simulation des effets « prix » sur le calcul des indices



Note : TCAM = Taux de croissance annuel moyen.

Source : Simulations CRÉDOC, d'après données fictives.

	Décembre 1999	Juin 2007	TCAM (en %) 1999-2007
a. Effet « prix pur » : yaourts uniquement			
Prix unitaire (en euros)			
Yaourt • MPP	1,5	1,3	- 1,5
• MDD	2,0	1,9	- 1,0
• MN	3,0	3,6	2,5
PC • BdG	500	500	0,0
• MdG	1 000	1 000	0,0
• Portable	1 500	1 500	0,0
Quantité (en millions)			
Yaourt • MPP	250,0	250,0	0,0
• MDD	250,0	250,0	0,0
• MN	750,0	750,0	0,0
PC • BdG	2,0	2,0	0,0
• MdG	2,0	2,0	0,0
• Portable	1,0	1,0	0,0
Indice / Méthode			
Prix à la consommation (IPC)	100,0	103,2	0,4
Prix moyens • IPM 1	100,0	103,3	0,4
• IPM 2	100,0	107,2	0,9
b. Effet « prix pur » : PC uniquement			
Prix unitaire (en euros)			
Yaourt • MPP	1,5	1,5	0,0
• MDD	2,0	2,0	0,0
• MN	3,0	3,0	0,0
PC • BdG	500	482	- 0,5
• MdG	1 000	827	- 2,5
• Portable	1 500	1 021	- 5,0
Quantité (en millions)			
Yaourt • MPP	250,0	250,0	0,0
• MDD	250,0	250,0	0,0
• MN	750,0	750,0	0,0
PC • BdG	2,0	2,0	0,0
• MdG	2,0	2,0	0,0
• Portable	1,0	1,0	0,0
Indice / Méthode			
Prix à la consommation (IPC)	100,0	91,2	- 1,2
Prix moyens • IPM 1	100,0	91,7	- 1,0
• IPM 2	100,0	93,2	- 0,9
C. Effet « prix pur » : yaourts et PC			
Prix unitaire (en euros)			
Yaourt • MPP	1,5	1,3	- 1,5
• MDD	2,0	1,9	- 1,0
• MN	3,0	3,6	2,5
PC • BdG	500	482	- 0,5
• MdG	1 000	827	- 2,5
• Portable	1 500	1 021	- 5,0
Quantité (en millions)			
Yaourt • MPP	250,0	250,0	0,0
• MDD	250,0	250,0	0,0
• MN	750,0	750,0	0,0
PC • BdG	2,0	2,0	0,0
• MdG	2,0	2,0	0,0
• Portable	1,0	1,0	0,0
Indice / Méthode			
Prix à la consommation (IPC)	100,0	94,7	- 0,7
Prix moyens • IPM 1	100,0	95,9	- 0,6
• IPM 2	100,0	101,7	0,2

Ce scénario se traduit de la manière suivante :

- indice des prix à la consommation (IPC) : ce mode de calcul aboutit à une baisse des prix modérée ($-0,7\%$) au cours de la période, la baisse des prix des PC ($-1,2\%$ par an) l'emportant sur la hausse des prix des yaourts ($+0,4\%$) ;
- indice des prix moyens, sans transformation des parts de marché (IPM 1) : avec une diminution des prix de $-0,6\%$ par an, ce mode de calcul conduit à des résultats sensiblement voisins de ceux de la méthode précédente, les différences marginales provenant de l'absence de chaînage dans ce mode de calcul (évolution mensuelle des pondérations) ;
- indice des prix moyens, avec transformation logistique des parts de marché (IPM 2) : cette méthode aboutit à une progression des prix de l'ordre de $0,2\%$ par an, qui résulte de la surpondération des produits à plus forte part de marché (yaourts MN, PC BdG et MdG) qui sont également ceux, dans ce scénario, dont les évolutions de prix sont les moins favorables aux consommateurs.

3.2. Étape 2 : simulations des effets de « déformation du panier » purs sur le calcul des indices

Au cours de cette étape, les prix sont supposés fixes, seule la structure du panier de consommation (i.e. les parts de marché de chacune des références au sein des deux familles de produits) évolue. Ce phénomène est modélisé par un taux de croissance différent pour chacune des références sur la période considérée. Les valeurs ont par ailleurs été choisies pour assurer la stabilité globale des ventes, au niveau des regroupements de produits. Sur le marché des yaourts, le marché se déporte progressivement vers les références les moins onéreuses, c'est à dire les MPP et les MDD dont les quantités consommées croissent respectivement de $2,2$ et $1,8\%$ en moyenne annuelle au cours de la période. Cela se traduit par un recul des ventes de MN à hauteur de $-1,5\%$ par an. Sur le marché des ordinateurs, les ventes d'ordinateurs portables sont supposées les plus dynamiques ($+5\%$ par an) au détriment des PC fixes dont les ventes se contractent de 2% (BdG) et 1% par an (MdG).

Ce scénario se traduit de la manière suivante :

- indice des prix à la consommation (IPC) : l'indice des prix est stable, puisque par construction l'indicateur de mesure de l'inflation corrige par la technique de chaînage la déformation du panier de consommation au niveau des références ;
- indice des prix moyens, sans transformation des parts de marché (IPM 1) : l'indice des prix moyens progresse de $0,5\%$ par an en moyenne, en raison du déplacement du marché des PC vers la référence la plus onéreuse, déplacement qui n'est que partiellement compensé par le développement des références bon marché dans les ventes de yaourts.

- indice des prix moyens, avec transformation logistique des parts de marché (IPM 2) : la transformation des parts de marché par la fonction logistique exacerbe l'effet du développement du marché des ordinateurs portables sur l'évolution des prix : l'indice progresse ainsi de 0,9 % par an. Ce résultat peut paraître contre-intuitif : la transformation logistique vise à réduire le poids des produits les moins diffusés dans le calcul du prix moyen. En revanche, lorsqu'un produit se diffuse rapidement, sa part de marché transformée augmente plus vite que sa part de marché réelle, donc le prix moyen évolue plus vite après transformation (*cf.* encadré 3).

3. Un effet particulier de la transformation logistique

Considérons un marché sur lequel coexistent deux références A et B.

En début de période :

- A est vendue 5 euros et couvre 75 % de la consommation (93 % après transformation logistique) ;
- B est vendue 10 euros et couvre les 25 % restants (7 % après transformation logistique).

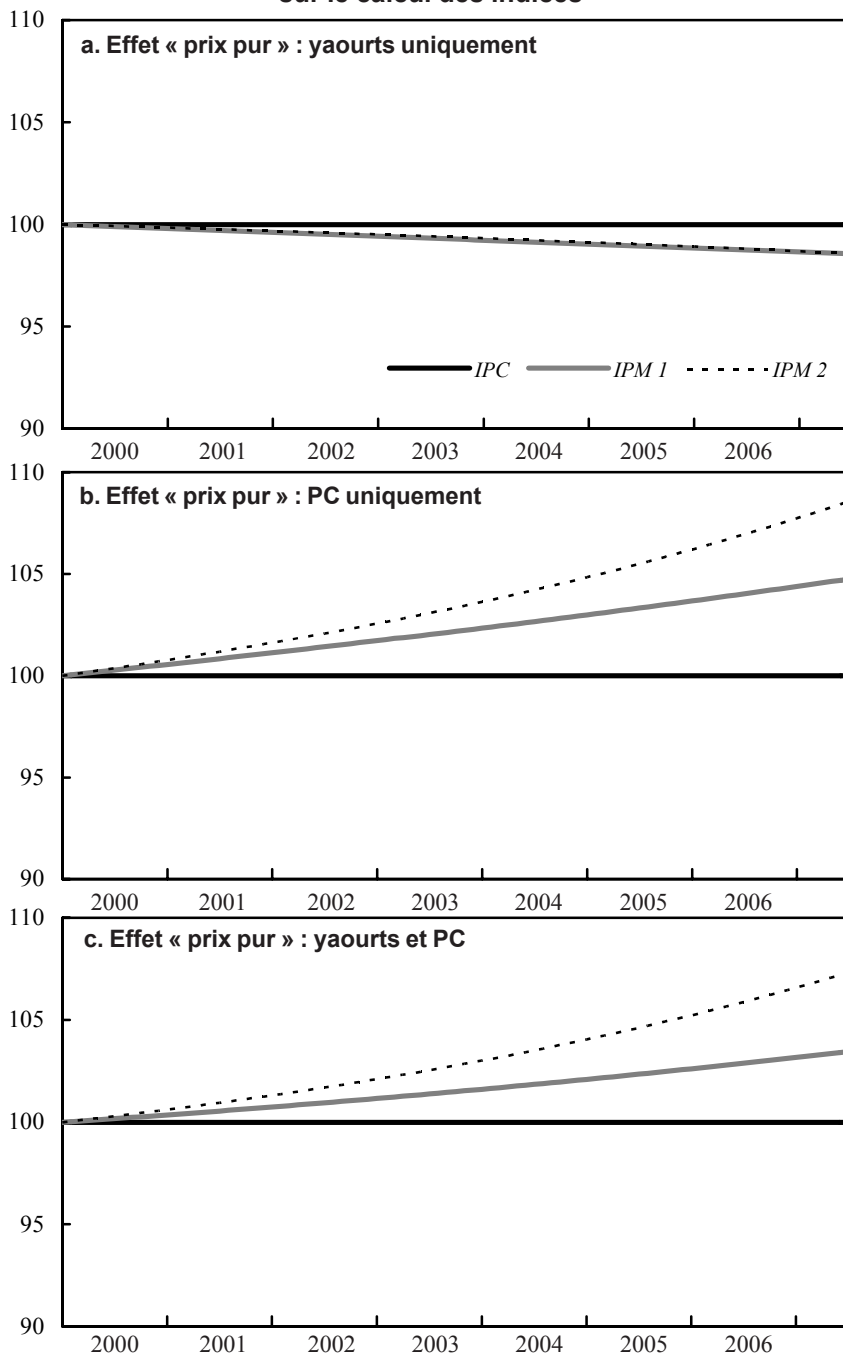
Le prix moyen sur le marché, obtenu par moyenne géométrique pondérée, est donc égal à 5,90 euros si l'on considère les PdM brutes, 5,20 euros si l'on considère les PdM transformées. En fin de période, les parts de marché évoluent de façon à ce que A et B représentent chacune 50 % du marché (i.e. 50 % après transformation logistique). Le prix moyen sur le marché est cette fois de 7,10 euros (avec ou sans transformation logistique). Ainsi, le prix moyen progresse respectivement de $(7,10/5,90) = + 20 \%$ en l'absence de transformation logistique et de $(7,10/5,20) = + 37 \%$ si l'on procède à la transformation logistique.

Cet exemple montre que la transformation logistique dilate la vitesse de diffusion d'un produit dans le calcul de l'indice, conduisant à une surestimation de l'inflation (cas d'un produit plus cher que la moyenne comme les micro-ordinateurs portables de notre exemple), ou à une sous-estimation de l'inflation (cas d'un produit moins cher que la moyenne).

3.3. Étape 3 : simulations des effets mixtes « prix/panier » sur le calcul des indices

Cette dernière étape combine les effets examinés précédemment d'évolutions des prix unitaires et de la structure du panier de consommation. Rappelons brièvement les hypothèses qui les sous-tendent. Sur le marché des yaourts, le marché se déporte vers les marques de distributeurs dont les prix baissent, au détriment des marques nationales dont les prix ont augmenté

Étape 2 : simulation des effets de « déformation du panier » sur le calcul des indices

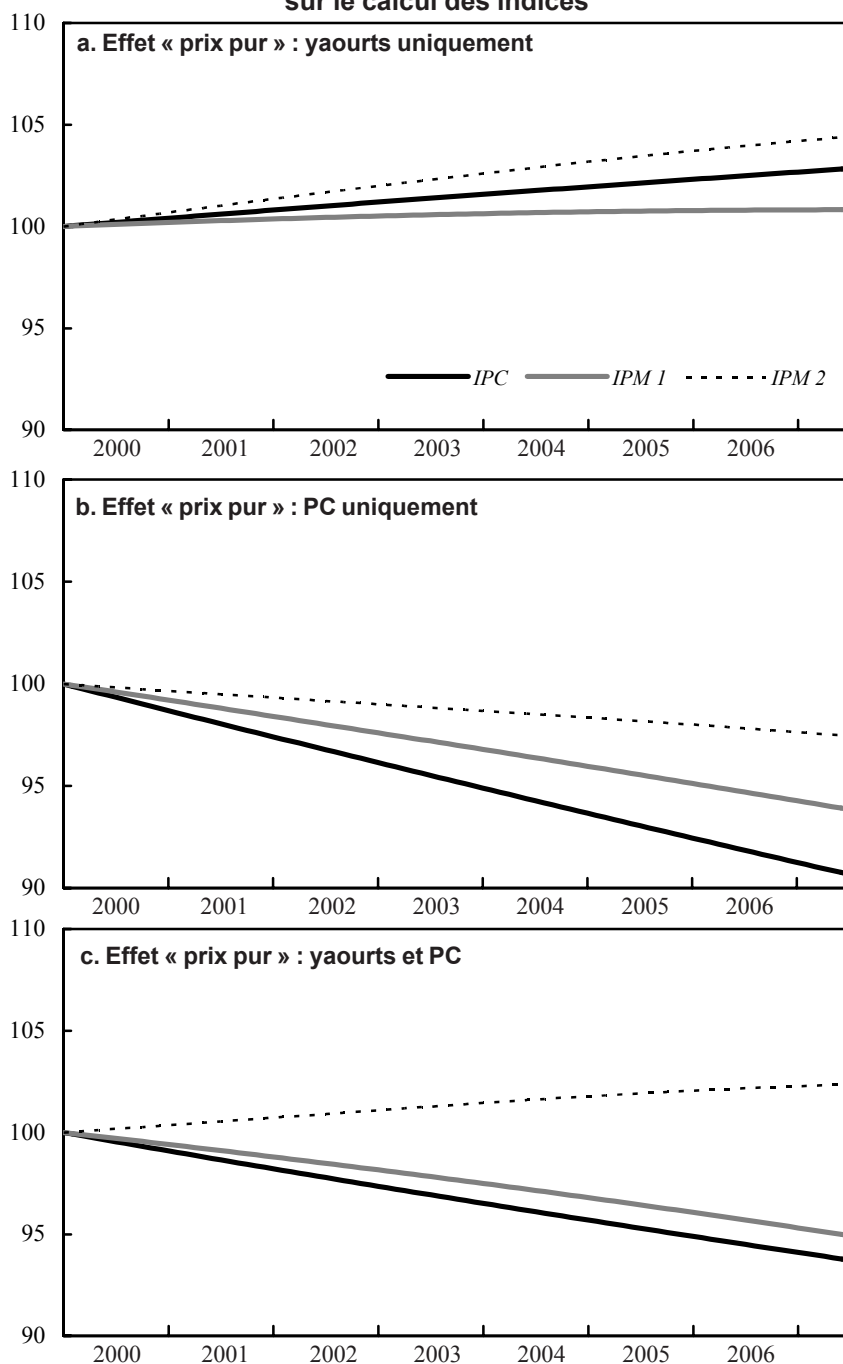


Note : TCAM = Taux de croissance annuel moyen.

Source : Simulations CRÉDOC, d'après données fictives.

	Décembre 1999	Juin 2007	TCAM (en %) 1999-2007
a. Effet « prix pur » : yaourts uniquement			
Prix unitaire (en euros)			
Yaourt • MPP	1,5	1,5	0,0
• MDD	2,0	2,0	0,0
• MN	3,0	3,0	0,0
PC • BdG	500	500	0,0
• MdG	1 000	1 000	0,0
• Portable	1 500	1 500	0,0
Quantité (en millions)			
Yaourt • MPP	250,0	294,3	2,2
• MDD	250,0	285,8	1,8
• MN	750,0	669,6	-1,5
PC • BdG	2,0	2,0	0,0
• MdG	2,0	2,0	0,0
• Portable	1,0	1,0	0,0
Indice / Méthode			
Prix à la consommation (IPC)	100,0	100,0	0,0
Prix moyens • IPM 1	100,0	98,6	-0,2
• IPM 2	100,0	98,6	-0,2
b. Effet « prix pur » : PC uniquement			
Prix unitaire (en euros)			
Yaourt • MPP	1,5	1,5	0,0
• MDD	2,0	2,0	0,0
• MN	3,0	3,0	0,0
PC • BdG	500	500	0,0
• MdG	1 000	1 000	0,0
• Portable	1 500	1 500	0,0
Quantité (en millions)			
Yaourt • MPP	250,0	250,0	0,0
• MDD	250,0	250,0	0,0
• MN	750,0	750,0	0,0
PC • BdG	2,0	1,7	-2,0
• MdG	2,0	1,9	-1,0
• Portable	1,0	1,4	5,0
Indice / Méthode			
Prix à la consommation (IPC)	100,0	100,0	0,0
Prix moyens • IPM 1	100,0	104,8	0,6
• IPM 2	100,0	108,6	1,1
C. Effet « prix pur » : yaourts et PC			
Prix unitaire (en euros)			
Yaourt • MPP	1,5	1,5	0,0
• MDD	2,0	2,0	0,0
• MN	3,0	3,0	0,0
PC • BdG	500	500	0,0
• MdG	1 000	1 000	0,0
• Portable	1 500	1 500	0,0
Quantité (en millions)			
Yaourt • MPP	250,0	294,3	2,2
• MDD	250,0	285,8	1,8
• MN	750,0	669,6	-1,5
PC • BdG	2,0	1,7	-2,0
• MdG	2,0	1,9	-1,0
• Portable	1,0	1,4	5,0
Indice / Méthode			
Prix à la consommation (IPC)	100,0	100,0	0,0
Prix moyens • IPM 1	100,0	103,5	0,5
• IPM 2	100,0	107,3	0,9

Étape 3 : simulation des effets mixtes « prix/panier » sur le calcul des indices



Note : TCAM = Taux de croissance annuel moyen.

Source : Simulations CRÉDOC, d'après données fictives.

	Décembre 1999	Juin 2007	TCAM (en %) 1999-2007
a. Effet « prix pur » : yaourts uniquement			
Prix unitaire (en euros)			
Yaourt • MPP	1,5	1,3	- 1,5
• MDD	2,0	1,9	- 1,0
• MN	3,0	3,6	2,5
PC • BdG	500	500	0,0
• MdG	1 000	1 000	0,0
• Portable	1 500	1 500	0,0
Quantité (en millions)			
Yaourt • MPP	250,0	294,3	2,2
• MDD	250,0	285,8	1,8
• MN	750,0	669,6	- 1,5
PC • BdG	2,0	2,0	0,0
• MdG	2,0	2,0	0,0
• Portable	1,0	1,0	0,0
Indice / Méthode			
Prix à la consommation (IPC)	100,0	102,9	0,4
Prix moyens • IPM 1	100,0	100,8	0,1
• IPM 2	100,0	104,4	0,6
b. Effet « prix pur » : PC uniquement			
Prix unitaire (en euros)			
Yaourt • MPP	1,5	1,5	0,0
• MDD	2,0	2,0	0,0
• MN	3,0	3,0	0,0
PC • BdG	500	482	- 0,5
• MdG	1 000	827	- 2,5
• Portable	1 500	1 021	- 5,0
Quantité (en millions)			
Yaourt • MPP	250,0	250,0	0,0
• MDD	250,0	250,0	0,0
• MN	750,0	750,0	0,0
PC • BdG	2,0	1,7	- 2,0
• MdG	2,0	1,9	- 1,0
• Portable	1,0	1,4	5,0
Indice / Méthode			
Prix à la consommation (IPC)	100,0	90,7	- 1,3
Prix moyens • IPM 1	100,0	93,8	- 0,8
• IPM 2	100,0	97,5	- 0,3
c. Effet « prix pur » : yaourts et PC			
Prix unitaire (en euros)			
Yaourt • MPP	1,5	1,3	- 1,5
• MDD	2,0	1,9	- 1,0
• MN	3,0	3,6	2,5
PC • BdG	500	482	- 0,5
• MdG	1 000	827	- 2,5
• Portable	1 500	1 021	- 5,0
Quantité (en millions)			
Yaourt • MPP	250,0	294,3	2,2
• MDD	250,0	285,8	1,8
• MN	750,0	669,6	- 1,5
PC • BdG	2,0	1,7	- 2,0
• MdG	2,0	1,9	- 1,0
• Portable	1,0	1,4	5,0
Indice / Méthode			
Prix à la consommation (IPC)	100,0	93,7	- 0,9
Prix moyens • IPM 1	100,0	94,9	- 0,7
• IPM 2	100,0	102,4	0,3

sur un marché des yaourts globalement stable en volume. Sur le marché des ordinateurs, les avancées technologiques se traduisent par des réductions de prix visibles sur l'ensemble de la gamme, mais qui affectent plus particulièrement les modèles les plus onéreux. Ce recul des prix modifie les préférences des consommateurs qui se reportent vers les ordinateurs portables dont le rapport qualité/prix est jugé plus acceptable. Cette progression se traduit par un recul des ventes dans les autres références sous l'hypothèse de stabilité globale du marché en volume.

Ce scénario se traduit de la manière suivante :

- indice des prix à la consommation (IPC) : ce mode de calcul aboutit à une baisse des prix de 0,9 % par an, découlant principalement du recul important des prix sur le marché des PC ;
- indice des prix moyens, sans transformation des parts de marché (IPM 1) : ce mode de calcul de l'indice des prix moyens enregistre une baisse de - 0,7 % par an en moyenne, soit une valeur proche de celle de l'indice précédent (IPC). Ce résultat s'explique par une relative proximité des indices sur la mesure des purs effets de prix (*cf.* étape 1). La prise en compte des effets « panier » induit des écarts significatifs entre les indices sur le marché des ordinateurs.
- indice des prix moyens, avec transformation logistique des parts de marché (IPM 2) : contrairement aux deux autres, cet indice est orienté à la hausse (+ 0,3 % par an) sur la période. La transformation logistique induit en effet dans ce scénario un surcroît d'impact de l'effet « prix » (notamment sur le marché des yaourts), et exacerbe l'effet « panier » de diffusion des machines portables sur le marché des ordinateurs.

4. Quelques enseignements tirés des simulations

La méthode de simulation que nous venons de présenter, bien que relativement simpliste dans son approche des marchés de consommation, nous semble à même d'illustrer la complexité des principaux mécanismes à l'œuvre dans les méthodes de calcul des indices de prix.

Sans chercher à tirer de ces quelques simulations des considérations générales sur les bonnes pratiques en matière de mesure de l'évolution des prix, nous revenons ici sur quelques points particuliers mis en avant au cours de notre simulation.

La méthode « approchée » de calcul de l'inflation (IPC) aboutit – sur ces simulations – à une mesure de l'évolution des prix voisine de celle de l'indice des prix moyens (IPM 1) : les écarts entre les deux méthodes sont de l'ordre de 0,2 point en moyenne annuelle. Ainsi, la seule prise en compte de l'effet « panier » ne suffit pas nécessairement à produire des différences sensibles de mesure de l'évolution des prix, entre l'indicateur d'inflation (IPC), d'une part, et la mesure du coût de la vie (IPM 1), d'autre part.

En revanche, la prise en compte des effets de « norme de consommation », via la transformation logistique (IPM 2), produit des résultats sensiblement différents non seulement en termes d'amplitude mais également en termes de nature de l'évolution (il y a inflation des prix au cours de la période selon cet indice, et déflation pour les deux autres).

Remarquons également que le recours à la fonction logistique complique la lecture des effets qu'il peut même rendre contre-intuitifs (cas des effets « paniers » purs, pour lesquels la transformation logistique accentue la variation du poids accordé au produit le plus dynamique dans la moyenne géométrique, exposé dans l'encadré 3).

Ces observations posent donc la question de la sensibilité des résultats de l'IPM 2 au choix du coefficient k , et plus généralement à la spécification de la transformation mathématique (logistique ou autre⁽³⁾) appliquée aux parts de marché des références entrant dans le calcul des indices.

Cette discussion mérite sans doute des approfondissements. Nous remarquons simplement, comme on pouvait s'y attendre, que la valeur de l'IPM 2 est une fonction décroissante de la valeur de k : l'inflation est d'autant plus grande que la transformation logistique est marquée. Pour des valeurs de k comprises entre -6 et -9 , l'évolution des prix mesurée par l'IPM 2 est ainsi orientée à la baisse, la valeur tendant vers celle de l'IPM 1 au fur et à mesure que l'intensité de la transformation diminue.

(3) Nous avons, par exemple, examiné l'effet d'une transformation des parts de marché avec effet de seuil, i.e. excluant du calcul de l'indice les références dont la part de marché était inférieure à un seuil fixé. Ce mode de calcul introduit de fortes discontinuités dans l'indice, lors du franchissement du seuil par une ou plusieurs catégories de références, dont la part de marché évolue fortement au cours du temps (comme c'est le cas pour les ordinateurs portables dans notre simulation). Ce mode de calcul a donc été abandonné.

Références bibliographiques

- Accardo J., P. Chevalier, G. Forgeot, A. Friez, D. Guédès, F. Lenglard et V. Passeron (2007) : *La mesure du pouvoir d'achat et sa perception par les ménages*, L'économie française, Comptes et Dossiers de l'INSEE, pp. 59-86.
- Arthaut R. (2006) : « La consommation des ménages en TIC depuis 45 ans. Un renouvellement permanent », *INSEE Première*, n° 1101, septembre.
- Banque centrale européenne (2003) : « Recent Developments in Euro Area Inflation Perceptions », *Monthly Bulletin*, octobre.
- Banque de France (2007) : « L'euro est-il inflationniste ? », *Documents et Débats*, n° 1, 29 janvier.
- Barret C., J. Bonotaux et F. Magnien (2003) : « La mesure des prix dans les domaines de la santé et de l'action sociale : quelques problèmes méthodologiques », *Économie et Statistique*, n° 361, pp. 3-23.
- Bigot R. (2005) : « Les nouvelles technologies représenteraient entre 3,5 et 5 % de la consommation des ménages » in *Nouvelles technologies et modes de vie. Aliénation ou hypermodernité ?*, Moati (dir.), La Tour d'Aigues, Éditions de l'Aube.
- Binswanger M. (2006) : « Why Does Income Growth Fail to Make Us Happier? Searching for the Treadmills Behind the Paradox of Happiness », *The Journal of Socio-Economics*, vol. 35, n° 2, pp. 366-381.
- BIPE (2007) : *Le pouvoir d'achat effectif du consommateur : méthodologie*, mai. Disponible sur <http://www.mon-pouvoir-dachat.com/pdf/pouvoir-achat-effectif.pdf>
- Boarini R., A. Johansson et M. Mira d'Ercole (2006) : « Alternative Measures of Well-Being », *Employment and Migration, OECD Social Working Papers*, n° 33, 17 février.
- Boskin M.J., E.R. Dulberger, R.J. Gordon, Z. Griliches et D.W. Jorgenson (1996) : *Toward a More Accurate Measure of the Cost of Living*, Final Report to the Senate Finance Committee from the Advisory Commission to Study the Consumer Price Index, 4 décembre.
- Boskin M.J., E.R. Dulberger, R.J. Gordon, Z. Griliches et D.W. Jorgenson (1998) : « Consumer Prices, the Consumer Price Index, and the Cost of Living », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 22, n° 1, hiver, pp. 3-26.

- Bourg D. et N. Buclet (2005) : « L'économie de fonctionnalité. Changer la consommation dans le sens du développement durable », *Futuribles*, n° 313, nov., pp. 27-38.
- Bouzidi B., R. Gary-Bobo et T. Jaaidane (2007) : « Les traitements des enseignants français, 1960-2004 : la voie de la démoralisation ? L'exemple des éboueurs et des enseignants », *Document de Travail Team Université Paris 1*, troisième révision le 8 mars. Disponible sur <http://team.univ-paris1.fr/teamperso/rgbobo/fonctionnaires06e.pdf>
- Broda C. et D.E. Weinstein (2007) : « Product Creation and Destruction: Evidence and Price Implications », *NBER Working Paper Series*, n° 13041, Cambridge MA, avril.
- Bruckner P. (2000) : *L'euphorie perpétuelle. Essai sur le devoir de bonheur*, Grasset.
- Burgoyne C.B., A. Ellis et D.A Routh (1999) : « The Transition to the Euro: Some Perspectives from Economic Psychology », *Journal of Consumer Policy*, vol. 22, n° 1-2, pp. 91-116.
- Canel-Depitre B. (2002) : « L'incidence de la 'consommation engagée' sur la fixation des prix », *Communication au Congrès sur les tendances du marketing en Europe*, Paris. Disponible sur <http://venus.unive.it/dea/ricerca/convegni/marketing/Materiali/Paper/Fr/CANEL.pdf>
- Cellier R. et M.A. Estrade (2004) : « Participation, intérêt, plan d'épargne : plus d'un salarié sur deux est concerné fin 2002 », *Premières Informations, Premières Synthèses*, DARES, n° 38.1, septembre.
- Centre d'analyse stratégique (CAS) (2006a) : « Pouvoir d'achat perçu et pouvoir d'achat mesuré : comment expliquer le décalage ? », *La Note de Veille*, n° 14, 6 juin, pp. 1-3.
- Centre d'analyse stratégique (CAS) (2006b) : « Comment évolue le pouvoir d'achat en fonction de l'hétérogénéité des structures de consommation en France ? », *La Note de Veille*, n° 32, 30 octobre, pp. 1-3.
- Chauvel L. (2006) : *Les classes moyennes à la dérive*, Le Seuil, Coll. 'La République des idées'.
- Clark A. et A. Oswald (1996) : « Satisfaction and Comparison Income », *Journal of Public Economics*, vol. 61, n° 3, pp. 359-381.
- Comte-Sponville A. (2003) : *Le bonheur, désespérément*, J'ai Lu, Collec. 'Librio'.
- Conseil de l'emploi, des revenus, et de la cohésion sociale (CERC) (2006) : *La France en transition, 1993-2005*, La Documentation française, rapport n° 7.
- Cournède B. (2005) : « House Prices and Inflation in the Euro Area », *OECD Economics Department Working Papers*, n° 450.
- Daguet F. (2007) : « Enquêtes annuelles de recensement de 2004 à 2006. Seul un tiers des ménages compte plus de deux personnes », *INSEE Première*, n° 1153, juillet.

- Davoine L. (2007) : « L'économie du bonheur peut-elle renouveler l'économie du bien-être ? », *Document de Travail du Centre d'Étude de l'Emploi*, n° 80, février.
- Desplatz R., S. Jamet, V. Passeron et F. Romans (2003) : « La modération salariale en France depuis le début des années 1980 », *Économie et Statistique*, n° 367, pp. 39-67.
- Di Tella R., R.J. Macculloch et A.J. Oswald (2001) : « Preferences Over Inflation and Unemployment: Evidence from Surveys of Happiness », *American Economic Review*, vol. 91, n° 1, pp. 335-341.
- Diener E. (1995) : « A Value Based Index for Measuring National Quality of Life », *Social Indicators Research*, vol. 36, n° 2, octobre, pp. 107-127.
- Diener E., R.A. Emmons, R.J. Larsen et S. Griffin (1985) : « The Satisfaction with Life Scale », *Journal of Personality Assessment*, vol. 49, n° 1, pp. 71-75.
- Diener E. et E.P. Seligman (2004) : « Beyond Money. Toward an Economy of Well-Being », *Psychological Science in the Public Interest*, vol. 5, n° 1, pp. 1-31.
- Easterlin R. (1974) : « Does Economic Growth Improve Human Lot? Some Empirical Evidence » in *Nation and Households in Economics Growth: Essays in Honor of Moses Abromowitz*, Davis et Reder (eds), Academic Press, New York et Londres.
- Easterlin R. (2005) : « Building a Better Theory of Well-Being » in *Economics and Happiness. Framing the Analysis*, Bruni et Porta (eds), Oxford University Press, pp. 147-169.
- Fabre E. et N. de Riccardis (2007) : « Les contrats courts vus par les salariés. Une précarité de l'emploi qui n'induit pas nécessairement une précarité du travail », *Premières Informations, Premières Synthèses*, DARES, n° 12.3, mars.
- Ferrer I. et A. Carbonnell (2005) : « Income and Well-Being: An Empirical Analysis of the Comparison Income Effect », *Journal of Public Economics*, vol. 80, n° 5-6, pp. 997-1019.
- Fontagné L. (2005) : « Faut-il avoir peur des délocalisations ? », *En Temps Réel*, Cahier n° 21, avril. Disponible sur www.entempsreel.org
- Frank R.H. (1985) : « The Demand for Unobservable and Other Nonpositional Goods », *American Economic Review*, vol. 75, n° 1, mars, pp. 279-301.
- Frey B.S. et A. Stutzer (2007) : « Should National Happiness Be Maximized? », *Working Paper Center for Research in Economics, Management and the Arts*, n° 2006-26.
Disponible sur <http://www.crema-research.ch/papers/2006-26.pdf>
- Gadrey J. et F. Jany-Catrice (2005) : *Les nouveaux indicateurs de richesse*, La Découverte, Coll. 'Repères'.

- Gamble A. (2006) : « Euro Illusion or the Reverse? Effects of Currency and Income on Evaluations of Prices of Consumer Products », *Journal of Economic Psychology*, vol. 27, n° 4, pp. 531-542.
- Gardes F. (2005) : « Y a-t-il un avenir pour la loi d'Engel ? », *Document de Travail, résumé 1*, Université Paris I, CERMSEM.
- Giddens A. (1990) : *The Consequences of Modernity*, Polity Press/Basil Blackwell/Stanford University Press, Cambridge/Oxford/Stanford. Traduction française (1994) : *Les conséquences de la modernité*, L'Harmattan, Coll. 'Théorie sociale contemporaine'.
- Goedkoop M.J., C.J.G. Van Halen, H.R.M. Te Riele et P.J.M. Rommens (1999) : *Product Service Systems, Ecological and Economic Basis*, Price Waterhouse Coopers NV/PITM, Storm CS, Pre Consultants.
- Guédès D. (2004) : « Impact des ajustements de qualité dans le calcul de l'indice des prix à la consommation », *Document de Travail de l'INSEE, Département des prix à la consommation, des ressources et des conditions de vie des ménages*, n° F0404, mai.
- Guédès D. (2006) : « Indices des prix à la consommation par catégories de ménages, 1996-2006 », *Document de Travail de l'INSEE, Direction des statistiques démographiques et sociales*, n° F0606, novembre.
- Hetzel P. (2002) : *Planète conso. Marketing expérientiel et nouveaux univers de consommation*, Éditions d'Organisations, avril.
- Hirsch F. (1976) : *Social Limits to Growth*, Harvard University Press, Cambridge MA.
- Hirschman A.O. (1982) : *Shifting Involvements. Private Interest and Public Action*, Princeton University Press. Traduction française (1983) : *Bonheur privé, action publique*, Fayard.
- INSEE (1998) : « Comprendre l'indice des prix », *INSEE Méthodes*, n° 81-82.
- INSEE (2004) : « Indice des prix. Pouvoir d'achat », *Petit déjeuner méthodologique*, 17 février, Direction de la diffusion et de l'action régionale. Disponible sur http://www.insee.fr/fr/ppp/comm_presse/comm/cphcprixachat.pdf
- Jackson T. et S. Stymne (1996) : « Sustainable Economic Welfare in Sweden », *A Pilot Index 1950-1992*, Stockholm Environment Institute.
- Kahneman D., J.L. Knetsch et R.H. Thaler (1986) : « Fairness and the Assumptions of Economics », *Journal of Business*, vol. 59, n° 4, pp. 285-300.
- Kahneman D. et A.B. Krueger (2006) : « Developments in the Measurement of Subjective Well-Being », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 20, n° 1, hiver, pp. 3-24.
- Kahneman D., A.B. Krueger, D. Schkade, N. Schwarz et A. Stone (2004) : « Toward National Well-Being Account », *The American Economic Review*, vol. 94, n° 2, Papers and Proceedings, mai, pp. 429-434.

- Kahneman D., P.P. Wakker. et R. Sarin (1997) : « Back to Bentham? Explorations of Experienced Utility », *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 112, n° 2, pp. 375-405.
- Karpik L. (2007) : *L'économie des singularités*, Gallimard, Coll. 'Bibliothèque des sciences humaines'.
- Konüs A.A. (1939) : « The Problem of the True Index of the Cost of Living », *Econometrica*, n° 7, pp. 10-29, janvier.
- Layard R. (2005a) : *Happiness. Lessons from a New Science*, The Penguin Press, New York. Traduction française (2007) : *Le Prix du bonheur : leçons d'une science nouvelle*, Armand Colin.
- Layard R. (2005b) : « Rethinking Public Economics: The Implications of Rivalry and Habit » in *Economics and Happiness. Framing the Analysis*, Bruni et Porta (eds), Oxford University Press, pp. 147-159.
- Lebow D.E. et J.B. Rudd (2003) : « Measurement Error in the Consumer Price Index: Where Do We Stand? », *Journal of Economic Literature*, vol. 41, n° 1, mars, pp. 159-201.
- Lequiller F. (1997) : « Does the French Consumer Price Index Overstate Inflation? », *Document de Travail de l'INSEE, Direction des Études et Synthèses Économiques*, n° G 9714.
- Lipovetsky (2006) : *Le bonheur paradoxal, essai sur la société d'hyperconsommation*, Gallimard, NRF Essais.
- Marques J.F. (1999) : « Changing Europe. The Euro as a New Subject for Psychological Research in Numerical Cognition », *European Psychologist*, n° 4, pp. 152-156.
- Moati P. (2001) : *L'avenir de la grande distribution*, Odile Jacob.
- Moati P. et A. Corcos (2005) : « Des marchés transactionnels aux marchés relationnels : une approche théorique pour repenser l'impact des politiques de rétention de la clientèle », *Cahier de Recherche du CRÉDOC*, n° 220, novembre.
- Moati P., S. Larue et S. Redaud (2003) : « Les nouveaux concepts commerciaux au début des années 2000 : continuité ou rupture ? », *Cahier de recherche du CRÉDOC*, n° 190, octobre.
- Moati P., O. Meublat et X. David (2006) : « Les nouveaux concepts commerciaux en 2006. Progression de l'orientation client et montée du modèle 'click and mortar' », *Cahier de recherche du CRÉDOC*, n° 223, octobre.
- Monroe K.B. (1973) : « Buyers' Subjective Perceptions of Price », *Journal of Marketing Research*, vol. 10, n° 1, pp. 70-80.
- Ng Y.K. (2003) : « From Preferences to Happiness: Towards a More Complete Welfare Economics », *Social Choice and Welfare*, vol. 20, n° 1, pp. 307-350.

- Nordhaus W.D. (1998) : « Quality Change in Price Indexes », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, n° 2, hiver, pp. 59-68.
- Nordhaus W.D. et J. Tobin (1973) : « Is Growth Obsolete? » in *The Measurement of Economic and Social Performance*, Studies in Income and Wealth, National Bureau of Economic Research, n° 38.
- Nozick R. (1976) : *Anarchy, State and Utopia*, Basic Books, New York.
- Philippon T. (2007) : *Le capitalisme d'héritiers. La crise française du travail*, Le Seuil, Coll. 'La République des idées'.
- Pollak R.A. (1989) : *The Theory of the Cost of Living Index*, Oxford University Press.
- Raghubir P. et J. Srivastava (2002) : « Effect of Face Value on Product Valuation in Foreign Currencies », *Journal of Consumer Research*, n° 29, pp. 335-347.
- Rifkin J. (2005) : *L'âge de l'accès. La nouvelle culture du capitalisme*, La Découverte.
- Rivière E. (2007) : « Aujourd'hui pire qu'hier et meilleur que demain. Le pâle moral des Français » in *L'État de l'opinion 2007*, Duhamel et Teinturier (eds), Le Seuil, Collec. 'Les grands sondages TNS Sofres'.
- Rochefort R. (1997) : *Le consommateur-entrepreneur*, Odile Jacob.
- Rochefort R. (2007) : *Le bon consommateur et le mauvais citoyen*, Odile Jacob.
- Schwarz N et F. Strack (1999) : « Reports of Subjective Well-Being: Judgemental Processes and Their Methodological Implications » in *Well-Being: The Foundations of Hedonic Psychology*, Diener, Kahneman et Schwarz (eds), Russel Sage Foundation, New York, pp. 61-84.
- Scitovski T. (1976) : *The Joyless Economy*, Oxford University Press.
- Sénat (2006) : « L'évolution du pouvoir d'achat des ménages : mesure et perception », *Réalités Familiales*, n° 82/83, , Service des Études économiques et de la Prospective, Délégation pour la planification, décembre.
- Stutzer A. (2004) : « The Role of Income Aspirations in Individual Happiness », *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 54, n° 1, pp. 89-109.
- Triplett J.E. (2001) : « Should the Cost-of-Living Index Provide the Conceptual Framework for a Consumer Price Index? », *The Economic Journal*, vol. 111, n° 4, juin, pp. 311-334.
- Veenhoven R. (2007) : *Measures of Gross National Happiness*, Communication à l'OECD Conference on Measurability and Policy Relevance of Happiness, 2-3 avril, Rome.
- Wilkinson W. (2007) : « In Pursuit of Happiness Research. Is It Reliable? What Does It Imply for Policy », *Policy Analysis*, n° 590, Cato Institute, avril.

Remerciements

Le contenu de ce rapport doit beaucoup à la richesse des échanges dont nous avons bénéficié au travers du groupe de travail constitué grâce au concours du Centre d'analyse stratégique, de l'INSEE, de la DGCCRF, du BIPE, de l'Institut national de la consommation et du CRÉDOC.

Merci donc à l'ensemble des membres de ce groupe de travail qui nous ont accompagnés tout au long du processus d'élaboration des réflexions qui nourrissent ce rapport : Jérôme Accardo (INSEE), Gabrielle Fack (CEPREMAP), Alain Gras (DGCCRF), Pascale Hebel (CRÉDOC), Céline Mareuge (Centre d'analyse stratégique), Emmanuel Masset-Denevre (Institut national de la consommation), Olivier Passet (Centre d'analyse stratégique), Joseph Perata (DGCCRF), Pascal Petit (CNRS-CEPN), Laurent Pouquet (CRÉDOC), Martial Ranvier (CRÉDOC), Élisabeth Rocha (BIPE), Nicolas Ruiz (Centre d'analyse stratégique) et Philippe Mills (Centre d'analyse stratégique).

Nos remerciements vont également à Adrien Friez, Dominique Guédès, Vincent Thollon-Pommerol et Pascal Chevalier, de l'INSEE, qui ont bien voulu faire profiter les membres du groupe de leur expertise.

Enfin, un grand merci aux rédacteurs des compléments au rapport, membres du groupe de travail ou non, qui ont apporté ainsi une contribution souvent originale à la problématique du pouvoir d'achat.

Enfin, nous exprimons notre reconnaissance à l'égard de Fabrice Lenseigne et de Marie Salognon, conseillers scientifiques au Conseil d'analyse économique, pour leur précieux soutien à la fois logistique et intellectuel.

Commentaire

Gilbert Cette

*Directeur des analyses macroéconomiques et des prévisions,
Banque de France et Professeur associé à l'Université de la Méditerranée*

Très logiquement, ce rapport sur la mesure du pouvoir d'achat aborde longuement la question de la mesure du niveau moyen des prix et de l'inflation. Aussi, avant tout autre commentaire, il paraît indispensable de souligner la qualité des évaluations statistiques réalisées en ce domaine par l'institut statistique français, à savoir l'INSEE. Grâce au travail réalisé par cette administration, la France bénéficie d'une mesure des prix et de l'inflation au standard de qualité le plus élevé. Aucun autre pays ne peut se prévaloir d'une mesure de meilleure qualité. Outre qu'elle pourrait inutilement éroder la confiance légitime vis-à-vis de ce capital public que constitue la mesure la plus fiable possible du niveau moyen des prix et de l'inflation, toute remise en cause de cette qualité devrait être solidement argumentée, ce qui n'a jamais été le cas dans les débats sur la question ces dernières années.

Le rapport proposé par Philippe Moati et Robert Rochefort est très riche en propositions d'approfondissements et de travaux qui doivent être considérés comme périphériques par rapport à la caractérisation d'indices moyens (de pouvoir d'achat, d'inflation...) qui, comme tout indice moyen, gomme inévitablement les diversités. L'INSEE a d'ailleurs largement pris en compte cette demande d'indicateurs permettant de caractériser certaines diversités, y compris dans la mesure de l'inflation. Par exemple, chacun peut, en ligne, gratuitement et sur la base de différents critères, se voir offrir le calcul d'une inflation des prix à la consommation plus adaptée à sa situation spécifique que les indices moyens. Cette demande de rendre compte de diversités est vivante, autrement dit changeante d'une époque à une autre, et il revient à l'administration d'en être à l'écoute et, autant que possible, d'y répondre. Il n'empêche que rendre compte de diversité ne se substitue pas à l'évaluation des situations moyennes, indispensable pour de multiples usages.

(*) Les opinions exprimées dans ce texte n'engagent que son auteur et non les institutions qui l'emploient.

À titre personnel, j'adhère facilement aux analyses du rapport de Philippe Moati et Robert Rochefort. Les six observations qui suivent ne doivent en rien être considérées comme des critiques, mais plutôt comme des remarques complémentaires :

- le rapport évoque longuement la question de l'inflation perçue par les ménages et celle de son décrochage dans de nombreux pays européens, et en particulier en France, de l'inflation mesurée par l'INSEE. Il faut d'abord souligner que l'appréciation de ce décrochage est fragile, car elle consiste à comparer l'évolution de soldes d'opinions des ménages concernant l'évolution des prix avec une mesure statistique de cette évolution. Si toutes les analyses aboutissent au constat indéniable d'un décrochage, l'ampleur de ce dernier dépend en partie des choix adoptés pour rapprocher des indicateurs par nature très différents. Une seconde remarque est qu'un tel décrochage n'est pas spécifique à la France, puisqu'il a par exemple concerné tous les pays de la zone euro au moment du passage à l'euro fiduciaire, au début de l'année 2002. Au-delà de la zone euro, on observe fréquemment un écart entre inflation perçue et inflation mesurée dans d'autres pays. Par exemple, aux États-Unis, l'Université du Michigan a dans le passé interrogé les ménages américains sur le niveau de l'inflation et il est ainsi apparu qu'entre août 1998 et novembre 2001, l'inflation perçue par les ménages aurait en moyenne été de 6,0 % alors que l'inflation moyenne mesurée par les instituts statistiques américains était de 2,7 % sur cette même période⁽¹⁾.

Il n'est pas sans intérêt de connaître l'inflation ressentie par les ménages. Cette connaissance utile peut d'ailleurs, comme indiqué plus haut, inspirer l'élaboration de mesures périphériques de l'inflation. Mais elle ne doit en rien interférer avec la mesure de l'inflation moyenne, dont le seul souci doit être de répondre aux standards scientifiques les plus élevés, ce qui est le cas en France ;

- au sein de la zone euro, le décrochage entre inflation perçue par les ménages et inflation moyenne mesurée par les instituts statistiques est apparu en 2002. Ce décrochage a disparu ensuite dans certains pays, comme l'Allemagne, s'est réduit dans d'autres, mais n'a presque pas diminué dans une dernière catégorie de pays comme la France et l'Espagne. Il n'est pas sans intérêt de chercher à expliquer la particularité de ce dernier groupe de pays. Deux observations peuvent être faites à cet égard. Tout d'abord, ces pays se caractérisent par un taux de conversion complexe entre l'ancienne monnaie nationale et l'euro. Cette complexité facilite et peut entretenir la perte de repères sur les niveaux des prix et leurs évolutions au moment du changement de monnaie. Par ailleurs, en France, les prix de certains produits de consommation quotidienne (par exemple le café au comptoir) ont été dynamisés par la forte progression du SMIC depuis 2000. Or, les prix de ces produits de consommation fréquente peuvent représenter pour les mé-

(1) Bryan M.F. et G. Venkatu (2001) : « The Curiously Different Inflation Perspective of Man and Women », *Economic Commentary, Federal Reserve Bank of Cleveland*, novembre.

nages en pertes de repères du fait du passage à l'euro une référence plus forte que leur poids effectif dans l'ensemble de la consommation des ménages. Cela peut expliquer une persistance particulière en France du décrochage entre inflation perçue et inflation mesurée. Ces éléments, signalés dans le rapport de Philippe Moati et Robert Rochefort, méritent d'être soulignés car la persistance particulière du décrochage en France ne doit pas nourrir des doutes infondés sur la mesure de l'inflation ;

- le décrochage entre inflation perçue et inflation mesurée aurait des conséquences économiques fortes s'il influençait les comportements des agents, en particulier concernant la consommation et la formation des salaires. Quelques travaux récemment réalisés à la Banque de France par Valérie Chauvin et Hervé Le Bihan⁽²⁾ suggèrent qu'il n'en est rien. Comme le signalent ces auteurs, de telles investigations économétriques sont inévitablement fragilisées par le nombre limité d'observations depuis le décrochage de 2002, et demanderaient donc à être confirmées par des travaux futurs effectués avec un plus grand recul. Pour autant, et jusqu'à une éventuelle infirmation, ils suggèrent que le décrochage n'aurait pas de conséquences sur la croissance et l'équilibre macroéconomique ;

- comme signalé plus haut, la multiplication des indices de prix déjà effective depuis plusieurs années et dont un plus grand développement est appelé par le rapport de Philippe Moati et Robert Rochefort est utile en termes d'information. Pour autant, l'indice moyen joue un rôle considérable pour la politique économique, puisque certains revenus salariaux (par exemple, le SMIC) et de nombreux revenus non salariaux (prestations sociales) lui sont explicitement indexés. Pour cette raison, entre autres, cet indice doit être sanctuarisé et les innovations à y apporter éventuellement, qui ne doivent avoir pour objet que d'améliorer sa validité scientifique, doivent être envisagées avec la plus grande prudence. La décision politique prise en 1991 d'indexer le SMIC et les prestations sur l'indice des prix de consommation hors tabac a introduit une brèche extra-économique en ce domaine : au lieu de se faire sur un indice de prix de la consommation licite, l'indexation se fait depuis sur un « indice moralisé » d'une façon inévitablement normative. Pourquoi la consommation hors tabac et non hors alcool ? De quel point de vue décider du bon indice à retenir pour les indexations automatiques ? L'opportunité d'un retour à une indexation sur l'indice moyen serait à considérer. Un tel retour rendrait plus facile d'éviter les tentations futures de déplacer l'indexation vers d'autres indices répondant à de nouvelles considérations normatives ;

- l'évaluation, préconisée par les auteurs du rapport, des « dépenses contraintes » et donc du « revenu libéré » peut avoir un réel intérêt pour la réalisation d'études spécifiques sur le « ressenti des ménages ». Pour autant, il est difficile de suivre les auteurs quand ils préconisent la recherche d'une

(2) Chauvin V. et H. Le Bihan (2007) : « Mesures et perception de l'inflation en France et dans la zone euro », *Bulletin de la Banque de France*, n° 160, avril.

« définition consensuelle des dépenses contraintes [qui] serait un préalable à l'estimation régulière par l'INSEE de l'évolution du pouvoir d'achat du revenu libéré ». En effet, la définition des dépenses contraintes est inévitablement normative, et tout choix en ce domaine peut être fortement contesté. Ensuite, on se mettrait alors dans la situation de risque évoqué au point précédent : les tentations seraient fortes d'indexer sur cet indice certains revenus, selon qu'il évolue plus ou moins rapidement que l'indice moyen actuel... La solution qui paraît la plus souhaitable et prudente à cet égard serait que l'INSEE fournisse publiquement les éléments de calculs de tout indice de dépenses contraintes, de revenu libéré et de pouvoir d'achat de ce dernier, sans pour autant engager l'administration dans la définition et le calcul régulier de tels indicateurs normatifs ;

- les auteurs signalent et tentent d'expliquer dans leur rapport le sentiment largement partagé par de nombreux salariés d'une grande modération de l'évolution de leur pouvoir d'achat sur les dernières années. Il me semble qu'ils auraient pu commencer par constater que, sur ces mêmes dernières années, le salaire moyen a connu un certain dynamisme (une croissance d'environ 3 % par an depuis 2002). La question posée change alors de nature : il s'agit en effet d'expliquer le contraste entre ce relatif dynamisme salarial moyen et le ressenti d'une faible progression du pouvoir d'achat salarial. Une explication qui serait à approfondir réside dans la forte progression du SMIC observée depuis 2003. Des calculs rapides suggèrent que les moins de 20 % des salariés au SMIC ou proches du SMIC auraient à eux seuls capté près de la moitié de la hausse du pouvoir d'achat du salaire moyen, les autres salariés (quatre fois plus nombreux) se partageant environ l'autre moitié. Si cette explication, qui demeure à vérifier, était valide, alors de nombreuses interrogations soulevées par le rapport de Philippe Moati et Robert Rochefort auraient trouvé une réponse.

Commentaire

Jacques Delpla

Senior Advisor Fixed Income, BNP-PARIBAS

1. Ne tirez pas sur les porteurs de mauvaises nouvelles !

À en croire l'actuel débat en France sur le pouvoir d'achat, l'INSEE « sous-estimerait » l'inflation : ses calculs de l'indice des prix à la consommation (IPC) ne refléteraient pas l'augmentation du coût de la vie et donc surestimeraient l'augmentation du pouvoir d'achat. Mais, attention, il ne faut pas dans ce débat tuer le messenger porteur de mauvaises nouvelles. La vraie raison du malaise actuel sur le pouvoir d'achat n'a rien à voir avec l'INSEE, mais à est dû à deux causes majeures :

- une cause structurelle : peu de réformes. Depuis plus d'un quart de siècle, les gouvernements successifs n'ont pas su ou voulu mettre en œuvre les politiques économiques susceptibles d'augmenter la productivité du travail (plus de concurrence sur les marchés des biens, des services et du crédit) et l'emploi (flexisécurité à la Danoise, augmentation du temps de travail dans l'année et sur le cycle de vie), seuls moyens d'augmenter le pouvoir d'achat des ménages de manière durable. À cet égard, la mini-réforme actuelle (loi Chatel) du droit de la Concurrence est une déception⁽¹⁾, une occasion perdue de donner du pouvoir d'achat aux ménages. Espérons que ce n'est qu'une première étape ;

- une cause conjoncturelle. L'augmentation massive du prix du pétrole et de bien d'autres denrées de base est un classique choc d'offre négatif qui

(1) Au lieu d'en finir une fois pour toutes avec les aberrations économiques du droit actuel de la concurrence (interdiction de la revente à perte et interdiction de discrimination tarifaire) qui amputent le pouvoir d'achat des ménages en maintenant des marges anormalement élevées dans le commerce, la loi Chatel ne procède qu'à un ajustement à la marge (triple net sur le seuil de revente à perte) qui change peu et ne passera pas aux consommateurs les gains de productivité. Rappelons que la France est le seul pays de l'OCDE à avoir un tel arsenal législatif qui brime et restreint la concurrence entre distributeurs, créant ainsi un cartel dans la distribution.

appauvrit l'ensemble de la France. À la différence des chocs pétroliers des années soixante-dix, le gouvernement ne veut pas accommoder ce choc par un déficit budgétaire supplémentaire – ce qui est une bonne nouvelle –, ce qui implique *in fine* que ce doivent être les ménages (*via* des hausses de prix non compensées) et les entreprises (*via* des marges plus faibles) qui devront porter l'ajustement. Il en résultera évidemment, *ceteris paribus*, une baisse de la consommation et de l'investissement (et donc de la croissance).

De tout cela, ni l'IPC, ni la mesure du PIB ne sont responsables. Il ne sert à rien de vouloir critiquer le thermomètre quand les nouvelles sont mauvaises. Au contraire, c'est une distraction par rapport à l'action curative.

2. Un mauvais débat, une illusion d'optique

Le débat sur la qualité de l'IPC de l'INSEE est un mauvais débat. Les données de l'INSEE, notamment l'indice des prix, sont reconnues comme d'excellentes qualités par les statisticiens, les chercheurs et les utilisateurs, non seulement en France, mais à l'étranger. Le travail statistique de l'INSEE sur les prix (ou sur le PIB) est reconnu comme l'un des meilleurs au monde (avec les États-Unis, le Royaume-Uni ou le Canada). Je me sens d'autant plus libre de le dire que je suis un utilisateur totalement indépendant de l'INSEE. À la différence de celles d'Allemagne ou d'Italie, les données statistiques de l'INSEE sont considérées comme excellentes et fiables par les investisseurs en obligations ou en actions françaises. Il y a des critiques à faire à l'INSEE (*cf.* 4^e partie de ce commentaire), notamment sur la dissémination et la publication de leurs données, ou récemment sur les chiffres du chômage, mais pas sur l'indice des prix de l'INSEE.

Alors, pourquoi tout ce débat ? Comme le soulignent bien Robert Rochefort et Philippe Moati, il y a trois raisons principales à cette illusion :

- *la différence de fréquence des achats* : les consommateurs achètent souvent les produits dont les prix augmentent beaucoup en ce moment, notamment à cause du boom des prix des matières premières (*cf.* prix de l'essence, nourriture, détergents...). En revanche, ils achètent rarement les produits dont les prix baissent sous l'effet du progrès technique et qui ont un poids important dans l'IPC (informatique, produits bruns ou blancs...). En se focalisant sur les premiers, il résulte une illusion de forte augmentation des prix ;

- *l'effet qualité* : il est très difficile de faire comprendre au public qu'acheter un bien au même prix, mais avec des caractéristiques bien meilleures, revient à une baisse de prix (ce que fait l'INSEE dans son IPC). C'est le cas par exemple des ordinateurs, dont les prix, à qualité constante, baissent d'environ 20 % par an ; mais, comme les ordinateurs restent toujours environ au même prix, les consommateurs ne voient pas la baisse des prix. C'est le cas aussi des voitures : une grande partie de la hausse de l'effet

qualité réside dans la sécurité très accrue des nouveaux modèles (ABS, airbags, renforcement de la résistance de la carrosserie aux chocs...), que l'on n'apprécie qu'en cas d'accident ;

- *l'immobilier* : c'est peut-être le domaine le plus douloureux pour les ménages. Étant donné que le prix d'acquisition du logement a augmenté ces dernières années beaucoup plus vite que les revenus, les nouveaux acquéreurs de biens immobiliers ont ressenti une forte baisse de leur pouvoir d'achat. Mais c'est oublier que l'achat d'un bien immobilier est un « investissement » et non pas un acte de consommation, et donc n'entre pas dans l'IPC.

À ces trois éléments, on ne voit comme solution qu'une explication publique plus large par l'INSEE. Il est temps que l'INSEE sorte de sa tour d'ivoire et explique beaucoup mieux et beaucoup plus la nature, le fonctionnement et la composition de ses indices, en termes simples, aux médias et au public.

En revanche, il existe une série de raisons qui laissent à penser que l'IPC en France « surestime » l'inflation :

- rappelons qu'en 1995, la Commission Boskin aux États-Unis avait trouvé que l'IPC américain surestimait l'inflation jusqu'à 1,1 point par an (à cause de l'absence de remise à jour du panier de l'IPC, de l'évolution de la consommation vers des réseaux de distribution moins chers, etc.). En France, la surestimation n'était alors que de l'ordre de 0,25 point par an, grâce à une réévaluation beaucoup plus fréquente (*i.e.* annuelle) du panier de consommation de l'IPC. Mais certaines des raisons mises en avant par Boskin alors demeurent : l'INSEE, par nature, ne trace qu'avec retard les changements de consommation vers les distributeurs les moins chers (ou vers Internet), ce qui surestime d'autant l'inflation (l'effet Boskin est probablement encore de 0,1 à 0,2 point en France).

- la santé : l'IPC prend en compte l'ensemble des dépenses de santé (remboursées ou non). Mais il y a tout lieu de penser qu'il mesure mal le progrès technique médical. Comment mesurer le gain de qualité (et donc de déflation) d'un nouveau médicament qui augmente fortement l'espérance de vie de certaines catégories de malades ?

Au total, il est important de dire que les critiques actuelles envers l'IPC de l'INSEE sont infondées : elles proviennent d'illusion et de l'absence de compréhension de l'effet qualité.

À cet égard, l'idée, proposée par Philippe Moati et Robert Rochefort, de mettre en place d'autres indicateurs alternatifs de prix ne me paraît pas une bonne idée. Outre la confusion, il y a un risque fort de faire remonter les anticipations d'inflation si l'INSEE produit des indices non standards montrant plus d'inflation que l'IPC. Par ailleurs, si l'INSEE publie plusieurs indices des prix avec des résultats très différents, quelle sera la crédibilité de chacun ? On risque alors de finir avec plus de confusion qu'aujourd'hui. Enfin, le Gouvernement veut-il vraiment que la BCE prenne en compte pour sa politique monétaire des indices de prix montrant une inflation significativement plus élevée que celle de l'IPC actuel ?

3. La remise en cause de l'IPC est dangereuse pour les finances publiques

Les critiques infondées actuelles envers l'INSEE sont graves et improductives. Elles sont dangereuses aussi, notamment pour les finances publiques. Si l'INSEE publiait plusieurs indices de prix, montrant une plus forte inflation, les demandes de revalorisation des prestations sociales et des minima sociaux aggraveraient un peu plus les déficits publics. Enfin, il est important de rappeler ici que le Trésor français, depuis 1998, émet autour de 10 % de sa dette, avec des obligations indexées sur l'indice des prix (français ou de la zone euro), OATi et OATei. Avec la dette indexée de la CADES (Caisse d'amortissement de la dette sociale) et de RFF (Réseau ferré de France), il y a aujourd'hui en France 150 milliards d'euros de dette publique indexée sur l'indice des prix. Jusqu'ici les investisseurs domestiques et les investisseurs internationaux (qui représentent la moitié des acheteurs de cette dette) ont cru en la fiabilité de l'IPC de l'INSEE, ce qui au début n'était pas évident – mais des années de *road shows* du Trésor ont convaincu. Si les critiques actuelles devaient continuer et mettre en question l'intégrité de l'IPC, si les investisseurs venaient à croire que l'IPC sous-estime sérieusement l'inflation en France, alors il y a un risque sérieux qu'ils vendent leurs OATi ou qu'ils demandent, pour rester investis en OATi ou en CADESi, une indexation sur un indice montrant beaucoup plus d'inflation. Ce serait un coup terrible pour les finances publiques, pour la crédibilité financière de la France et pour le programme d'endettement en dette indexée sur les prix. Jusqu'ici le débat sur l'IPC n'a pas été considéré comme sérieux par les investisseurs. Mais si ce devait être le cas, comment le Trésor et la CADES continueraient leur programme de financement des obligations OATi et des CADESi ?

C'est pour cela que le Gouvernement, et notamment le ministère des Finances, devrait faire en sorte de mettre un terme rapide à cette polémique sur l'IPC français et ne pas créer plusieurs indices globaux des prix, sinon il y a risque d'écarter dix ans de crédibilité du Trésor sur les marchés obligataires.

4. Faire de l'INSEE une agence indépendante, avec regards extérieurs

Après l'imbroglie de la mesure du chômage et le fiasco médiatique qui s'en est suivi, l'INSEE doit revoir sérieusement la manière dont elle communique avec le public, car sa crédibilité est son principal actif.

Tous les utilisateurs réguliers des données de l'INSEE savent que cette institution est *de facto* indépendante du pouvoir et que la production de statistiques est isolée des pressions politiques. Mais cette autonomie *de facto* ne suffit plus, notamment après l'imbroglie récent sur les chiffres du chômage. Aujourd'hui, pour maintenir la crédibilité de l'INSEE, le gouvernement doit

franchir le Rubicon et octroyer à l'INSEE un statut d'indépendance juridique officielle. C'est ce que Gordon Brown a fait au Royaume-Uni en 2005 avec l'*Office of National Statistics*. Aujourd'hui, le gouvernement français a tout à gagner et rien à perdre à conférer l'indépendance à l'INSEE. Dans la pratique statistique, cela ne changera rien, puisque l'INSEE est déjà *de facto* indépendante. Mais en crédibilité, l'INSEE, le gouvernement et la collectivité nationale y gagneront, car plus personne n'aura le moindre doute quant à l'indépendance de l'INSEE. C'est d'ailleurs ce que le FMI a recommandé dans sa dernière revue de la production statistique en France.

Mais l'indépendance de l'INSEE ne doit pas se faire à structure inchangée. Elle doit s'accompagner :

- d'une meilleure transparence : il faut que l'INSEE explique beaucoup plus et beaucoup mieux (sur son site Internet notamment) comment sont faites ses statistiques, à quels coûts... En particulier, il est temps que l'INSEE adopte la politique de diffusion de ses données à l'américaine, *i.e.* avec une publication gratuite de toutes les données, *erga omnes*, sous format facilement exploitable ;
- d'une *agencification* de l'INSEE, à la suédoise. L'INSEE est une administration de moyens et non de décision. Pour augmenter son efficacité, le gouvernement devrait en faire une Agence de moyens à la Suédoise, avec :
 - fixation des objectifs par le Gouvernement et le Parlement ;
 - indépendance *de jure* ;
 - liberté dans les moyens et l'organisation ;
 - nomination du Directeur général pour un mandat fixe en durée, et non révocable par le Gouvernement sauf cas de faute caractérisée ;
 - suppression du statut de la fonction publique pour ses agents, et passage pour tous les agents à un contrat de droit privé⁽²⁾. Ceci permettrait aussi de diversifier le recrutement et d'aller au-delà des deux corps actuels d'administrateurs et d'attachés ;
- d'une plus grande *accountability* et d'une meilleure gouvernance. Il est important que la gouvernance de l'INSEE soit réformée. De manière analogue à une société cotée, il faut placer au-dessus du Directeur général de l'INSEE un Conseil représentant à la fois les parties prenantes (ministère des Finances, usagers, représentants des personnels) et statisticiens de renom et indépendants. Ce Conseil de supervision exercerait le contrôle sur le travail du Directeur général et sur la qualité et l'indépendance du travail de l'INSEE. Il est particulièrement important que l'INSEE, dans ce Conseil, se dote de regards étrangers éminents et indiscutables dans sa gouvernance ; ce sera un très bon moyen de renforcer la crédibilité de l'INSEE ;

(2) Pour préempter les inévitables critiques quant à cette dernière proposition, je rappellerai que cette « agencification » de grands pans de l'administration en Suède, au Danemark (dans les années quatre-vingt-dix) ou en Italie (1996-2001) a été menée par des gouvernements socialistes et que ces réformes ont engendré de forts gains de productivité sans porter atteinte à la qualité et à l'indépendance du service public rendu.

- d'une plus grande concurrence dans la production du savoir statistique. Aujourd'hui en France, l'INSEE et son école d'application l'ENSAE ont *de facto* le monopole de la formation statistique : la presque totalité des personnes qui parlent sur les statistiques sont issues de l'INSEE ou de l'ENSAE. Leur formation est au standard international, mais comme tout monopole, ce n'est pas une situation socialement optimale. Ce n'est pas sain, car cela, implicitement, limite le débat, chacun hésitant à critiquer son *alma mater* (ce fut particulièrement le cas lors de la crise sur les chiffres du chômage). Cette consanguinité n'est pas saine. Pour y remédier, le ministère des Finances devrait financer des formations en statistiques en dehors de l'ENSAE, et notamment dans de grands centres universitaires en économie (Paris Sciences Économiques ou Toulouse Sciences Économiques par exemple).

Commentaire

Gilles Saint-Paul

Professeur d'Économie à l'Université de Toulouse I, GREMAQ-IDEI

Ce rapport a le grand mérite d'aborder en détail de nombreux aspects du débat récent sur l'évolution du pouvoir d'achat. Il est informatif pour le néophyte peu au courant des détails de la construction de l'indice des prix, et aborde également les conséquences pour la mesure du pouvoir d'achat des développements récents de l'économie comportementale.

Il est important de noter que si l'utilisation d'un indice des prix à la consommation peut sous-estimer ou surestimer la progression du pouvoir d'achat, elle donne une idée très robuste du signe de son évolution. En effet, si le revenu augmente plus que la valeur du panier de biens consommé la période précédente, alors par définition les consommateurs peuvent continuer à acheter ce panier de biens. Leur bien-être augmente donc nécessairement en ce sens que leur ensemble de consommation s'accroît. Il n'est pas besoin d'hypothèses particulières sur la fonction d'utilité des agents pour que ce résultat soit correct, il suffit de supposer un minimum de rationalité de leur part.

Le pouvoir d'achat peut néanmoins baisser s'il existe des consommations « forcées » dont le coût augmente au point de réduire le revenu réel disponible pour les autres dimensions de la consommation. À cet égard, les auteurs font référence à une étude commanditée par les centres Leclerc, dont on aurait aimé qu'elle soit discutée plus en détail. Intuitivement, les prix des biens correspondant aux dépenses « incompressibles » (logement, nourriture, santé...) ont sans doute augmenté plus vite que ceux des autres biens (téléphones portables, Internet...). Dans ces conditions, pour que le revenu effectif croisse moins vite que le pouvoir d'achat total, la croissance de la consommation réelle de biens « libérés » doit être inférieure à celle de la consommation de biens « incompressibles », alors que le prix des premiers baisse plus que celui des seconds et que, de surcroît, on s'attend à une élasticité-prix de la demande plus élevée pour les biens « libérés ».

Cependant, cette conclusion peut être inversée si les consommations incompressibles évoluent à la hausse sous l'effet de réglementations et de politiques publiques. Parmi les mesures qui auraient tendance à forcer les consommateurs à augmenter leur consommation incompressible, on peut citer l'augmentation du coût de la construction due à la mise en place de normes plus restrictives, l'allongement des déplacements en voiture induit par les politiques d'urbanisme, l'interdiction de louer des logements trop petits, etc. D'autres évolutions auraient tendance à accroître les consommations incompressibles tout en réduisant directement le bien-être : montée de l'insécurité, des contentieux, etc.

Un autre problème de mesure du pouvoir d'achat est celui de l'imputation du logement. Dans l'encadré 1, les auteurs font remarquer que les loyers ne représentent que 6 % de l'indice des prix. Ce nombre fera sursauter n'importe quel locataire. Cette part est probablement calculée sur la base de la part des loyers dans le revenu total de la nation. Cette méthode me paraît fallacieuse. Il serait plus raisonnable d'imputer un prix fictif noté p pour les appartements occupés par leur propriétaire, selon la formule traditionnelle :

$$p = rV - E\left(\frac{dV}{dt}\right)$$

où V est la valeur marchande du logement, r le taux de rendement du capi-

tal, et $E\left(\frac{dV}{dt}\right)$ l'espérance mathématique de la plus-value immobilière sur

la période considérée (les notations supposent un intervalle de temps infinitésimal). Il est clair que pour un propriétaire, ce montant apparaît également comme un revenu. Il n'en reste pas moins que lorsque p augmente, le coût d'opportunité du logement considéré augmente également, et ceci doit être pris en compte dans l'indice des prix.

Bien entendu, lorsque les marchés financiers sont parfaits, p sera également égal au loyer de marché d'un logement identique à celui considéré. On peut d'ailleurs toujours faire cette hypothèse et considérer que la plus-value anticipée (non observée) est égale, à l'équilibre, à $rV - p$. Dans ce cas, le coût fictif du logement est par définition égal au loyer sur le marché.

On aurait aimé de la part des auteurs un petit calcul numérique nous montrant comment aurait évolué l'indice des prix si la part du logement y était raisonnable (par exemple 25 %). Heureusement, il n'est pas très difficile de mettre en œuvre un tel exercice. Soit un indice des prix p défini par :

$$\ln p = \theta \ln q + (1 - \theta) \ln p_c$$

où q est le prix du logement, et p_c le prix agrégé des autres biens. Soit un indice alternatif défini par :

$$\ln p' = \theta' \ln q + (1 - \theta') \ln p_c$$

Des données sur l'évolution des loyers (q) et de l'IPC (p) suffisent à calculer le nouvel indice ; on trouve :

$$\Delta \ln p' = \frac{\theta' - \theta}{1 - \theta} \Delta \ln q + \frac{1 - \theta'}{1 - \theta} \Delta \ln p$$

D'après le ministère du Logement, entre 2000 et 2006, ces indices ont évolué de la manière indiquée dans le tableau suivant.

L'évolution des loyers de l'IPC entre 2000 et 2006, taux de croissance

	En %	
	Loyers	IPC
2000	1,2	1,2
2001	1,7	2,2
2002	3,0	2,0
2003	2,6	2,0
2004	3,5	1,6
2005	3,7	2,0
2006	3,1	1,2

Source : Ministère du Logement. Cf. <http://www.logement.gouv.fr/IMG/pdf/part22007.pdf>

En appliquant la formule ci-dessus avec $\theta' = 0,25$ au lieu de $\theta = 0,06$, on trouve une hausse de l'IPC sur cette période de 14,4 points au lieu de 12,7 points. Cela revient donc à enlever 1,7 point de hausse du pouvoir d'achat, ce qui n'est pas négligeable, mais insuffisant pour inverser la conclusion d'une hausse du pouvoir d'achat.

Les auteurs discutent également de l'intérêt et de la faisabilité d'indicateurs directs de bien-être. Ils sont, à raison, prudents sur leur utilisation pour la politique économique. La littérature récente accorde une importance croissante à la mesure directe du bonheur, que ce soit à l'aide de données d'enquêtes ou de mesures de l'activité cérébrale. L'indicateur traditionnel qu'est le PIB réel, malgré ses imperfections, notamment en matière d'externalités ou de nouveaux produits, est fondé sur la notion de préférence révélée : toute transaction volontaire augmente l'utilité des deux parties. Il existe donc un lien naturel entre le volume des transactions et le bien-être global. Les développements de l'économie comportementale remettent en question cette notion de préférence révélée. Les individus sont sujets à des biais cognitifs et comportementaux, et peuvent même avoir de multiples incarnations non cohérentes entre elles. Les transactions effectuées sur le marché ne sont donc plus nécessairement une mesure de l'utilité. D'où la pertinence d'utiliser d'autres indicateurs de bien-être, par exemple de mesurer directement le bonheur. Cela soulève un certain nombre de questions importantes.

Si le bonheur est subjectif, alors la politique économique doit-elle altérer cette subjectivité pour augmenter le bonheur ? Cela ouvre la porte à toutes sortes de manipulations, qui iraient de la propagation d'informations erronées (« le nuage de Tchernobyl s'est arrêté à nos frontières »), au drogage pur et simple de la population (Prozac, etc.). On peut même donner des justifications objectives et non purement subjectives à de telles politiques, en prenant en compte la réaction des agents à l'information qu'on leur donne. Cela revient, comme dans *1984*, *The Truman Show*, ou *Matrix*, à restreindre l'accès des agents à la réalité objective afin de les plonger dans un état mental « souhaitable ». Mais si cet état mental est souhaitable du point de vue de ces mesures, il y a des chances qu'il réduise la capacité de survie de l'individu et plus généralement ses choix futurs. Dans la mesure où elles sont induites par l'environnement extérieur, les émotions négatives sont des signaux importants pour la prise de décision rationnelle. Si, par exemple, je vis dans un quartier dangereux, c'est le stress et l'anxiété que génère ce fait objectif qui me conduira à déménager. Le fait de prendre du Prozac au lieu de déménager améliore peut-être mon état mental, mais au prix d'un risque accru de subir une agression. Il y a donc une différence entre l'utilité qui est le vecteur du choix individuel et déterminée par les lois de la psychologie évolutionniste, et le bonheur qui est un état mental particulier.

Par ailleurs, au-delà du constat que la maximisation du bonheur peut être néfaste à la viabilité d'un individu, l'autre danger est que celle-ci conduit à une intrusion paternaliste dans les choix des personnes, ce qui annihile également la notion de responsabilité individuelle.

Je suis d'avis que dans un monde où le libre arbitre et la responsabilité individuelle sont le fondement de l'éthique sociale, le bien-être des individus doit être fondé sur leurs choix volontaires, alors même que ces choix peuvent les conduire à des états mentaux indésirables au moment où ils sont ressentis. Cette position est évidemment sujette à débat, mais elle me paraît la seule compatible avec la volonté de préserver la liberté individuelle. Elle revient à affirmer que l'individu pris en compte dans les politiques publiques (c'est-à-dire, dans un cadre utilitaire, dans la maximisation de la « fonction de bien-être social ») n'est pas la succession d'états mentaux subis par un primate de l'espèce *homo sapiens*, mais la persona définie par les actions librement consenties de cet être responsable.

Complément A

Évolution des niveaux de vie depuis 1996

Pascal Chevalier

INSEE, Division revenus et patrimoine

Le niveau de vie est un concept microéconomique, plus adapté au niveau individuel que la notion de pouvoir d'achat. Il donne un aperçu des revenus au travers de l'unité d'observation qu'est le ménage, correspondant à l'ensemble des habitants vivant sous le même toit. Il est défini comme le revenu disponible du ménage rapporté au nombre d'unités de consommation de celui-ci. Le pouvoir d'achat est quant à lui un concept macroéconomique, mesurant l'évolution en termes réels du revenu disponible brut enregistré en comptabilité nationale.

L'objectif de ce complément est de retracer et de caractériser l'évolution du niveau de vie des ménages ces dix dernières années. Seront d'abord décrites les tendances générales, puis les évolutions du niveau de vie selon les principales caractéristiques sociodémographiques et selon le critère d'(in)activité. La composition des ressources associées au niveau de vie ainsi mesuré est ensuite détaillée. Est finalement évoquée l'évolution des inégalités monétaires sur la période.

1. Évolutions générales du niveau de vie

1.1. Le niveau de vie en 2004

En 2004, le niveau de vie moyen mensuel (voir encadré 1) s'établit à 1 500 euros (tableau 1). La moitié des individus a un niveau de vie inférieur à 1 300 euros par mois. À titre de comparaison, le montant net mensuel du

SMIC en 2004 s'établit à 990 euros en moyenne sur la base de 169 heures mensuelles⁽¹⁾.

1. La mesure du niveau de vie d'un individu

Le niveau de vie d'un individu est calculé à partir du revenu disponible du ménage auquel il appartient. Celui-ci tient compte de la structure de ce ménage et correspond à un revenu par équivalent-adulte. En effet, les besoins d'un ménage de n personnes sont inférieurs à n fois les besoins d'une personne seule, grâce aux économies d'échelle issues de la mise en commun de certains biens.

L'échelle d'équivalence OCDE modifiée, utilisée par l'INSEE et par Eurostat, attribue 1 unité de consommation (uc) au premier adulte, 0,5 uc aux autres adultes de 14 ans ou plus, et 0,3 uc à chaque enfant de moins de 14 ans.

Le niveau de vie est donc le revenu disponible par unité de consommation, c'est-à-dire le revenu disponible du ménage rapporté au nombre d'unités de consommation correspondant à la composition du ménage. Le revenu disponible utilisé pour cette étude a été obtenu à partir du revenu déclaré à l'administration fiscale, en ajoutant les prestations sociales (prestations familiales, aides au logement, minima sociaux), et en excluant les impôts directs (impôt sur le revenu, taxe d'habitation, CSG non déductible + CRDS).

Pour comparer des niveaux de vie sur longue période, il est nécessaire de raisonner en monnaie constante. En effet, compte tenu de l'inflation, un euro de 2001 ne procure pas le même pouvoir d'achat qu'un euro en 2004. C'est pourquoi tous les revenus sont exprimés en monnaie constante de 2004 (en « euros 2004 »).

Les 10 % des individus les plus modestes ont un niveau de vie inférieur à 750 euros par mois (D1). Le niveau du RMI pour une personne seule est assez largement inférieur à ce seuil, de 420 euros par mois en 2004. Le minimum vieillesse est quant à lui de 590 euros mensuels pour une personne seule en 2004. Le montant de minimum vieillesse prévu pour un couple (1 050 euros) équivaut à un niveau de vie individuel de 700 euros (Nivière, 2006).

Les 10 % les plus aisés ont un niveau de vie supérieur à 2 360 euros mensuels (D9). Le rapport interdécile (D9/D1) est donc de 3,1 (INSEE, 2006a).

(1) Le niveau de vie d'une personne rémunérée au SMIC dépend de la taille du ménage dans lequel elle vit et du montant des ressources, autres que sa rémunération, dont dispose le ménage.

1. Niveau de vie mensuel individuel

En euros

	2004
Moyenne	1 503
Médiane (D5)	1 314
D1	753
D9	2 363

Champ : Individus vivant dans des ménages dont la personne de référence n'est pas étudiante et dont le revenu déclaré est positif ou nul.

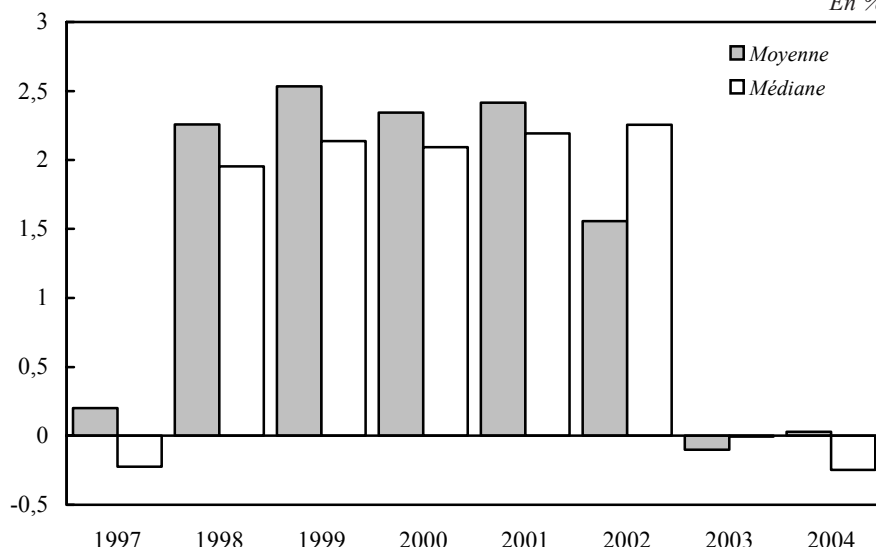
Source : INSEE-DGI, enquête Revenus fiscaux, 2004.

1.2. Une augmentation significative du niveau de vie hors inflation de 1996 à 2002, puis une stagnation entre 2002 et 2004

Entre 1996 et 2002, le niveau de vie moyen a augmenté de 12 % hors inflation (11 % pour le niveau de vie médian, graphique 1). Exprimé en euros constants 2004, il est passé de 15 940 euros à 17 830 euros par an. Alors que, depuis 1997, sa progression annuelle était de 2,4 % environ, le rythme s'est ralenti à 1,5 % entre 2001 et 2002. Ce résultat s'explique en partie par le ralentissement économique de 2001 et la remontée du chômage fin 2002 (Chevalier, 2006).

1. Évolution réelle des niveaux de vie entre 1996 et 2004

En %



Champ : Ménages (ou individus de ces ménages) dont le revenu déclaré au fisc est positif ou nul et dont la personne de référence n'est ni étudiante ni militaire du contingent.

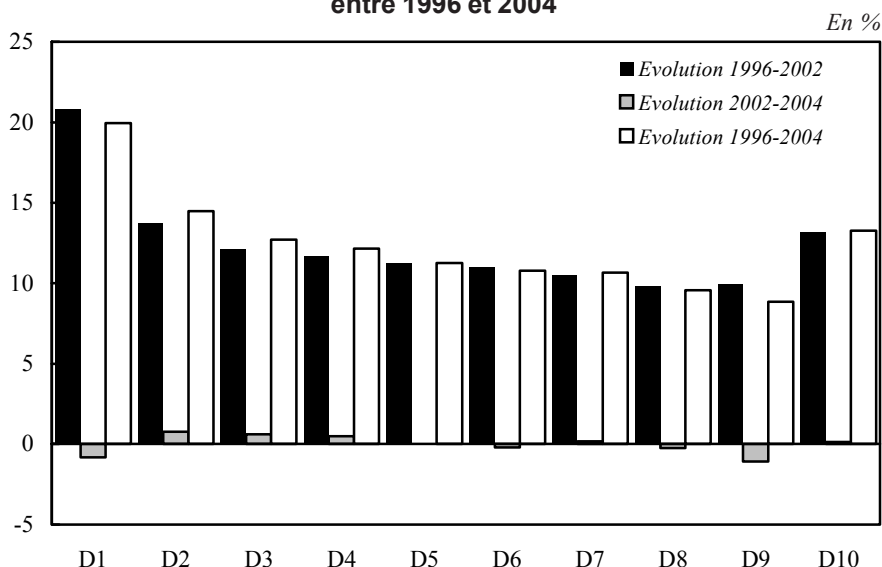
Source : INSEE-DGI, enquête Revenus fiscaux 1996 à 2004.

Les difficultés sur le marché de l'emploi se sont ensuite aggravées en 2003, en lien avec une mauvaise conjoncture économique, puis se sont stabilisées en 2004. Cela s'est traduit par une stabilisation du niveau de vie moyen sur la période. Il est ainsi passé de 18 040 euros en 2002 à 18 030 euros en 2004 en termes réels (nouvelle série).

Par comparaison aux salaires, qui constituent une partie seulement des ressources prises en compte dans le niveau de vie, l'évolution de ce dernier est assez dynamique. En effet, les salaires nets des prélèvements sociaux ont augmenté en euros constants de 0,6 % par an en moyenne de 1998 à 2004 dans le secteur privé et semi-public ; ceux de la fonction publique d'État de 0,3 % en moyenne (INSEE, 2006). Sur la même période, l'augmentation du niveau de vie moyen, qui est évalué net de prélèvements sociaux mais aussi d'impôts directs est de 1,5 % en moyenne par an.

Sur l'ensemble de la période, entre 1996 et 2004, la hausse du niveau de vie moyen reste très nette, avec près de 12 %. Une analyse des évolutions des niveaux de vie moyens selon la position dans l'échelle des revenus met en évidence que la phase de croissance régulière des revenus entre 1996 et 2004 a profité aux niveaux de vie extrêmes et plus particulièrement aux individus les plus modestes (graphique 2) (INSEE, 2006).

2. Évolution réelle des niveaux de vie moyens par décile entre 1996 et 2004



Lecture : D1 désigne ici la catégorie des 10 % d'individus les plus modestes, D10 celle des 10 % les plus aisés. Le niveau de vie moyen des 10 % d'individus les plus modestes en 2004 a progressé de 20 % environ par rapport à celui des 10 % d'individus les plus modestes en 1996.

Champ : Individus appartenant à des ménages dont le revenu déclaré au fisc est positif ou nul et dont la personne de référence n'est ni étudiante ni militaire du contingent.

Source : INSEE-DGI, enquêtes Revenus fiscaux 1996, 2002 et 2002 rétropolée, 2004.

Ainsi, entre 1996 et 2004, c'est le niveau de vie moyen du premier décile qui a le plus fortement augmenté, de près de 20 %, ainsi que celui du deuxième décile, qui a crû de près de 15 %. Cela ne signifie pas que les personnes qui appartenaient au premier décile en 1996 ont toutes vu leur niveau de vie augmenter de 20 % environ. Les déciles ne sont en effet pas des catégories fixes. Ils ne sont pas nécessairement composés des mêmes individus en 1996 et en 2004, dans la mesure où le niveau de vie de chacun évolue au cours du cycle de vie, à des vitesses variables, qui peuvent modifier la position de l'individu dans l'échelle des niveaux de vie.

La hausse des niveaux de vie a également profité aux personnes les plus aisées. Le dernier décile présente en effet la troisième évolution la plus forte : le niveau de vie moyen y a augmenté de 13 % entre 1996 et 2004. Les plus hauts revenus sont en effet plus sensibles à la conjoncture que ceux des catégories intermédiaires et ont davantage profité de l'embellie économique jusqu'en 2001 (Legendre, 2004). Cette reprise d'activité a bénéficié également aux ménages les plus modestes au travers des emplois créés. Ainsi la diminution du chômage a généré des revenus d'activité plus importants pour ces catégories. Le niveau de vie des plus modestes a également bénéficié sur la période des revalorisations de prestations sociales (majoration de l'allocation de rentrée scolaire en 1997, de l'allocation de solidarité spécifique en 1998) et des revenus de remplacement (mise en place d'une retraite minimale pour les anciens agriculteurs).

2. Évolutions détaillées du niveau de vie depuis 1996

On étudie par la suite les évolutions de niveau de vie depuis 1996 selon les principaux critères sociodémographiques : âge, catégorie sociale, type de ménage, zone de résidence ; puis selon l'activité.

2.1. Selon l'âge

Les évolutions par âge mettent en évidence deux populations particulières. La première concerne les 18-29 ans (graphique 3). Ils ont connu les évolutions de niveau de vie les plus importantes entre 1996 et 2002 (+ 17 % sur la période). En parallèle, avec une conjoncture économique très favorable, ils ont connu une situation sur le marché de l'emploi qui s'est largement améliorée à la fin des années quatre-vingt-dix. Cela a eu un effet direct sur leur niveau de vie.

À l'autre extrémité, se trouvent les personnes de plus de 60 ans. Cette population, composée pour l'essentiel de retraités, est sans doute la moins sensible aux effets de la conjoncture. La majeure partie de ses ressources est en effet constituée de pensions et rentes, revalorisées en général selon l'indice des prix. Les plus de 70 ans ont ainsi connu des évolutions de leurs revenus très faibles sur la période 1996-2002 (5,5 %), comme sur l'ensem-

2. L'enquête « Revenus fiscaux »

Les enquêtes « Revenus fiscaux » sont disponibles de manière annuelle depuis 1996. Ces enquêtes s'appuient sur un échantillon représentatif de ménages ordinaires France métropolitaine, issu de l'enquête Emploi, et les déclarations fiscales correspondantes. Les revenus déclarés à l'administration fiscale comprennent les revenus d'activité indépendante ou salariée, les retraites et pensions, les indemnités de chômage, les revenus du patrimoine. Le recours aux données fiscales conduit à une couverture partielle de ces derniers : plusieurs types de revenus du patrimoine sont en effet exonérés d'impôts (épargne réglementée notamment) ou partiellement appréhendés dans les déclarations fiscales. Ils sont complétés par des estimations des revenus sociaux (prestations familiales, allocations logement et minima sociaux).

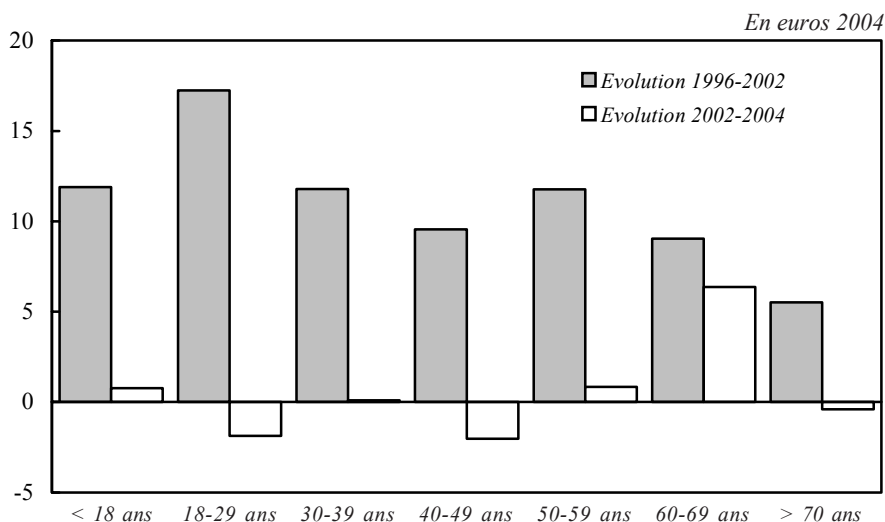
En 2002, la méthodologie de l'enquête a été revue en raison du passage à l'enquête Emploi en continu. De ce fait, certaines informations disponibles jusque-là dans l'enquête Revenus fiscaux ne le sont plus, notamment celles concernant le calendrier d'activité. À compter de 2003, les revenus soumis à prélèvement libératoire figurant sur les déclarations fiscales sont intégrés au revenu disponible des ménages, ce qui constitue une amélioration de la couverture des revenus du patrimoine. Par ailleurs, en 2003, l'enquête a pris en compte les données du recensement rénové de la population. Ces modifications ont généré une rupture de série. Une version rétrolée de l'enquête Revenus fiscaux pour l'année 2002 a ainsi été produite, de manière à assurer le passage d'une série à l'autre. Ainsi, il faut être prudent si l'on souhaite étudier l'évolution des niveaux de vie entre 2000 et 2004 par exemple. En effet, cette évolution est alors la somme de l'évolution 2002-2004 dans la nouvelle série (donc en travaillant avec l'enquête 2002 rétrolée), et de l'évolution 2000-2002 dans l'ancienne série (chaînée à la nouvelle). En 2003, la méthodologie de rapprochement des données a été améliorée compte tenu de variables supplémentaires dans les déclarations fiscales. Ceci peut expliquer en partie les écarts constatés dans les taux de pauvreté pour certaines catégories entre 2002 et 2003. Il faut enfin rappeler que la qualité de l'enquête s'est améliorée au cours du temps du fait de la diminution très nette du nombre de foyers ne remplissant pas de déclaration fiscale.

À noter enfin que les résultats issus des enquêtes antérieures à 1996 doivent être comparés avec prudence, entre eux, et avec la série actuelle. Les méthodes utilisées pour les enquêtes les plus anciennes étaient en effet différentes. Certaines prestations sociales, en particulier, n'étant pas prises en compte.

Avec un échantillon de plus de 30 000 ménages en 2004, l'enquête Revenus fiscaux permet de disposer de résultats avec une précision relativement grande. Ainsi, le niveau de vie moyen ou médian, avec un indice de confiance de 95 %, se situe dans un intervalle de ± 100 euros. Le taux de pauvreté à 60 %, avec le même indice de confiance, est dans un intervalle de $\pm 0,5$ point.

ble de la période. Pour la tranche des 60-69 ans, l'évolution est plus favorable, compte tenu principalement de la part des personnes encore en activité. L'allongement de la durée de cotisation pour bénéficier d'une retraite à taux plein entraînera à court terme une augmentation des niveaux de vie de cette tranche d'âge (Burricand et Deloffre, 2007).

3. Évolution des niveaux de vie moyens par âge entre 96 et 2004



Champ : Individus appartenant à des ménages dont le revenu déclaré au fisc est positif ou nul et dont la personne de référence n'est ni étudiante ni militaire du contingent.

Source : INSEE-DGI, enquêtes Revenus fiscaux 1996, 2002 et 2002 rétrospective, 2004.

2.2. Selon la catégorie sociale

Les évolutions de niveau de vie de ces dix dernières années ont été différenciées en fonction des catégories sociales et des périodes considérées (graphique 4). En période de conjoncture favorable, les indépendants sont les premiers à bénéficier de ses effets favorables. Par contre, lorsque la situation se détériore, ils en subissent directement les effets néfastes. On le retrouve ici. Entre 1996 et 2002, période de conjoncture favorable, les artisans, commerçants et chefs d'entreprises, ainsi que les agriculteurs exploitants ont bénéficié de fortes évolutions de leur niveau de vie (3,8 % en moyenne annuelle sur la période). En contrepartie, ils ont été les plus durement touchés par les difficultés économiques du début des années 2000 (respectivement -2,7 et -2,0 % en moyenne annuelle).

On retrouve ici par ailleurs la catégorie des retraités. Elle ne bénéficie, pour ainsi dire, pas des effets de la conjoncture ; mais en contrepartie, avec des pensions indexées sur l'indice des prix, elle reste relativement à l'abri dans les périodes difficiles.

3. Évolution du niveau de vie et pouvoir d'achat

Le pouvoir d'achat des ménages mesure l'évolution en termes réels du revenu disponible brut (RDB) mesuré par la Comptabilité nationale. Il s'agit d'une grandeur macroéconomique. En parallèle, l'Insee publie un concept microéconomique de revenu disponible. Celui-ci est obtenu à partir de données d'enquêtes réalisées auprès des ménages. L'enquête Revenus fiscaux, considérée comme la source de référence dans le domaine, permet de disposer du revenu moyen disponible par ménage (INSEE, 2006-2007).

1. Le concept de niveau de vie : plus adapté au niveau individuel

Le concept microéconomique de revenu moyen disponible par ménage donne un aperçu des revenus au travers de l'unité d'observation qu'est le ménage. Celui-ci correspond à l'ensemble des habitants vivant sous le même toit. Le revenu disponible moyen ne tient donc pas compte de la taille du ménage et des économies d'échelle qui sont réalisées en son sein. Or on sait que le facteur taille est important dans la constitution du revenu. C'est pour cette raison que souvent on préfère plutôt utiliser un concept individualisé, le concept de niveau de vie. Celui-ci est défini comme le revenu disponible du ménage dans lequel vit l'individu, rapporté au nombre d'unités de consommation de celui-ci. Les unités de consommation d'un ménage ne correspondant pas au nombre de personnes le composant. En effet, les besoins d'un ménage ne s'accroissent pas en stricte proportion de sa taille. Il est donc nécessaire d'utiliser une échelle d'équivalence, qui attribue un coefficient à chaque membre du ménage en fonction de ses besoins, et permet ainsi de comparer les niveaux de vie d'individus vivant dans des ménages de tailles ou de compositions différentes. L'échelle traditionnellement utilisée est celle dite de l'« OCDE modifiée » ; elle consiste à attribuer 1 unité de consommation au premier adulte du ménage, 0,5 unité de consommation pour les autres personnes de 14 ans ou plus, et 0,3 pour les enfants de moins de 14 ans.

2. La mesure des inégalités à partir des données d'enquêtes

Les données individuelles obtenues par voie d'enquête, qu'il s'agisse du revenu ou du niveau de vie, vont permettre de disposer d'un certain nombre de descripteurs socio-économiques du ménage, en plus des données de revenu. Les variables de revenu pourront alors être croisées avec ceux-ci, et ainsi permettre des études par catégorie de ménages ou d'individus. Les facteurs les plus couramment utilisés restent l'âge, le type de ménage, la situation face à l'emploi, le sexe ou la catégorie sociale.

Les données individuelles sont également indispensables pour calculer les indicateurs d'inégalité. Elles permettent de connaître la distribution des revenus, et leur répartition. Par exemple, en 2004, 10 % des ménages disposaient d'un revenu disponible annuel inférieur à 11 500 euros et pour 10 % d'entre eux, il était supérieur à 49 500 euros. Les données individuelles sont ainsi nécessaires pour établir les mesures classiques de concentration et d'inégalité : déciles de distribution, rapport interdéciles, coefficient de Gini ou de Theil, part de la masse des revenus détenue par les individus les plus aisés, etc.

3. Des différences entre les approches macro et microéconomiques

Les deux approches, microéconomiques et macroéconomiques, ne sont pas directement comparables, ni en niveau ni en évolution. Ainsi, par exemple, pour

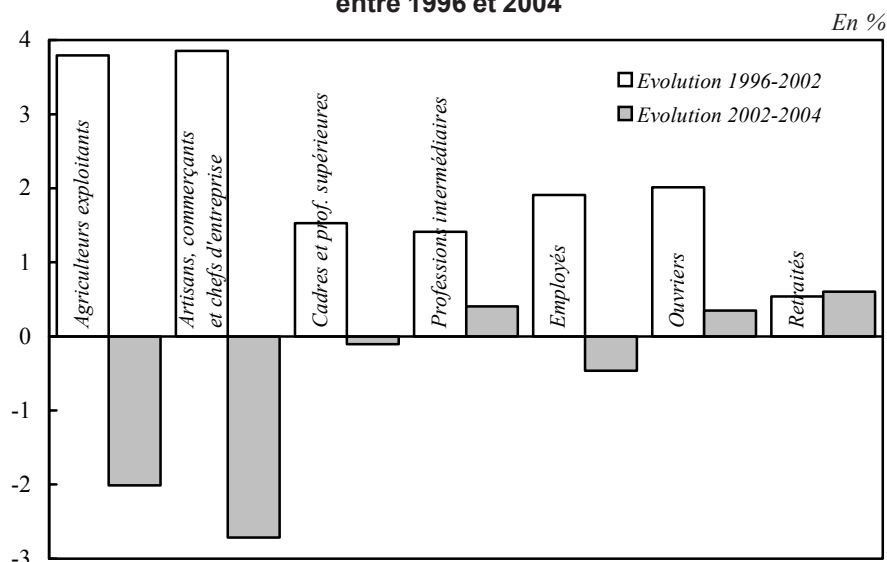
2004, l'évolution du pouvoir d'achat fourni par les comptes semi-définitifs affichait une hausse de 2,4 %, alors que l'évolution du niveau de vie était, elle, de - 0,3 %. Les écarts s'expliquent en premier lieu par des différences de concepts, en particulier par le fait que la mesure microéconomique de l'enquête Revenus fiscaux rapporte le revenu au nombre de ménages ou d'unités de consommation, alors que le concept de RDB est global, de même que son équivalent en termes réels (le pouvoir d'achat). Ainsi, les évolutions d'une année sur l'autre du revenu disponible moyen par ménage tiennent compte à la fois de l'évolution de la masse des revenus disponibles de l'ensemble des ménages du champ de l'enquête, ainsi que de l'évolution du nombre de ces ménages d'une année sur l'autre. Cette dernière est actuellement de l'ordre de 1,1 % d'une année à l'autre. Ainsi, la masse de revenu disponible fournie par les enquêtes Revenus fiscaux a augmenté au final de 0,9 %, contre 2,4 % pour le pouvoir d'achat.

Ces deux notions diffèrent également en raison du champ de la population concernée. L'enquête Revenus fiscaux consiste à rapprocher les données de l'enquête Emploi, avec le fichier des déclarations fiscales dans un premier temps. Puis à estimer par des méthodes d'imputation, sur barèmes pour la plupart, les principales prestations sociales. Le revenu disponible est alors établi à partir de l'ensemble des revenus déclarés dans la déclaration fiscale, auquel on ajoute les prestations sociales, puis on soustrait les principaux impôts directs, prélèvements sociaux, impôt sur le revenu et taxe d'habitation. L'échantillon de l'enquête Revenus fiscaux est donc celui de l'enquête Emploi. À ce titre, l'enquête exclut les personnes vivant en collectivités, en particulier les personnes retraitées vivant en maisons spécialisées. Son champ se limite donc aux ménages ordinaires, qui couvre environ 98 % de la population totale. Il s'agit là d'une autre différence avec la Comptabilité nationale, qui prend en compte la population totale et l'ensemble des ménages.

Une autre source de différence importante entre l'enquête Revenus fiscaux et la comptabilité nationale se situe au niveau des mesures permettant d'appréhender les concepts. Le cas le plus notable concerne les revenus du patrimoine, partiellement couverts dans l'enquête Revenus fiscaux. En effet, certains revenus de valeurs mobilières sont exonérés d'impôt, partiellement ou complètement. C'est par exemple le cas des livrets d'épargne dont les revenus sont pour la plupart exonérés. De ce fait, les revenus correspondants ne sont pas reportés dans la déclaration fiscale. Ils échappent ainsi à l'enquête Revenus fiscaux, et expliquent en grande partie la sous-évaluation de ce type de revenus dans l'enquête. Celle-ci a été estimée sur les revenus 2001 à environ 80 % pour les revenus des valeurs mobilières, par rapport aux données de la Comptabilité nationale, et 50 % pour les revenus des patrimoines immobiliers.

Enfin, certaines différences entre les approches micro et macroéconomiques tiennent aux concepts eux-mêmes, différents selon l'approche. Ainsi la Comptabilité nationale prend en compte certaines consommations imputées. C'est le cas des loyers fictifs, dont le principe consiste à enrichir les ménages propriétaires de leur résidence principale d'un supplément de revenu afin de tenir compte du fait qu'ils n'ont pas de loyer à payer : ce revenu supplémentaire correspond au loyer estimé qu'ils auraient à payer s'ils louaient ce même logement. Cette notion n'est actuellement pas prise en compte dans le concept microéconomique. Des variantes de mesures de niveau de vie devraient l'intégrer dès cette année. Si l'on ne tient pas compte de ces consommations imputées dans le calcul du pouvoir d'achat, son évolution en 2004 est ramenée à 2,2 %.

4. Évolution réelle annuelle des niveaux de vie selon la CS entre 1996 et 2004



Champ : Individus appartenant à des ménages dont le revenu déclaré au fisc est positif ou nul et dont la personne de référence n'est ni étudiante ni militaire du contingent.

Source : INSEE-DGI, enquêtes Revenus fiscaux 1996, 2002 et 2002 rétropolée, 2004.

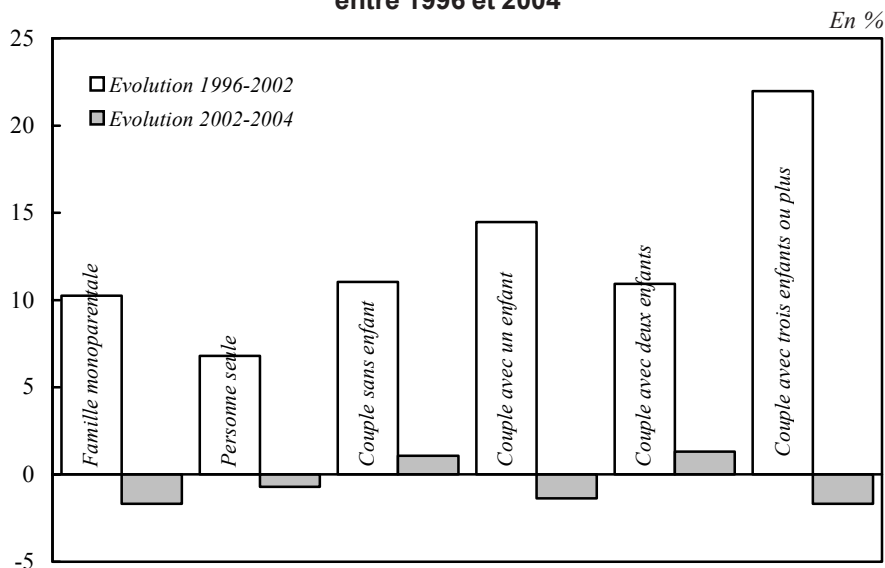
Compte tenu des différentes évolutions depuis 1996, la hiérarchie des niveaux de vie entre catégories sociales a peu évolué sur la période. Les écarts de niveau de vie entre les différentes CS sont restés similaires, avec une évolution relative un peu moins favorable pour les ouvriers.

2.3. Selon le type de ménages

La situation des familles nombreuses (couples avec trois enfants ou plus) s'est améliorée très nettement sur la période 1996-2004 (leur niveau de vie a augmenté de près de 20 %), en particulier entre 1996 et 2002 (graphique 5). Elles ont pu bénéficier de la revalorisation d'un certain nombre de prestations sociales. En particulier, l'allocation de rentrée scolaire a été nettement revalorisée en 1997 ; par ailleurs, son champ a été élargi. À l'opposé, les familles monoparentales et les personnes seules ont connu une moindre revalorisation de leur niveau de vie sur la période 1996-2002. Il y a là un effet mécanique, lié au fait que ces ménages sont de fait moins exposés au marché du travail. S'agissant de la catégorie des personnes seules avec ou sans enfant, ces ménages comptent rarement plus d'une personne sur le marché du travail. Les familles monoparentales ont en plus la charge des enfants qui rend difficile la possibilité d'exercer un travail à temps plein. Or ce sont les ménages les plus exposés qui ont le plus bénéficié de la conjoncture économique sur la période.

Si on s'intéresse au positionnement relatif des types de familles les uns avec les autres, les couples sans enfant, suivi des couples avec un enfant, ont, dans l'absolu, les niveaux de vie relatifs les plus importants. À l'autre extrémité, on trouve les familles nombreuses et les familles monoparentales. Mais alors qu'en 1996, ces deux catégories avaient des niveaux de vie moyens inférieurs de près de 20 % à celui de l'ensemble de la population, en 2004 la situation a évolué au profit des familles nombreuses. Les deux catégories restent celles qui ont les niveaux de vie relatifs les plus bas, mais dorénavant, les familles monoparentales sont dans une situation plus difficile que les familles nombreuses (niveaux de vie moyens inférieurs à celui de l'ensemble de la population respectivement de 21 et 13 %). Par ailleurs, la part de la population vivant en familles monoparentales a augmenté sur la période, alors que celle vivant en familles nombreuses a diminué.

5. Évolution des niveaux de vie selon le type de ménage entre 1996 et 2004



Champ : Individus appartenant à des ménages dont le revenu déclaré au fisc est positif ou nul et dont la personne de référence n'est ni étudiante ni militaire du contingent.

Source : INSEE-DGI, enquêtes Revenus fiscaux 1996, 2002 et 2002 rétropolée, 2004.

2.4. Selon l'activité

Sur la période 1996-2004, le niveau de vie des personnes actives au sens du BIT a davantage progressé, de près de 13 % hors inflation, que celui des inactifs âgés de 18 ans ou plus (10,4 %). Le niveau de vie moyen des actifs, qui était supérieur de 11,6 % à celui des inactifs en 1996, lui est supérieur de 12,9 % en 2004. Cette dernière comparaison est toutefois à considérer avec

prudence, dans la mesure où l'estimation du revenu disponible ne comprend pas strictement les mêmes éléments à ces deux dates⁽²⁾. Entre 1996 et 2004, le nombre de chômeurs a diminué de 11 %. Le taux de chômage est passé de 12 % en 1996 à 9,9 % en 2004. Cette évolution de la part respective dans la population des actifs occupés et des chômeurs explique en partie l'augmentation du niveau de vie moyen des actifs.

Au sein des actifs, le niveau de vie moyen des chômeurs a progressé un peu plus que celui des actifs occupés, de 13,5 % contre 11,7 %, mais il lui reste inférieur en niveau d'un tiers environ, comme en 1996. Au sein des actifs occupés, le revenu des indépendants a été particulièrement dynamique, augmentant de 20 % environ au total de 1996 à 2004. Le revenu de cette catégorie d'actifs est en effet très sensible à la situation économique et leur niveau de vie moyen a augmenté plus vite pendant la période de conjoncture favorable.

3. Composition du niveau de vie selon les déciles

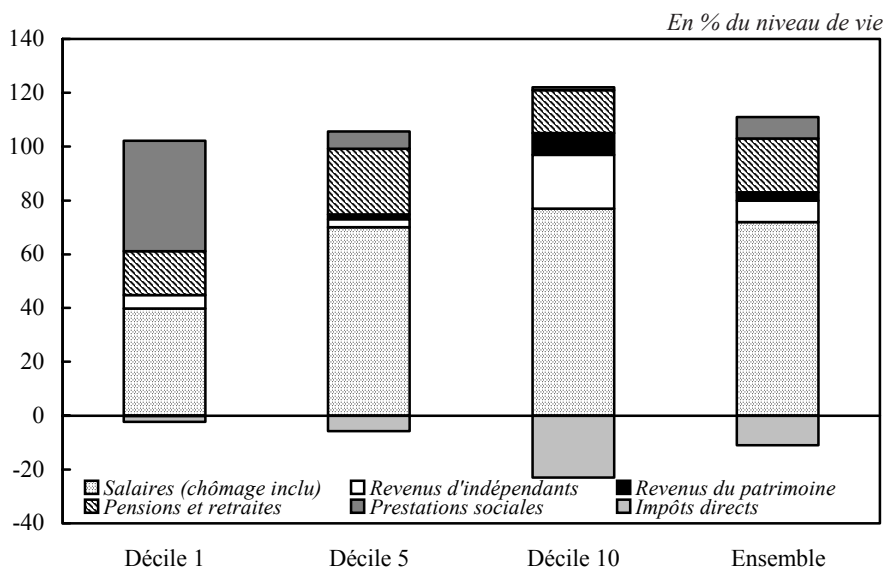
La composition du niveau de vie est fort différente en 2004 selon les déciles de niveau de vie (graphique 6). On retrouve là différents aspects de la redistribution. Le 1^{er} décile de niveau de vie se caractérise ainsi par un niveau de vie moyen composé pour 40 % de prestations sociales. Ces dernières se composent elles-mêmes à peu près à parts égales entre minima sociaux, allocations logement et allocations familiales. Les salaires représentent une part similaire, environ 40 %, de leur niveau de vie. Les 20 % restants sont constitués aux trois quarts de pensions et retraites. Pour les déciles suivants, plus on s'élève dans l'échelle des niveaux de vie, plus la part des prestations sociales diminue, alors que celle des salaires augmente. Dès le deuxième décile, les prestations ne représentent plus que 25 % du niveau de vie moyen. Celle des salaires atteint 50 %.

À l'autre extrémité de l'échelle, on trouve le dernier décile. Celui-ci se caractérise par des revenus d'indépendants très élevés (20 % du niveau de vie moyen). La part des impôts, plus élevée au fur et à mesure que l'on s'élève dans l'échelle des niveaux de vie, est du même ordre.

La période 1996-2004 ne s'est pas caractérisée par une évolution importante de la structure des niveaux de vie, même si elle a pu fluctuer légèrement en fonction des périodes. Par ailleurs, il faut rappeler ici que la source utilisée ne permet pas une mesure fiable des revenus du patrimoine. Ceux-ci sont largement sous-estimés, en particulier les revenus du patrimoine financier.

(2) La part des revenus soumis à prélèvements libératoires, ajoutés aux revenus mesurés avant 2002 par l'ERF, n'est pas nécessairement la même dans les deux catégories, actifs et inactifs.

6. Composition du niveau de vie selon les déciles en 2004



Champ : Individus appartenant à des ménages dont le revenu déclaré au fisc est positif ou nul et dont la personne de référence n'est ni étudiante ni militaire du contingent.

Source : INSEE-DGI, enquêtes Revenus fiscaux 2004.

4. Les inégalités monétaires sur la période

Sur les huit dernières années disponibles, de 1996 à 2004, les inégalités évoluent peu (tableau 2). On constate néanmoins une très légère tendance à la baisse, que ce soit au travers du rapport interdécile, ou des rapports entre les déciles extrêmes et la médiane. Ces indicateurs sont par nature structurels. De ce fait, l'analyse de leurs évolutions doit se faire sur longue période.

De manière à essayer de mieux appréhender les extrêmes de la distribution, on a reporté dans le tableau le rapport p95/p5. Celui-ci représente le rapport de la limite des niveaux de vie des 5 % d'individus les plus aisés sur les 5 % les plus modestes. Là encore, on observe plutôt une tendance à la baisse sur la période. Le saut entre 2002 et 2003 s'explique en grande partie par une modification de la méthodologie de l'enquête, permettant une meilleure couverture par celle-ci des individus les plus en difficulté.

L'indice de Gini est un indicateur synthétique des inégalités. Un indice égal à 1 décrit la situation la plus inégalitaire, où l'ensemble des revenus serait détenu par une seule personne, inversement un indice de 0 correspon-

drait à une situation d'égalité parfaite des revenus entre les individus. Le fléchissement de cet indice entre 1996 et 1998 indique une concentration moins forte des niveaux de vie et ainsi, une diminution globale des inégalités.

**2. Principaux indicateurs d'inégalité et de concentration
de niveau de vie depuis 1996**

	1996	1998	2000	2002	2002(*)	2003	2004
D9/D1	3,35	3,26	3,27	3,20	3,21	3,17	3,14
D5/D1	1,83	1,79	1,78	1,77	1,76	1,76	1,74
D9/D5	1,83	1,83	1,80	1,81	1,82	1,81	1,80
p95/p5	4,91	4,72	4,77	4,66	4,55	4,75	4,74
Indice de Gini (en %)	27,10	26,80	27,20	26,70	26,90	26,90	26,80
S20	9,20	9,40	9,10	9,60	9,60	9,60	9,60
S50	31,60	31,60	31,40	32,00	31,90	31,90	32,00
S80	63,50	63,40	63,00	63,50	63,30	63,40	63,40

Champ : Individus appartenant à des ménages dont le revenu déclaré au fisc est positif ou nul et dont la personne de référence n'est ni étudiante ni militaire du contingent.

Note : (*) Année 2002 réropolée qui correspond à une nouvelle série d'enquêtes Revenus fiscaux prenant en compte les revenus soumis à prélèvements libératoires.

Source : INSEE-DGI, enquêtes Revenus fiscaux de 1996 à 2004.

Mais la réduction des inégalités apparaît plus clairement dans le bas de la distribution à travers les taux de pauvreté monétaire (Dell et Legendre, 2003). On ne développera pas cet aspect ici. Le lecteur intéressé pourra consulter, par exemple, INSEE (2006a).

Même si la répartition des revenus évolue elle aussi très peu sur la période, elle reste inégalitaire, comme en témoignent les mesures de concentration. Ainsi, en 2004, les 20 % des individus aux niveaux de vie les plus faibles détiennent seulement 9,6 % de la masse des revenus par équivalent adulte (S20). La moitié des individus les plus modestes en détient 32 %. Enfin les 20 % des individus les plus aisés détiennent près de 37 % de la masse des revenus par unité de consommation. L'ampleur des inégalités est en outre sous-évaluée. Les revenus du patrimoine, dont la détention se concentre chez les ménages les plus aisés, ne sont en effet pris en compte que partiellement dans l'enquête Revenus fiscaux.

Références bibliographiques

- Baclet A. (2006) : « Les seniors : des revenus plus faibles pour les plus âgés, compensés par un patrimoine plus élevé » in *Les revenus et le patrimoine des ménages*, INSEE-Références.
Disponible sur http://www.insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/ref/REVPMEN06c.PDF
- Berger E. (2006) : « Les prestations familiales et de logement en 2005 », *Études et Résultats, DREES*, n° 544, décembre.
Disponible sur <http://www.sante.gouv.fr/drees/etude-resultat/er544/er544.pdf>
- Burricand C. et A. Deloffre (2006) : « Les pensions perçues par les retraités fin 2004 », *Études et Résultats, DREES*, n° 538, novembre.
Disponible sur <http://www.sante.gouv.fr/drees/etude-resultat/er538/er538.pdf>
- Burricand C. et A. Deloffre (2007) : « L'évolution des retraites versées entre 2000 et 2004 », *Études et Résultats, DREES*, n° 556, février.
Disponible sur <http://www.sante.gouv.fr/drees/etude-resultat/>
- Chevalier P., O. Guillemin, A. Lapinte et J-P. Lorgnet (2006) : « Les évolutions de niveau de vie entre 1970 et 2002 » in *La société française*, Données sociales, INSEE-Références.
Disponible sur http://www.insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/DONSOC06yx.PDF
- Dell F. et N. Legendre (2003) : « De 1996 à 2000, la pauvreté relative baisse puis se stabilise », *INSEE Première*, n° 942, décembre.
Disponible sur http://www.insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/IP942.pdf
- Demailly D. et É. Raynaud (2006) : « Revenus et pauvretés depuis 1996 » in *Les revenus et le patrimoine des ménages*, INSEE-Références.
Disponible sur : http://www.insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/ref/REVPMEN06b.PDF
- INSEE (2006a) : *Les revenus et le patrimoine des ménages*, INSEE-Références.
- INSEE (2006b) : « Fiches thématiques » in *Les revenus et le patrimoine des ménages*, INSEE-Références.
Disponible sur http://www.insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/ref/REVPMEN06f.PDF
- INSEE (2006c) : *France, portrait social*, INSEE-Références. Disponible sur http://www.insee.fr/fr/ppp/publications/ficref_frame.asp?ref_id=FPORSOC06
- INSEE (2006d) : *Les salaires en France*, INSEE-Références. Disponible sur http://www.insee.fr/fr/ppp/publications/collect_ref.asp?coll=13&paru=1&avis=2&pres=1

INSEE (2006-2007) : *L'économie française*, INSEE-Comptes et dossiers.

Legendre N. (2004) : « Évolution des niveaux de vie de 1996 à 2001 », *INSEE Première*, n° 947, janvier.

Disponible sur http://www.insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/IP947.pdf

Nivière D. (2006) : « Les allocataires de minima sociaux en 2005 », *Études et Résultats, DREES*, n° 539, novembre.

Disponible sur <http://www.sante.gouv.fr/drees/etude-resultat/er539/er539.pdf>

Complément B

La contribution des patrimoines à la dynamique de la consommation des ménages

André Babeau

BIPE

1. Introduction

L'évolution du pouvoir d'achat du *revenu* des ménages joue évidemment un rôle central dans la détermination de leur consommation. On se préoccupe cependant trop rarement de l'influence que peuvent exercer sur cette consommation les *variables liées à l'évolution de leur patrimoine*. Pourtant, la présence d'actifs patrimoniaux, ne serait-ce que par la sécurité financière qu'elle procure, n'est pas sans exercer une influence sur le niveau ou la dynamique de la consommation et donc sur le taux d'épargne des ménages.

Dans la présente note, on abordera successivement trois aspects des influences que peuvent avoir les variations de patrimoine sur la consommation des ménages :

- les influences exercées du seul fait de la détention d'un patrimoine dont la valeur est susceptible de changer ;
- les influences liées à des transmissions d'actifs patrimoniaux à titre onéreux ;
- enfin, les influences dues aux transmissions de patrimoine à titre gratuit.

Dans les trois cas, une observation menée au niveau macroéconomique du secteur des ménages (S.14) présente déjà un intérêt certain. Mais le passage à un niveau méso-économique par groupe de ménages et, en particulier, par classe d'âges est encore beaucoup plus riche en matière d'interprétation des différentes relations mises en évidence.

2. Trois facteurs d'influence des patrimoines sur la consommation

2.1. Plus-values latentes avec ou sans « extraction »

Il faut distinguer ici l'« effet de richesse » tel qu'il est apparu dans la littérature économique entre les deux guerres, de l'« extraction » des plus-values latentes, phénomène beaucoup plus récent lié à la grande diffusion du crédit hypothécaire, notamment dans des pays comme les États-Unis ou le Royaume-Uni.

2.1.1. L'influence des plus-values latentes sans « extraction »

On est ici, en principe, en pays de connaissance puisqu'il ne s'agit de rien de moins que des fameux « effets de richesse » (ou de pauvreté) mis en évidence par Pigou dans l'entre-deux-guerres et réinterprétés par Don Patinkin dans les années soixante. Franco Modigliani, à cette même époque, mettait en avant l'existence d'un ratio patrimoine/revenu « souhaité » par les ménages. Si, pour une raison ou pour une autre, ce ratio venait à être dépassé, les ménages ajustaient leur comportement en consommant plus, ce qui contribuait donc à abaisser leur taux d'épargne et vice versa. Par manque d'information sur les patrimoines, cet « effet de richesse » est, pendant plusieurs décennies, resté au stade de la connaissance conceptuelle.

Depuis une quinzaine d'années, avec le progrès des comptabilités patrimoniales, qui concernent à présent entre 25 et 30 pays au monde, et des enquêtes menées sur les patrimoines des ménages qui peuvent en concerner une quinzaine d'autres (Davies *et al.*, 2006), les travaux économétriques se sont multipliés et sont certainement encore perfectibles. Les résultats obtenus varient évidemment d'un pays à l'autre, mais, dans l'ensemble, la théorie des effets de richesse semble bien confirmée : pendant un temps plus moins long, toute augmentation prononcée des patrimoines financiers ou non financiers des ménages est suivie d'une baisse plus ou moins significative de leur taux d'épargne, résultant du fait qu'à croissance des revenus donnée, celle de la consommation lui est supérieure.

S'agissant des causes des variations fortes de la valeur des patrimoines, il est toutefois rare que les fluctuations de ce taux d'épargne net soient au premier rang. Les travaux récents sur la dynamique des patrimoines aboutissent au contraire en général à insister sur *le rôle central des variations de prix* dans les fluctuations de la croissance des patrimoines. Selon les pays, ce sont tantôt les évolutions des prix des logements, tantôt les évolutions des prix des portefeuilles de valeurs mobilières qui exercent la plus forte influence sur les variations du taux d'épargne des ménages.

Dans le tableau 1, on vérifie bien que les contributions des « volumes » (investissements physiques et placements financiers) à la croissance du patrimoine global des ménages varient assez peu d'une année à l'autre. En revanche, les contributions des « prix » sont d'une grande volatilité : en 1999,

ces contributions sont fortes et également réparties entre actifs financiers et actifs non financiers ; de 2000 à 2003, elles sont beaucoup plus faibles et sont en particulier nulles ou négatives en ce qui concerne les actifs financiers (éclatement de la « bulle internet ») ; enfin, de 2003 à 2005, elles sont à nouveau importantes, mais très largement dues à l'augmentation des prix de l'immobilier.

1. Contributions des plus-values patrimoniales à la croissance globale du patrimoine global des ménages en France brut d'endettement au cours des années récentes

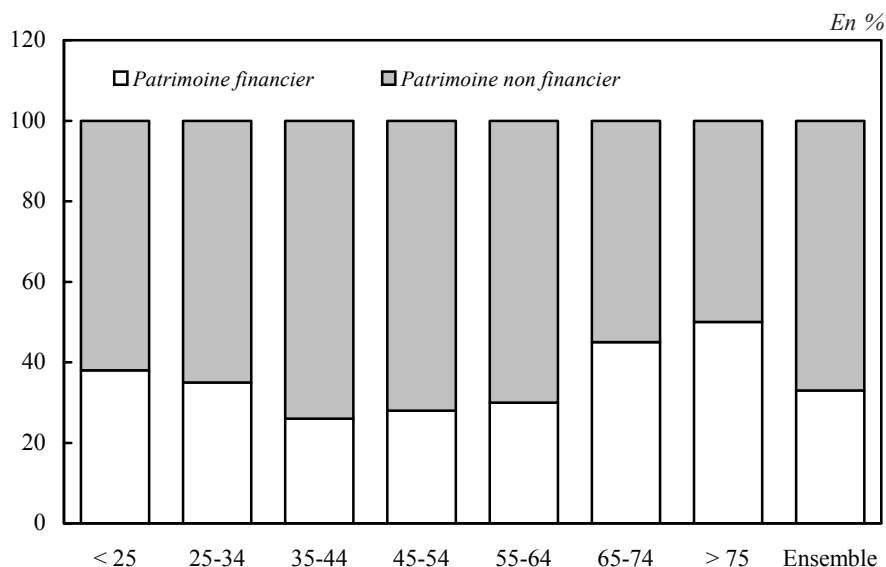
	Contribution des investissements et placements financiers	Contribution des plus-values financières	Contribution des plus-values immobilières	Autres contributions ^(*)	Taux de croissance annuel du patrimoine ^(**)
	En % du patrimoine d'ouverture				En %
1999	3,2	4,5	4,9	- 0,1	12,0
2000	2,4	0,1	3,6	0,2	6,3
2001	2,9	- 2,1	5,6	- 0,1	6,2
2002	2,7	- 1,4	6,0	0,5	7,4
2003	2,6	0,9	7,9	0,3	11,9
2004	2,7	0,8	9,8	0,5	13,4
2005	2,7	1,8	9,1	0,3	13,7
2006	2,2	1,4	3,5	0,2	7,0

Notes : (*) Somme des flux de placements financiers (AF7 dans les comptes nationaux) + changements et autres changements, en volume des placements financiers (AW) + autres changements en volume des placements non financiers (ACV) ; (**) La somme algébrique des contributions n'est pas égale au taux de croissance annuel du patrimoine. Lors de la prochaine publications des comptes, les chiffres de la croissance du patrimoine seront plus proches de cette somme.

Source : Comptes nationaux.

Quant à la répartition des plus-values latentes par classe d'âge, elle dépend aussi de la nature de ces plus-values (cf. graphique 1) : s'il s'agit surtout de plus-values immobilières, ce sont plutôt les ménages de 35 à 54 ans qui seront favorisés car leur logement représente de loin la plus grande partie de leur patrimoine ; si, au contraire, il s'agit surtout de plus-values boursières, ce sont les ménages de plus de 65 ans qui en seront les principaux bénéficiaires ; les portefeuilles de titres représentent en effet une fraction importante de leur patrimoine total.

La composition du patrimoine des ménages par classe d'âge en 2005



Source : BIPE.

2.1.2. L'influence des plus-values latentes avec « extraction »

On est toujours ici dans le domaine des *plus-values latentes et non réalisées*, mais la forte hausse du prix des logements qui a prévalu entre 2000 et 2006 dans des pays comme les États-Unis ou le Royaume-Uni a permis de mieux explorer les divers canaux de transmission qui vont de l'apparition de plus-values latentes à l'augmentation de la consommation⁽¹⁾. On en conclut à la place très importante occupée par la *valeur du logement* comme gage des emprunts hypothécaires. Toute hausse prononcée des prix de l'immobilier ouvre aux ménages une nouvelle capacité d'endettement : les ménages propriétaires non endettés peuvent être tentés par cette nouvelle capacité d'emprunt ; les propriétaires endettés constatent quant à eux qu'ils sont devenus trop prudents par rapport à la valeur du gage qu'ils peuvent offrir et décident donc d'accroître leur dette hypothécaire : on a alors affaire au très important développement de la littérature portant sur le « *mortgage equity withdrawal* » (MEW)⁽²⁾. La « mobilisation » des plus

(1) Le SEC 1996 distingue d'ailleurs les plus-values latentes « neutres » correspondant au fait que le prix de l'actif considéré n'a fait que suivre l'inflation mesurée par l'indice des prix à la consommation et les plus-values latentes « réelles » qui proviennent du fait que le prix de l'actif considéré a progressé plus vite que l'inflation.

(2) On trouvera l'une des premières mesures du MEW et de sa relation avec la consommation des ménages dans Davey (2001).

values latentes par le recours à l'emprunt permet de financer tel ou tel type de consommation, biens durables ou autres : la plupart des économistes conviennent du fait que la croissance américaine très soutenue de la première moitié de la décennie 2000-2010 doit beaucoup à l'« *housing equity withdrawal* » (HEW)⁽³⁾ pratiqué par les ménages, avec le généreux concours des banques.

En France, la « recharge d'hypothèque » récemment introduite ne correspond pas vraiment à une « extraction » de plus-value, mais plutôt au renouvellement d'une capacité d'emprunt en raison de l'amortissement du premier crédit hypothécaire contracté. Son influence sur la consommation devrait donc être plus modeste que celle des pratiques observées, en ce domaine, dans les pays anglo-saxons.

2.2. Revente de logements et plus-values « réalisées »

On peut franchir une étape et, au-delà de la présence de plus values latentes, s'interroger sur l'influence que peut avoir sur la consommation la « réalisation » de plus-values au sens où l'entendent, par exemple, les gestionnaires de portefeuille.

2.2.1. L'influence des plus-values réalisées

La distinction entre *plus-values latentes* et *plus-values réalisées* n'est pas souvent faite par les économistes ; elle l'est, au contraire en permanence par les responsables de la gestion d'actifs, notamment dans les sociétés d'assurance. On sait que la « réalisation » de plus-values (« nominales » ou « réelles ») résulte du fait de vendre un actif à un prix supérieur à son prix d'achat. Cette revente peut naturellement concerner un actif immobilier (logement, par exemple) ou un actif financier (actions de société, par exemple).

Beaucoup d'économistes croient que les *plus-values réalisées* font partie du revenu disponible des ménages puisqu'elles devraient être intégrées aux revenus de la propriété. Pourtant, de façon tout à fait légitime, il n'en est rien : les revenus de la comptabilité nationale sont en effet soit des revenus tirés de la production, soit des revenus de transferts. Les plus-values réalisées ne relèvent ni de l'une, ni de l'autre catégorie, il s'agit en l'occurrence du résultat d'une simple opération de gestion de patrimoine : un élément d'actif a été revendu à un prix supérieur à celui auquel il avait été acquis.

Mais le fait que les plus-values réalisées ne soient pas prises en compte dans la comptabilité nationale au niveau du revenu disponible n'interdit pas pour autant d'essayer de les mesurer et de se poser la question d'une éventuelle influence de leur part sur les comportements de consommation des ménages.

(3) Pour une définition rigoureuse du HEW, on peut se référer aux publications de la Bank of England, notamment page 10 de l'*Inflation Report*, du mois d'août 2004.

La détermination du montant des plus-values réalisées est particulièrement délicate (Babeau, 2002) car les sources d'informations sont dispersées et aucune synthèse convaincante n'en est nulle part disponible. On peut estimer cependant que, lors d'années de forte croissance des prix de l'immobilier ou des indices boursiers, le montant total des plus-values réalisées par les ménages peut dépasser, dans un pays comme la France, la cinquantaine de milliards d'euros, soit quelque 5 % de leur revenu disponible.

Concrètement, *la réalisation de plus-values immobilières ou boursières* – indépendamment du sentiment de confiance qu'elle génère puisque ces plus-values qui n'étaient que latentes ont changé de statut - *se traduit par une augmentation plus ou moins durable de la liquidité du patrimoine des vendeurs* et par une réduction de celle des acheteurs. Si les ventes sont supposées faites par les ménages à d'autres secteurs institutionnels (SNF – sociétés non financières –, mais surtout SF – sociétés financières), c'est le patrimoine des ménages qui devient plus liquide. Il est alors légitime de s'interroger sur les conséquences de cette plus grande liquidité sur leur consommation. Si les transactions ont lieu, au contraire, entre ménages, les choses sont évidemment plus complexes et il faut s'interroger sur la « résultante » en matière de consommation d'un accroissement de la liquidité du patrimoine des vendeurs et de la réduction de la liquidité du patrimoine des acheteurs.

De telles études, assurément complexes, n'ont à notre connaissance jamais encore été effectuées et restent donc à faire dès qu'on pourra disposer d'informations suffisamment précises sur les plus-values réalisées par les ménages, ainsi que sur les vendeurs et acheteurs impliqués dans les différents types de transaction.

2.2.2. *La revente de logements par les ménages*

Par rapport à l'étude des plus-values réalisées, on a ici affaire à la fois à un étrécissement et à un élargissement. Étrécissement, puisqu'on ne se préoccupe que des transactions portant sur des logements, élargissement puisqu'on ne prend pas en compte le seul montant de l'éventuelle plus-value réalisée à l'occasion de la transaction, mais le montant total de cette transaction.

On possède heureusement beaucoup plus d'informations sur les transactions concernant les logements anciens que sur les plus-values réalisées à cette occasion. La très grande majorité de ces transactions a lieu, en France, entre ménages : il existe cependant, on le sait, un certain flux de revente de logements des investisseurs institutionnels en direction des ménages. Le tableau 2 montre que les achats de logements anciens par les ménages sont en augmentation entre 1999 et 2003. De 2004 à 2006, ils restent à un haut niveau, manifestant bien le dynamisme de ce marché au cours de cette période.

2. Les transactions concernant les logements anciens

En milliards d'euros fin d'année

	Montant des transactions	
	En milliards d'euros	En % par rapport au RDB des ménages
1999	63,1	7,2
2000	64,7	7,0
2001	73,0	7,5
2002	86,3	8,5
2003	109,8	10,5
2004	105,6	9,7
2005	117,5	10,4
2006	131,5	11,2

Source : Modèle DESPINA.

Les vendeurs de logements anciens sont très majoritairement des ménages dont la personne de référence a plus de 55 ans : c'est souvent aux alentours de la cessation d'activité que se produit, par exemple, ce que les Britanniques appellent le « *down-sizing* », passage d'un logement devenu trop grand à un logement souvent sur un site différent et mieux proportionné aux besoins de la période de retraite. En 2000, les reventes de logements anciens ont représenté, par exemple, en ressources supplémentaires, près de 11 % du revenu disponible des ménages appartenant à la classe d'âge 65-74 ans, mais seulement quelque 3 % du revenu disponible des ménages appartenant à celle des 25-34 ans (Babeau et Zeana, 2005). Les plus jeunes sont en revanche majoritairement acheteurs de logements anciens ; la primo-accession qui avait lieu jadis en France très souvent par achat de logements neufs utilise fréquemment aujourd'hui le canal des logements anciens. Ainsi, en 2000, les achats de logements anciens par des ménages appartenant à la classe d'âge des 25-34 ans représentaient un emploi égal à plus de 12 % de leur revenu disponible, alors que cet emploi ne s'élevait qu'à 0,3 % du revenu disponible des ménages d'au moins 75 ans. Pour la classe d'âge des 25-34 ans, l'importance de cette dépense dans l'ensemble des « emplois » des ménages contribue évidemment à grever leur pouvoir d'achat « effectif » et, toutes choses égales d'ailleurs, à comprimer leur consommation.

3. Achats et ventes de logements anciens par les ménages selon les classes d'âges en 2000

En % du RDB de chaque classe d'âges

	Classes d'âges						
	< 25	25-34	35-44	45-54	55-64	65-74	> 75
Achats de logements anciens	6,8	12,4	8,3	5,6	3,3	1,3	0,3
Ventes de logements anciens	2,8	3,4	4,7	5,5	8,7	10,7	6,7
Achats nets de logements anciens	4,0	9,0	3,6	0,1	- 5,4	- 9,4	- 6,4

Source : Observatoire du financement du logement (OFL de CSA).

Du point de vue de la composition des patrimoines, ces reventes de logements des ménages plus âgés vers les plus jeunes ont évidemment pour effet d'accélérer la « financiarisation » des patrimoines des ménages âgés et d'accroître au contraire la part de l'immobilier dans celui des ménages plus jeunes. Du point de vue de la consommation, c'est à nouveau en termes *d'évolution de la liquidité du patrimoine* qu'il faut analyser l'influence possible de ces transactions. S'agissant des acquéreurs, la liquidité de leur patrimoine est réduite et leurs charges souvent accrues en raison du poids du remboursement des emprunts liés à l'acquisition : tout cela joue donc en faveur d'une hausse de leur taux d'épargne et d'une consommation qui peut rester contrainte pendant un temps plus ou moins long. En ce qui concerne les vendeurs, on a naturellement affaire à une augmentation de la liquidité du patrimoine. Le produit de la vente peut certes être replacé rapidement sur un autre actif de nature immobilière (le « *downsizing* ») ou financière, mais il peut aussi financer une consommation supplémentaire (voyages, changement de véhicule...). On ne peut pas non plus exclure qu'il soit utilisé, au moins en partie, pour réaliser des donations aux jeunes générations, transmissions qui, à leur tour, peuvent naturellement exercer une influence sur la consommation des donataires comme nous l'expliquons ci-dessous.

Si un ménage âgé préfère conserver son logement plutôt que de le revendre, de nouvelles possibilités s'offrent en France à lui pour financer sa consommation avec l'introduction du *viager hypothécaire* dont les prochaines années nous diront s'il est vraiment susceptible de jouer un rôle significatif dans le budget des ménages âgés.

2.3. Donations et héritages

Dans les pays développés, les flux de donations et héritages entre ménages sont considérables. En France, en 2006, c'est sans doute quelque 90 milliards d'euros qui ont été transmis des générations âgées vers les plus jeunes, soit environ 8 % du revenu disponible de l'ensemble des ménages. Il est probable que, dans ce flux, les héritages sont encore majoritaires, mais la part des donations pourrait bien s'accroître, en raison du vieillissement de la population, et aussi du fait des incitations mises en œuvre par les pouvoirs publics.

2.3.1. Donations : un fort soutien à la consommation

Du côté des donateurs, les donations faites sont importantes dès l'âge de 55 ans : elles représentaient en effet en 2000 (Babeau et Zeana, 2005, p. 953) un emploi s'élevant à 6 % du revenu disponible des 55-64 ans, 9 % de celui des 65-74 ans et près de 14 % de celui des plus de 75 ans. Il s'agit très souvent de donations aux enfants ou aux petits-enfants. Rapportées à leur revenu disponible, les donations représentent une ressource qui s'élève à plus de 6 % pour les classes d'âge ayant moins de 35 ans (*cf.* tableau 4).

4. Donations reçues et donations faites selon les classes d'âges en 2000

En % du RDB de la classe d'âges

	Classes d'âges						
	< 25	25-34	35-44	45-54	55-64	65-74	> 75
Donations reçues	6,2	6,1	4,6	3,5	2,2	0,5	0,1
Donations faites	0,4	0,1	0,1	1,4	6,1	9,0	13,8
Donations nettes reçues	5,8	6,0	4,5	2,1	-3,9	-8,5	-13,7

Source : Enquête Mutations à titre gratuit (MTG de la DGI).

Globalement, les donations sont constituées à peu près pour moitié de biens immobiliers et pour moitié d'actifs financiers (y compris les espèces) (Marini, 2002-2003). Dans les deux cas, on a affaire à *un soutien à la consommation des jeunes* : s'il s'agit d'actifs financiers et plus encore d'espèces, le soutien est immédiat ; s'il s'agit d'un logement qui puisse faire office de logement principal, le soutien est plus indirect, mais il n'en est pas moins important puisqu'il évite au ménage de s'endetter au titre de son habitat et donc d'être obligé d'accroître son taux d'épargne pour faire face aux charges de remboursement. Ce soutien apporté à la consommation des jeunes par ces donations peut être apprécié en observant que le taux d'épargne brut des moins de 25 ans est probablement négatif et que celui des 25-34 ans ne dépasse sans doute pas 10 %, pour un taux d'épargne global de près de 16 %.

Au total, les donations en faveur des classes d'âge jeunes soutiennent leur consommation et, ce faisant, sont donc susceptibles de contribuer à une *baisse du taux d'épargne macroéconomique*.

2.3.2. Héritages transmis : un soutien direct et indirect

Les héritages transmis proviennent massivement des ménages de plus de 75 ans et ils bénéficient surtout à des ménages dont l'âge est compris entre 45 et 74 ans (cf. tableau 5) (Babeau et Zeana, 2005, p. 953).

5. Héritages transmis et héritages reçus par classe d'âges en 2000

En % du RDB de la classe d'âges

	Classes d'âges						
	< 25	25-34	35-44	45-54	55-64	65-74	> 75
Héritages reçus	2,7	1,9	2,7	4,3	5,5	5,6	4,5
Héritages transmis	0,1	0,2	0,2	0,7	2,1	7,2	29,3
Héritages nets reçus	2,6	1,7	2,5	3,6	3,4	-1,6	-24,8

Source : Enquête Mutations à titre gratuit (MTG de la DGI).

L'âge des bénéficiaires indique qu'il s'agit alors le plus souvent de ménages déjà propriétaires de leur logement. Le soutien à la consommation, notamment après revente du bien immobilier transmis, peut donc être significatif, mais on ne peut exclure non plus que ces transmissions soient pour partie utilisées pour réaliser des donations au profit de la troisième génération. On vient de voir qu'à ce niveau la contribution au financement de la consommation est très importante.

3. Conclusion

Comme on le voit, les facteurs patrimoniaux susceptibles d'exercer une influence sur la consommation des ménages sont nombreux et divers : effet de richesse classique, extraction de la plus-value latente par accroissement du passif, utilisation de la plus-value réalisée, effet de liquidité dû à la vente de certains actifs, et, enfin, influence des transmissions à titre gratuit stimulant d'autant plus la consommation que le taux marginal d'épargne du ménage-origine est fort et que celui du ménage destinataire est faible.

L'importance du rôle joué dans la dynamique de la consommation par les actifs patrimoniaux simplement détenus ou transmis ou vendus est telle que *l'on ne peut plus se passer de prévisions en matière d'évolution des patrimoines financier et non financier des ménages*. Il est d'ailleurs étonnant qu'on n'y soit pas venu plus tôt car la prévision de l'évolution des patrimoines des ménages, au moins dans leur décomposition simple entre actifs financiers et actifs non financiers et celle de leur passif, repose sur un assez petit nombre de paramètres dont certains, au surplus, sont assez faciles à prévoir, au moins dans leurs ordres de grandeur plausibles (taux d'épargne brut et net, consommation de capital fixe, montant global des crédits nouveaux et des remboursements...).

Établissons donc la liste, concernant le secteur des ménages, des différentes variables patrimoniales sur lesquelles devrait porter la prévision à un horizon de 2 à 3 ans : patrimoine brut d'endettement, passif total, montant des transactions sur les logements anciens, montant des héritages transmis et des donations faites. Toutes ces variables devraient en effet figurer, d'une façon ou d'une autre, dans la fonction macroéconomique de partage du revenu des ménages entre consommation et épargne.

S'agissant du seul *patrimoine brut*, rappelons que pour en faire une prévision, il faut en fait passer par la prévision année par année :

- de la FBCF des ménages et de la consommation de capital fixe ;
- du montant global de placements financiers des ménages ;
- de l'évolution des prix de l'immobilier bâti et non bâti et de celle des prix des actifs financiers transitant par les marchés (actions et obligations cotées) ou faisant l'objet d'évaluations spécifiques (titres non cotés).

Le montant des *transactions sur les logements anciens* devrait également, de son côté, pouvoir faire l'objet d'une prévision qui dépendra, entre autres, des taux d'intérêt hypothécaires et du niveau atteint par les prix de ces logements.

Le *passif* devrait être prévu en faisant appel séparément à la production de crédits nouveaux et au montant des remboursements en capital qui dépend, bien sûr, du stock d'encours et de la durée réelle des différents emprunts souscrits.

Le montant des *héritages transmis* devrait aussi pouvoir faire l'objet de prévisions à partir du moment où l'on a de bonnes informations sur les patrimoines moyens par classe d'âge et sur les variables démographiques (effectifs et taux de mortalité dans les différentes classes d'âge). Quant aux *donations* enfin, elles devraient pouvoir être anticipées à partir d'un bon historique et d'une analyse approfondie des effets exercés par les mesures d'encouragement qui peuvent être prises à un moment donné.

Dans tout ce qui précède, on aura noté une étroite imbrication des *variables réelles* et des *variables financières*. Celles-ci ne doivent en effet plus être tenues en lisière comme elles l'ont été trop longtemps, de façon parfois inexplicable. Nous ne soutenons pas que cette nouvelle approche est facile, notamment parce que la mesure même de certaines variables n'est pas sans poser de sérieux problèmes ; mais aussi parce qu'on est souvent dans le cas de causalités circulaires : par exemple, si l'évolution du patrimoine est indispensable pour prévoir le taux d'épargne, la connaissance de celui-ci est évidemment nécessaire pour projeter la valeur des patrimoines.

Cependant, seule cette approche exigeante, faisant appel à la fois aux variables réelles et aux variables financières, et passant par une analyse non pas seulement macroéconomique mais par type de ménage, nous paraît capable de faire progresser sensiblement à la fois nos connaissances et la qualité des prévisions dans le domaine considéré. Un domaine, rappelons-le, où les points d'inflexion du taux d'épargne des ménages restent partout toujours aussi difficiles à prévoir et, parfois même d'ailleurs, à expliquer *a posteriori*.

Références bibliographiques

- Babeau A. (2002) : « Le trou noir des plus-values réalisées », *Sociétal*, n° 36, 2^e trimestre, pp. 15-19.
- Babeau A. et A. Zeana (2005) : « Le cycle de vie au travers des comptes nationaux », *Revue Économique*, vol. 56, n° 4, juillet, pp. 939-963.
- Bank of England (2004) : *Inflation Report*.
Disponible sur <http://www.bankofengland.co.uk/publications/inflationreport/ir04nov.pdf>
- Davey M. (2001) : « Mortgage Equity Withdrawal and Consumption », *Bank of England Quarterly Bulletin*, vol. 41, n° 1, printemps, pp. 100-103.
- Davies J.B., S. Sandstrom, A.F. Shorrocks et E.N. Wolf (2006) : *The World Distribution of Household Wealth*, Mimeo, 5 décembre.
- Marini Ph. (rapporteur général) (2002-2003) : « Successions et donations : des mutations nécessaires », *Les Rapports du Sénat*, Commission des Finances, n° 65, 170 p.

Complément C

Dispersion des revenus et hétérogénéité des structures de consommation, vers la notion de *pouvoir d'achat effectif catégoriel*

Céline Mareuge et Nicolas Ruiz

Centre d'analyse stratégique

Si le sentiment persistant de dégradation de leur pouvoir d'achat exprimé par les français appelle un diagnostic qui dépasse l'analyse conjoncturelle, ce dernier est compliqué par le fait que les indicateurs statistiques usuels n'attestent pas, voire démentent la perception qu'ont les ménages des évolutions de leur pouvoir d'achat. Les données agrégées et les indicateurs synthétiques de la comptabilité nationale permettent en effet d'appréhender une réalité macroéconomique objective qui est difficilement perceptible au niveau individuel. En revanche, le raisonnement en termes de moyenne n'est pas toujours adapté à la représentation d'une réalité de plus en plus complexe et éclatée qui est celle des trajectoires individuelles. Pour donner une consistance statistique à la disparité des évolutions de pouvoir d'achat vécues, l'analyse qui suit propose, en conséquence, une approche meso-économique fondée sur des observations individuelles et l'élaboration d'indicateurs *catégoriels*.

1. Méthodologie : de la nécessité d'une approche meso-économique

L'acception statistique usuelle de la notion de pouvoir d'achat s'appuie sur la définition qu'en donne la comptabilité nationale en dynamique. Autrement dit, il est communément admis que l'évolution du pouvoir d'achat des ménages se mesure en rapportant les évolutions du revenu disponible brut

des ménages⁽¹⁾ (RDB) au déflateur de la consommation. Cette approche macroéconomique de la variation réelle du revenu n'est pas complètement satisfaisante, ni sur le plan empirique pour les raisons évoquées en introduction, ni sur le plan théorique parce qu'elle suppose qu'existe un consommateur *moyen*, ce qui ne peut être admis que sous couvert d'hypothèses très restrictives, impliquant notamment de poser que les consommateurs ont des comportements quasi homogènes⁽²⁾. Postuler qu'existe un consommateur *représentatif* est une alternative non moins contraignante. Pour faire exister ce consommateur, il faut en effet admettre que tous les consommateurs ont la même classe de préférence dites préférence piglog (pour *price-independent generalized logarithmic preferences*) (voir Muellbauer, 1976 et Deaton et Muellbauer, 1980). Les limites théoriques des modèles macroéconomiques comme l'impasse empirique de l'approche par la moyenne incitent ainsi à rechercher un cadre de lecture plus fin des évolutions de pouvoir d'achat.

1.1 Démarche méthodologique et données statistiques

Adopter une approche méso-économique permet en l'occurrence de prendre en compte l'hétérogénéité de la structure de consommation des ménages sans tomber dans le travers de l'individualisme. La démarche que nous proposons ici consiste à partir de données strictement microéconomiques pour construire des catégories de ménages, discriminées selon des critères sociodémographiques pertinents, au sens où ils sont bien déterminants des structures de consommation. Cette approche permet d'obtenir des résultats plus représentatifs puisque fondés sur l'observation de trajectoires individuelles, tout en demeurant lisibles puisque agrégés dans des catégories homogènes de ménages. Le pouvoir d'achat, en tant qu'indicateur, étant une fraction qui rapporte les évolutions de revenus à un indice des prix à la consommation, la démarche est appliquée successivement à ces deux éléments, même si la présomption est forte que les trajectoires individuelles de revenus et plus encore de revenus « libérés »⁽³⁾ des consommations contraintes divergent davantage que les niveaux d'inflation subis. Il s'en suit une analyse en trois temps. Le premier est celui de la construction d'indices de prix catégoriels destinés à apprécier dans quelle mesure les trajectoires d'inflation individuelles divergent de la moyenne. Le deuxième temps est

(1) Le RDB des ménages est constitué des revenus primaires (revenus d'activité et revenus du patrimoine), des transferts sociaux et autres prestations sociales reçues (les pensions de retraite, les indemnités de chômage et les prestations d'assurance sociale des régimes privés) nets des impôts directs et des cotisations sociales versées.

(2) Cette hypothèse revient à admettre que les consommateurs ont des préférences quasi homothétiques avec des pentes de courbes d'Engel identiques (voir Gorman, 1959).

(3) Le terme de revenu « libéré » a été initialement employé par le BIPE pour qualifier le revenu disponible brut des ménages déduction faite des dépenses contraintes (*cf.* section 3 *infra*).

celui de l'évaluation du poids des dépenses contraintes par catégories de ménages, préalable nécessaire à la mesure de revenus libérés catégoriels qui, déflatés dans un troisième et dernier temps, fondent la notion de *pouvoir d'achat effectif catégoriel*.

Sur le plan pratique, cette démarche méthodologique nécessite de mobiliser la presque totalité des données disponibles de la statistique publique, au niveau individuel, c'est-à-dire ménage par ménage, pour ce qui concerne leurs structures de consommation et leurs revenus. Données de prix mises à part⁽⁴⁾, les résultats qui suivent sont ainsi fondés sur l'enquête « Budget des familles » (BDF) de l'INSEE et l'enquête « Revenus fiscaux » (ERF) qui dépend de l'INSEE et de la Direction générale des impôts.

BDF recense, auprès d'un échantillon représentatif de quelque 10 000 ménages, la totalité des dépenses, des consommations non monétaires et des ressources de ces ménages ainsi que des informations concernant leurs caractéristiques sociodémographiques. Ce recensement s'opère à la fois par voie de questionnaire pour renseigner les caractéristiques sociodémographiques du ménage, ses revenus ainsi que ses dépenses importantes ou régulières, et par auto-collecte via un carnet de dépenses remis au ménages chargé d'enregistrer ses dépenses quotidiennes ainsi que les petites dépenses irrégulières. À chacune des dépenses enregistrées est allouée une période de référence, puis elles sont extrapolées pour l'année. Constitué sur un échantillon homogène de cent ménages, une moyenne de ces dépenses extrapolées permet de reconstituer un budget représentatif. Comme BDF existe depuis 1979 dans sa forme « renouvelée », six vagues d'enquêtes quinquennales sont mobilisables pour constituer une base de données harmonisée couvrant la période 1979-2005. Il s'agit de la source de données la plus complète en matière de consommation et de niveau de vie des différentes catégories de ménages français. Les dépenses sont recensées à un niveau de détail très fin – la nomenclature varie de 400 à 1 000 postes selon les années – et toute la dépense monétaire mais aussi les consommations non monétaires (l'autoconsommation notamment) sont collectées⁽⁵⁾. Les données que nous utilisons ici sont celles des quatre dernières vagues de BDF (1989, 1995, 2000 et 2005). Leur exploitation a nécessité l'élaboration d'une grille de lecture commune des vagues d'enquête, chacune présentant à l'origine une méthodologie et un format de publication distinct. Le souci de cohérence temporelle et d'articulation entre les bases BDF et IPC nous a également amenés à construire une nomenclature en 71 biens, contrainte à la fois par les changements successifs de nomenclatures de diffusion pour l'IPC et BDF et par la nécessité de conserver des postes homogènes en termes de typologie et de qualité.

(4) Les données de prix sont issues de l'IPC, la comptabilité nationale étant la seule source de données disponibles en France. Il s'agit bien sûr de données agrégées.

(5) Là où la comptabilité nationale exclut par exemple les biens d'occasion, BDF les comptabilise.

L'enquête Revenus fiscaux n'est pas à proprement parler une enquête mais plutôt un appariement statistique de données issues de l'Enquête Emploi et de données sur les revenus, extraites des déclarations fiscales (lorsqu'elles existent) des ménages recensés par l'enquête Emploi. Réalisée par l'INSEE, depuis 1950, sur un échantillon aréolaire renouvelé par tiers tous les ans, l'enquête Emploi fournit, par voie de questionnaire, des données sur la nature et la composition du logement enquêté ainsi que des informations sociodémographiques sur ses occupants en plus des questions touchant à leur activité principale à la date d'enquête. Depuis 2003, l'enquête Emploi est trimestrielle et sa collecte est réalisée en continu. L'échantillon de l'ERF, soit 60 000 ménages en 2002, est constitué des ménages recensés par l'enquête Emploi pour lesquels au moins une déclaration fiscale a été retrouvée. L'ERF, contrairement aux sources disponibles par ailleurs, fournit des données sur le revenu disponible monétaire des ménages⁽⁶⁾ et non des foyers fiscaux, données qui sont différenciées par catégories de ménages suivant les critères sociodémographiques usuels (catégorie socioprofessionnelle et âge des personnes composant le ménage, taille du ménage, département de résidence, etc.). Elle s'avère donc particulièrement adaptée à une analyse catégorielle du revenu disponible des ménages bien que seuls les revenus déclarés au fisc soient effectivement observés alors que les autres revenus font l'objet d'imputation, restriction qui impose certaines précautions de lecture⁽⁷⁾.

1.2 Méthodologie pour la construction des indices de prix et de pouvoir d'achat catégoriels

Pratiquement, les indices de prix catégoriels (section 2 *infra*) sont construits sur le modèle des indices expérimentaux dits de Stone-Lewbel. Il s'agit d'indices de prix dont la pondération est différenciée par catégories de ménages, selon les parts budgétaires des sous-groupes de produits qui composent le panier de consommation de la catégorie de ménages considérée. Le modèle théorique de Lewbel qui fonde les hypothèses microéconomiques nécessaires à la construction des indices catégoriels, hiérarchise les choix d'un consommateur rationnel de telle manière que les préférences des ménages sont affectées par les paramètres sociodémographiques de leur catégorie d'appartenance. Si ces indices constituent une approximation acceptable de l'hétérogénéité que recouvre l'IPC⁽⁸⁾, ils n'en comportent pas moins

(6) Ce revenu disponible est constitué du revenu fiscal déclaré, des principales prestations familiales et minima sociaux imputés déduction faite de la CSG non déductible et de la CRDS recalculées par l'INSEE, de l'impôt sur le revenu et de la taxe d'habitation payés sur les revenus annuels.

(7) ERF sous-estime par exemple les revenus du patrimoine, dont seule une partie est soumise à l'impôt sur le revenu.

(8) En première approche, l'indice expérimental de Stone-Lewbel, agrégé pour l'ensemble des ménages sur la période 1979-2005, et l'IPC sont de même tendance et présentent, à chaque période, des ordres de grandeur proches. Ceci vaut à l'exception d'un sensible décrochage à la baisse en 1989 suivi d'un décrochage à la hausse cinq ans plus tard, décrochages qui restent cependant tous deux inférieurs à 2 %.

certaines limites liées aux difficultés pratiques que soulève leur construction. En premier lieu, l'enquête BDF recense les dépenses déclarées des ménages mais ne recueille pas les quantités consommées. C'est du reste cette absence de données sur les volumes qui rend impossible le calcul de prix unitaires différenciés par catégories de ménages et impose en conséquence le recours aux indices de prix catégoriels. Ces derniers mesurent donc *in fine* l'hétérogénéité des prix relevant des seules différences de structure de consommation. Ainsi, la voiture consommée par un ménage à bas revenu est supposée avoir une évolution de prix identique à celle consommée par un ménage à haut revenu, ou encore, les loyers parisiens, censés évoluer comme ceux de la province. Autrement dit, l'exercice écrase certaines formes d'hétérogénéité et notamment celles attachées à la gamme de prix des biens ou au lieu de leur consommation. Enfin, pour chaque catégorie de ménages, les loyers sont traités comme une moyenne. Les indices ne rendent donc pas compte des disparités entre locataires, propriétaires accédants et non accédants.

En second lieu, la méthodologie mobilisée peut être à l'origine de légers écarts avec l'IPC. Cet écart, qui est nul en tendance, atteint près de 2 % pour l'indice d'ensemble en 1989 ou en 1995. Les origines sont de plusieurs ordres. L'enquête BDF couvre en moyenne 84 % des dépenses des ménages telles qu'elles sont enregistrées dans les comptes nationaux. La méthodologie d'extrapolation des données BDF peut donc conduire à une sous-représentation de certaines dépenses, en particulier les dépenses irrégulières ou occasionnelles. De même, cette inégale couverture conduit par exemple à une relative sur-pondération des postes loyer/eau/énergie et à une nette sous-représentation des dépenses d'entretien et de réparation des véhicules. Par ailleurs, l'IPC est un indice Laspeyres chaîné, c'est-à-dire qu'il est construit sur la base de pondérations qui sont identiques entre deux années consécutives tandis que les indices de prix catégoriels sont, eux, élaborés sur la base d'un jeu de pondérations accolé à chaque vague d'enquêtes BDF. Il existe donc un décalage temporel entre les structures de pondération de l'IPC et celles de l'indice global de Stone-Lewbel. Tirée aléatoirement à partir de l'échantillon maître du recensement, l'enquête BDF offre *a priori* une représentation satisfaisante de la population française. Néanmoins, au regard des données du recensement de 1999, quelques différences subsistent. Ainsi, les familles monoparentales sont sous-représentées (7 % dans la population française contre 3,1 % dans BDF 2000) au profit principalement des couples sans enfant. La population de Paris *intra-muros* est, quant à elle, sous-pondérée d'un demi-point. Ces restrictions posées, les indices catégoriels s'avèrent de bons indicateurs de la diversité des trajectoires d'inflation liée à l'hétérogénéité des structures de consommation.

La construction du revenu libéré par catégories de ménages, comme des évolutions de pouvoir d'achat catégoriels (qu'il s'agisse du pouvoir d'achat du revenu disponible ou de celui du revenu libéré) a nécessité, quant à elle, de recourir à des techniques d'imputations bien spécifiques faute de pouvoir

exploiter directement l'enquête BDF. En effet, sa fréquence de publication (tous les cinq ans) ne permet pas un suivi continu de la consommation et des ressources des ménages. Plus particulièrement, elle ne permet pas de rendre compte de la situation des ménages pour les années situées entre 2000 et 2005, dates de publication des deux dernières enquêtes. Or, les évolutions de pouvoir d'achat sont précisément heurtées sur cette période. La solution a donc consisté à recourir aux données de l'Enquête Revenu fiscaux de l'INSEE, publiée sur une base annuelle depuis 1996. Cette dernière constitue la source d'information microéconomique sur les ressources des ménages la plus fiable de la statistique publique. Néanmoins, elle ne recense pas leurs consommations. Afin d'obtenir un ensemble de données couplées revenu/consommation pour le calcul du revenu libéré des ménages et ce, de manière continue entre 1996 et 2003, nous avons donc imputé économétriquement des montants de consommations contraintes aux ménages de l'ERF, à partir des enquêtes BDF de 1995 et 2000. Les techniques d'imputations économétriques consistent à supposer que la variable absente des données utilisées est liée aux variables observées de l'enquête ERF par une relation économétrique. Ainsi, la variance du revenu, comme l'ensemble de la variance des variables sociodémographiques des ménages, s'avère liée à la variance de la consommation contrainte par une forme linéaire avec résidu gaussien. Les coefficients sont ainsi estimés par régression linéaire en s'affranchissant du principe de parcimonie au motif que la pertinence du modèle importe moins que son pouvoir prédictif. Les valeurs manquantes des consommations contraintes des ménages de l'ERF sont ensuite remplacées par leurs valeurs simulées. Cette méthode dite « des résidus simulés » (voir Gouriéroux, Monfort, Trognon et Renault, 1985) permet une meilleure estimation de la dispersion des consommations contraintes par rapport à l'imputation simple par moyenne conditionnelle. Enfin, il faut noter que pour estimer les évolutions du pouvoir d'achat du revenu libéré, ce dernier est déflaté par l'IPC à défaut de pouvoir techniquement le déflater par les indices de prix catégoriels. Cependant, la dispersion des indices de prix catégoriels étant marginale relativement à celle des dépenses contraintes qu'intègre le revenu libéré catégoriel, la perte d'information en termes de disparité est faible.

2. Hétérogénéité des structures de consommation et divergence des trajectoires d'inflation

Le recours aux indices de prix catégoriels permet de donner une consistance statistique à la disparité des trajectoires d'inflation vécues et, ce faisant, de concilier inflation mesurée et inflation perçue. Il permet également d'identifier les catégories de ménages relativement plus exposées à l'inflation du fait de leur structure de consommation ainsi que les biens et services responsables de cette *surexposition relative*.

2.1 L'hétérogénéité des structures de consommation appelle la construction d'indices de prix catégoriels

L'indice des prix à la consommation calculé par l'INSEE est construit comme une moyenne des indices élémentaires pondérés suivant la part que représente chacun des biens et services dans les dépenses de consommation *de l'ensemble des ménages*. Autrement dit, l'indice de référence des prix à la consommation est un indice macroéconomique qui, par définition, ne peut rendre compte des différences d'exposition à l'inflation liées à l'hétérogénéité des structures de consommation des ménages. Or, on conçoit bien, ne serait-ce qu'intuitivement, que la part relative des différents postes de dépenses n'est pas la même suivant que le ménage considéré est, par exemple, une personne seule vivant à Paris ou une famille avec jeunes enfants vivant en zone rurale. Dans cet exemple, volontairement schématisé, une forte augmentation du coût du transport privé ou du prix des services à la petite enfance n'affectera qu'à la marge le premier ménage qui dispose, sur Paris, d'infrastructures de transport collectif et n'a pas d'enfant à charge tandis que le second ménage est exposé simultanément aux deux sources d'inflation.

Il n'est pas question là d'éléments de perception mais bien d'une divergence réelle d'exposition à l'inflation à laquelle il est possible de donner corps en construisant des indices de prix différenciés par catégories de ménages, dits indice de prix *catégoriels*. Cette possibilité a du reste déjà été explorée. L'INSEE a ainsi commencé à publier en 2004, dans son *portrait social* annuel, des indices de prix différenciés par catégorie socioprofessionnelle (PCS), tranches d'âge et déciles de revenus, critères auxquels se sont ajoutés, à partir de 2006, ceux de la commune de résidence du ménage et du statut d'occupation du logement⁽⁹⁾. Par ailleurs, à la suite de la *Statistisches Bundesamt Deutschland (Destati)* et de l'*Office for National Statistics* (ONS) anglais, également confrontés à la défiance de l'opinion publique quant aux chiffres officiels de l'inflation, l'INSEE a récemment mis en ligne sur son site « un simulateur d'indice des prix ». Ce programme de calcul propose à l'utilisateur une évaluation personnalisée du niveau d'inflation qu'il subit en ajustant les pondérations budgétaires de l'IPC en fonction des données fournies par l'utilisateur concernant sa propre structure de consommation. Enfin, la Direction générale de la consommation, de la concurrence et de la répression des fraudes (DGCCRF) a élaboré, en 2005, un indicateur catégoriel dédié au suivi des prix des produits de grande consommation⁽¹⁰⁾. Ce « chariot-type » se décline en quatre indicateurs selon que le ménage est composé d'un célibataire, d'un couple sans enfant, d'un couple avec deux enfants ou d'un couple avec trois enfants et plus.

(9) Ces données ont été complétées, fin 2006, par une publication (Guédès, 2006) plus exhaustive qui présente l'évolution de huit indices de prix catégoriels sur la période 1996-2006.

(10) Il s'agit de 135 produits (produits alimentaires, produits frais, produits d'entretien et d'hygiène) répartis entre grandes marques et marques de distributeurs dont les prix sont relevés sur une base hebdomadaire.

Si la nécessité de disposer d'indices de prix catégoriels relève donc du diagnostic partagé, il reste à faire la démonstration de leur robustesse. En l'occurrence, un indice de prix catégoriel est d'autant plus représentatif qu'il est construit sur des observations microéconomiques rigoureuses et qu'il est fondé sur une segmentation de la population selon des caractéristiques sociodémographiques pertinentes, c'est-à-dire telle qu'elle révèle des structures de consommation effectivement hétérogènes. Sur ce dernier point, les critères sociodémographiques que nous avons retenus, sont ceux couramment admis – déciles de niveaux de vie, composition et localité de résidence du ménage, âge et PCS du chef de ménage – à ceci près que, la base de données que nous exploitons ne nous autorise pas à retenir le critère du statut d'occupation du logement. En revanche, les coefficients budgétaires que nous estimons pour construire les indices de prix catégoriels (*cf.* section 1 *supra*) sont strictement fondés sur des données microéconomiques transversales alors que la grande majorité des études procèdent par approximation en « déformant » les pondérations macroéconomiques.

2.2. Disparité des trajectoires de prix, catégories de ménages surexposés à l'inflation et postes de dépenses pénalisants

Les résultats obtenus suivant la méthodologie exposée font clairement apparaître l'hétérogénéité des dynamiques de prix. Les indices de prix catégoriels tendent bien à s'écarter de l'indice moyen et plus particulièrement, ceux fondés sur les critères de composition, de localité de résidence et d'âge du ménage, au regard desquels le critère de niveau de vie paraît moins pertinent. À la lecture du tableau 1, il ressort ainsi que les familles monoparentales, les 16-30 ans et les ménages vivant à Paris ont connu une *surexposition relative* à l'inflation, moins notable par son ampleur que par sa persistance puisqu'elle est observable sur l'ensemble de la période considérée. En 2005, ces trois catégories de ménages ont fait face à une évolution cumulée de l'indice des prix, sur 25 ans, respectivement supérieure de 4, 4 et 7 points à celle mesurée pour les ménages pris dans leur ensemble soit des écarts compris entre 0,15 et 0,3 % en moyenne annuelle. Les biens et services responsables de cette *surexposition relative* sont, par définition, ceux qui cumulent deux caractéristiques : leurs prix ont nettement augmenté sur les vingt-cinq dernières années et ils sont simultanément surreprésentés dans le panier de consommation des ménages considérés. Autrement dit, les profils de ménages dont les indices de prix catégoriels s'éloignent le plus de la moyenne sont ceux dont la structure de consommation est la plus *pénalisante* au regard des évolutions de prix par produits sur la période considérée.

L'observation des écarts à l'IPC des indices de prix catégoriels par familles de produits révèle en l'occurrence deux postes particulièrement inflationnistes pour les trois profils de ménages identifiés, celui des « alcools et tabacs » et celui des « loyers et énergies », postes auxquels s'ajoute celui des transports (publics et privés) pour les ménages vivant à Paris. Le tableau 2 indique la part de ces postes de dépenses dans le budget des trois

1. Écarts à l'IPC des indices de prix catégoriels

En points, base 100 = 1980

	Écart en points à l'indice global			
	1989	1995	2000	2005
CSP				
• agriculteur	-2	-4	-4	—
• indépendant	-1	0	0	—
• profession libérale	1	2	1	—
• cadre	3	4	2	—
• ouvrier	0	1	2	—
• inactif	-1	-3	-2	—
Âge				
• 16-29	4	7	5	4
• 30-39	0	3	1	1
• 40-49	0	1	1	1
• 50-65	0	-2	-1	-1
• + de 65	-2	-4	-3	-2
Composition du ménage				
• personne seule	1	2	2	3
• famille monoparentale	2	7	3	4
• couple sans enfant	-1	-3	-1	-2
• couple avec 1 enfant	0	1	-1	-1
• famille nombreuse	0	0	-1	-1
Localité				
• zone rurale	-3	-5	-4	-6
• ville – 20 000 habitants	-1	-2	-2	-2
• ville entre 20 000 et 100 000 hab.	0	0	1	0
• ville + de 100 000 habitants	2	2	3	3
• agglomération parisienne	2	5	2	1
• Paris intra-muros	7	10	8	7
Déciles de niveau de vie				
• 1	-1	2	1	2
• 2	-1	0	0	1
• 3	-1	-1	-1	0
• 4	-1	-1	0	0
• 5	0	-2	0	0
• 6	0	-1	0	0
• 7	0	0	0	0
• 8	1	0	-1	-1
• 9	2	1	0	-1
• 10	2	2	2	1

Lecture : Les ménages vivant à Paris ont subi une augmentation cumulée, sur vingt-cinq ans, de l'indice de prix général, de 7 points supérieure à l'augmentation mesurée pour l'ensemble des ménages.

Source : Calculs de Ruiz du Centre d'analyse stratégique (CAS), sur la base des données de l'enquête Budget des familles.

2. Évolution du poids de certains biens et services dans la consommation des familles monoparentales, des 16-30 ans et des ménages vivant à Paris

Parts budgétaires en %

	Ensemble			Paris			16-30 ans			Familles monoparentales			
	1989	2000	2005	1989	2000	2005	1989	2000	2005	1989	2000	2005	
Alcools	1,6	1,5	1,6	1,7	1,1	1,2	1,1	0,9	1,2	1,0	0,8	1,0	
	1,0	1,3	1,3	1,6	1,1	1,1	1,9	2,2	2,2	1,4	2,2	2,2	
Tabacs(*)													
Loyers et charges	8,2	10,0	9,6	15,9	20,6	20,2	14,1	19,9	19,1	17,3	16,4	15,7	
Eau	0,6	0,9	0,8	0,1	0,1	0,1	0,2	0,4	0,3	0,5	1,0	0,8	
Électricité et gaz	4,2	4,1	3,9	2,8	2,7	2,5	3,0	3,0	2,8	4,5	4,8	4,5	
Fuel	0,7	1,5	1,5	0,1	0,1	0,1	0,2	0,3	0,3	0,4	0,7	0,7	
Autres combustibles	0,5	0,4	0,2	0,1	0,0	0,0	0,2	0,1	0,1	0,2	0,3	0,2	
Véhicules	5,1	4,2	4,1	2,4	1,6	1,6	7,0	5,8	5,7	3,6	2,1	2,1	
Carburants	3,5	3,8	4,1	1,5	1,1	1,4	4,4	4,5	4,4	2,5	3,1	3,5	
Accessoires et entretiens	1,7	1,8	2,1	1,6	1,4	1,5	2,2	2,0	2,2	1,1	1,1	1,6	
Achats de services de transport	0,8	0,7	0,8	2,8	3,0	3,2	1,4	1,4	1,5	0,8	0,6	0,6	
Postes	0,2	0,2	0,2	0,3	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	
Télécommunications	1,9	2,6	2,7	2,3	3,3	3,0	1,8	3,2	3,0	2,1	3,6	3,7	

Note : (*) On fait l'hypothèse que les pondérations restent constantes entre 2000 et 2005.

Source : Calculs de Nicolas Ruiz (CAS) sur la base des données de l'enquête Budget des familles.

catégories de ménages retenues comparée à celle qui vaut pour l'ensemble des ménages et le tableau 3 met en regard leur évolution de prix. Sur le sous-poste « loyers et charges », les trois catégories de ménages retenues ont une part budgétaire systématiquement supérieure, de l'ordre du double, à celle des ménages pris dans leur ensemble. Les ménages vivant à Paris consacrent, par exemple, plus d'un cinquième de leur budget aux loyers et charges de logement en 2005, soit une proportion qui a augmenté de 27 % entre 1989 et 2005, contre 17 % pour l'ensemble de la population. Or, sur la même période, l'indice des prix du sous-poste a crû de 88 % (comparé à 35 % pour l'indice général), soit un peu plus de 4 % en moyenne annuelle, contre moins de 2 % pour l'indice général. Sur le sous-poste « électricité et gaz », les 16-30 ans et les ménages parisiens ont une part budgétaire inférieure à celle de l'ensemble des ménages. Ils ont, de fait, moins profité de la décélération de l'inflation des prix de l'énergie jusqu'en 2000. L'IPC du sous-poste « tabacs » a, quant à lui, considérablement augmenté sur la période considérée, en l'occurrence de 368 %. Or, là encore, la part du tabac dans les dépenses de consommation des jeunes et des familles monoparentales est supérieure de 0,9 point à celle de l'ensemble des ménages, en 2005. Dernier exemple emblématique : en matière de transports publics, les ménages parisiens ont vu la part relative de leurs dépenses en « achats de titres » augmenter sur la période retenue, alors que cette part était stable pour l'ensemble de la population. En 2005, elle devient ainsi quatre fois supérieure à celle de l'ensemble des ménages tandis que l'IPC du sous-poste est celui qui a connu la plus forte augmentation au sein du poste « transports publics et communication », avec une hausse de 70 %, soit 3,4 % par an.

3. Évolution du prix de certains biens et services, IPC entre 1989 et 2005

	Base100 = 1980			En rythme annuel		
	1989	2000	2005	1980-1989	1989-2000	2000-2005
IPC (total métropole)	180	220	242	6,7	1,9	1,9
Indice Stone-Lewbel	176	221	244	6,5	2,1	2,0
Alcools	162	225	239	5,5	3,1	1,1
Tabacs	171	492	799	6,1	10,1	10,2
Loyers et charges	165	274	310	5,7	4,7	2,5
Eau	169	382	420	6,0	7,7	2,0
Électricité et gaz	165	178	195	5,7	0,7	1,9
Fuel	162	183	238	5,5	1,1	5,4
Autres combustibles	181	248	279	6,8	2,9	2,4
Véhicules (autos neuves et motos)	157	189	200	5,2	1,7	1,1
Carburants	158	241	277	5,2	3,9	2,9
Accessoires, entretiens et autres services	170	293	337	6,1	5,1	2,8
Achats de titres de transport	169	257	287	6,0	3,9	2,2
Postes	161	236	273	5,4	3,5	3,0
Télécommunications	124	99	94	2,4	-2,0	-1,1
Écart-type				1,0	3,1	2,7

Sources : INSEE et calculs de Nicolas Ruiz (CAS) sur la base des données de l'enquête Budget des familles.

Si ces résultats confirment bien l'hypothèse d'une disparité des trajectoires d'inflation attachée à l'hétérogénéité des structures de consommation, ainsi que la capacité des indices de prix catégoriels à donner, à cette disparité, une consistance statistique, ils n'en sont pas moins insuffisants. L'amplitude relativement limitée de la divergence observée ne saurait de fait expliquer, à elle seule, celle des trajectoires de pouvoir d'achat telle qu'elle ressort des sondages d'opinion. En particulier, il n'est pas observé d'accroissement notable de la disparité des indices de prix catégoriels sur la période 2000-2005 alors que l'écart se creuse entre pouvoir d'achat perçu et mesuré à partir de 2002. La présomption d'une prédominance des disparités de revenus sur celle des dynamiques de prix en sort donc renforcée. L'analyse précédente ayant cependant montré que les catégories de ménages relativement plus exposées à l'inflation l'étaient essentiellement en raison des évolutions du prix de certaines dépenses dites contraintes, il nous paraît nécessaire d'évaluer dans quelle mesure la charge de ces dépenses, inégale selon les catégories de ménages, constitue, en soi, un facteur explicatif de la divergence supposée des pouvoirs d'achat catégoriels. Une telle analyse des dépenses contraintes s'avère également indispensable pour valider (ou invalider) l'hypothèse selon laquelle une analyse catégorielle des évolutions de revenu est plus pertinente en termes de revenu « libéré » que de revenu disponible.

3. L'évolution du poids des dépenses contraintes comme facteur d'accroissement des disparités de revenus

Si chaque ménage peut constater au quotidien que l'écart s'est creusé entre revenus perçus et budget disponible à titre discrétionnaire, c'est qu'il y a coïncidence de tendances durables qui vont effectivement dans le sens d'une augmentation des dépenses dites contraintes, c'est-à-dire des dépenses incompressibles à court terme. À l'augmentation concomitante du prix de celles qui relèvent du nécessaire (les charges de logement en particulier), se sont ajoutées deux facteurs cumulatifs d'accroissement de la part des dépenses contraintes au sens de dépenses pré-engagées. Le premier est l'extension des pratiques de tarification qui privilégient l'engagement contractuel via des politiques de fidélisation et d'abonnement, et le second, la déformation des structures de consommation des ménages au profit de services (assurantiels, liés aux TIC, etc.) précisément souscrits par engagement contractuel. Le gonflement en nombre et en valeur de ces dépenses contraintes s'est ainsi trouvé au cœur de la polémique qui a concerné la pertinence des indicateurs de pouvoir d'achat à partir de 2002. C'est du reste à cette date que le BIPE a élaboré le concept empirique de « revenu libéré ». Ce concept prolonge la logique du revenu disponible qui est une mesure de la capacité d'emploi du revenu, déduction faite des prélèvements obligatoires, en considérant comme telles, par extension, certaines « charges contraintes », ce qui n'est pas sans poser un certain nombre de questions quant à la définition de leur périmètre, avant même que ne soit abordée celle de leur charge inégale par catégories de ménages.

3.1. Évolution du périmètre et du poids des dépenses contraintes

Dans sa première acception, le concept de dépenses contraintes est empirique. Il renvoie à l'impossibilité de moduler ces dépenses à court terme parce qu'elles relèvent d'engagements contractuels ou ont un caractère obligatoire. Autrement dit, leur caractéristique première est d'être *pré-engagées*. Avec la généralisation du prélèvement mensuel, elles sont même souvent débitées « automatiquement », ce qui accroît la perception que peuvent avoir les ménages d'une perte de pouvoir discrétionnaire sur la gestion de leur budget. Le Conseil national de l'information statistique (CNIS) retient, au titre de ces dépenses, celles liées au logement : loyers et charges, chauffage, eau, gaz, électricité et autres combustibles, à la téléphonie ainsi que les dépenses à caractère obligatoire, liées aux assurances et à certains services financiers (voir CNIS, 2006), ensemble que nous qualifierons de dépenses contraintes *stricto sensu*. Le CNIS estime qu'elles représentaient en 2004 de 31 à 37 % des dépenses de consommation finales des ménages et jusqu'à la moitié en prenant en compte les remboursements d'emprunts. Le tableau 4 montre clairement que, télécommunications et énergie mises à part, ces postes ont connu une inflation supérieure à l'inflation moyenne en tendance longue. La hausse du poids des dépenses contraintes dans le budget des ménages relève donc pour partie de la hausse en valeur de l'ensemble de ces postes.

4. Évolution du prix de certaines dépenses contraintes *stricto sensu*, IPC entre 1989 et 2005

	Base100 = 1980			En rythme annuel		
	1989	2000	2005	1980-1989	1989-2000	2000-2005
IPC total métropole	180	220	242	6,7	1,9	1,9
Loyers et charges	165	274	310	5,7	4,7	2,5
Eau	169	382	420	6,0	7,7	2,0
Électricité & gaz	165	178	195	5,7	0,7	1,9
Fuel	162	183	238	5,5	1,1	5,4
Autres combustibles	181	248	279	6,8	2,9	2,4
Télécommunications	124	99	94	2,4	-2,0	-1,1

Sources : INSEE et calculs de Nicolas Ruiz (CAS) sur la base de l'IPC.

Cependant, la liste des dépenses contraintes n'est pas stabilisée. Pour fonder son indicateur de « revenu libéré », le BIPE propose, par exemple, une mesure alternative qui évalue à 39 % du revenu disponible brut des ménages les « charges contraintes » en 2004, y compris les remboursements d'emprunts logement et de crédits à la consommation qui, avec les loyers, représentaient à la même date, d'après le BIPE, les quatre cinquièmes de ces charges contraintes. Plus généralement, certaines évolutions tendent à plaider en faveur d'une extension du périmètre des dépenses contraintes. Chacun peut en effet constater au quotidien que le montant des sommes

pré-arbitrées et/ou pré-engagées augmente. Des transports en commun en Île-de-France avec le passe Navigo, aux forfaits Internet, téléphonie portable et autres bouquets de services, les pratiques de tarification des services au profit desquels la structure de consommation des ménages se déforme déjà très nettement relèvent de plus en plus de l'engagement contractuel.

De la même manière, certaines dépenses résultant de la propriété ou de l'usage d'un bien durable peuvent être considérées comme des dépenses *pré-engagées de fait* dans la mesure où la décision d'achat du bien durable est difficilement réversible et où son usage induit des dépenses inévitables. C'est le cas, notamment, des dépenses d'entretien et de réparation de véhicules privés ou de logement. Certaines estimations fondées sur les élasticité-prix⁽¹¹⁾ tendent du reste à confirmer la pertinence d'une extension du périmètre des dépenses contraintes à ce type de dépenses. Si l'élasticité-prix du poste « logement et énergie », typiquement contraint, est bien faible (de l'ordre de $-0,4$, cf. Ruiz et Trannoy, 2007), une analyse du CRÉDOC (cf. Hébel, Fauconnier et David, 2005) a, par exemple, montré que les dépenses en biens et services relevant de l'usage et de l'entretien de véhicules étaient également inélastiques (avec des élasticité-prix comprises entre $-0,30$ et $-0,08$). Or, la hausse du prix des carburants, des pièces détachées et des services de réparation de véhicules aurait absorbé 20 % de l'augmentation annuelle du revenu moyen des ménages en 2006 (cf. 60 millions de consommateurs, 2006, selon de récentes estimations de l'Institut national de la consommation. Enfin, l'élasticité-prix des tabacs estimée à $-0,5$ questionne le bien-fondé d'une inclusion des dépenses d'addiction dans cet ensemble élargi.

Nous estimons cela dit que ces élargissements successifs du périmètre des dépenses contraintes au-delà du *stricto sensu* alourdiraient leur part dans le budget des ménages de cinq à dix points de pourcentage pour l'année 2000 par exemple. Quoiqu'il s'agisse d'une forte augmentation en termes absolus, elle est peu significative relativement au nombre important de postes agrégés dans ce nouveau périmètre (sans parler de leur hétérogénéité) et, plus encore, relativement au petit nombre de ceux qui composent le « noyau dur » des dépenses contraintes, c'est-à-dire les dépenses contraintes *stricto sensu*. Ce noyau dur de quelques postes continue en effet de représenter au moins 80 % des dépenses contraintes *lato sensu*.

Mais, si le périmètre des dépenses contraintes entendues au sens de dépenses pré-engagées est bien variable, il le devient plus encore lorsqu'on interroge le concept même de contrainte. La liste des postes éligibles au titre des dépenses contraintes dépend en effet étroitement de la définition

(11) L'élasticité-prix de la demande est définie comme le rapport entre le pourcentage de variation de la demande d'un bien et le pourcentage de variation du prix de ce bien. Ce rapport est, en règle générale, négatif mais, dans le cas de produits dont la consommation est contrainte, l'élasticité-prix est nulle ou faible, comprise, par convention, entre $-0,5$ et 0. Évaluer une élasticité-prix au niveau individuel est toutefois techniquement difficile car on ne connaît pas le partage prix/volume à ce niveau de désagrégation.

retenue du terme. Il paraît ainsi difficilement soutenable d'exclure de la liste des dépenses contraintes, si contraintes signifie « incompressibles à court terme », les produits alimentaires de base alors que les dépenses de transport y sont incluses. Plus généralement, il convient de souligner que coexistent deux approches de la contrainte, l'une comptable qui fait référence au caractère pré-engagé de la dépense, et donc à sa rigidité de court terme, et l'autre qui fait référence aux besoins de subsistance, voire de socialisation. Dès que l'on se place sur un horizon de long terme, la possibilité pour un ménage d'arbitrer entre consommations ne bute plus sur les obligations qui lui sont faites à court terme mais sur la nécessité de pourvoir à ses besoins essentiels. Mais définir l'*indispensable* et déterminer sa valeur est une gageure⁽¹²⁾. Il paraît difficile, pour y parvenir, d'échapper à une définition normative d'un *panier type de subsistance* (entendu comme un ensemble de biens et services répondant à des besoins essentiels)⁽¹³⁾. Or l'évaluation du coût d'un tel panier bute sur de nombreux problèmes statistiques (notamment celui de l'imputation des dépenses socialisées) peu ou prou conciliables avec ceux que portent déjà la démarche méthodologique retenue. Tous ces arguments militent donc en faveur d'une évaluation catégorielle de la charge des dépenses contraintes fondées sur leur définition *stricto sensu*⁽¹⁴⁾.

3.2. Quelle disparité du poids des dépenses contraintes par catégories de ménages ?

La nécessité d'évaluer la charge budgétaire des dépenses contraintes par catégories de ménages découle, comme pour les indices de prix catégoriels, de l'hétérogénéité de la structure de consommation des ménages que ne captent pas les données macroéconomiques. Les loyers, par exemple, ne comptent que pour 6 % dans la composition du panier type servant de base au calcul de l'IPC mais ils représentaient 51 % du revenu des ménages locataires dits à bas revenu⁽¹⁵⁾ dans le parc privé en 2002 (INSEE, 2004). Cet exemple illustre la grande disparité des positions de chaque catégorie de ménages face aux dépenses contraintes.

Les données du tableau 5 confirment la progression régulière des dépenses contraintes de l'ensemble des ménages, puisqu'elles passent de 21 % en 1979 à 38 % en 2005. Par ailleurs, les disparités sont marquées puisque la charge budgétaire des dépenses contraintes varie quasiment du simple au

(12) Le recours aux élasticités-revenu bute par exemple sur des difficultés techniques (méconnaissance du partage volume/prix).

(13) Comme a pu le faire Statistique Canada (voir <http://www.statcan.ca/francais/research/75F0002MIF/75F0002MIF2004001.pdf>).

(14) Le niveau de désagrégation offert par la nomenclature en 71 biens, utilisée à partir des enquêtes BDF (cf. section 1 *supra*), ne permet pas d'observer rigoureusement ce périmètre défini *stricto sensu* d'où la nécessité de recourir à une approximation, cependant mineure.

(15) Les ménages à bas revenu sont ceux dont le niveau de vie est inférieur à la demi-médiane des niveaux de vie.

5. Évolution de la part des dépenses contraintes(*) dans les dépenses totales de certaines catégories de ménages, 1979-2005

	1979	1985	1989	1995	2000	2005(**)
Tous ménages confondus	21	27	27	32	32	38
Déciles de niveau de vie						
• 1	24	29	31	39	42	48
• 2	23	30	32	39	40	47
• 3	21	31	32	36	37	44
• 4	21	29	30	33	34	40
• 5	21	28	28	31	32	38
• 6	20	27	26	30	30	36
• 7	20	26	25	28	28	33
• 8	20	24	23	27	27	31
• 9	19	25	23	26	26	29
• 10	20	24	23	27	24	27
Composition du ménage						
• personne seule	28	36	36	42	41	46
• famille monoparentale	27	35	36	39	40	42
• couple sans enfant	21	27	27	30	31	36
• couple avec 1 enfant	18	24	23	26	26	32
• famille nombreuse	17	22	21	23	25	30
Âge						
• 16-29	23	30	30	38	39	43
• 30-39	19	24	24	29	30	34
• 40-49	18	23	23	26	26	32
• 50-65	20	27	27	30	30	34
• + de 65	24	32	32	37	38	44
Localité						
• zone rurale	18	24	23	27	29	37
• ville – 20 000 habitants	20	26	27	30	31	38
• ville entre 20 000 et 100 000 hab.	22	29	29	34	34	39
• ville + de 100 000 hab.	22	29	29	33	34	38
• agglomération parisienne	22	29	28	33	32	34
• Paris intra-muros	25	31	32	39	38	36
CSP						
• agriculteur	17	23	25	25	28	38
• indépendant	23	30	27	29	27	32
• profession libérale	21	25	25	30	30	35
• cadre	20	23	23	26	25	27
• ouvrier	20	26	26	30	30	37
• inactif	22	31	31	36	37	43

Notes : (*) Hors remboursements d'emprunt ; (**) Estimations pour 2005.

Source : Calculs de Nicolas Ruiz (CAS) sur la base des données de l'enquête Budget des familles.

double (de 27 à 48 % des dépenses totales), charge d'autant plus élevée que le ménage est à faible revenu et de petite taille. Ces résultats d'ensemble, qui relèvent des effets d'échelle, sont assez attendus. L'accroissement des disparités observées dans le temps est, par contre, notable.

Sur les déciles de niveau de vie, la distribution du poids des dépenses contraintes est sensiblement inégalitaire. Le poids de la composante contrainte des dépenses est inversement proportionnel aux niveaux de vie. Chaque année, les ménages se situant autour du revenu médian présentent un niveau de contrainte identique au niveau moyen. De part et d'autre de cette médiane, les pondérations s'échelonnent de manière quasi uniforme de sorte qu'en 2005, le poids des dépenses contraintes des ménages du premier décile était supérieur de dix points à la moyenne tandis que, symétriquement, celui du dernier décile était inférieur de onze points à la moyenne. Les évolutions dans le temps renforcent cette asymétrie. En quinze ans, de 1989 à 2005, l'écart absolu entre les deux déciles extrêmes est ainsi passé de huit à dix-neuf points de pourcentage. Les disparités liées à la composition du ménage sont également notables. Le niveau de contrainte est, sans surprise, inversement proportionnel à la taille du ménage. Les familles nombreuses qui réalisent des économies d'échelle sur certaines dépenses (le logement notamment) présentent ainsi un écart à la moyenne de - 8 points en 2005 tandis que celui des personnes seules est de + 8 points et celui des familles monoparentales, en forte augmentation, de + 4 points. Il faut par ailleurs ajouter au nombre des ménages *pénalisés* par l'augmentation de la valeur des dépenses contraintes, ceux résidant en zones très urbanisées où le coût du logement est supérieur. L'écart à la moyenne pour les ménages parisiens, déjà élevé, a ainsi doublé au tournant des années quatre-vingt-dix. L'accès aux logements sociaux limite les écarts pour les ménages vivant dans l'agglomération parisienne. Sur la période la plus récente, ce sont les ruraux qui ont enregistré la plus forte hausse relativement à la part moyenne, du fait de la baisse du revenu des agriculteurs et d'un effet de contamination de la hausse des loyers aux zones rurales. Enfin, aux deux extrémités de la pyramide des âges, le poids des dépenses contraintes est notablement supérieur à la moyenne avec un écart qui se creuse de nouveau, depuis 2000, pour les plus de 65 ans.

Quel que soit le périmètre pratique des dépenses contraintes retenu, *stricto sensu* ou élargi, ces résultats indiquent une progression régulière dans le temps du poids des dépenses contraintes, dynamique essentiellement portée par la hausse soutenue du prix des biens et services qui composent le panier des consommations contraintes. Mais ils montrent surtout que la charge de ces dépenses contraintes par catégories de ménages est inégalement répartie et que les disparités observées augmentent. L'existence avérée de ces trajectoires divergentes et, plus encore, l'amplitude de ces divergences, plaident ainsi en faveur d'une analyse catégorielle des évolutions de revenu en termes de « revenu libéré », et non pas seulement de revenu disponible.

4. Divergence des trajectoires de pouvoir d'achat « effectif » par catégories de ménages

Il revient au BIPE d'avoir le premier construit un indicateur de pouvoir d'achat dit « effectif » fondé sur le « revenu libéré » des ménages plutôt que le revenu disponible brut, démarche méthodologique qu'il nous paraît opportun de décliner par catégories de ménages. La section précédente tend en effet à conforter le bien-fondé d'une telle approche, d'autant plus que les ménages qui consacrent la plus grande part relative de leurs revenus aux dépenses contraintes sont précisément ceux situés sur les premiers déciles de niveau de vie. Le processus est donc cumulatif. Les inégalités de revenus sont renforcées par l'inégalité face aux dépenses contraintes. Dans quelle mesure ? Et quelles sont les catégories de ménages, autres que les bas revenus, dont les trajectoires de pouvoir d'achat « effectif » s'éloignent le plus de la tendance moyenne ? C'est à ces questions que la dernière partie de l'analyse se propose de répondre.

4.1. Une distribution du « revenu libéré » plus inégale que celle du revenu disponible des ménages

Le tableau 6 confronte deux séries d'indicateurs de répartition calculés, d'une part, pour le revenu disponible monétaire qui est équivalent, dans sa définition, au revenu disponible brut des ménages utilisé par la comptabilité nationale et, d'autre part, pour le revenu libéré qui correspond à ce même revenu déduction faite des dépenses contraintes *stricto sensu*. Les revenus des ménages sont exprimés par unité de consommation pour ne pas fausser la comparaison. L'indice de Theil est subsidiaire ; il est calculé pour validation des résultats obtenus avec l'indice de Gini dont on rappelle qu'il témoigne d'une répartition des revenus d'autant plus inégale que sa valeur est proche de 1.

Les résultats montrent que la distribution des revenus est plus inégalitaire lorsqu'elle est mesurée sur la base du revenu libéré. Quelle que soit l'année considérée, l'indice de Gini calculé pour le revenu libéré est plus élevé que celui calculé pour le revenu disponible. Qui plus est, l'écart entre les deux indices va grandissant. L'indice de Gini pour le revenu disponible oscille en effet dans un intervalle très étroit sur la période 1996-2003 (entre 0,272 et 0,279) tandis que, dans le même temps, la valeur de l'indice pour le revenu libéré augmente de 7 %. L'écart entre les deux indices passe ainsi de 15 % en 1996 à 24 % en 2003. Cette divergence croissante conforte les observations précédentes. La relative stabilité de la distribution du revenu disponible des ménages masque des inégalités croissantes en termes de revenu libéré, essentiellement du fait que la charge des dépenses contraintes augmente et que cette charge est, elle-même, inégalement répartie par déciles de niveaux de vie.

6. Évolution comparée de la répartition du revenu disponible et du revenu libéré sur la période 1996-2003

		Revenu disponible monétaire du ménage par UC ^(*)	Revenu libéré par UC ^(*)
Indice de Gini	1996	0,278	0,320
	1997	0,278	0,321
	1998	0,276	0,322
	1999	0,277	0,323
	2000	0,279	0,327
	2001	0,278	0,331
	2002	0,272	0,333
	2003	0,274	0,341
Indice de Theil	1996	0,138	0,198
	1997	0,135	0,179
	1998	0,135	0,183
	1999	0,137	0,185
	2000	0,139	0,190
	2001	0,139	0,195
	2002	0,131	0,193
	2003	0,136	0,206

Note : (*) Unité de consommation.

Source : Calculs de Nicolas Ruiz (CAS) sur la base des données ERF et Enquête Emploi.

7. Pauvreté relative en termes de revenu disponible et de revenu libéré sur la période 1996-2003

En %

Pauvreté relative au seuil de 60 %		
	Revenu disponible monétaire du ménage par UC ^(*)	Revenu libéré par UC ^(*)
1996	14,3	19,7
1997	14,1	19,7
1998	13,6	19,2
1999	13,5	19,1
2000	13,4	18,7
2001	13,1	18,5
2002	13,2	21,0
2003	12,7	20,0

Lecture : En 2003, 20 % des ménages disposaient d'un revenu libéré par UC inférieur à 60 % du revenu médian.

Note : (*) Unité de consommation.

Source : Calculs de Nicolas Ruiz (CAS) sur la base des données ERF.

L'importance de cet effet cumulatif doit-il conduire à reconsidérer la nature des variables retenues pour le calcul des indicateurs d'inégalité ? Le tableau 7 tend à prouver que oui. La proportion de ménages pauvres, avec un seuil de pauvreté relative fixé à 60 % du revenu médian, s'avère, par exemple, très supérieure lorsqu'on retient pour variable de détermination du seuil le revenu libéré plutôt que le revenu disponible. L'écart entre les deux

8. Évolution du revenu libéré par catégories de ménages relativement au revenu disponible

En pourcentage du revenu moyen pour l'année considérée pris comme base 100

	Revenu disponible monétaire par UC(*)								Revenu libéré par UC(*)							
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
CSP																
• agriculteur	73	79	80	78	79	81	81	78	71	77	77	75	77	79	80	75
• indépendant	135	132	134	141	149	147	148	149	145	141	143	152	161	161	163	165
• intermédiaire	100	101	101	100	100	100	100	99	97	99	98	97	97	97	97	96
• cadre	162	164	163	161	160	160	158	156	173	176	175	173	172	173	171	170
• ouvrier	83	83	83	82	82	82	83	83	79	80	79	79	79	78	79	78
• inactif	91	90	90	90	89	89	88	89	90	89	89	89	88	87	87	88
Composition du ménage																
• célibataire	91	91	90	90	90	91	89	89	83	82	81	81	81	81	79	78
• fam. monoparentale	83	82	82	81	81	82	83	81	82	80	80	80	79	80	82	79
• couple sans enfant	111	111	113	113	113	112	112	113	114	114	116	116	116	115	116	118
• couple avec enfants	101	102	102	102	103	102	104	103	107	107	108	108	108	109	111	110
Localité																
• commune rurale	91	92	92	92	93	93	93	93	91	92	92	92	93	93	93	94
• ville	96	96	97	96	96	95	96	97	95	95	95	95	95	94	95	96
• aggl. parisienne(**)	127	123	123	125	124	126	122	121	131	127	126	128	128	130	126	125
Âge																
• 16-30	73	73	73	73	74	75	81	79	56	57	57	57	58	58	65	62
• 30-40	99	101	100	99	99	100	100	99	96	98	97	96	96	96	97	96
• 40-50	104	103	104	103	103	103	103	103	108	107	107	106	106	106	108	107
• 50-65	112	113	114	115	115	114	113	114	117	118	119	121	121	121	119	121
• + 65	98	97	95	95	94	94	93	94	99	98	96	95	94	94	93	94
Déciles de niveau de vie																
• 1	37	37	38	39	38	39	40	40	24	25	27	27	28	27	29	28
• 2	54	54	54	54	54	55	55	55	52	52	52	52	51	50	49	49
• 3	65	64	65	64	64	64	64	65	53	53	54	54	54	54	54	55
• 4	74	74	74	73	73	73	74	74	69	69	70	69	69	69	69	68
• 5	83	83	83	83	82	82	83	83	79	80	79	79	78	78	78	77
• 6	93	93	93	93	92	92	93	92	90	88	86	86	84	82	81	78
• 7	105	105	105	105	104	104	105	104	109	109	107	107	105	105	105	104
• 8	120	121	120	120	119	119	119	119	125	126	127	127	127	128	130	131
• 9	144	144	144	144	144	143	143	142	145	145	146	146	147	148	148	148
• 10	223	223	223	224	227	227	223	226	251	250	251	253	256	257	256	262

Note : (*) Unité de consommation ; (**) yc Paris.

Lecture : En 2003, les ménages du premier décile avaient un revenu disponible par UC égal à 40 % du revenu disponible moyen par UC.

Source : Calculs de Nicolas Ruiz (CAS) sur la base des données ERF et Enquête Emploi.

séries du tableau 7 va ainsi de cinq à sept points de pourcentage entre 1996 et 2003. Mais surtout, la proportion de ménages pauvres en termes de revenu disponible diminue continûment sur la période considérée tandis que cette même proportion en termes de revenu libéré augmente à nouveau en 2002, après quatre années de stabilité relative. Cette mise en évidence d'un point de rupture en 2002, année qui voit passer le pourcentage de ménages pauvres de 18 à 20 %, atteste la pertinence de l'approche en termes de revenu libéré. Ici, elle réconcilie de fait mesure et perceptions individuelles des évolutions de revenu, les sondages d'opinion ayant clairement fait apparaître un sentiment de dégradation du pouvoir d'achat à partir de 2002.

Raisonnement en termes de revenu libéré pour estimer des niveaux de pauvreté relative n'est pas uniquement pertinent sur le plan empirique. La définition que nous avons retenue des dépenses contraintes est en effet celle, *stricto sensu*, de dépenses à caractère obligatoire ou contractuel qui, certes, recouvrent certaines dépenses essentielles (logement, énergie, etc.) mais de manière très partielle, de telle sorte que le revenu libéré se définit avant tout par son caractère arbitraire, c'est-à-dire le fait qu'il peut être alloué de manière discrétionnaire. C'est bien avec leur revenu libéré que les ménages se nourrissent, se vêtissent ou accèdent à la propriété en contractant un emprunt-logement. Utiliser le revenu libéré pour calculer des indicateurs de pauvreté relative n'est donc pas incongru sur le plan conceptuel, loin s'en faut.

Le tableau 8 corrobore les résultats précédents. On y observe bien que les écarts inter-déciles sont sensiblement supérieurs lorsqu'ils sont mesurés sur la base des revenus nets des dépenses contraintes. Ce constat est notable sur les déciles extrêmes. Les ménages du premier décile ont ainsi perçu un revenu annuel moyen sur la période 1996-2003 qui représentait 39 % du revenu disponible moyen pour l'ensemble de la population mais seulement 27 % du revenu libéré moyen. Pour le dernier décile, l'écart entre ces deux mêmes proportions est de 16 %. En dynamique, les données expriment les mêmes tendances. La répartition des revenus est stable et se caractérise par une concentration de ces derniers sur les trois derniers déciles de niveaux de vie, avec une moyenne qui s'écarte de la médiane puisque ce sont les ménages du septième décile qui perçoivent le revenu moyen en termes de revenu disponible comme de revenu libéré. Autant les résultats par catégories de ménages sont riches sur les dimensions verticales (niveaux de vie et de revenu), autant sont-ils moins parlants sur les dimensions horizontales (caractéristiques sociodémographiques). Les contraintes méthodologiques (*cf.* section 1 *supra*), notamment celles qui concernent l'appariement des données ERF et enquête Emploi, font perdre, par exemple, la catégorie des familles nombreuses et la catégorie des ménages résidant à Paris intra-muros. Cela étant, certains résultats sont significatifs ne serait-ce que parce qu'ils viennent appuyer ou valider des observations déjà relevées. Les familles monoparentales et les ménages de petite taille, par exemple, continuent d'apparaître comme des catégories relativement pénalisées avec un revenu libéré en 2003 de l'ordre de 80 % du revenu libéré moyen pour l'ensemble de la population. De même les 16-30 ans ont-ils disposé en 2003 d'un revenu libéré qui ne représentait que 62 % du revenu libéré moyen par

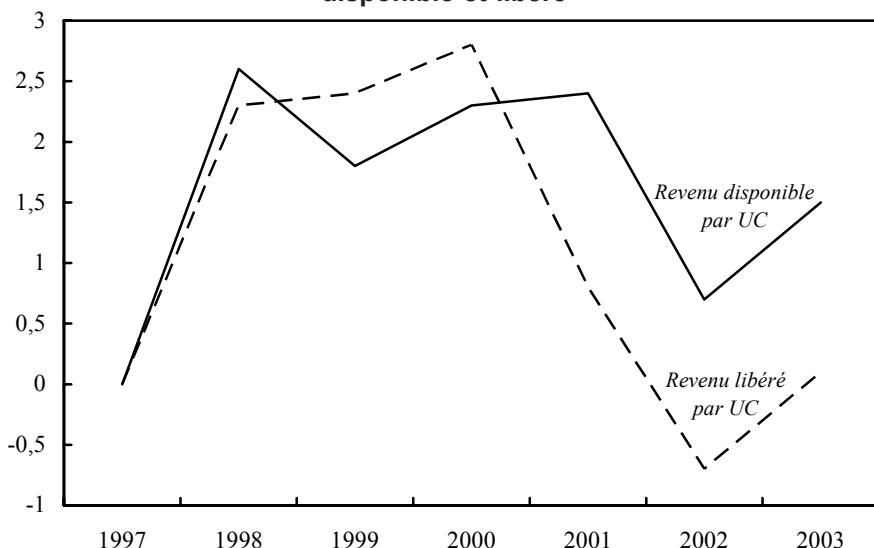
UC alors que leur revenu disponible était égal à 79 % de la moyenne, ce qui confirme que le poids des dépenses contraintes est particulièrement pesant pour les jeunes dont les revenus sont par ailleurs plus fluctuants. Les résultats par CSP sont attendus et recourent ceux exprimés par déciles de niveaux de vie avec une catégorie intermédiaire qui porte bien son nom puisqu'elle perçoit très exactement le revenu moyen. Ces résultats sont moins attendus en ce qui concerne les agriculteurs dont le revenu libéré par UC n'était en 2003 que les trois quarts du revenu libéré moyen.

Globalement, l'ensemble de ces résultats tend donc à prouver que le raisonnement en termes de revenu libéré est bien porteur de valeur ajoutée pour la formulation d'un diagnostic en matière d'inégalité de revenu. Parce qu'ils tiennent compte de la répartition du revenu disponible mais également de la charge des dépenses contraintes dont on a montré qu'elle était inégalement répartie, les indicateurs fondés sur le revenu libéré semblent ainsi plus représentatifs.

4.2. Évolution et divergence des trajectoires de pouvoir d'achat effectif par catégories de ménages

Le raisonnement en termes de revenu libéré appliqué à une analyse catégorielle est-il, par conséquent, mieux à même de restituer les évolutions réelles de pouvoir d'achat et se faisant de réconcilier mesure et perceptions individuelles de ces évolutions ? Les tableaux 9 et 10 semblent bien démontrer que oui.

Évolution comparée des taux de croissance annuels des revenus disponible et libéré



Source : Calculs de Nicolas Ruiz (CAS) sur la base des données des enquêtes Revenus fiscaux et Emploi.

Pour l'ensemble de la population, comme restitué sur le graphe qui précède, le décrochage du pouvoir d'achat du revenu libéré y apparaît en effet notable à partir de 2000. L'année 2002 se présente par ailleurs comme un point de rupture puisque le pouvoir d'achat du revenu libéré diminue, point de rupture que ne traduit pas l'évolution du pouvoir d'achat du revenu disponible (elle reste positive cette même année). Restituées dans leur contexte conjoncturel, ces évolutions sont conformes au profil cyclique de l'activité observable sur longue période. C'est donc moins la valeur cardinale des taux de croissance sur lesquels zoome cette série de données qui importe que l'amplitude de la divergence observée entre évolution du pouvoir d'achat du revenu disponible et du pouvoir d'achat du revenu libéré. Autrement dit, il n'y a rien d'étonnant à ce que les évolutions de pouvoir d'achat observées ici soient heurtées puisqu'elles sont à dessein mesurées sur une période de temps courte que l'on peut qualifier de charnière. Par contre, il est notable de constater que les écarts entre taux de croissance du pouvoir d'achat du revenu libéré, d'une part, et du revenu disponible d'autre part, sont :

- importants ;
- presque systématiquement de même sens – la croissance du pouvoir d'achat du revenu libéré est plus faible que celle du revenu disponible, quand elle n'est pas négative, sauf en 1999 et 2000 ;
- plus sensibles pour certaines catégories de ménages dont les évolutions du revenu libéré se dégradent nettement.

C'est en particulier le cas des ménages situés sur les sixième et septième déciles de niveaux de vie dont le pouvoir d'achat du revenu libéré connaît une croissance systématiquement inférieure à la moyenne et, qui plus est, négative de 2000 à 2003 (nulle en 2000 pour le septième décile). Ces résultats ne sont pas visibles en termes de revenu disponible et encore moins attendus. Le même type d'évolution du revenu libéré s'observe par exemple pour les ménages du deuxième décile mais c'est un résultat prévisible. Tandis que ceux qui concernent les sixième et septième déciles tendent à montrer que la classe moyenne, au sens de ménages percevant le revenu moyen (*cf.* tableau 8), a vu son pouvoir d'achat se dégrader très nettement relativement aux autres ménages sur la période considérée. En termes de classes d'âge, les résultats sont conformes à ceux attendus étant donné les variations de contraintes et de revenus le long du cycle de vie des ménages. Les données par localité de résidence et composition des ménages sont, pour des raisons déjà explicitées, moins aisément interprétables quoique, là encore, la récente dégradation du pouvoir d'achat des familles monoparentales et des mono-ménages, par exemple, apparaît amplifiée lorsque ce pouvoir d'achat est estimé sur la base du revenu libéré. Le pouvoir d'achat du revenu libéré des familles monoparentales a ainsi diminué de 3,6 % en 2003. Celui des célibataires a également diminué de 1,1 % alors que le pouvoir d'achat de leur revenu disponible augmentait de 1,3 %, un écart très significatif qui, là encore, trahit le poids croissant des dépenses contraintes.

9. Taux de croissance annuels comparés du pouvoir d'achat du revenu réel disponible et du revenu libéré réel des ménages sur la période 1997-2003

En %

	Pouvoir d'achat du revenu disponible monétaire							Pouvoir d'achat du revenu libéré						
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
CSP														
• agriculteur	12,5	1,4	-1,4	6,3	2,5	0,3	-2,8	9,4	0,9	-0,4	5,8	1,0	1,0	-3,4
• indépendant	-2,6	6,6	6,0	8,1	0,4	2,3	2,2	-2,4	3,8	7,2	8,8	0,6	0,9	0,7
• intermédiaire	0,5	1,8	0,6	1,3	1,5	1,0	2,1	0,5	1,3	1,2	1,8	0,4	-0,3	0,0
• cadre	1,5	3,5	-0,6	2,0	0,2	-0,5	1,0	1,1	2,7	0,2	3,2	-0,3	-0,9	-0,1
• ouvrier	-0,1	2,8	0,3	2,0	2,5	0,5	3,1	0,6	1,7	1,0	1,8	0,6	-1,1	0,5
• inactif	0,0	3,1	0,9	0,7	0,8	0,8	3,4	-0,9	3,3	1,9	0,9	-0,2	-0,4	2,0
Composition du ménage														
• célibataire	0,2	1,3	1,6	1,6	3,5	-1,2	1,7	-0,7	0,3	2,8	2,1	1,4	-3,9	-1,1
• fam. monoparentale	-2,6	1,4	0,4	0,8	5,0	4,1	-2,1	-0,6	1,7	2,0	1,6	2,4	1,1	-3,2
• couple sans enfant	0,7	3,8	1,8	2,1	0,6	1,5	3,0	0,0	3,7	2,7	2,9	-0,1	1,6	1,5
• couple avec enfants	0,6	4,2	1,2	3,2	1,4	3,0	0,6	0,7	3,1	2,0	3,3	0,8	1,9	-1,3
Localité														
• commune rurale	3,1	2,4	1,0	3,2	2,2	0,4	3,3	2,8	2,0	1,6	3,1	1,2	-0,4	1,4
• ville	0,5	3,3	0,1	1,9	1,0	2,7	2,3	0,2	2,6	1,1	2,3	0,0	1,1	0,5
• aggl. parisienne (vc Paris)	-3,9	3,3	3,3	1,5	2,2	-3,0	1,4	-4,3	2,3	3,9	2,3	1,2	-3,4	0,1
Âge														
• 16-30	1,5	4,6	1,0	2,1	2,5	10,4	1,1	2,1	1,6	2,2	3,6	0,2	10,1	-2,4
• 30-40	1,3	2,3	-0,2	3,5	1,4	2,5	1,5	1,0	0,8	0,6	3,1	0,4	1,6	-0,1
• 40-50	-1,2	2,7	0,2	1,7	2,1	2,8	0,5	-0,9	2,3	1,3	2,1	1,0	1,4	-1,3
• 50-65	0,4	4,2	2,4	2,1	0,6	-1,7	3,1	0,6	4,0	2,9	2,9	0,2	-2,6	1,6
• + 65	0,1	1,4	0,8	0,7	1,9	0,3	2,7	-1,5	1,1	1,6	0,6	0,6	-0,5	0,8
Déciles de niveau de vie														
• 1	-3,6	5,2	-1,6	4,3	3,7	6,2	1,2	-0,2	8,5	1,2	2,7	0,5	-0,2	-0,7
• 2	-0,1	5,5	0,8	1,6	4,1	0,3	4,2	0,3	3,5	0,6	-0,8	1,4	-3,3	0,2
• 3	-0,2	1,9	1,7	0,9	1,6	1,0	4,1	-0,2	0,8	2,7	1,1	-0,8	-0,4	2,7
• 4	-0,2	2,4	0,8	1,4	1,7	1,6	1,6	-0,3	2,0	1,2	1,6	-0,6	-0,1	-2,8
• 5	0,0	3,2	0,2	1,4	2,1	2,5	1,3	-0,1	3,5	0,9	1,8	0,2	2,4	-1,6
• 6	-1,0	2,1	1,3	1,3	2,8	1,3	2,0	-2,1	0,5	2,3	1,0	0,0	-1,6	-1,7
• 7	1,0	2,4	0,2	1,2	1,9	1,3	2,1	0,4	0,6	0,3	0,9	0,1	-0,2	-0,2
• 8	1,2	2,4	1,2	1,9	1,3	0,4	2,6	1,3	2,4	2,5	2,9	1,2	-0,2	2,1
• 9	-0,2	3,4	0,7	2,1	1,2	-0,1	1,4	-0,2	3,5	2,0	3,7	1,0	-0,9	0,3
• 10	0,3	4,1	1,6	3,6	0,3	0,4	2,5	-0,4	2,8	2,4	4,3	0,4	0,4	2,0
Total	0,1	3,1	1,0	2,1	1,5	0,9	2,2	-0,2	2,4	1,8	2,5	0,4	-0,2	0,5

Source : Calculs de Nicolas Ruiz (CAS) sur la base des données ERF et Enquête Emploi.

10. Taux de croissance annuels comparés du pouvoir d'achat du revenu réel disponible et du revenu libéré réel par unité de consommation

	Pouvoir d'achat du revenu disponible monétaire par UC(*)						Pouvoir d'achat du revenu libéré par UC(*)							
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
CSP														
● agriculteur	7,6	3,4	-0,5	4,1	4,9	0,7	-2,4	9,1	2,8	-0,5	5,8	2,9	0,2	-5,5
● indépendant	-2,6	4,4	7,2	7,7	1,4	1,2	2,6	-2,9	4,2	8,6	9,0	0,5	0,5	1,7
● intermédiaire	1,1	2,4	1,1	2,0	2,5	0,2	1,1	1,2	2,0	1,5	2,5	0,8	-1,3	-0,7
● cadre	1,1	2,2	0,6	1,5	2,4	-0,4	0,2	1,4	2,2	0,9	2,2	1,2	-1,5	-0,9
● ouvrier	0,5	2,4	1,2	1,9	2,7	1,5	1,6	0,8	1,7	1,6	2,3	0,7	-0,3	-0,3
● inactif	-0,8	2,4	1,8	1,4	1,7	0,4	2,7	-1,1	2,2	2,4	1,6	-0,3	-1,2	1,3
Composition du ménage														
● célibataire	-0,4	1,4	2,0	1,7	3,6	-0,9	1,3	-0,7	0,3	2,8	2,1	1,4	-3,9	-1,1
● famille monoparentale	-1,3	1,8	1,3	1,6	3,8	2,6	-1,2	-1,3	1,5	1,9	2,0	2,4	1,9	-3,6
● couple sans enfant	0,1	3,6	2,0	2,3	1,4	0,4	3,0	0,1	3,8	2,7	3,0	-0,1	-0,3	1,8
● couple avec enfants	0,6	2,8	1,7	2,8	2,2	2,4	0,3	0,7	2,8	2,2	3,4	1,0	1,7	-1,3
Localité														
● commune rurale	1,5	2,5	1,9	2,9	3,0	0,1	2,3	1,9	2,1	2,4	3,4	1,3	-1,2	0,7
● ville	0,4	2,8	1,3	2,2	1,9	1,8	1,8	0,4	2,6	1,7	2,7	0,1	0,6	0,4
● aggl. parisienne (vc Paris)	-2,4	2,1	3,3	1,7	3,8	-2,2	0,7	-3,0	1,8	4,1	2,2	2,5	-3,9	-0,6
Âge														
● 16-30	0,2	3,5	2,0	2,5	3,8	8,9	-0,7	0,7	2,5	3,2	4,0	1,0	10,2	-4,4
● 30-40	1,4	1,8	0,8	2,9	2,7	1,3	-0,1	1,6	1,1	1,3	3,5	0,9	0,4	-1,7
● 40-50	-0,8	2,8	1,3	1,8	2,7	1,2	0,9	-1,0	2,5	1,7	2,1	1,4	0,5	-0,9
● 50-65	0,5	3,5	3,0	2,6	1,7	-0,8	2,5	0,6	3,6	3,5	3,1	0,3	-2,1	1,4
● + 65	-1,0	1,1	1,5	1,2	2,3	0,1	2,4	-1,4	0,5	1,9	1,2	0,5	-1,3	0,7
Déciles de niveau de vie														
● 1	0,5	5,3	2,3	1,7	3,2	3,7	1,2	1,9	9,9	4,8	3,5	0,6	3,9	-2,0
● 2	0,7	3,6	1,9	1,6	3,6	0,5	2,1	0,4	1,6	1,6	0,6	0,5	-2,6	-1,6
● 3	-0,1	2,9	1,4	2,1	2,2	1,4	1,8	0,1	2,8	2,5	3,1	0,0	0,5	1,2
● 4	0,1	2,8	1,3	2,2	2,5	1,5	1,2	0,3	2,8	1,7	2,7	0,4	-0,4	-1,6
● 5	0,2	2,6	1,4	1,9	2,4	1,2	1,2	0,1	2,3	1,6	2,0	0,2	0,0	-1,3
● 6	-0,5	2,3	1,9	1,9	2,5	1,3	1,0	-1,4	-0,4	1,9	0,9	-1,3	-2,6	-3,2
● 7	0,2	2,2	1,7	1,6	2,3	1,3	0,9	-0,1	0,8	1,6	1,5	0,2	-0,2	-1,0
● 8	0,4	2,0	1,7	1,7	2,4	0,6	1,1	0,7	2,8	2,5	2,7	1,8	0,1	0,9
● 9	0,1	2,4	1,6	2,3	2,2	0,2	1,0	0,2	3,2	2,4	3,4	1,1	-0,9	0,1
● 10	-0,2	2,6	2,5	3,4	2,3	-0,7	2,8	-0,2	2,6	3,0	4,0	1,4	-1,3	2,4
Total	0,0	2,6	1,8	2,3	2,4	0,7	1,5	0,0	2,3	2,4	2,8	0,8	-0,7	0,1

Note : (*) Unité de consommation.

Source : Calculs de Nicolas Ruiz (CAS) sur la base des données ERF et Enquête emploi.

Les exemples pourraient être multipliés mais les détailler serait fastidieux d'autant que, encore une fois, l'objectif de la démarche est moins d'estimer des valeurs qui par définition sont critiquables puisqu'elles se fondent sur des conventions de calculs propres, que de démontrer en quoi le raisonnement en termes de revenu libéré est adapté à l'analyse catégorielle et rend compte, de manière plus fidèle, du processus cumulatif engendré par la convergence des inégalités de revenu et de poids des contraintes budgétaires. Enfin, la confrontation des évolutions de pouvoir d'achat du revenu disponible comme libéré pour les ménages d'une part et par unité de consommation d'autre part tend à accréditer l'hypothèse selon laquelle la dégradation perçue par les ménages à partir de 2002 n'est pas seulement imputable aux dépenses contraintes mais également à une croissance démographique (et donc du nombre des unités de consommation) plus que proportionnelle à celle du revenu.

Conclusion

L'analyse catégorielle se veut complémentaire de celle macroéconomique fournie par les indicateurs synthétiques de la comptabilité nationale. Elle peut en effet résoudre ce qui a pu paraître comme un paradoxe – le décalage constaté entre perception et mesure des évolutions du pouvoir d'achat – et que nous avons préféré interpréter comme un hiatus au sens où l'origine du décalage semblait résider dans le manque d'informations susceptibles de faire le pont entre données agrégées et perceptions individuelles. L'approche meso-économique et les indicateurs catégoriels semblent, en l'occurrence, avoir pu faire ce pont, en donnant une consistance statistique à la disparité des évolutions de pouvoir d'achat vécues sans remettre en cause la pertinence des données agrégées.

Références bibliographiques

- Arthaut R, D. Besson et G. Consalès (2006) : « La consommation des ménages en 2005. Synthèse des résultats », INSEE.
- Baudrillard J. et J-P. Mayer (1996) : *La société de consommation*, Folio.
- BIPE (2005) : « Pouvoir d'achat : mieux consommer pour relancer la croissance », *La Lettre du BIPE*, novembre.
- BIPE (2006) : « Le pouvoir d'achat effectif du consommateur. Estimation 2006 et prévision 2007 », Dossier de presse, septembre.
- Bourdin J. (2004) : « Le pouvoir d'achat des ménages est-il correctement mesuré ? », Sénat.

- Brachinger H.W. (2005): « Measuring Perceived Inflation: A Prospect Theory Approach », *International Statistical Institute Working Paper*, 55^e session.
- Brousseau A-D., A. Couvreur et J-P. Loisel (2003) : « Opinions et comportements des consommateurs : un nouvel indicateur situations de vie », *Cahier de Recherche du CRÉDOC*, n° 188, octobre.
- Centre d'analyse stratégique (2006a) : « Pouvoir d'achat perçu et pouvoir d'achat mesuré : comment expliquer le décalage ? », *Note de Veille du CAS*, n° 14, 6 juin.
- Centre d'analyse stratégique (2006b) : « Comment évolue le pouvoir d'achat en fonction de l'hétérogénéité des structures de consommation en France ? », *Note de Veille du CAS*, n° 32, 30 octobre.
- Centre d'analyse stratégique (2006c) : « Hétérogénéité des ménages face au coût du logement », *Note de Veille du CAS*, n° 38, 11 décembre.
- Centre d'analyse stratégique (2007) : « Périmètre et poids des dépenses contraintes, quelles évolutions dans le temps et quelles disparités ? », *Note de Veille du CAS*.
- Cérani N. et M. Camus (2004) : « Le budget des familles en 2001 », *INSEE Résultats*, n° 28, Série Société.
- CERC (Conseil de l'emploi, des revenus et de la cohésion sociale) (2006) : *La France en transition, 1993-2005*, rapport n° 7.
- CNIS (Conseil national de l'information statistique) (2006) : « De la perception à la mesure du pouvoir d'achat », *Chroniques*, n° 4, mars.
- David M. et P. Hébel (2006) : « Les moins de trente ans ont une forte sensibilité aux prix », *Consommation et Modes de Vie*, n° 190, février.
- Deaton A. et J. Muellbauer (1980) : *Economics and Consumer Behaviour*, Cambridge University Press.
- Fack G. (2005) : « Pourquoi les ménages à bas revenus paient-ils des loyers de plus en plus élevés ? », *Économie et Statistique*, n° 381-382.
- Forgeot G. (2006) : « Les dépenses à engagement contractuel », *Document de Travail de la Direction des statistiques démographiques et sociales de l'INSEE*, n° 090/F340 et 048/F340, 29 septembre.
- Gorman W.M. (1959) : « Separable Utility and Aggregation », *Econometrica*, n° 21, pp. 63-80.
- Gouriéroux C., A. Monfort, A. Trognon et E. Renault (1985) : « Résidus généralisés et résidus simulés », *Annales de l'INSEE*, n° 59/60.
- Guédès D. (2004) : « Impact des ajustements de qualité dans le calcul de l'indice des prix à la consommation », *Document de Travail de la Direction des statistiques démographiques et sociales de l'INSEE*, n° F0404, mai.

- Guédès D. (2006) : « Indices des prix à la consommation par catégories de ménages 1996-2006 », *Document de Travail de l'INSEE*, n° F0606, novembre.
- Hébel P. (2005) : « Quelles sont les conséquences de la baisse du pouvoir d'achat et du sentiment d'une hausse des prix ? », *Document de Travail du CRÉDOC*, Département Consommation, 10 juillet.
- Hébel P., N. Fauconnier et M. David (2005) : « La nouvelle sensibilité des consommateurs aux prix », *Cahier de Recherche du CRÉDOC*, n° 215, novembre.
- Heilbrunn B. (2005) : *La consommation*, Armand Colin.
- Herpin N. (2004) : *Sociologie de la consommation*, La Découverte, Coll 'Repères', 2^e édition.
- Herpin N. et D. Verger (2000a) : *La consommation des Français. Alimentation, habillement, logement*, tome 1, La Découverte, Coll. Repères.
- Herpin N. et D. Verger (2000b) : *La consommation des Français. Transports, loisirs, santé*, tome 2, La Découverte, Coll. 'Repères'.
- INSEE (2006) : *France, portrait social*.
- Johnson D.S., S.B. Reed et K.J Stewart (2006) : « Comparing US and European inflation: The CPI and the HICP », *Monthly Labor Review*, mai.
- Lane W. et M.L. Schmidt (2006) : « Price Measurement in the United States: A Decade After the Boskin Report », *Monthly Labor Review*, mai.
- Muellerbauer J. (1976) : « Community Preferences and the Representative Consumer », *Econometrica*, vol. 44, n° 5, pp. 979-999.
- Neutze M. (2006) : « Calculate Your Own Inflation Rate! », *Sigma*, janvier.
- O'Donoghue J. (2007) : « Inflation: Experience and Perceptions », *Economic and Labour Market Review*, vol. 1, n° 1, janvier.
- OCDE (2006) : *Manuel des indices hédoniques et des ajustements de qualité dans les indices de prix*, Éditions de l'OCDE.
- Poulalion G. (1975) : *Revenu et consommation discrétionnaire*, Droz.
- Powell M. et J. O'Donoghue (2007) : « The Personal Inflation Calculator », *Economic and Labour Market Review*, vol. 1, n° 1, janvier.
- Remy E. (2003) : *Sociétés, consommation et consommateurs*, L'Harmattan.
- Rieunier S. et P. Volle (2002) : « Tendances de consommation et stratégies de différenciation des distributeurs », *Décisions Marketing*, n° 27, pp. 19-30.
- Rignols E. (2002) : « La consommation des ménages depuis quarante ans. Perte de vitesse des dépenses traditionnelles », *INSEE Première*, n° 832, février.

- Ruiz N. (2006) : « Mixité des paniers de consommation et hétérogénéité des niveaux de prix en France : à chacun son pouvoir d'achat », *Document de travail du Centre d'Analyse Stratégique*, septembre.
- Ruiz N. et A. Trannoy (2008) : « Impacts microéconomiques de la fiscalité indirecte à partir d'un nouveau modèle », *Économie et Statistiques*, à paraître.
- Salto L. (2007) : *Consommation, commerce et mutations de la société*, Avis et rapport du Conseil économique et social (CES).
- Sénat (2004-2005) : « Les perspectives économiques 2005-2009 : les voies d'une croissance autonome et soutenue », *Rapport d'information du Sénat*, n° 70.
- Stix H. (2005) : « Perceived Inflation and the Euro: Why High? Why Persistent? » in « Price Setting and Inflation Persistence in Austria », Oesterreichische Nationalbank, Eurosystem, n° 8, décembre.
- Volle P. (2006) : « Les arbitrages budgétaires des ménages : réflexions et voies de recherche », *Document de Travail de l'Université Paris-Dauphine*, février.
- Waelbroeck-Rocha E. (2005) : « Pouvoir d'achat : mieux consommer pour relancer la croissance ? », *La Lettre du BIPE*, novembre.

Complément D

Quelques éléments sur le logement influant sur le pouvoir d'achat des ménages^(*)

**Patrick Brun, Patrick de la Morvonnais,
Michel Vivinis et Élisabeth Waelbroeck-Rocha**

BIPE, Équipe construction-logement

1. L'évolution du parc de logement comparée aux besoins

En cinquante ans, *un effort considérable d'augmentation et d'amélioration* du parc de logement a été accompli. Il a permis de répondre aux besoins de capacité et de confort, au moins pour partie sachant que ces besoins ne cessent d'augmenter à mesure qu'ils sont satisfaits. Il a également permis d'accumuler un actif considérable qui est venu augmenter le patrimoine des ménages.

1.1. Un important effort pour loger les ménages⁽¹⁾...

Depuis 1954, année du célèbre appel de l'abbé Pierre en faveur des sans-logis, 18 millions de logements ont été construits. Compte tenu des destructions, le parc a doublé pour atteindre 30,3 millions en 2004, pendant

(*) Ce complément a été rédigé par Patrick Brun, sur la base d'analyses réalisées par l'équipe construction-logement du BIPE, et en particulier de travaux pilotés par Patrick de la Morvonnais et Michel Vivinis. Ces travaux et analyses s'appuient notamment sur les travaux très riches de l'INSEE dans le domaine du logement, et particulièrement sur les enquêtes Logement, les enquêtes annuelles de Recensement 2004 et 2005 et certaines notes d'analyse très riches : *Données sociales : la société française*, INSEE-Références, édition 2006, dont, en particulier, Plateau C. : « Vingt ans de dépenses de logement » ; Jacquot A. : « Cinquante ans d'évolution des conditions de logement des ménages » ; Gilli F. : « Vingt ans de dépenses publiques de logement ».

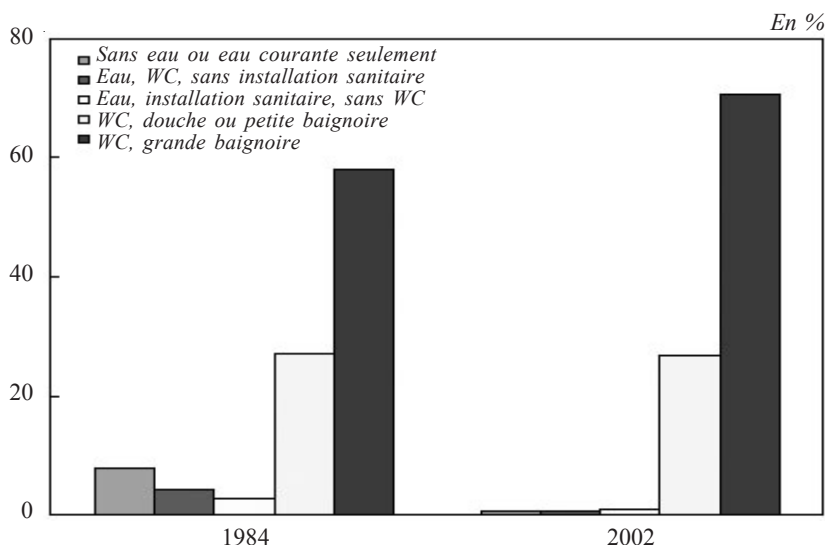
(1) La définition tautologique des ménages et des logements complique l'appréciation de la situation.

que la population n'augmentait que de 40 %. Corrélativement, le nombre de personnes par logement a diminué (plus de 3 en moyenne en 1962, environ 2,3 en 2004), et l'espace disponible a augmenté (trois pièces par logement en moyenne en 1962, près de quatre en 2004). Le surpeuplement modéré ou critique est tombé en 20 ans de 23 à 14 %, le dernier disparaissant quasiment (2,3 %⁽²⁾) dont plus de la moitié dans l'agglomération parisienne).

1.2. ... et leur donner plus de confort

Cette amélioration quantitative s'est accompagnée d'une évolution qualitative significative.

1. Répartition des résidences principales selon le confort



Source : BIPE, sur la base de données INSEE.

En 1954, plus de 40 % des logements n'avaient pas l'eau courante, moins du quart étaient équipés de WC intérieurs, 10 % disposaient d'une douche ou d'une baignoire. En 2002, on ne compte plus que 2,5 % de logements dépourvus d'au moins un de ces éléments de confort de base. Il reste 800 000 logements dont l'état nous paraît inacceptable ; sécurité et santé sont au centre de nouvelles exigences ; mais, sauf exception, les logements d'aujourd'hui sont dotés d'un confort sanitaire minimum : mis à part l'éradication de l'habitat indigne, l'essentiel de l'effort a été accompli, notamment au cours des vingt dernières années.

(2) Évolution du taux de surpeuplement dans le parc locatif privé (les taux sont très voisins dans le parc locatif social). Cf. INSEE (2006) : *Données sociales : la société française*, INSEE-Références.

Cet important effort de construction, de modernisation et d'amélioration a mobilisé des moyens significatifs. Au cours des 20 dernières années, la dépense nationale de logement a cru de 5 % par an en moyenne, plus vite que le PIB (4,4 %). Les dépenses courantes de logement des ménages⁽³⁾, en hausse annuelle de 5,4 % sur la période, ont mobilisé une part croissante de leur revenu : de 18 % en 1984 à 22,4 % en 2004. Elles ont pris de ce fait le premier rang dans les dépenses de consommation, loin devant l'alimentation avec lesquelles elles faisaient part égale il y a 20 ans encore.

1.3. Un patrimoine considérable accumulé

Avec près de 30 millions de logements en 2005, dont 26 millions de résidences principales, les logements représentent plus de la moitié des quelques 10 000 milliards d'euros du patrimoine total du pays. Pour les ménages – qui en possèdent près de 90 % – ils comptent pour 90 % de leur patrimoine. Leur valeur dans la comptabilité nationale est estimée à 5 900 milliards, soit plus de trois années et demie de PIB. Malgré le doublement récent de l'endettement des ménages au titre des crédits immobiliers (estimé à environ 500 millions), le patrimoine net est à peine entamé du dixième de sa valeur.

1.4. Un besoin inépuisable ?

S'agissant du logement, la notion de *besoin* est inopérante si l'on n'associe pas aux caractéristiques descriptives (surface, nombre de pièces, équipements et éléments de confort) les dimensions de prix et de localisation.

C'est au niveau des différents statuts – propriétaires, accédants, locataires du parc privé et du parc social –, qu'il convient d'apprécier *l'adéquation des besoins physiques et économiques*.

Le besoin de logement couvre la plus grande partie de la pyramide de Maslow :

- *besoin physiologique*, en ce sens on peut parler de droit au logement, au moins dans une société qui peut satisfaire les besoins fondamentaux de ses membres ;
- *besoins de sécurité et d'appartenance*, liés à la famille, au quartier, à la ville ; c'est pourquoi « un des objectifs fondamentaux des politiques publiques en matière de logement est de rendre la plus effective possible la liberté de choix de leur logement par les ménages »⁽⁴⁾ ;
- il est même par certains aspects un élément *d'estime de soi et des autres*, par ses éléments « statutaires ».

C'est pour cela que la satisfaction des attentes ne peut pas être évaluée seulement par des critères mesurables et stables mais dépend aussi de l'appréciation que l'on porte, collectivement d'une part, pour définir « ce que l'on considère comme normes d'habitat « normal » pour la population telle

(3) Hors investissement. Cf. Compte du Logement.

(4) Loi de Finance 2007, Programme 135 : développement et amélioration de l'offre de logement, Objectif n° 1.

qu'on croit la connaître »⁽⁵⁾ et, à titre individuel d'autre part, pour effectuer ses arbitrages. À ce titre, le niveau de satisfaction varie avec le niveau d'attente, en constante élévation. Il s'en suit une difficulté intrinsèque à mesurer objectivement ce que l'on nomme, un peu abusivement, la « demande potentielle », d'autant que, au besoin de se loger, dans certaines conditions à un certain endroit et pour un certain coût, s'ajouterait le besoin de passer du statut de locataire à celui de propriétaire.

2. L'impact des politiques publiques sur le taux d'effort

Les politiques publiques sont toujours intervenues pour favoriser l'accès au logement – voire l'accès à la propriété. L'ensemble des avantages conférés au logement sous forme d'aides à la personne ou à la pierre et de bonification des taux d'intérêts ou d'avantages fiscaux s'élève à 26,1 milliards d'euros en 2004, soit environ 1,5 % du PIB. L'État en finance directement 17 milliards, soit environ 65 %, représentant 51 % des aides personnelles et des bonifications et 100 % des avantages fiscaux. Les régimes sociaux cofinancent 33 % des aides personnelles et des bonifications (24 % du total), les employeurs 15 % (11 % du total) et les collectivités locales moins de 2 %⁽⁶⁾. Cet effort collectif contribue ainsi à 7,4 % de la dépense nationale de logement qui est de 353,5 milliards d'euros.

2.1. La dépense publique a un rôle déterminant dans la solvabilisation de la demande...

Si cette contribution paraît modeste, elle est décisive, du fait notamment de sa concentration sur une partie seulement des ménages. Les aides personnelles au logement touchent un ménage sur cinq, locataires et propriétaires confondus, et couvrent en moyenne 18 % de leurs dépenses (60 % de l'effort brut des ménages à bas revenus). Elles concernent environ un locataire sur deux et couvrent 50 % des loyers dans le parc privé, 70 % dans le parc social.

2.2. ... et de l'offre

Le secteur social, financé grâce au système public, loge aujourd'hui près d'un ménage sur cinq (18,8 % en 2004).

Le parc privé bénéficie lui aussi du système : les dégrèvements fiscaux successifs ont permis de créer 300 000 logements en sept ans. Ils représentent en 2004 plus de 50 % des quelques 110 000 logements qui font l'objet de transactions. À trois exceptions près (de 2000 à 2002 pour 6 % des logements vendus), aucun logement locatif n'a été acquis sans un avantage fiscal.

(5) Piron O. (2006) : « La demande potentielle en logement : une tentative de chiffrage », *Études foncières*, n° 122, juillet-août.

(6) L'ensemble des dépenses des collectivités territoriales est mal connu et, vraisemblablement, sous-estimé.

3. Le parc locatif privé et le parc locatif social

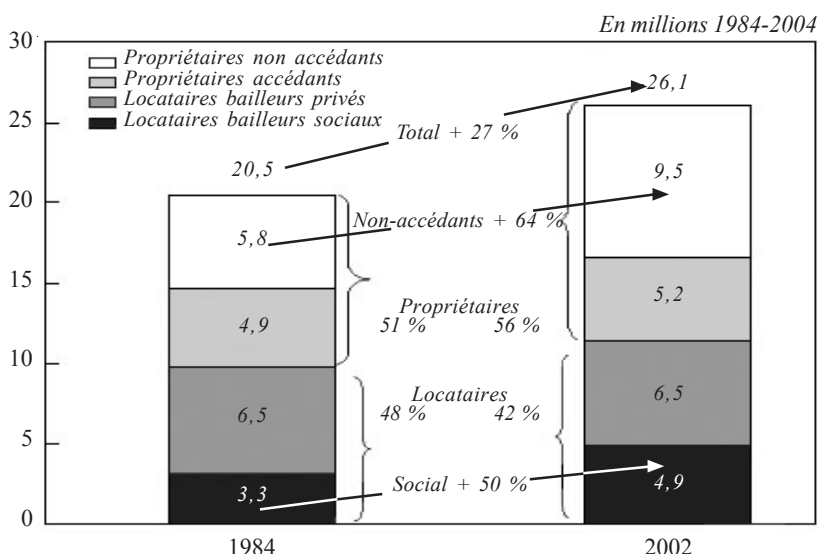
3.1. Une structure du parc en évolution lente mais profonde

Le logement est un secteur dans lequel les flux ne représentent que quelques pourcents des stocks :

- le flux de construction neuve n'est qu'environ de 1 à 1,5 % du stock ;
- les transactions portent sur moins d'un million par an, soit 5 % environ des logements privés⁽⁷⁾ ;
- la mobilité des locataires du parc social est d'à peine plus de 1 % : 50 000 nouveaux ménages locataires y sont accueillis chaque année ; en 2005, le parc social a cru de 1 % seulement, soit 51 000 logements ; le taux de sortie est donc infime ;
- les ménages primo-accédants sont au nombre de 300 000 par an, soit seulement 2 % du total des propriétaires occupants ;
- les propriétaires privés ont créé, en 2005, 51 000 logements à bail, n'accroissant leur parc que de 0,8 %.

Vu ces rythmes, les changements structurels sont nécessairement lents ; ils ont néanmoins été massifs sur la longue période notamment quant au statut des ménages vis-à-vis de leur logement.

2. Statut des occupants des résidences principales



Source : BIPE d'après les enquêtes Logement de l'INSEE.

(7) 70 % des transactions s'effectuent dans l'ancien. Les deux tiers des constructions neuves sont issus d'un contrat direct entre un client et un entrepreneur (ou maître d'œuvre) et ne font pas l'objet d'une transaction sur le marché de l'immobilier.

En vingt ans, c'est à dire de 1984 à 2004 :

- la part des propriétaires a basculé indiscutablement au dessus de la moitié, passant de 52 à 56 % des ménages ; il y a donc 4 millions de plus, qui sont pour l'essentiel (3,7 millions) des ménages propriétaires ayant achevé de rembourser leurs emprunts ;
- la part des locataires a baissé d'autant, de 48 à 44 % ; leur nombre n'a augmenté que de 1,6 million, qui ont *tous* été accueillis dans le parc HLM ; en contrepartie, le nombre de ménages logés dans le secteur locatif privé est resté stable à 6,5 millions.

3.2. Des situations très contrastées des quatre statuts

La situation des propriétaires, accédants ou non, et des locataires, du parc social ou privé, est très différente du point de vue de leur effort et de leur sécurité financière. Comme indiqué ci-dessous, les propriétaires, accédants ou non, mais aussi, d'une autre manière, les locataires du parc social, connaissent structurellement des situations plutôt favorables.

3.2.1. Des locataires de HLM de plus en plus nombreux et aidés

Après les propriétaires, le secteur HLM est la deuxième catégorie qui a le plus progressé : 50 % de croissance entre 1983 et 2004 contre 64 % pour les propriétaires ayant achevé de rembourser leurs emprunts, 6 % pour les propriétaires accédants, 0 % pour les locataires du parc privé et 26 % pour l'ensemble. Le secteur HLM a accueilli la totalité des 1,6 million de ménages locataires supplémentaires apparus en 20 ans et loge aujourd'hui un ménage sur six, contre un sur dix il y a cinquante ans.

Il a accru sa vocation sociale : moins de 20 % des ménages les plus pauvres⁽⁸⁾ y résidaient en 1988 ; ils sont aujourd'hui plus d'un tiers.

Les locataires de HLM bénéficient d'un double avantage :

- des aides au logement, en fonction de leur revenu, comme l'ensemble des locataires ;
- des loyers moins chers, à qualité comparable.

Toutefois, alors que le nombre de demandes d'entrée dans le parc social au niveau national est estimé à plus d'un million, il héberge des ménages « illégitimes » au regard de ses propres normes : 9 % ont un niveau de revenu supérieur au plafond du barème, et certains ont un logement de taille supérieure à la norme.

3.2.2. Un risque de difficultés pour les locataires du secteur privé

Les locataires du parc privé sont les plus exposés à l'évolution défavorable des prix de l'immobilier par rapport à celle des revenus, qui peut entraîner soit des difficultés importantes pour certains d'entre eux, soit une dérive

(8) Soit les ménages dans le premier quartile de la distribution des revenus.

des aides pour y remédier. Ils sont vulnérables à double titre : dans l'immédiat, parce que cette hausse se répercute sur les loyers et accroît la part du budget qu'ils doivent consacrer au logement. Et pour le futur, dans la mesure où la probabilité pour eux de devenir accédant puis propriétaire s'amoin-drit vu la ponction importante du coût des loyers sur l'épargne et donc la difficulté d'accumuler l'apport personnel permettant d'accéder un jour à la propriété. Cela génère des besoins d'aide à double titre : aide au logement et aide à l'accession à la propriété.

Deux catégories sont particulièrement vulnérables devant cette évolution :

- les plus bas revenus, pour lesquels les aides ne permettent pas de ramener le taux d'effort à un niveau supportable ;
- les classes moyennes, exclues du parc social qui ne peuvent pas trouver des conditions équivalentes dans le parc privé, les aides leur étant de plus en plus mesurées.

3.2.3. Une partie des locataires du parc privé étranglés financièrement

Il subsiste, au plus bas niveau de revenu, un segment de population pour lequel le taux d'effort est extrêmement élevé : plus de 900 000 ménages bénéficiaires de l'allocation logement (les plus nombreux dans le parc privé) qui perçoivent moins de 1,5 fois le SMIC consacrent plus de 60 % de leur revenu à se loger (après effet des aides au logement mais hors transferts sociaux autres que celles-ci)⁽⁹⁾.

3.2.4. Une partie des classes moyennes⁽¹⁰⁾ à la peine dans le parc privé

Les locataires des classes moyennes peinent à trouver une solution alternative :

- leur accès au parc social est limité : alors que deux Français sur trois ont un niveau de ressource qui leur permettrait théoriquement d'y prétendre, un sur cinq « seulement » y est logé ;
- leur accès à la propriété est difficile : la part des aides personnelles consacrée aux propriétaires accédants a diminué, même si un relais a été pris par d'autres dispositifs⁽¹¹⁾ ; il est à craindre toutefois que la poursuite de la hausse des prix n'empêche une partie d'entre eux de concrétiser leur désir de propriété, une fois engrangés les effets de la baisse des taux et de l'allongement des durées.

(9) Cf. CNAF et CCMSA, calculs BIPE.

(10) En l'absence d'une définition généralement acceptée, nous visons à approcher la population dont le revenu se situe autour de la médiane. Il s'agit ici d'une notion extensive des classes moyennes, couvrant 55 % du total, en n'excluant de cette définition que :

- les ménages au-dessous du seuil de pauvreté (norme Eurostat : 60 % du revenu médian), soit 12 % ;
- ceux au-dessus du plafond de ressources HLM, pour prendre un seuil significatif dans le domaine du logement, soit 33 %.

(11) Voir plus loin sur ce point la section 5.2 et le correctif à apporter désormais du fait de la déduction des intérêts des emprunts.

Pour une bonne partie d'entre eux, le parc privé n'est pas abordable, au moins à niveau d'espace, de confort et de localisation comparables au parc social : d'une part, l'écart de loyer entre les deux parcs peut atteindre un facteur de trois en zone dense, notamment en Île-de-France ; d'autre part, ils sont progressivement évincés du système redistributif des aides, puisque le barème, pour contenir la dépense, joue :

- sur le plafond de ressources, réduisant ainsi, en leur défaveur, le périmètre des allocataires ;
- sur le plafond de loyer, réduisant ainsi le montant de l'aide qui leur est accordée.

Ils font les frais de cette politique des aides, sur ses deux aspects.

En se concentrant sur les populations à faible et très faible niveau de vie, tout en tentant de contenir la dérive des dépenses, les aides ont en partie délaissé une frange des classes moyennes. En même temps, le parc HLM renforçait sa visée sociale : moins de 20 % des ménages les plus pauvres⁽¹²⁾ y résidaient en 1988, ils sont aujourd'hui plus d'un tiers ; alors même qu'il semblait, par l'élévation constante et généreuse des plafonds d'exigibilité, s'ouvrir à des populations plus aisées, il ne reste plus aujourd'hui « que » 9 % de locataires au dessus du barème⁽¹³⁾. Les locataires modestes du parc social bénéficient du double effet des dépenses publiques : des aides dues à leur situation de revenu et les avantages consentis au parc social. Sans prétendre y loger les deux tiers des ménages au-dessous de son plafond, on peut craindre qu'au moins une partie de ces ménages, qui pourraient y postuler au titre de leurs ressources mais n'y trouvent pas de place, souffrent d'une « double peine » : plus mal logés et/ou plus à l'étroit, et/ou plus éloignés et/ou dans des quartiers moins attractifs pour tenter de trouver un niveau de prix pour lequel ils sont solvables ; ils ont en outre un taux d'effort relatif plus élevé, augmenté d'un risque d'éviction si leur bas niveau de revenu se double d'une précarité de sa source.

La solidarité intergénérationnelle (83 milliards de donations et héritages l'année dernière⁽¹⁴⁾, soit près de quatre fois le montant des avantages consentis au logement) peut toutefois accroître leurs possibilités financières en vue de l'accession, s'ils comptent parmi ses bénéficiaires.

(12) Ceux du premier quartile de la distribution des revenus.

(13) La réduction de la proportion de locataires au-dessus du barème est patente sur la durée, même si elle est encore insuffisante au vu des demandes insatisfaites des ménages à plus faible revenu. La ramener de 9 à 5 % dégagerait plus de 200 000 logements sociaux pour des bénéficiaires plus légitimes.

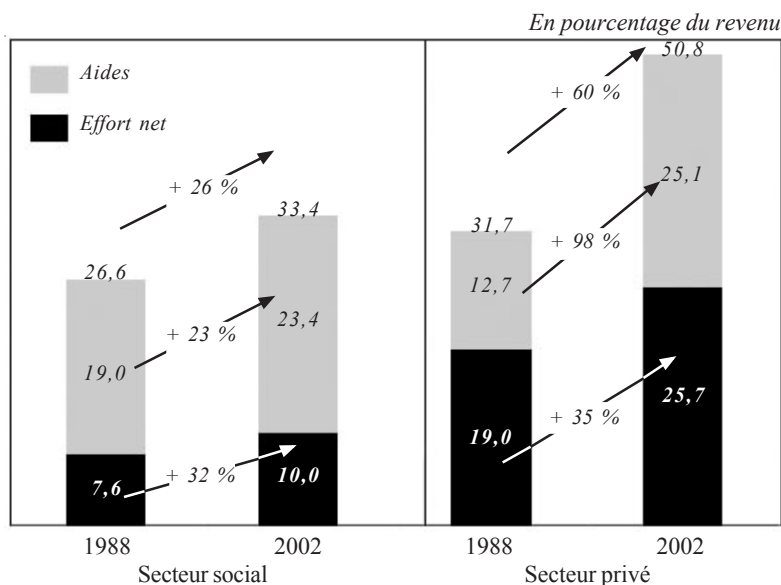
(14) Cf. étude BIPE sur le patrimoine des ménages.

3.3. Au total une inégalité de traitement ?

Si l'on s'en tient aux ménages à bas revenus, le succès de la stratégie des pouvoirs publics auprès de ces cibles naturelles des aides et du parc social a été tel qu'il crée même une inégalité de traitement en leur faveur (sans compter l'effet qualité) : les aides personnelles (que perçoivent 53 % d'entre eux) couvrent en moyenne 70 % de leurs loyers, tandis qu'elles ne couvrent que 50 % de ceux des locataires du parc privé. Ajouté à l'écart important entre les loyers des parcs privé et social, il s'en suit que le taux d'effort moyen, net des aides et hors charges, des ménages à bas revenus n'est que de 10 % dans le logement social alors qu'il s'établit à 25,7 % dans le parc privé.

Sans sous-estimer les difficultés de certains, on peut néanmoins considérer que la collectivité consacre un budget important pour contenir le taux d'effort des ménages à un niveau acceptable globalement, avec un ciblage sur les plus modestes. Ceux qui bénéficient en outre d'un logement dans le parc social ne consacrent que 10 % de leur revenu à se loger, dans des conditions plutôt bonnes, contre 20 % pour l'ensemble des ménages, dont certains dans des conditions beaucoup plus mauvaises.

3. Évolution des taux d'effort financier des ménages locataires à bas revenu pour se loger^(*)



Note : (*) Loyer seulement, hors charges.

Source : INSEE, Enquêtes Logement.

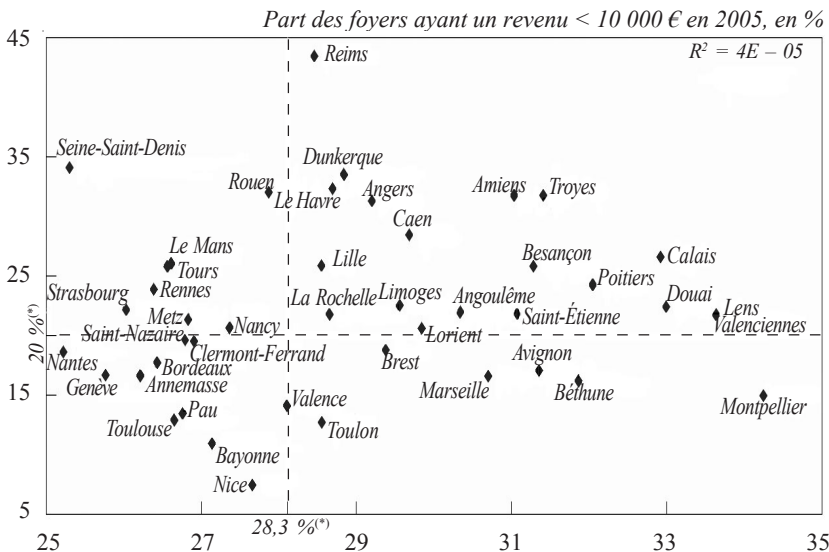
4. La répartition sur le territoire du parc de logements sociaux n'est pas optimale

Le logement est un bien à forte composante locale : rien ne sert de construire si ce n'est pas là où il y a une demande insatisfaite. De ce point de vue, autant le logement social que les nouvelles créations de logements locatifs privés ne semblent pas correspondre à un optimum local.

Le parc de logement social n'est pas loin d'atteindre les objectifs de la loi SRU : près de 19 % contre 20 % ; mais les dysfonctionnements locaux sont régulièrement pointés : concentration des HLM dans des ghettos de banlieues, non mixité, insuffisance de logements sociaux dans certaines communes.

Plus généralement il n'apparaît pas de lien de cause à effet entre la présence de ménages à bas revenus et le parc social local : il n'existe pas de corrélation entre la proportion de ménages ayant un revenu inférieur à 10 000 euros (2005) et la part de locataires en HLM. Des villes dans lesquelles les ménages ayant un revenu inférieur à 10 000 euros dépassent le tiers de la population ne comptent que 15 à 25 % de locataires en HLM (Montpellier, Douai, Lens, Valenciennes) ; des villes très proches de la moyenne nationale en comptent 5 % (Nice), d'autres près de 35 % (Rouen, Angers, Dunkerque, Le Havre et la Seine-Saint-Denis).

4. Parts des locataires d'HLM dans différentes villes



Note : (*) Moyenne nationale.

Sources : FILOCOM et calculs BIPE.

Corrélativement, la composition de la population des locataires de HLM se déforme selon les agglomérations et leur politique de logement social : à Reims, la ville qui a la plus grande proportion de locataires logés dans le parc social bien qu'elle soit dans la moyenne nationale des revenus, 16 % des locataires sociaux ont un revenu supérieur au plafond contre 9 % en moyenne nationale et 6 % seulement à Valenciennes.

Sans porter de jugement sur les objectifs des politiques locales qui ont mené à cette situation (ciblage, mixité sociale, recherche de surloyers, etc.), on ne peut que constater la grande diversité de leurs résultats.

5. Les facteurs ayant favorisé l'accession à la propriété

Même si la proportion de propriétaires accédants ne représente plus, en 2004, que 20 % des ménages contre 24 % en 1984 (les autres ayant terminé de rembourser les crédits contractés pour acquérir le logement), il ne s'agit encore que d'une diminution relative, du fait de la croissance des propriétaires, dont le nombre est globalement autour de 400 000 par an. Cette croissance, modérée et qui pourrait cesser si les prix continuaient leur croissance, s'est faite malgré cette hausse des prix, en partie grâce aux aides publiques, mais surtout grâce à ce qu'on peut appeler l'ingénierie financière qui a permis d'alléger l'effort perçu des propriétaires accédants.

5.1. La hausse relative des prix de l'immobilier freine l'accession

Les prix de l'immobilier ont divergé significativement à la fois des revenus et des autres postes de dépenses. Le prix des logements a augmenté de 85 % (cf. INSEE) entre 1997 et 2004, soit plus de 9 % par an, comparé à une hausse des revenus disponibles bruts des foyers sur la période de 32,5 % au total, soit 4,2 % de croissance annuelle moyenne en valeur. Exprimé en années de revenu, le coût moyen d'achat d'un logement s'est apprécié de plus de 20 %, passant de 3,8 années de revenu à 4,6 (cf. Observatoire du financement du logement).

5.2. Les aides publiques ont relativement moins contribué que dans les périodes précédentes

La stratégie des politiques publiques a consisté, au moins implicitement et jusqu'en 2005 :

- à répondre à une visée sociale en agissant sur la demande, plus qu'à un objectif économique (en agissant sur l'offre) : d'une part, après avoir soutenu l'effort de reconstruction par des « aides à la pierre », pour répondre à une crise « quantitative » (nombre de logements) et « qualitative » (normes d'espace et de confort), en venant aider les personnes à se loger, et, d'autre part, en se concentrant sur les populations à faible et très faible niveau de vie ;

- à tenter, en même temps, de contenir la hausse de la dépense au-dessous de la croissance économique.

Ce faisant, la priorité a été donnée à l'aide *aux locataires* pour ce qui concerne les aides personnelles. Alors que le nombre total de bénéficiaires passait de 3,8 à 5,5 millions entre 1984 et 2004, (soit une augmentation de 1,8 % par an), le nombre de propriétaires accédants aidés diminuait de 1,1 à 0,7 million (– 2,2 %) et celui des locataires aidés augmentait de 2,8 à 4,8 millions (+ 2,8 %). Le montant des aides perçues stagnait pour les premiers (de 1,2 à 1,3 milliard soit + 0,5 % par an) et croissait pour les seconds (de 3,2 à 11,6 milliards soit + 6,7 % par an). En 1984, les aides personnelles au logement avaient une double vocation d'aide à la location et à l'accession : 34 % des locataires en bénéficiaient, soit guère plus que parmi les propriétaires accédants (22 %). En 2004, le système s'était recentré sur les locataires (46 % en étaient bénéficiaires), seule une proportion marginale d'accédants (13 %) bénéficiant d'une aide.

Les évolutions des autres types d'aide (avantages de taux et avantages fiscaux), plus favorables aux propriétaires, n'ont pu compenser celles des aides personnelles. La période de vingt ans a connu une inversion de l'ensemble des flux d'avantages concédés : la proportion des aides distribuées passait de deux tiers pour les producteurs contre un tiers pour les consommateurs à respectivement 42 et 58 %.

La baisse historique des aides à l'accession a été récemment relayée par de nouveaux dispositifs :

- d'abord partiellement par le prêt à taux zéro (PTZ) dont l'effet est encore mal mesurable dans la durée, même si le nombre de ses bénéficiaires a doublé avec l'ouverture à l'ancien en 2005 ;
- tout récemment avec le crédit d'impôt pour les intérêts d'emprunts, dont l'impact reste encore à mesurer : le BIPE estime à près de 30 000 les opérations nouvelles déclenchées par cette mesure, si les prix et les taux n'augmentent pas excessivement.

5.3. L'ingénierie financière a permis, jusqu'ici, de boucler les projets d'acquisition

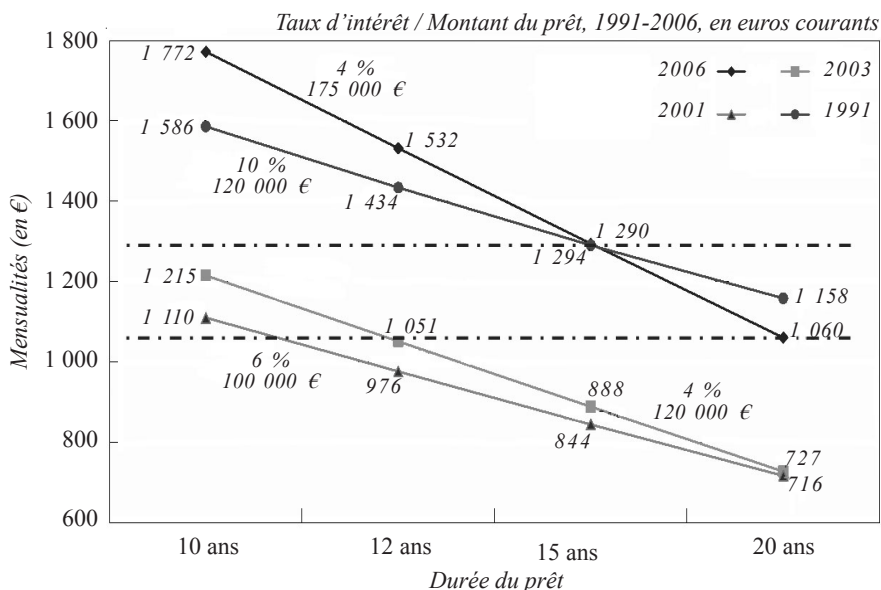
Au total c'est donc principalement l'ingénierie financière qui explique la poursuite de l'accès au logement, malgré la hausse des prix et la croissance du taux d'effort nécessaire pour accéder à la propriété, et au-delà de l'effort public pour l'instant modeste. Elle s'est exprimée dans :

- la baisse des taux, autorisée par la maîtrise de l'inflation et le développement de la concurrence entre les établissements bancaires, ces derniers cherchant à capter des comptes en faisant des efforts sur leur marge dans les crédits immobiliers ;
- de nouveaux montages financiers permettant un taux d'apport personnel inférieur et l'allongement des durées d'emprunt par des produits permettant l'adossement de crédits jusqu'à vingt-cinq ans voire plus, et qui a été rendu acceptable pour les emprunteurs par l'allongement de leur durée de vie.

Pour illustrer ces phénomènes de compensation de la hausse des prix par l'ingénierie financière, on peut prendre l'exemple de l'acquisition d'un logement de 30 m² à Paris. Pour acquérir ce bien il fallait déboursier 120 000 euros en 1991, seulement 100 000 euros en 2001 après la crise immobilière, de nouveau 120 000 euros en 2003 et 175 000 euros en 2006. Cela représente une hausse de 50 % en quinze ans (2,5 % par an depuis le début de l'observation), de 75 % en cinq ans (12 % par an), ou de 50 % au cours des trois dernières années (13 % par an), illustrant ainsi la variété des situations individuelles et l'importance des stratégies d'achat des accédants.

Pendant la même période, les taux d'intérêt n'ont cessé de baisser, passant de 10 % en 1991 à 6 % en 2001 pour se tenir à 4 % en 2003 et 2006. Comme illustré sur le graphique 5, qui montre l'évolution des mensualités pour l'achat d'un appartement à Paris, le remboursement des mensualités pour un prêt à dix ans du montant nécessaire, comparé avec celles d'un emprunt contracté en 1991, a donc baissé de 30 % en 2001 principalement du fait de la baisse des prix, de 23 % en 2003 grâce à la baisse des taux, mais a crû de 12 % en 2006 du fait de la hausse des prix. Pour un prêt à quinze ans, les mensualités ont baissé de plus de 30 % entre un emprunt contracté en 1991 et en 2001 ou 2003 ; elles sont égales en 2006, malgré la hausse des prix. Pour un prêt à vingt ans, elles sont même légèrement inférieures en 2006.

5. L'évolution des mensualités selon l'année d'achat et la durée du prêt pour l'achat d'un appartement à Paris



Source : Calculs BIPE sur données Notaires d'Île-de-France (base BIEN).

Donc, pour effacer l'effet sur les mensualités de la hausse du prix de l'immobilier de 75 % ces trois dernières années, il suffit d'accepter d'allonger, à taux égal, la durée de l'emprunt de 10 à 15 ans ou de 12 à 20 ans. Certes, *l'effort total* est nettement plus important, mais *le taux d'effort mensuel* est ce qui apparaît le plus sensible aux accédants. En outre, l'allongement de la durée de vie des hommes et des femmes leur permet d'avoir un objectif à plus long terme. Il ne leur paraît sans doute pas non plus impossible que, sur une période plus courte que celle nominale de leur emprunt, leur revenu augmente, diminuant leur taux d'effort. Enfin, la perspective d'une plus valeur potentielle en cas de revente ultérieure du bien immobilier peut aussi être considérée comme un facteur récompensant largement cet effort.

Plus généralement, de 2004 à 2006⁽¹⁵⁾, le taux d'effort des primo-accédants a cru de 13 %, passant de 26,8 à 30,3 % ; il est supérieur à 25 % pour 70 % d'entre eux, contre 58 % deux ans plus tôt. Le montant moyen des transactions est passé de 145 800 à 182 800 euros (25 %), financé par un apport personnel augmentant, mais moins vite, de 42 800 à 47 300 euros (11 %) pour ne représenter que 26 % de l'opération contre 29 % auparavant. L'endettement s'est donc accru sensiblement, de 32 %. En années de revenu, la hausse totale a été de 21 %, mais seulement de 7 % en ce qui concerne l'apport personnel (de 1,1 à 1,2 année). En deux ans, la durée des prêts a été allongée en moyenne de 2 ans (de 16,2 à 18,4 ans), contenant la hausse du taux d'effort ponctuel à 13 % alors que le taux d'effort sur la durée totale de remboursement, mesuré par le poids de l'amortissement (donc hors charges financières) augmentait de 21 %.

5.4. La poursuite de la divergence des prix de l'immobilier conduirait à des tensions

On peut penser que cette divergence ne peut se poursuivre éternellement, la demande se retirant, faute de solvabilité, ou l'offre augmentant au vu de la rentabilité potentielle, finissant ainsi par provoquer un retournement. Toutefois, on ne constate pour l'heure qu'un infléchissement et, sauf exceptions, les prévisionnistes continuent de penser que dans le long terme la valeur de l'immobilier croîtra plus vite que le PIB en valeur, même si cela n'exclut pas des corrections occasionnelles.

Si cela devait être le cas, les primo-accédants verraient le revenu (et l'épargne accumulée) des candidats à l'accession devenir insuffisant pour financer le remboursement ou l'apport personnel. Le flux de nouveaux primo-accédants se tarirait, asséchant la montée inexorable depuis 1984 de la propriété individuelle en France.

Surtout, les deux situations extrêmes divergeraient encore : les propriétaires (accédants ou non) verraient s'accroître leur patrimoine, et leurs re-

(15) Cf. Observatoire du financement du logement.

venus pour ceux qui sont bailleurs, sans augmentation de leur effort, tandis que les locataires du parc privé verraient s'accroître leur effort, sans contrepartie ; devant l'insuffisance d'un parc à loyers intermédiaires, qui conduit à l'absence de parcours locatif, le parc social aiguiserait toutes les convoitises.

Cette évolution se produisant en même temps que la réduction des retraites, elle accentuerait la fracture entre :

- la partie de la population sans patrimoine qui verrait son revenu diminuer sensiblement au passage à la retraite, alors qu'elle devrait faire face au paiement de loyers sans cesse augmentant ;
- celle composée de propriétaires bailleurs qui connaîtraient simultanément, à peu près à la même période de leur vie, une diminution de leurs dépenses à la fin du remboursement de leurs emprunts et un complément de leur revenu de retraité par les loyers, sans cesse en augmentation, des logements qu'ils auraient acquis pendant leur vie active grâce à un patrimoine initial et aux dégrèvements fiscaux. Dans cette catégorie figureraient également les propriétaires occupants qui auraient réalisé une plus-value en vendant leur bien pour un autre d'une catégorie inférieure, et qui verraient leur liquidité augmenter sensiblement, augmentant leurs ressources mobilisables pour de la consommation à court terme.

Dans un tel cadre, certains se tourneront vers l'accession, soit au prix de sacrifices plus lourds (ou plus longs qu'actuellement), soit grâce à la solidarité intergénérationnelle descendante. Compte tenu des enjeux sociaux autour du logement et du caractère relativement inélastique de la demande (*cf.* droit au logement), la pression sur l'État pour une augmentation des aides publiques effaçant les hausses de prix serait forte.

Les aides personnelles risqueraient alors d'exploser si la puissance publique cherchait à stabiliser le taux d'effort net. L'effet de ciseau entre la hausse relative des aides et une éventuelle stagnation ou baisse des contributions du système social et des employeurs, qui représentent plus de la moitié des aides personnelles, entraînerait une dérive massive de la consommation budgétaire.

Complément E

L'évolution des dépenses de logement depuis les années soixante-dix

Gabrielle Fack

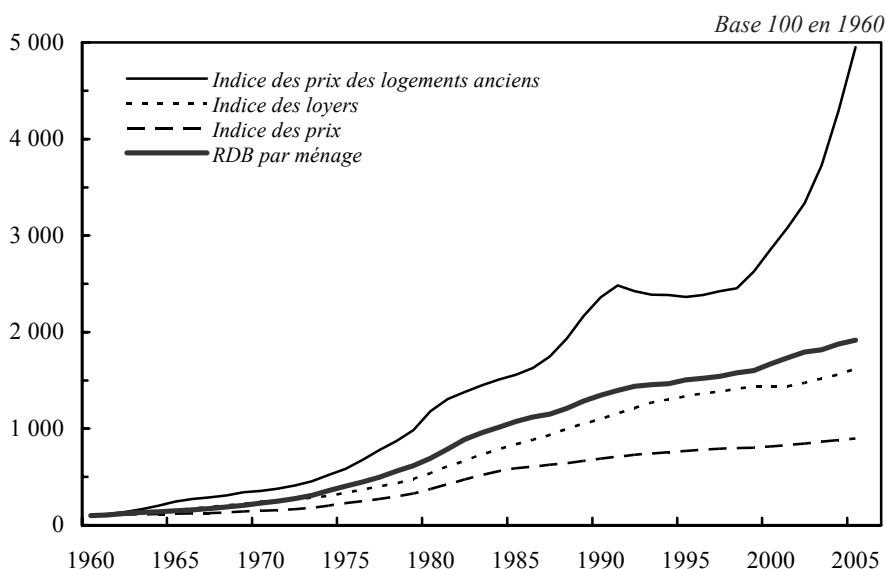
École d'Économie de Paris et CEPREMAP

La part des dépenses de logement dans le budget des ménages a fortement augmenté depuis les années cinquante (graphique 1). Au sortir de la Seconde Guerre mondiale, le logement était un bien relativement rare, de qualité médiocre, mais peu coûteux. Comme le note Jean Fourastié (cité par Piketty, 2001) : « En 1948, le loyer légal était tombé, pour le français moyen, en dessous de sa dépense de tabac ». Au cours des décennies suivantes, la relative libéralisation des loyers d'une part, qui a rendu l'investissement immobilier à nouveau attractif après la Seconde Guerre mondiale, et l'investissement massif de l'État dans la construction d'autre part, ont fortement contribué à l'accroissement du parc de logements et à l'amélioration de la qualité de l'habitat, mais les prix immobiliers et les loyers ont aussi cru fortement. Cependant, la hausse du coût du logement n'a pas affecté tous les ménages de la même façon. En effet, le statut d'occupation introduit une forte hétérogénéité dans la situation des ménages, entre les propriétaires non accédants, qui s'acquittent uniquement des dépenses d'entretien du logement, et les locataires ou les accédants à la propriété, pour qui les dépenses de logements représentent actuellement le premier poste de consommation. Or le pourcentage de ménages propriétaires a considérablement augmenté sur la période, passant de 45,6 % en 1973 (déjà une forte augmentation par rapport aux 36 % de propriétaires en 1954) à 56 % en 2002.

Les indicateurs habituellement utilisés pour mesurer les dépenses de consommation des ménages, tels que l'indice des prix à la consommation (IPC), ne donnent qu'une vision très incomplète de l'évolution des sommes

consacrées par les ménages à se loger. En effet, l'IPC, qui ne prend en compte que les loyers des locataires, ne permet pas d'appréhender l'hétérogénéité des situations individuelles liée à des statuts d'occupation différents. Pour mieux prendre en compte l'évolution du poids du logement dans le budget des ménages, nous étudions séparément l'évolution des statuts d'occupation et des coûts afférents à la location et à l'accession à la propriété. Cette approche permet de cerner les ménages pour qui les dépenses pour se loger ont fortement cru sur la période, et ceux qui n'ont pas subi les mêmes augmentations.

1. Évolution du prix du logement par rapport à l'indice des prix et du revenu disponible des ménages, 1960-2005



Lecture : (I) Indice du prix des logements en France. Cet indice est calculé à partir de la base des transactions des appartements anciens des notaires, depuis 1993. Il est possible de recalculer un indice pour les transactions les plus anciennes grâce à l'indication du montant de la transaction précédente, qui est renseigné dans un tiers des cas. L'indice est plus fragile pour les années les plus anciennes : il est ainsi calculé à partir de 100 transactions pour 1950, 1 000 pour 1962 et 1 000 pour 1978. Cependant, nos estimations à partir des années soixante-dix sur les enquêtes Logement donnent des résultats similaires, excepté pour la bulle immobilière qui a concerné Paris à la fin des années quatre-vingt-dix et qui n'apparaît pas de façon aussi nette avec les données d'enquêtes, étant donné le peu de ventes réalisées sur Paris ; (II) Indice des loyers ; (III) Indice des prix ; (IV) Revenu disponible brut des ménages ; (V) Nombre de ménages ; (VI) RDB par ménage (ratio de IV / V).

Sources : (I) Friggitt, 2006 ; (II) Piketty, 2001, annexe F1, jusqu'en 1998, complétée par des données de l'INSEE pour 1999-2005 (loyers parisiens de 1960 à 1962) ; (III) Piketty, 2001, annexe F1, jusqu'en 1998, complétée par des données de l'INSEE pour 1999-2005 (prix parisiens de 1960 à 1962) ; (IV) Piketty, 2001, annexe G1, jusqu'en 1998, complétée par l'auteur pour 1999-2005 ; (V) Piketty, 2001, annexe H1, jusqu'en 1990, complétée par l'auteur pour 1990-2005 à partir de données de l'INED.

Nous mettons ainsi en évidence que l'évolution des dépenses de logement depuis les années soixante-dix n'a pas été uniforme au sein de la population. D'une part, ce sont les ménages les plus riches qui ont le plus facilement accédé à la propriété et pour qui les dépenses de logement ont le moins augmenté. D'autre part, les ménages à bas revenus, qui sont de plus en plus souvent locataires, n'ont pas pu tous accéder à un logement social. Ainsi, les inégalités se sont creusées au sein de ces ménages, entre ceux qui peuvent se loger en HLM et ceux qui doivent se loger dans le secteur libre et ont subi de très fortes hausses de loyers. Les fortes hausses supportées par les ménages modestes, lorsqu'ils sont locataires du secteur libre, conduisent aussi à s'interroger sur l'effet inflationniste des aides à la personne, qui sont devenues l'instrument majeur de la politique du logement depuis la fin des années soixante-dix.

1. Questions méthodologiques

La nature fondamentalement différente des dépenses de logement des locataires et des propriétaires accédants et non accédants rend le calcul de la part de ces dépenses dans le budget des ménages relativement difficile. De ce fait, la part des dépenses de logement dans le budget des ménages varie fortement en fonction des choix comptables relatifs à la prise en compte de la consommation de logement.

Deux méthodes sont généralement utilisées pour comparer les dépenses de logement des différents types de ménages. La première repose sur l'indice des prix à la consommation (IPC), la seconde est celle de la comptabilité nationale qui considère que les propriétaires se versent un revenu fictif. Chacune de ces deux méthodes présente des inconvénients importants.

L'inconvénient de l'approche fondée sur l'indice des prix à la consommation est qu'elle ne prend en compte que les locataires et ne permet donc aucune comparaison avec les autres statuts d'occupation. Le fait que seules les dépenses des locataires entrent dans le calcul explique également la faiblesse de la part des dépenses de logement dans l'indice des prix à la consommation qui est d'à peine 6 %. Par convention, les dépenses d'investissement comme les remboursements d'emprunt des propriétaires accédants ne sont pas prises en compte dans le calcul de l'IPC⁽¹⁾.

À l'opposé, la méthode de la comptabilité nationale consiste à imputer aux propriétaires des loyers fictifs pour calculer les dépenses courantes correspondant aux services de logement consommés par les ménages. Avec cette méthode, les dépenses courantes de logement des ménages (qui comprennent outre les loyers réels et imputés, les dépenses d'énergie et les

(1) Les méthodes de prise en compte du logement dans le calcul des indices des prix à la consommation varient d'ailleurs d'un pays à l'autre (*cf.* Lecat, 2003). L'indice de référence Eurostat est construit de la même manière que l'indice français, mais certains pays, comme le Royaume-Uni ou la Suède, prennent en compte les charges d'intérêts payés par les propriétaires accédants et d'autres comme l'Allemagne, les États-Unis ou les Pays-Bas imputent un loyer fictif. Certains pays (le Royaume-Uni et la Suède notamment) prennent de plus en compte la dépréciation du logement.

charges) ont représenté près de 22 % de leur revenu disponible brut en 2005. Cependant, pas plus que la première méthode exposée, ce mode de calcul ne permet de rendre compte des dépenses effectivement consacrées au logement par les différents types de ménages.

Idéalement, pour pouvoir comparer les dépenses de logement des propriétaires et des locataires, il faudrait reconstituer cette dépense sur longue période en considérant, pour les premiers, les sommes dépensées pour l'achat du logement et, pour les seconds, les loyers payés sur l'ensemble de la période. Cependant, les données disponibles ne permettent de calculer ces grandeurs par décile de revenu que pour les ménages ayant accédé au logement dans les années soixante-dix, ce qui restreint considérablement le champ de l'analyse. De plus, cette méthode conduit à prendre en compte, pour les propriétaires, non seulement la dépense de logement, mais aussi le coût de la constitution d'un patrimoine immobilier, alors que les flux de loyers des locataires correspondent uniquement à une consommation. Il faut alors faire des hypothèses sur les comportements d'épargne des locataires et des propriétaires pour pouvoir comparer la richesse accumulée en fonction du statut d'occupation et donc la rentabilité de l'accession à la propriété (voir par exemple l'étude du SESP, Service économie, statistique et prospective du ministère de l'Équipement, 2004), ou une étude sur données canadiennes depuis les années soixante-dix (Sommerville et *al.*, 2007).

Pour avoir une idée des dépenses de logement réellement payées par les ménages, l'approche retenue ici consiste à étudier les sommes réellement déboursées pour le logement, à savoir les loyers pour les locataires et les remboursements d'emprunts (capital et intérêts) pour les propriétaires accédants, qui correspondent à la charge financière brute⁽²⁾. Pour prendre en compte les aides personnelles au logement, il faut aussi calculer la charge financière nette, qui représente les dépenses de logement après déduction des aides. Enfin le taux d'effort, qui rapporte la dépense de logement au revenu des ménages (aides au logement déduites) permet d'évaluer la part du revenu absorbée par les dépenses de logement. Ce dernier indicateur, qui permet de suivre l'évolution du poids du logement dans le budget des ménages, est celui qui est habituellement retenu par les pouvoirs publics pour estimer l'efficacité de la politique d'aide au logement (comme par exemple dans la LOLF). Laferrère et Le Blanc (2002) soulignent cependant les limites de ce concept, en particulier pour la comparaison des dépenses de logement entre ménages ayant des revenus différents. En effet, il est normal que le taux d'effort baisse quand le revenu augmente si l'élasticité-revenu du logement est comprise entre zéro et un, ce que suggèrent les estimations réalisées sur données américaines⁽³⁾.

(2) Les charges locatives et de copropriété ne sont donc pas prises en compte dans l'analyse. Ce choix a été dicté par l'absence de données sur les charges de copropriété dans les enquêtes logement les plus anciennes.

(3) L'élasticité-revenu indique de combien varie la consommation d'un bien lorsque le revenu augmente. Ainsi, une élasticité-revenu comprise entre 0 et 1 signifie que lorsque le revenu du ménage augmente de 1 %, la consommation de logement augmente, mais de moins de 1 %, ce qui implique que la part des dépenses de logement dans le budget d'un ménage diminue avec le revenu.

2. Les dépenses de logement des propriétaires

Pour calculer l'effort consenti par les propriétaires, il a été considéré que les propriétaires non accédants, au contraire des accédants, n'avaient pas de dépenses de logement. Cette hypothèse est simplificatrice et dans l'idéal, pour pouvoir comparer le coût du logement des propriétaires et des locataires, il faudrait reconstituer un coût d'usage du logement pour les propriétaires qui prenne en compte non seulement le coût de l'emprunt contracté pour l'achat du logement, mais aussi les coûts de maintenance, les taxes et le coût d'opportunité de détenir son capital en logement par rapport à un autre placement (et ce sur longue période). En pratique, il est très difficile de reconstituer les coûts d'usage des propriétaires sur l'ensemble de la période, par manque d'informations précises dans les enquêtes. De même, les remboursements d'emprunts des accédants présentés ici comprennent les remboursements d'intérêt et les remboursements du capital. Les chiffres présentés ici donnent donc des éléments descriptifs sur les sommes déboursées par les accédants et les locataires pour le logement, mais nous ne cherchons pas à comparer directement les coûts du logement des propriétaires et des locataires. En revanche, l'analyse, au sein de chaque groupe, de l'évolution des dépenses sur la période permet de repérer les ménages pour qui le coût du logement a le plus augmenté. À ce titre, l'analyse de l'évolution des différents statuts d'occupation est importante, car elle complète l'analyse en termes de dépenses.

2.1. L'évolution des caractéristiques des propriétaires entre 1973 et 2002

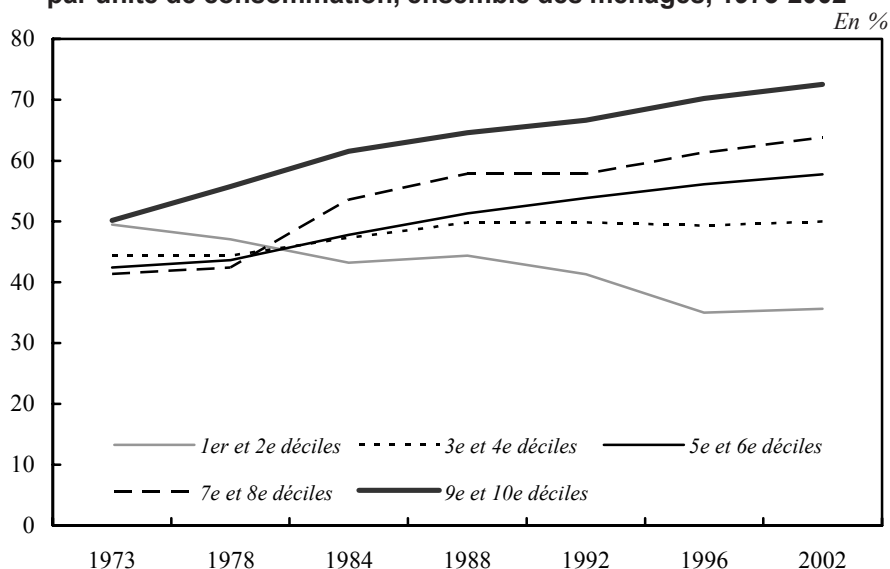
2.1.1. *L'augmentation du nombre de propriétaires différenciée selon le revenu*

Comme nous l'avons déjà mentionné, le taux de propriétaires a fortement augmenté en France depuis les années cinquante. Ce constat recouvre cependant des évolutions très différentes selon le revenu des ménages. En effet, les ménages les plus modestes sont de moins en moins propriétaires non accédants alors que les plus aisés le sont de plus en plus.

Le graphique 2 représente l'évolution du pourcentage de propriétaires en fonction du décile de revenu par unité de consommation des ménages depuis 1973. L'évolution différenciée du statut de propriétaire est frappante pour les ménages des deux premiers et des deux derniers déciles de la distribution des revenus. Le pourcentage de propriétaires au sein des ménages les plus modestes baisse ainsi de 49 à 36 % entre 1973 et 2002, alors qu'il augmente continûment au sein des ménages des deux derniers déciles, passant de 50 à 73 % en 2002.

Cette baisse de la propriété au sein des ménages à bas revenus est due en partie à la modification de la composition sociodémographique de ces ménages entre 1973 et 2002, de plus en plus jeunes et citadins et donc généralement de moins en moins propriétaires de leur logement. Mais ces évolutions n'expliquent pas la totalité de cette baisse. Pour prendre en compte les

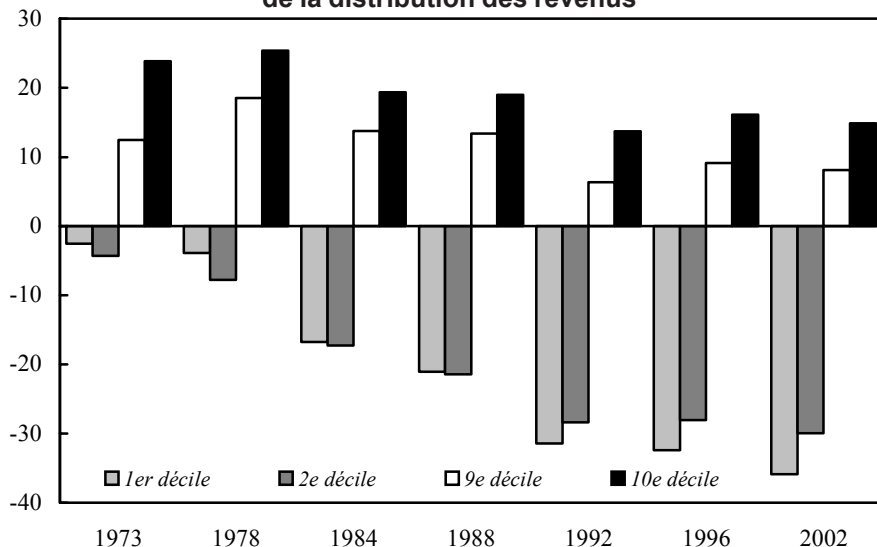
2. Évolution de la proportion de propriétaires par décile de revenu par unité de consommation, ensemble des ménages, 1973-2002



Note : Les déciles de revenu par unité de consommation des ménages sont calculés avec l'échelle OCDE.

Source : Calculs d'après les enquêtes Logement de 1973 à 2002, INSEE.

3. Probabilité d'être propriétaire : écart en points par rapport à la probabilité de référence des ménages du 5^e décile de la distribution des revenus

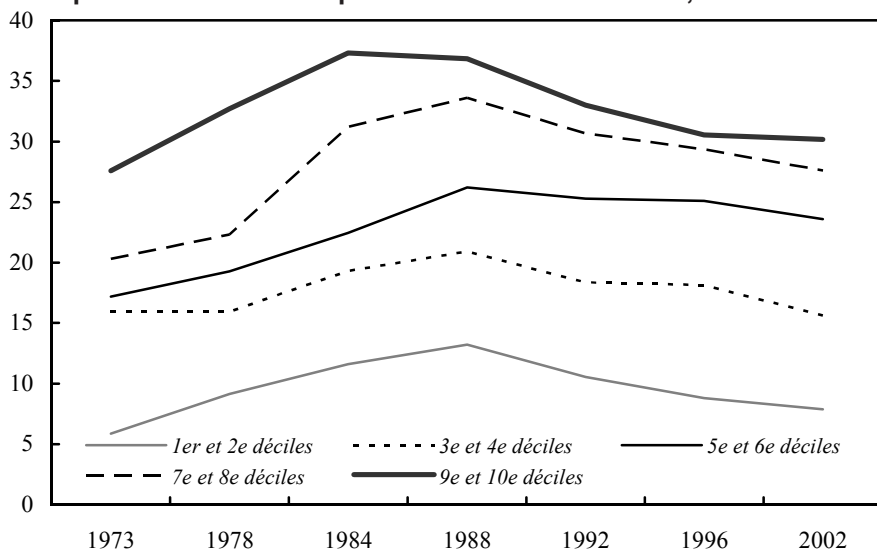


Lecture : Toutes choses égales par ailleurs, les ménages du premier décile ont en 1973 une probabilité d'être propriétaires inférieure de 3 points aux couples sans enfant du 5^e décile de la distribution dont la personne de référence est âgée de 40 à 49 ans résidant dans une unité urbaine de moins de 100 000 habitants

Source : Calculs d'après les enquêtes Logement de 1973 à 2002, INSEE.

effets de changements structurels de la population, nous avons estimé pour chaque année d'enquête la probabilité d'être propriétaire avec un modèle *logit*, avec pour variables explicatives le revenu (en déciles), l'âge de la personne de référence, la taille d'unité urbaine et la composition de la famille (nombre d'enfants et d'adultes). Le graphique 3 représente ainsi l'écart de la probabilité d'être propriétaire entre les ménages de certains déciles et les ménages de référence, couples sans enfant appartenant au 5^e décile, habitant dans une ville de moins de 100 000 habitants et dont la personne de référence est âgée de 40 à 49 ans. Il montre que, toutes choses égales par ailleurs, les ménages du bas de la distribution sont de moins en moins propriétaires.

4. Évolution de la proportion de ménages accédant à la propriété par décile de revenu par unité de consommation, 1973-2002



Note : Les déciles de revenu par unité de consommation des ménages sont calculés avec l'échelle OCDE.

Source : Calculs d'après les enquêtes Logement de 1973 à 2002, INSEE.

Les explications de cette évolution peuvent être de plusieurs ordres. Cette dernière peut en effet être due à une forte baisse de l'accession à la propriété au sein des ménages à bas revenu, ou bien refléter un appauvrissement relatif des ménages locataires par rapport aux ménages propriétaires. Le graphique 4 qui montre l'évolution de la part des accédants au sein des déciles de la distribution, tend à infirmer la première hypothèse. En effet, même si la part des accédants à la propriété au sein des ménages les plus modestes reste faible sur toute la période, elle a suivi la même évolution que l'ensemble des ménages. La proportion de ménages accédants a en effet fortement cru pour tous les déciles de 1973 à 1988, avant de baisser sur la fin de la période. Le tableau 1, qui se restreint aux primo-accédants qui ont

acheté leur logement dans les quatre années précédant l'enquête Logement, révèle une baisse de la part des ménages les plus modestes au sein des accédants depuis la fin des années quatre-vingt, mais aucune tendance longue ne se dégage depuis 1973. Ces observations suggèrent que les ménages qui restent locataires connaissent une évolution de leur revenu moins favorable que les ménages qui deviennent propriétaires.

1. Évolution de la part des différents déciles par unité de consommation au sein des accédants récents (4 ans)

	1973	1978	1984	1988	1992	1996	2002
1 ^{er} et 2 ^e déciles	6	7	9	10	8	8	6
3 ^e et 4 ^e déciles	16	16	16	20	14	12	14
5 ^e et 6 ^e déciles	19	17	19	19	19	22	22
7 ^e et 8 ^e déciles	24	26	28	25	30	28	27
9 ^e et 10 ^e déciles	35	34	28	26	29	30	30

Source : Calculs d'après les enquêtes Logement de 1973 à 2002, INSEE.

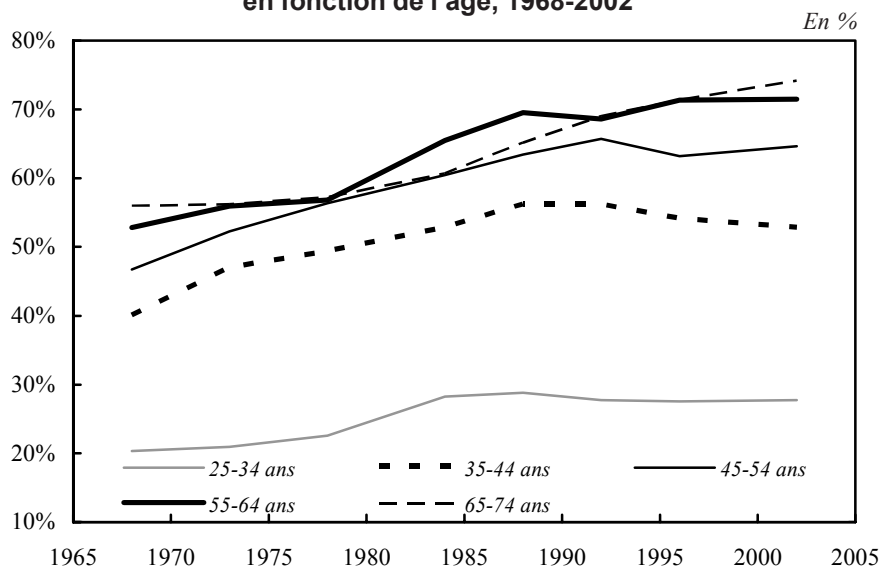
**2.1.2. Évolution de l'accession à la propriété :
effet d'âge et de génération**

L'autre évolution marquante sur la période est la forte augmentation de la proportion de propriétaires au sein des ménages âgés, comme le montre le graphique 5. Ainsi, la proportion de propriétaires au sein des ménages dont la personne de référence est âgée de 65 à 74 ans est passée de 56 % en 1968 (chiffres du recensement) à 74 % en 2002. Pour les ménages plus jeunes, la proportion de ménages propriétaires a augmenté jusqu'à la fin des années quatre-vingt, avant de stagner, voire de baisser ensuite. En revanche, la proportion d'accédants parmi les jeunes (de 25 à 34 ans) reste relativement stable, autour de 25 % depuis 1992 (cf. graphique 6).

Le graphique 7 permet de comparer les trajectoires d'accession à la propriété des différentes cohortes pour les ménages nés entre 1904 et 1973. Il apparaît clairement que les générations nées au début du siècle ont moins accédé à la propriété que celles qui sont nées après la Première Guerre mondiale. Les parcours des plus jeunes générations semblent se rejoindre vers la cinquantaine.

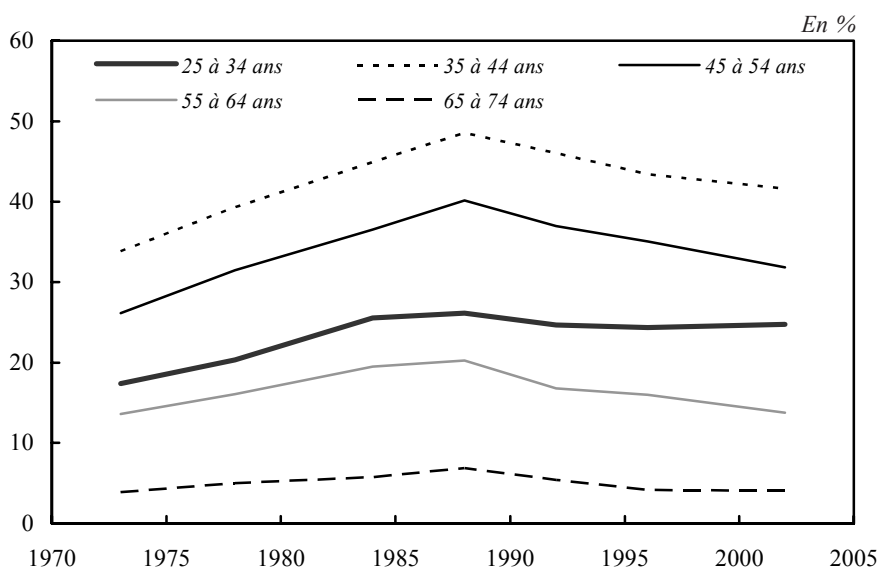
Ces premières analyses montrent que l'accession à la propriété ne semble pas être devenue significativement plus difficile pour les jeunes ménages au cours du temps, même s'il reste à savoir s'ils vont prolonger une trajectoire d'accession à la propriété similaire aux générations nées entre les années trente et cinquante, qui ont beaucoup plus accédé à la propriété que leurs aînés, et sont propriétaires à 70 % au moment de partir à la retraite.

5. Évolution de la proportion de propriétaires en fonction de l'âge, 1968-2002



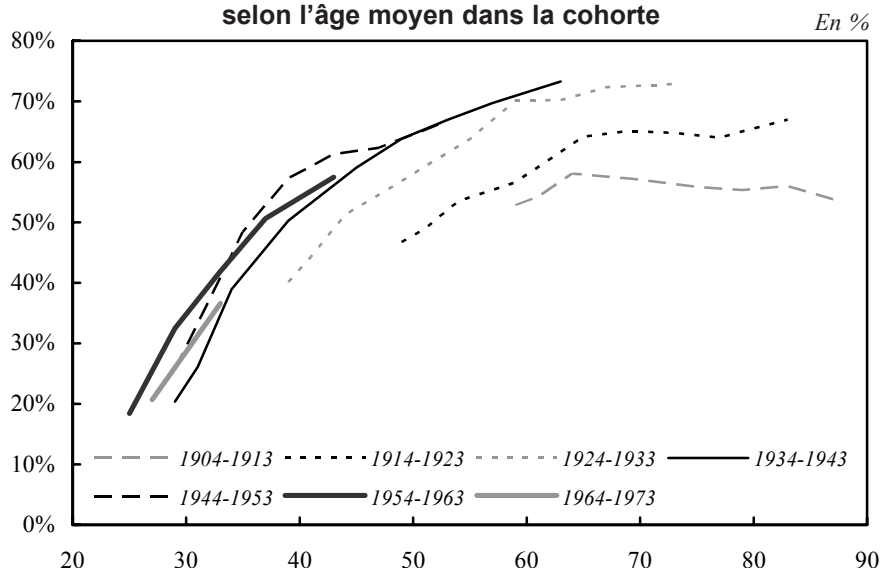
Source : Calculs d'après le recensement de 1968 et les enquêtes Logement de 1973 à 2002, INSEE.

6. Évolution de la proportion de propriétaires accédants en fonction de l'âge de la personne de référence, 1973-2002



Source : Calculs d'après les enquêtes Logement de 1973 à 2002, INSEE.

7. Évolution de la proportion de propriétaires selon l'âge moyen dans la cohorte



2.1.3. L'augmentation de la propriété concerne autant les zones urbaines que rurales

Par ailleurs, la croissance des propriétaires semble bien répartie sur l'ensemble du territoire. Le tableau 2 montre que l'augmentation de la propriété est un phénomène général, qui a lieu dans les zones rurales comme dans les zones urbaines (même si, toutes choses égales par ailleurs, le nombre de propriétaires diminue avec la taille de l'agglomération).

2. Évolution du pourcentage de propriétaires selon le type d'unité urbaine

	1973	1978	1984	1988	1992	1996	2002
Commune rurale	65	67	71	74	75	74	77
Unité urbaine < 100 000 habitants	44	45	50	53	54	54	57
Unité urbaine > 100 000 habitants	36	38	42	45	45	46	46
Agglo. parisienne (sauf Paris)	38	38	42	43	45	46	48
Paris	24	25	24	27	27	31	32

Source : Calculs d'après les enquêtes Logement de 1973 à 2002, INSEE.

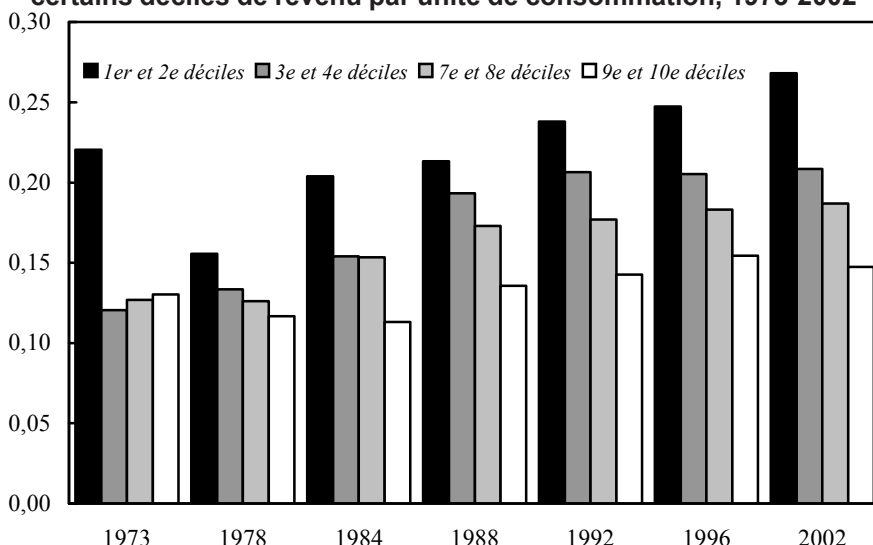
Finalement, l'analyse du statut d'occupation des ménages depuis les années soixante-dix montre que l'évolution la plus marquante est la divergence des statuts d'occupation des ménages les plus modestes par rapport aux ménages les plus aisés. Alors que les ménages les plus aisés sont de plus en plus propriétaires non accédants, les ménages les plus pauvres le sont de moins en moins. L'analyse des dépenses des accédants permet de mieux comprendre cette évolution.

2.2. Calcul de l'effort consenti par les accédants à la propriété

Les remboursements d'emprunts des ménages accédants sont en moyenne 1,8 à 2 fois supérieurs aux loyers payés par les locataires (et 1,5 fois supérieurs si on compare aux loyers du secteur libre uniquement), mais comme leurs revenus sont aussi plus élevés (1,4 fois supérieurs au début de la période, 1,7 en 2002), le taux d'effort net des accédants n'est pas beaucoup plus élevé, en moyenne, que celui des locataires (voir tableaux en annexe).

Le taux d'effort moyen des accédants est passé de 12 % en 1978 à 18 % en 2002, mais cette augmentation générale recouvre des disparités importantes selon le décile de revenu par unité de consommation. En effet, le graphique 8 montre que le taux d'effort net moyen des ménages modestes a beaucoup plus augmenté sur la période que celui des ménages plus aisés. Ainsi, alors que le taux d'effort des ménages des deux premiers déciles est passé de 16 % en 1978 à 27 % en 2002, celui des ménages des deux derniers déciles est passé de 12 à 15 %.

8. Évolution du taux d'effort net des accédants à la propriété pour certains déciles de revenu par unité de consommation, 1973-2002

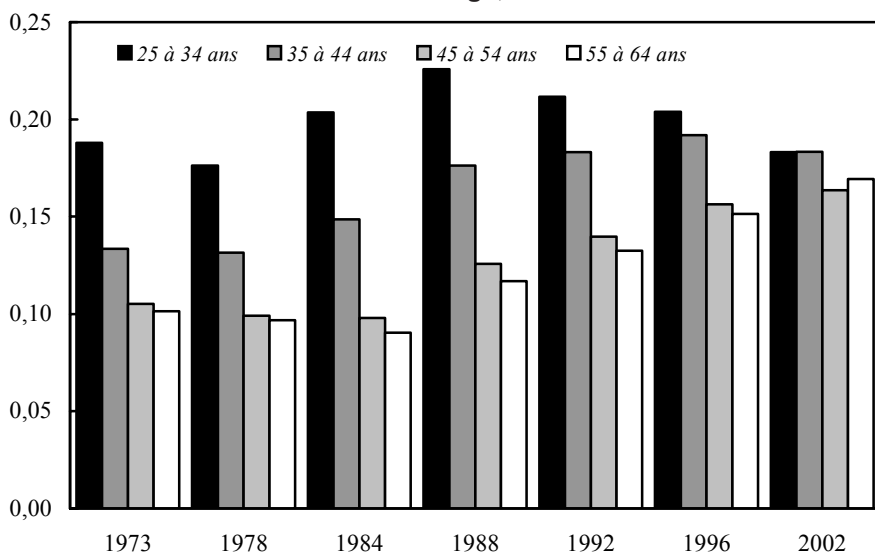


Note : Les déciles de revenu par unité de consommation des ménages sont calculés avec l'échelle OCDE.

Source : Calculs d'après les enquêtes Logement de 1973 à 2002, INSEE.

Les évolutions des dépenses par décile de revenu sont d'autant plus intéressantes que l'analyse par âge ou par type d'unité urbaine ne montre pas de telles disparités (cf. tableaux statistiques en annexe). En particulier, il ne semble pas que l'effort consenti par les jeunes ménages qui décident d'accéder à la propriété ait augmenté significativement plus que celui des autres ménages (cf. graphique 9).

9. Évolution du taux d'effort net des accédants à la propriété en fonction de l'âge, 1973-2002



Source : Calculs d'après les enquêtes Logement de 1973 à 2002, INSEE.

L'augmentation du poids des charges de remboursement dans le budget des ménages accédants les plus modestes sur la période est d'autant plus frappante que ces derniers ont bénéficié, en plus des prêts aidés, du développement des aides à la personne. Le nombre de bénéficiaires d'aides personnelles au logement est ainsi passé de 38 % en 1978 à 57 % en 2002 au sein des ménages accédants des deux premiers déciles. Ainsi, les différentes aides conférées aux accédants à bas revenus ont permis d'éviter une trop forte hausse de leur taux d'effort. Cependant, le fait que le taux d'effort des ménages les plus modestes atteigne des niveaux relativement élevés permet de mieux comprendre pourquoi les ménages à bas revenu sont si peu nombreux à accéder à la propriété. Il est probable que certains soient en partie contraints par le plafond maximal de remboursement et soient obligés de se tourner vers la location pour satisfaire leurs besoins en logement. De plus, l'accession à la propriété n'est pas forcément très intéressante pour un ménage locataire à bas revenus. En effet, une étude du Service économie, statistique et prospective du ministère de l'Équipement (SESP,

2004), qui analyse la rentabilité de l'accèsion à la propriété à partir du dispositif actuel, montre que l'accèsion aidée n'est pas forcément rentable pour les ménages à bas revenus lorsqu'ils ont la possibilité de se loger dans le secteur social. En revanche, elle devient intéressante s'ils doivent se loger dans le secteur libre. La partie suivante, qui analyse les dépenses des locataires, met en effet en évidence la forte disparité des taux d'effort des ménages en fonction de leur accès au logement social.

3. Les dépenses de logement des locataires

3.1. Une forte augmentation des loyers

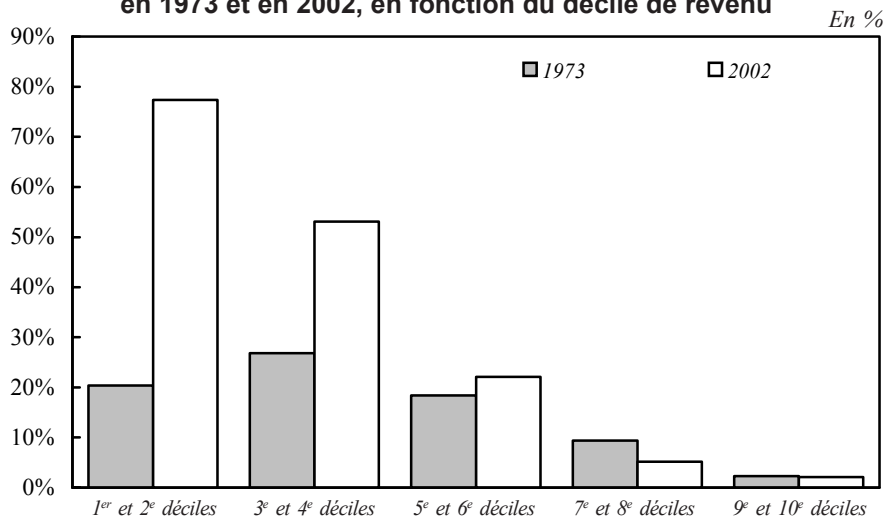
L'analyse de l'évolution des dépenses de logement des locataires met en évidence une augmentation des loyers pour tous les ménages, mais la hausse est d'autant plus forte que les ménages sont modestes (*cf.* tableaux en annexe). Ainsi, alors que le loyer moyen (déflaté) des ménages des déciles 5 à 10 a augmenté en moyenne de 90 % entre 1973 et 2002, celui des ménages des deux premiers déciles a augmenté de 154 %⁽⁴⁾. Cependant, le développement des aides à la personne entre 1973 et 2002 a fortement atténué la hausse des dépenses de logement pour les ménages les plus modestes, puisque l'augmentation de la charge financière de ces derniers, une fois les aides déduites, n'est plus que de 49 %. Le graphique 10, qui montre le pourcentage de bénéficiaires d'aides parmi les locataires en 1973 et en 2002, en fonction du décile de revenu, met bien en évidence la généralisation des aides à la personne pour les ménages les plus modestes. Les aides ont ainsi permis de limiter la hausse du taux d'effort de ces ménages, mais elles ont aussi, comme nous le verrons plus loin, pu jouer un rôle inflationniste sur les loyers.

Les ménages les plus âgés ont aussi connu une forte hausse de leurs loyers, mais celle-ci s'explique en grande partie par le fait que les revenus de ces ménages ont fortement augmenté sur la période, et que leur consommation de logement a aussi augmenté en taille comme en qualité⁽⁵⁾ (*cf.* tableaux en annexe). Les mêmes causes permettent de comprendre la hausse relativement plus forte des loyers dans les zones rurales par rapport aux villes : le revenu des locataires de ces zones a en effet plus augmenté que la moyenne, et ils ont pu consommer des logements plus grands et de meilleure qualité.

(4) Les données sur la charge financière par mètre carré (*cf.* annexes) montrent que cette évolution n'est pas due à une plus forte augmentation de la quantité de logement consommée par les ménages modestes, puisque la charge financière par mètre carré des ménages des deux premiers déciles a augmenté de 139 % entre 1973 et 2002 contre 72 % pour les ménages des deux derniers déciles.

(5) Ainsi, le pourcentage de logements tout confort (salle de bains, sanitaires et chauffage central) est passé de 23 % en 1973 à 90 % en 2002 pour les locataires âgés de 65 à 74 ans, alors que 62 % des ménages locataires de 25 à 34 ans avaient déjà un logement ayant tout le confort de base en 1973 (et 94 % en 2002).

10. Bénéficiaires d'aides au logement au sein des locataires en 1973 et en 2002, en fonction du décile de revenu



Note : Les déciles de revenu par unité de consommation des ménages sont calculés avec l'échelle OCDE.

Source : Calculs d'après les enquêtes Logement de 1973 à 2002, INSEE.

La très forte hausse des loyers pour les ménages à bas revenus reste cependant frappante. Pour mieux comprendre cette évolution, la distinction entre ménages locataires du secteur social et du secteur libre est importante. En effet, les ménages logés dans le secteur social n'ont pas connu des hausses de loyer aussi fortes. Or, les ménages modestes ont bénéficié sur la période d'un accès de plus en plus large au logement social, leur permettant de limiter les dépenses pour ce poste. Finalement, l'écart s'est creusé entre les deux statuts d'occupation : les ménages à bas revenus qui se logent dans le secteur libre ont en effet connu une beaucoup plus forte augmentation de leur taux d'effort que ceux du secteur HLM.

3.2. Les locataires du secteur social restent relativement protégés

Le fait qu'une part croissante des ménages à bas revenus ait eu accès à un logement HLM sur la période a contribué à limiter la hausse du taux d'effort pour ces ménages. En effet, les ménages des premiers déciles, qui étaient largement sous-représentés dans ce secteur en 1973, ont été de plus en plus nombreux à y avoir accès. Ainsi, les ménages des deux premiers déciles représentaient 11 % des locataires au sein des logements HLM en 1973 (à comparer avec les 14 % de logements occupés par des ménages des deux derniers déciles de la distribution) alors qu'ils constituent 33 % de ces locataires en 2002, comme le montre le tableau 3. Les jeunes ménages ne semblent pas avoir connu les mêmes difficultés d'accès aux logements

HLM. Ainsi, les ménages dont la personne de référence est âgée de 25 à 34 ans étaient déjà près de 20 % à être locataires d'un logement HLM en 1973, et ils sont 22 % en 2002⁽⁶⁾.

3. Évolution de la part des différents déciles de revenu au sein des locataires HLM

	1973	1978	1984	1988	1992	1996	2002
1 ^{er} et 2 ^e déciles	11	15	23	25	29	31	33
3 ^e et 4 ^e déciles	25	25	26	27	25	26	27
5 ^e et 6 ^e déciles	25	24	23	23	21	21	20
7 ^e et 8 ^e déciles	25	24	20	17	18	16	14
9 ^e et 10 ^e déciles	14	12	8	8	7	6	6

Note : Les déciles sont calculés sur le revenu par unité de consommation (échelle OCDE).

Source : Calculs d'après les enquêtes Logement de 1973 à 2002, INSEE.

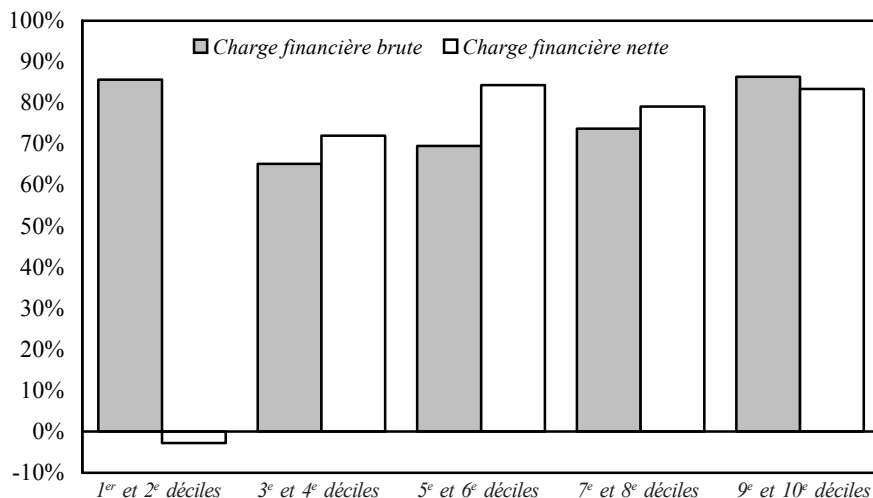
La hausse des loyers dans les logements HLM a été en moyenne moins forte que dans le secteur libre (la charge financière brute déflatée des ménages logés en HLM a augmenté de 66 % contre 93 % pour les ménages du secteur libre) et les ménages modestes des deux secteurs ont bénéficié des aides au logement, de sorte que la dépense de logement (en euros constants), une fois les aides déduites, des locataires HLM des deux premiers déciles est restée très stable (en d'autres termes, elle n'a pas augmenté plus vite que l'inflation), comme le montre le graphique 11. Ainsi le taux d'effort net des locataires HLM les deux premiers déciles a peu augmenté, passant de 8 % en 1978 à 10 % en 2002.

3.3. Des loyers de plus en plus élevés pour les locataires les plus modestes du secteur libre

En revanche, les loyers des ménages les plus modestes logés dans le secteur libre ont fortement augmenté sur la période. Le graphique 12 montre qu'entre 1973 et 2002, le loyer moyen (déflaté) pour les ménages locataires des deux premiers déciles a augmenté de 181 %, alors que les hausses ont été moins fortes (bien que substantielles) pour les locataires des autres déciles. Cette forte augmentation des loyers pour les ménages modestes ne s'explique pas par une augmentation de la quantité de logement consommée : le graphique 13, qui détaille l'augmentation des loyers au mètre carré (en euros constants de 2002) pour différents déciles de revenu, montre bien la forte hausse subie par les ménages les plus modestes.

(6) Il est vrai que les ménages dont la personne de référence a moins de 25 ans sont moins logés en HLM qu'aux début des années quatre-vingt, mais cette évolution est probablement liée à l'allongement des études. Même si la question de leur logement, et la faiblesse du nombre de résidences étudiantes sont problématiques, les données exploitées ici ne permettent pas de les traiter de façon exhaustive.

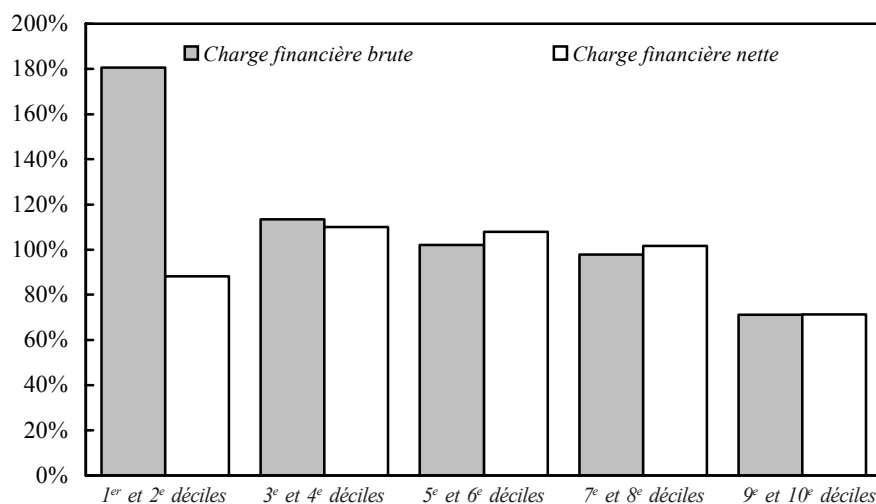
11. Évolution de la charge financière brute et nette pour les locataires HLM en fonction du décile de revenu par unité de consommation



Note : Les déciles de revenu par unité de consommation des ménages sont calculés avec l'échelle OCDE sur la totalité des ménages.

Source : Calculs d'après les enquêtes Logement de 1973 à 2002, INSEE.

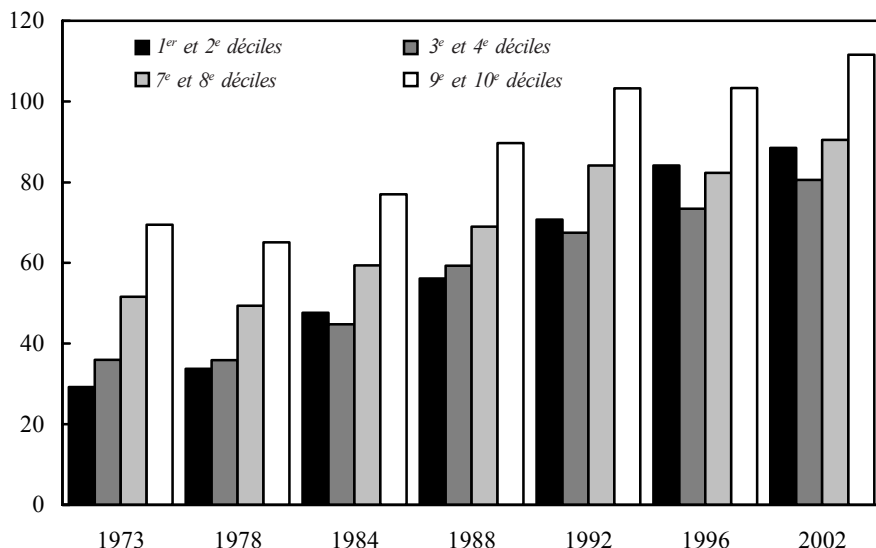
12. Évolution de la charge financière brute et nette pour les locataires du secteur libre en fonction du décile de revenu par unité de consommation



Note : Les déciles de revenu par unité de consommation des ménages sont calculés avec l'échelle OCDE sur l'ensemble des ménages.

Source : Calculs d'après les enquêtes Logement de 1973 à 2002, INSEE.

13. Évolution du loyer moyen au mètre carré pour les locataires du secteur libre de différents déciles de revenu



Note : Les déciles de revenu par unité de consommation des ménages sont calculés avec l'échelle OCDE sur l'ensemble des ménages.

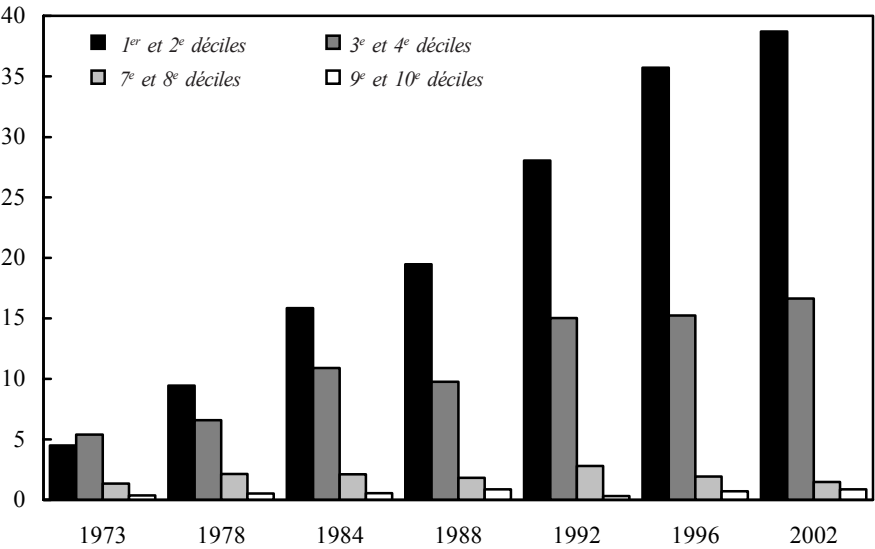
Source : Calculs d'après les enquêtes Logement de 1973 à 2002, INSEE.

Les sommes réellement payées par les locataires les plus modestes pour leur logement ont cependant augmenté moins rapidement : la charge financière nette (une fois les aides déduites) a augmenté de 88 % pour les ménages locataires du secteur libre des deux premiers déciles. Le graphique 14 montre ainsi la forte augmentation de l'aide moyenne au mètre carré pour les ménages les plus modestes, en particulier entre 1988 et 1996, suite à l'universalisation des aides à la personne pour tous les ménages (sur critère de revenu).

La hausse des loyers dans le secteur libre s'explique en partie par la forte amélioration du confort des logements locatifs de ce secteur. Ainsi, le tableau 4 montre que le confort de base des logements (salle d'eau, toilettes, chauffage central) s'est fortement amélioré sur la période, pour tous les déciles, mais avec un rattrapage plus marqué pour les ménages les plus modestes.

Cependant, la hausse particulièrement forte des loyers des ménages des deux premiers déciles peut aussi en partie s'expliquer par l'effet inflationniste des aides au logement, qui a été montré par plusieurs études (Susin, 2002, pour les États-Unis, Gibbons et Manning, 2006, pour le Royaume-Uni, Laferrère et Le Blanc, 2002, ainsi que Fack, 2005 pour la France). Les aides à la personne sont en effet devenues l'instrument principal de la politique du logement avec la réforme de 1977 menée sous le Gouvernement

14. Évolution de l'aide au logement moyenne au m² pour différents déciles de revenu par unité de consommation, locataires secteur libre



Note : Les déciles de revenu par unité de consommation des ménages sont calculés avec l'échelle OCDE sur l'ensemble des ménages.

Source : Calculs d'après les enquêtes Logement de 1973 à 2002, INSEE.

4. Évolution de la proportion de locataires du secteur libre ayant des logements tout confort (salle de bains, toilettes et chauffage central) en fonction des déciles de revenu par unité de consommation

	En %				
	1 ^{er} et 2 ^e déciles	3 ^e et 4 ^e déciles	5 ^e et 6 ^e déciles	7 ^e et 8 ^e déciles	9 ^e et 10 ^e déciles
1973	12	25	36	46	73
1978	26	33	47	57	80
1984	41	51	61	72	86
1988	48	62	68	80	85
1992	58	72	78	82	90
1996	65	71	79	82	86
2002	85	87	91	96	98

Note : Les déciles sont calculés sur le revenu par unité de consommation (échelle OCDE).

Source : Calculs d'après les enquêtes Logement de 1973 à 2002, INSEE

Barre⁽⁷⁾, qui a constitué un tournant majeur de l'aide de l'État en matière de logement. Suite à cette réforme, les aides à la construction de logement social ont été réduites et remplacées par l'aide à la personne, avec en particulier la création de l'aide personnalisée au logement (APL), l'objectif étant d'inverser la proportion entre les deux types d'aides : un tiers d'aide à la pierre maintenu et deux tiers d'aide à la personne⁽⁸⁾. L'efficacité des aides à la pierre avait en effet été remise en cause sur plusieurs points, en particulier sur la qualité des logements construits, mais aussi sur leur faible ciblage des ménages modestes. Les aides à la personne ont donc été privilégiées dans l'optique de mieux cibler les dépenses.

Les aides au logement n'ont cessé de s'étendre depuis à différentes catégories de personnes. Le principe d'universalité de l'aide s'est progressivement affirmé, d'abord avec l'aide personnalisée au logement, dont l'attribution n'est pas liée aux caractéristiques des ménages (autres que les revenus), mais dépend du conventionnement du logement. L'extension des aides personnelles à l'ensemble de la population a ensuite été réalisée au début des années quatre-vingt-dix, avec la reconnaissance du droit à l'allocation de logement sociale (ALS) pour toute personne non couverte par une autre aide au logement, sur critère de revenu mais sans autre condition particulière⁽⁹⁾. Laferrère et Le Blanc (2002) et Fack (2005) ont ainsi montré que cette réforme avait entraîné des augmentations de loyers plus fortes pour les ménages qui sont devenus bénéficiaires d'aides suite à la nouvelle réglementation que pour les autres ménages. Cet effet a pu être renforcé par l'arrivée massive des étudiants sur le marché du logement suite à la réforme. Sur la base des mesures possibles à partir des enquêtes logement, Fack (2005) suggère que l'effet de l'augmentation du confort ne suffit pas à expliquer cette hausse. Ces mesures sont cependant très imparfaites et ne permettent pas notamment d'étudier précisément les éventuelles améliorations de la qualité liées à la localisation des logements. Cette réserve étant faite, les hausses de loyer non compensées par une amélioration de la qualité des logements ont réduit d'autant l'efficacité du dispositif d'aides. Malgré les allocations, le taux d'effort net des locataires du secteur libre des deux premiers déciles a quand même augmenté fortement sur la période puisqu'il est passé de 15 % en 1978 à 27 % en 2002.

(7) Pour un résumé de la politique du logement depuis les années cinquante, ainsi que l'exposé des enjeux et des objectifs de la réforme de 1977, voir Granelle (1998).

(8) L'accèsion à la propriété est aussi favorisée avec la création du prêt à la propriété en 1977 (remplacé aujourd'hui par le prêt à taux zéro).

(9) En 1988, un premier bouclage des aides à la personne dans le parc locatif social avait étendu le champ des APL en facilitant le conventionnement des logements (conventionnement sans travaux).

Conclusion

Finalement, ces analyses montrent que l'augmentation du confort des logements depuis les années soixante-dix s'est accompagnée d'une hausse des prix immobiliers et des loyers. Cependant, la hausse du coût du logement n'a pas été subie par tous les ménages de la même façon. D'une part, la hausse du prix des logements et des loyers n'affecte pas les propriétaires et les locataires de la même façon. Si la hausse du prix des logements affecte les propriétaires dans la mesure où elle peut conduire à des fortes variations de la valeur de leur bien, elle ne modifie pas directement les dépenses qu'ils consacrent à se loger. Or, le nombre de propriétaires a fortement augmenté sur la période, en particulier pour les ménages les plus aisés et les plus âgés. D'autre part, au sein des locataires, les ménages logés dans le secteur social ont été relativement protégés par rapport aux locataires du secteur libre, qui ont subi de fortes hausses de loyer. Il apparaît en particulier que parmi les ménages les plus modestes, ceux qui n'ont pas eu accès au logement social ont subi les plus fortes hausses de leurs dépenses de logement. Les dispositifs d'aide au logement, qui ont permis de limiter la hausse des sommes consacrées à ce bien par les ménages modestes, semblent cependant avoir eu un effet inflationniste qui a limité leur efficacité. En revanche, il ne semble pas que le coût du logement ait augmenté pour les jeunes ménages plus que pour le reste de la population, ou qu'il soit devenu plus difficile pour eux d'accéder à la propriété.

Finalement, les résultats montrent que pour un bien comme le logement, une analyse fine selon les différentes caractéristiques des ménages et les statuts d'occupation est nécessaire pour bien comprendre comment les évolutions des prix et des loyers peuvent affecter différemment le budget des ménages.

Annexe

Définitions, méthodes et statistiques descriptives

1. Description des enquêtes Logement de l'INSEE

L'enquête nationale sur le logement permet de décrire les conditions de logement des ménages. Elle comporte, d'une part, des informations très détaillées sur les logements, leurs caractéristiques physiques (taille, confort), les modalités juridiques de leur occupation (législation sur les loyers, aides de l'État) ainsi que les principaux flux financiers qui leur sont associés (loyers, aide au logement, charges locatives ou de copropriété, prix des logements achetés, remboursement d'emprunts) et, d'autre part, des informations sur les caractéristiques des ménages, en particulier sur leurs revenus. Les ménages ne sont pas les mêmes d'une enquête à l'autre, mais le grand nombre de foyers interrogés à chaque enquête (entre 25 000 et 40 000 selon les années) permet de reconstituer l'évolution de la consommation de logement pour différents groupes de ménages. Les enquêtes sont menées tous les quatre à cinq ans et les résultats des sept dernières enquêtes (1973, 1978, 1984, 1988, 1992, 1996 et 2002) sont exploités dans cette étude. Pour les années antérieures à 1973, les données proviennent des recensements de la population.

2. Définition de la variable de revenu

Le revenu pris en compte est le revenu par unité de consommation (échelle OCDE). La variable de revenu utilisée est le revenu annuel global déclaré par le ménage sans déficit foncier. Elle correspond aux revenus avant impôts déclarés par le ménage : salaires, retraites, revenus non salariaux (incluant les déficits autres que fonciers), prestations familiales et transferts sociaux (aides au logement non comprises), revenus fonciers et revenus de placement, ainsi que les revenus tirés d'activités occasionnelles (comme les droits d'auteur) et les aides de la famille. Les revenus exceptionnels, tels que ceux tirés de la vente d'un bien immobilier, d'une voiture, de biens professionnels, ou encore la perception d'un héritage, ne sont pas pris en compte. Les unités de consommation sont définies par l'échelle d'équivalence de l'OCDE : un adulte est défini comme une personne de 14 ans ou plus, un

Statistiques descriptives : France entière

a. Ménages accédants à la propriété versus ménages locataires (local loué vide)

		Charge financière ^(*)				Revenu total du ménage	Nombre moyen d'UC ^(**)	Bénéf. d'aides au logement (%)	Surface habitable	Taux d'effort	
		brute	nette	brute au m ²	nette au m ²					brut	net
Accédants à la propriété	1973	4 201	3 961	49	46	30 748	2,2	18	90	0,14	0,13
	1978	4 260	4 097	46	45	33 193	2,1	15	98	0,13	0,12
	1984	4 949	4 618	52	48	33 988	2,1	19	102	0,15	0,14
	1988	6 003	5 524	61	56	34 061	2,0	22	105	0,18	0,16
	1992	6 593	6 217	67	63	36 558	2,0	18	106	0,18	0,17
	1996	6 605	6 262	66	63	35 113	2,0	18	108	0,19	0,18
	2002	6 884	6 643	69	66	37 837	1,9	14	108	0,18	0,18
Évolution (%)		64	68	42	44	23	- 11	- 23	20	33	36
Locataires	1973	2 366	2 166	41	38	21 678	1,8	18	62	0,11	0,10
	1978	2 304	2 039	39	34	22 378	1,7	25	65	0,10	0,09
	1984	2 800	2 350	47	39	22 161	1,7	31	67	0,13	0,11
	1988	3 382	2 855	56	47	22 171	1,6	32	68	0,15	0,13
	1992	3 872	3 229	64	53	22 643	1,6	36	68	0,17	0,14
	1996	4 149	3 370	69	55	21 130	1,6	42	69	0,20	0,16
	2002	4 418	3 604	74	60	21 926	1,5	41	68	0,20	0,16
Évolution (%)		87	66	81	57	1	- 15	125	10	85	65

b. Ménages locataires HLM versus ménages locataires secteur libre (local loué vide)

		Charge financière ^(*)				Revenu total du ménage	Nombre moyen du C ^(**)	Bénéf. d'aides au logement (%)	Surface habitable	Taux d'effort	
		brute	nette	brute au m ²	nette au m ²					brut	net
Locataires HLM	1973	2 093	1 771	32	28	22 170	2,0	31	68	0,09	0,08
	1978	1 833	1 478	28	23	21 860	1,9	35	68	0,08	0,07
	1984	2 249	1 610	34	25	20 497	1,8	42	70	0,11	0,08
	1988	2 652	1 894	40	29	19 926	1,7	44	70	0,13	0,10
	1992	2 957	2 137	45	33	19 977	1,7	46	70	0,15	0,11
	1996	3 329	2 358	50	35	19 269	1,7	51	71	0,17	0,12
Évolution (%)	2002	3 472	2 467	54	38	19 588	1,7	50	70	0,18	0,13
	1973-2002	66	39	65	35	-12	-18	62	4	88	58
Locataires secteur libre	1973	2 682	2 500	47	44	22 020	1,8	15	62	0,12	0,11
	1978	2 704	2 465	46	42	23 226	1,7	21	65	0,12	0,11
	1984	3 290	2 933	57	50	23 460	1,6	25	66	0,14	0,13
	1988	4 000	3 616	69	62	24 039	1,6	24	67	0,17	0,15
	1992	4 667	4 129	80	70	25 000	1,5	29	68	0,19	0,17
	1996	4 842	4 184	84	70	22 644	1,5	36	67	0,21	0,18
Évolution (%)	2002	5 164	4 474	90	76	23 650	1,5	35	66	0,22	0,19
	1973-2002	93	79	92	72	7	-18	134	7	79	67

Notes : (*) Les données financières sont présentées en euros constants de 2002 ; (**) Unité de consommation.

Source : Calculs d'après les enquêtes Logement de l'INSEE.

enfant comme une personne de moins de 14 ans. On compte 1 unité de consommation pour le premier adulte du ménage, 0,5 pour les adultes suivants et 0,3 pour chaque enfant du ménage.

3. Les variables observées

3.1. Le statut d'occupation des ménages

Le statut d'occupation définit les situations juridiques des ménages concernant l'occupation de leur résidence principale. Le statut de propriétaire s'applique aux ménages propriétaires, copropriétaires et accédant à la propriété (c'est-à-dire n'ayant pas fini de rembourser un prêt contracté pour l'achat ou la construction de leur logement). Le statut de locataire ou sous-locataire s'applique aux ménages acquittant un loyer, quel que soit le type de logement qu'ils occupent.

3.2. La charge financière

C'est le coût annuel relatif au droit d'occupation de la résidence principale supporté par le ménage. La charge financière brute est égale, pour les accédants, au montant total des remboursements effectués au cours des douze derniers mois au titre des prêts contractés pour l'achat de leur résidence principale. Pour les locataires, il s'agit du loyer annuel acquitté au titre de l'occupation de la résidence principale. Dans sa définition la plus restreinte, présentée ici, la charge financière n'inclut pas les charges (lorsqu'elles sont isolables du loyer). La charge financière nette est obtenue en soustrayant le montant annuel d'aide au logement éventuellement perçue par le ménage à la charge financière brute. Lorsque le montant de l'aide est supérieur à la charge financière brute, on considère que la charge financière nette est nulle.

3.3. Le taux d'effort des ménages

Il est égal au rapport entre la dépense en logement d'un ménage (la charge financière) et son revenu. Le taux d'effort est dit « net » si l'aide au logement perçue par le ménage est défalquée de la dépense de logement. Cet indicateur permet de mesurer le poids de la dépense liée à l'occupation du logement dans le budget des ménages.

Références bibliographiques

- Driant J-C. et C. Rieg (2004) : « Les conditions de logement des ménages à bas revenus », *INSEE Première*, n° 950, février.
- Fack G. (2005) : « Pourquoi les ménages à bas revenus paient-ils des loyers de plus en plus élevés ? L'incidence des aides au logement en France (1973-2002) », *Économie et Statistique*, n° 381-382.
- Friggit J. (2006) : « La saisonnalité du prix des logements », *Études foncières*, n° 121.
- Friggit J. (2007) : *Long Term (1800-2005) Investment in Gold, Bonds, Stocks and Housing in France with Insights Into the USA and the UK: A Few Regularities*, Mimeo.
Disponible sur <http://www.foncier.org/statistiques/graphactu.doc>
- Gibbons S. et A. Manning (2006) : « The Incidence of UK Housing Benefit: Evidence from the 1990s Reforms », *Journal of Public Economics*, n° 90.
- Granelle J-J. (1998) : *Economie immobilière*, Economica.
- Jacquot A. (2006) : Cinquante ans d'évolution des conditions de logement des ménages, *Données Sociales*, INSEE.
- Laferrère A. et D. Le Blanc (2002) : « Comment les aides au logement affectent-elles les loyers ? », *Économie et Statistique*, n° 351.
- Lecat R. (2003) : « La prise en compte des services de logement dans l'indice des prix à la consommation : une comparaison internationale », *Bulletin de la Banque de France*, n° 115.
- Piketty T. (2001) : *Les hauts revenus en France au XX^e siècle : inégalités et redistribution, 1901-1998*, Grasset.
- SESP (2004) : *La rentabilité de l'accession à la propriété*, Rapport pour la Commission des comptes du logement.
- Sommerville T., Qiang Li et P. Teller (2007) : « Are Renters Left Behind? Homeownership and Wealth Accumulation in Canadian Cities », *Sauder School of Business Centre for Urban Economics and Real Estate, Discussion Paper*, n° 2007-01.
- Susin S. (2002) : « Rent Vouchers and the Price of Low-Income Housing », *Journal of Public Economics*, n° 83.

Complément F

Pouvoir et vouloir d'achat^(*)

Jacques Dupré et Olivier Geradon de Vera

IRI France

Introduction

Les travaux menés par IRI France, avec la collaboration de TNS-Media Intelligence, qui ont été présentés aux Ateliers de la consommation en avril 2007 s'inscrivent dans le prolongement des Ateliers de la consommation de fin 2004 sur le thème : « Y a-t-il encore des repères pour la consommation ? ». Ils prennent en compte certains éléments d'information nouveaux qui ont tendance à confirmer les diagnostics antérieurs.

Ces travaux sont complémentaires aux recherches effectuées sur les dépenses incontournables du BIPE et sur l'hétérogénéité des trajectoires d'inflation en France du Centre d'analyse stratégique.

À ces deux titres, ils se veulent une contribution au débat sur l'évolution réelle et perçue du pouvoir d'achat et de l'inflation en France au cours de ces dernières années.

Ces recherches constituent seulement une première étape de sensibilisation à la thématique générale du « pouvoir et du vouloir d'achat ». Elles sont exploratoires et pourraient (devraient) être étendues, ou actualisées, ou encore enrichies. De la même manière, certains aspects méthodologiques pourraient être aménagés ou approfondis.

Dans le présent complément, nous essaierons de définir les pistes éventuelles d'amélioration envisageables.

(*) Ce complément reprend les résultats présentés aux Ateliers de la consommation organisés par la DGCCRF en avril 2007.

1. Les principaux résultats de 2004 et nos premières pistes de réflexions

1.1. Les résultats présentés lors des Ateliers de la consommation de 2004 sur l'inflation perçue et l'inflation réelle

Lors de ces Ateliers, Nathalie Derambure, économiste au Crédit agricole, avait expliqué les raisons pour lesquelles les ménages français surestimaient le niveau d'inflation effective, notamment depuis 2002.

Rappelons que les principales conclusions auxquelles elle aboutissait étaient les suivantes :

- l'opinion des ménages sur les prix se forme à partir d'un nombre restreint de biens et services qui ne représentent que 60 % du panier total des foyers français ;
- aucun bien manufacturé n'est pris en compte dans la perception des ménages alors qu'ils représentent 30 % de l'indice des prix INSEE ;
- parmi les cinq éléments qui retiennent l'attention des ménages figurent les « autres produits alimentaires » (i.e. les produits alimentaires hors produits frais traditionnels). Le poids de ces produits dans la pondération implicite des ménages lors de leur propre appréciation de l'inflation est assez proche de la pondération retenue par l'INSEE, et donc de leur poids dans leur budget ;
- enfin, les « loyers et charges » ainsi que les « autres services » interviennent pour plus de 80 % dans l'appréciation par les ménages de l'inflation alors que ces deux postes pèsent moins d'un tiers dans leurs dépenses totales. Or, l'inflation sur ces deux secteurs avait été particulièrement forte depuis 2002.

Nathalie Derambure concluait sur des perspectives peu encourageantes et n'attendait pas d'amélioration à très court terme.

À ceci il fallait ajouter un effet induit du passage à l'euro qui, pour beaucoup de consommateurs, en dépit d'un bon apprentissage de la nouvelle monnaie, se traduisait par une vraie perte de repère de la valeur (« effet accordéon »).

1.2. Les éléments d'actualisation depuis 2004

L'écart entre inflation réelle et inflation perçue semble s'être quelque peu réduit par la suite, notamment sous l'effet des « accords Sarkozy » de juin 2004. Toutefois, le décalage existe toujours. Plusieurs études réalisées depuis 2004, spécialement sur les produits de grande consommation (PGC) ont apporté des éléments nouveaux. Notamment, les ménages avaient tendance à remettre en cause (voire à contester) la baisse des prix des PGC. Interrogés sur leur budget fin 2006, une majorité jugeait que leurs dépenses d'alimentation avaient augmenté et même 35 % estimaient que c'est dans l'alimentation que leurs dépenses avaient le plus progressé ; loin devant le logement (19 %) ou l'automobile (15 %).

Ainsi, le décalage entre inflation réelle et inflation perçue ne risque-t-il pas de se créer à nouveau mais cette fois à la suite d'une erreur (et non pas seulement d'une mauvaise pondération) sur les dépenses d'alimentation et par extension sur les PGC, qui sont en réalité stables sinon déflationnistes ?

1.3. La complémentarité avec les travaux du BIPE, présentés lors de la même conférence

Les travaux du BIPE, présentés lors des Ateliers de la consommation, montrent que les « charges contraintes » continuent d'augmenter fortement depuis 2003. Celles-ci, composées des « loyers et charges », des « frais d'assurances » et des « dépenses de transport », représentent désormais 33 % du revenu disponible contre 29 % avec des évolutions annuelles de l'ordre de 6 % par an en moyenne au cours des quatre dernières années.

Ce complément tente d'expliquer les raisons pour lesquelles les PGC (désormais non inflationnistes) pourraient avoir une importance croissante sur la perception d'une inflation élevée alors que les biens d'équipement (structurellement déflationnistes) ne joueraient toujours pas leur rôle de correction dans l'inflation perçue.

2. Vouloir et pouvoir d'achat : hypothèse de départ et « parti pris »

2.1. Hypothèse de départ

Au regard des conclusions des Ateliers de la consommation de 2004 sur les prix et le pouvoir d'achat, rappelés dans le paragraphe précédent, nous nous sommes posés la question de savoir si l'idée que les consommateurs se faisaient du prix (et plus encore de son évolution) ne procédait pas d'un décalage entre le « vouloir d'achat » et le « pouvoir d'achat ».

Autrement dit, on peut se demander si :

- de manière structurelle et sur le long terme, le « vouloir d'achat » n'est-il pas indépendant du seul « pouvoir d'achat » ?
- les ménages peuvent-ils ajuster leur « vouloir d'achat » à leur simple « pouvoir d'achat » ?

En cas de baisse ou de stabilité du pouvoir d'achat, en raison de l'augmentation des « dépenses contraintes » qui sont clairement du ressort du « devoir d'achat », le décalage avec le « vouloir d'achat » serait générateur d'un sentiment de « ne pas ou ne plus y arriver », c'est-à-dire de frustration. On sait en effet, par expérience personnelle, qu'il est très facile d'ajuster nos dépenses à la hausse en cas par exemple d'augmentation de nos revenus et donc de mieux satisfaire notre « vouloir d'achat », en revanche, il nous est très difficile de trouver des postes de dépenses à diminuer pour maintenir un niveau de « vouloir d'achat » quand les revenus sont stables, et pire encore quand ils sont en baisse.

Cette inadéquation accrue entre « vouloir d'achat » (invariant ou croissant) et « pouvoir d'achat » (sujet à des variations plus conséquentes) serait alors mise au passif de l'augmentation des prix.

Au-delà de ce discours socio-économique mais également sociologique relativement conceptuel, il nous est apparu indispensable de nous interroger sur une façon d'appréhender ce décalage croissant entre vouloir et pouvoir d'achat, d'où notre parti pris.

2.2. Le « parti pris » de différencier l'approche entre biens d'équipement et PGC

2.2.1. Les raisons de cette dissociation

La première raison concerne les origines de l'inflation perçue. À cet égard, les résultats des études précédentes (*cf. supra*) imposent d'examiner différemment la situation des biens d'équipement et celles des PGC. En effet, rappelons que Nathalie Derambure identifie trois raisons de l'absence des biens durables dans la perception du niveau d'inflation :

- la fréquence d'achat, donc une faible sensibilité à la baisse (ou même une méconnaissance de ces baisses) ;
- les ménages sont habitués aux baisses de prix pour tous les biens technologiques (ordinateurs, appareils photo) au fur et à mesure de leur démocratisation ;
- l'utilisation de « prix hédoniques » n'est que l'« apanage des statisticiens ».

Or, les PGC sont rigoureusement dans la situation inverse. Ils se caractérisent par :

- une très forte fréquence d'achat qui se traduit par une sensibilité aux prix. À défaut d'une connaissance des différents produits de leur panier PGC, les ménages peuvent ressentir des variations sur le prix du panier global ;
- ces mêmes ménages ont pu être confrontés à des évolutions relativement contrastées des prix au cours des dernières années avec alternance d'augmentation rapide et de relative sagesse des prix.

La deuxième raison tient au statut différent de ces produits dans la consommation. Pour les PGC, nous sommes dans le besoin (la nécessité d'achat), i.e. dans le registre de la consommation indispensable. Nous pouvons même parler plus ou moins de « devoir d'achat », même si les achats de PGC ne sont pas habituellement considérés comme des dépenses incontournables ou des dépenses contraintes.

Bien qu'indispensables, les achats de PGC peuvent néanmoins servir de variable d'ajustement dans les arbitrages de consommation, à travers le rapport entre vouloir et pouvoir d'achat. C'est le cas par exemple des transferts en matière de circuit (autrefois, vers les hypermarchés, plus récemment vers le *hard discount*) comme des transferts en matière de marques (accroissement des achats de MDD).

Pour les biens d'équipement, la consommation est plus optionnelle, plus libre ou libérée, du moins *a priori*. Nous sommes donc en la matière plus directement dans le registre du réel « vouloir d'achat ».

2.2.2. La mesure du « vouloir d'achat »

La mesure du pouvoir d'achat, même si elle s'avère quelquefois source de conflits, peut être appréhendée de manière continue. L'objet de notre réflexion n'est donc pas de proposer une nouvelle mesure du pouvoir d'achat ni surtout de son évolution.

En revanche, pour le « vouloir d'achat », nous tenterons une approche objective mais différente de celui-ci, en relation avec le « pouvoir d'achat », sur les deux secteurs des biens durables et des PGC.

3. Vouloir d'achat et pouvoir d'achat concernant les biens durables

3.1. La mesure du vouloir et du pouvoir d'achat pour ces produits

3.1.1. Le vouloir d'achat

À défaut de pouvoir recenser le vouloir conscient et inconscient des ménages en matière de biens durables, nous pouvons estimer que leur vouloir d'achat peut être approché par la notion d' « intentions d'achat », encore que cette mesure soit sans doute imparfaite, les ménages pouvant s'autocensurer en alignant leur vouloir d'achat (ou envie d'achat) sur leur simple pouvoir d'achat.

3.1.2. Le pouvoir d'achat

Face à ces intentions d'achat, le consommateur sera ensuite confronté à la gestion de son budget et sera parfois contraint à des arbitrages. En d'autres termes, la réalisation ou la non-réalisation de ces intentions sera fonction du pouvoir d'achat. Ainsi le décalage entre vouloir et pouvoir d'achat peut être appréhendé par le décalage entre « intentions » et « réalisations ».

Mais les études longitudinales effectuées sur les mêmes individus (pour simplifier des panels) qui s'intéresseraient dans un premier temps aux « intentions d'achat » puis dans un second temps aux « réalisations » sont rares, partielles ou même inexistantes.

Toutefois, l'étude SIMM (système d'information média-marché) de TNS-Média Intelligence offre une opportunité intéressante.

3.2. L'étude SIMM : présentation et méthodologie

Dans les grandes lignes, cette étude effectuée par TNS existe depuis plus de vingt ans et est désormais réalisée tous les ans. Elle porte sur un échantillon représentatif de 10 000 individus de plus de quinze ans. Selon leur sexe et leur statut, les personnes sont interrogées sur les différents secteurs de consommation.

Pour les biens d'équipement, les 8 000 « responsables foyer » (« chefs de ménage hommes » et « maîtresses de maison ») sont interrogés sur leur équipement, leurs achats récents et sur leurs intentions d'achat au cours des douze derniers mois. Un grand nombre de biens d'équipement sont ainsi investigués : automobiles, téléviseurs, matériel informatique, matériel de bricolage, équipement ménager, piscines et vérandas, etc.

Nous disposons ainsi sur une même base de données à la fois d'une mesure du « vouloir d'achat » (grâce à l'interrogation sur les intentions d'équipement) et du « pouvoir d'achat » (grâce aux informations recueillies sur les achats réalisés).

Précisons certains aspects méthodologiques et techniques sur le suivi des achats et des intentions d'achat concernant les biens d'équipement.

L'étude SIMM s'intéresse généralement aux achats réalisés au cours des deux dernières années. Pour certains biens, elle s'intéresse à l'ancienneté de cet achat, en séparant les achats réalisés au cours des douze derniers mois et les achats effectués entre un et deux ans. Concernant les achats récents, les personnes interrogées déclarent le prix payé (par tranche de prix). En ce qui concerne les « intentions d'achat », elles portent systématiquement sur les douze derniers mois.

Ces différences sur la périodicité nous ont amenés à effectuer de manière parfois différente les comparaisons entre « intentions » et « réalisations ». Les comparaisons ont parfois été directes et frontales sur un an. C'est le cas, par exemple, pour les réfrigérateurs. Les comparaisons entre intentions et réalisations ont nécessité une approximation en divisant par deux les réalisations sur deux années pour approcher les réalisations récentes. C'est le cas notamment pour les meubles. Enfin, pour des analyses plus globales ou transversales, nous avons procédé à des approches par niveau d'investissement que nous détaillerons par la suite.

3.3. Exploitations et résultats obtenus

Les exploitations ont été effectuées étape par étape en fonction des résultats et analyses réalisés.

3.3.1. Le décalage entre « intentions » et « réalisations » sur l'ensemble des ménages

La première étape a consisté à vérifier le décalage entre les intentions et les réalisations sur un an. Comme précisé plus haut, la mesure simultanée des intentions et réalisations couvrirait une partie seulement des biens d'équipement sur lesquels il était possible de travailler. Les résultats de cette confrontation entre intentions et réalisations figurent dans le tableau 1 et portent sur une douzaine de produits.

1. Intentions à horizon d'un an et réalisations au cours de la dernière année

En %

	Intentions	Réalisations	Transformation(*)
Réfrigérateur/congélateur	10,3	8,3	81
Lave-vaisselle	5,1	4,7	92
Sèche-linge	3,6	2,5	69
Cuisinière	3,7	3,6	97
Table de cuisson	4,3	3,5	81
Four encastrable	3,8	2,8	74
Chaîne hi-fi	3,9	3,1	79
Télévision	14,4	10,3	72
Lecteur DVD	10,8	11,9	110
Caméscope	4,6	2,5	54
Ordinateur	16,7	12,6	75
Appareil photo	14,9	12,1	81
Total			81

Note : (*) Le rapport entre intentions et réalisations est approché sous le vocable « taux de transformation ».

Source : Calculs des auteurs.

Au vu de ce tableau, nous pouvons parler d'une assez bonne cohérence entre intentions et réalisations sur les différents produits (cf. taux de transformation). *Pour simplifier, nous constatons qu'en moyenne, quatre intentions sur cinq se concrétisent sur ce type de biens.* Notons qu'il existe une certaine dispersion autour de cette moyenne. En particulier, le taux de transformation dépasse à peine 50 % sur le Caméscope. Par contre, il excède 100 % sur les lecteurs de DVD. Ceci revient à dire qu'un nombre significatif de ménages aurait acheté un lecteur DVD au cours de l'année, sans avoir programmé pour autant cet achat. Il s'agirait donc d'un achat d'impulsion sur ce produit très en vogue, dont le niveau de prix est à la fois bas et en forte baisse.

L'examen des résultats sur le lave-linge non reportés ici montre que les réalisations peuvent dans d'autres cas dépasser les seules intentions. En effet, le taux de transformation était nettement supérieur à 100 % mais les explications sont tout autres : On ne projette pas d'acheter un lave-linge, nous ne sommes pas dans le registre du vouloir d'achat. L'achat de lave-linge est plutôt assimilable au « devoir d'achat », voire à la « dépense contrainte » : quand il rend l'âme, il faut bien le remplacer rapidement !

La seconde étape a consisté à généraliser l'approche à l'ensemble des biens d'équipement suivis dans l'étude (cf. tableau 2).

2. Intentions à horizon d'un an et réalisations sur deux ans

En %

	Intentions 1 an	Réalisations 2 ans	« Transfor- mation » 1 an
Équipement ménager			91
• réfrigérateur/congélateur	10,3	19,5	95
• lave-vaisselle	5,1	10,4	102
• sèche-linge	3,6	5,5	76
• cuisinière	3,7	6,4	86
• table de cuisson	4,3	7,8	91
• four encastrable	3,8	6,7	88
Mobilier			96
• canapé	13,7	26,5	97
• bibliothèque	4,7	4,6	49
• buffet	1,8	3,8	106
• cuisine équipée	4,5	7,2	80
• armoire	2,8	4,5	80
• fauteuil	5,5	10,7	97
• mobilier de jardin	8,1	16,6	102
• salle à manger	1,9	2,5	66
• sommier	7,9	17,7	112
Travaux, bricolage			70
• travaux d'isolation	8,6	13,1	76
• véranda	1,8	1,4	39
• piscine	1,0	0,8	40
• ravalement	5,0	6,4	64
• maçonnerie	8,4	11,6	69
• électricité	8,2	13,2	80
Équipement loisirs			78
• chaîne hi-fi	3,9	6,5	83
• télévision	14,4	20,4	71
• lecteur DVD	10,8	23,2	107
• caméscope	4,6	5,1	55
• ordinateur	16,7	23,2	69
• appareil photo	14,9	23,4	79
Moyenne des biens d'équipement			83

Source : Calculs des auteurs.

Nous retrouvons, sur une liste plus exhaustive de biens, des taux de transformation autour de 80 %, avec une dispersion nettement plus forte que précédemment :

- des taux de 40 % pour la piscine ou la véranda, investissements relativement lourds et pour certains relevant plutôt du rêve d'achat ;
- autour de 50 % pour des biens d'équipement qui peuvent être aisément différés : la bibliothèque ou le changement de la salle à manger.

L'ensemble de ces résultats semble confirmer notre hypothèse initiale, selon laquelle les intentions d'achat étaient un bon indicateur du « vouloir

d'achat ». Cependant, ce vouloir d'achat ne se réalise pas toujours dans les faits et le « pouvoir d'achat » peut intervenir pour tempérer nos intentions les plus éloignées de nos capacités budgétaires ou les rêves les plus fous.

3.3.2. Le décalage entre « intentions » et « réalisations » selon les différentes strates de population

Une fois défini un niveau général de décalage entre vouloir et pouvoir d'achat, il nous a semblé nécessaire d'estimer ce niveau de décalage selon un certain nombre de critères sociodémographiques. À cet égard, les questions étaient les suivantes :

- le vouloir d'achat est-il le même selon le niveau de revenu, et selon l'âge ?
- qu'en est-il alors sur le taux de transformation ?

En d'autres termes, le décalage qui pouvait être générateur d'un sentiment de frustration plus ou moins fort affectait-il certaines strates de population et lesquelles ?

3.3.2.1. Approche méthodologique

Il nous fallait, à ce stade de l'analyse, avoir une approche non plus monographique, c'est-à-dire pour chaque bien d'équipement pris individuellement, mais une approche sur l'ensemble des biens d'équipement. Aussi, avons-nous procédé de la manière suivante.

- nous avons classé les biens d'équipement selon leur niveau de prix moyen en trois strates :
 - les petits investissements, par exemple la cafetière électrique ;
 - les investissements « moyens », par exemple la TV ;
 - les « gros investissements » : la piscine ou la voiture ;
- nous avons comptabilisé le nombre moyen d'investissements sur chaque type d'investissements et établi un score total en pondérant les petits investissements par 1, les moyens investissements par 2 et les gros investissements par 3 ;
- nous avons procédé aux mêmes calculs sur les achats.

Les tableaux ci-après sont obtenus sur le score global.

3.3.2.2. Résultats : les intentions ou vouloir d'achat.

Sans grande surprise, le vouloir d'achat est nettement plus important chez les ménages les plus jeunes. L'écart sur l'indicateur « vouloir d'achat » est dans un rapport de 1 à 3 entre les moins de 35 ans et les plus de 65 ans. Ce qui est plus surprenant en revanche, ce sont les écarts relativement faibles entre les actifs CSP+ et les CSP-. Enfin, de manière assez inattendue, le vouloir d'achat est totalement indépendant du pouvoir d'achat des ménages, apprécié au travers du revenu disponible par unité de consommation.

3. Scores d'intentions globales par critères sociodémographiques

	Intentions 1 an	Indice (en %) vouloir d'achat
Âge		
• 25 à 34 ans	16,4	146
• 35 à 49 ans	13,2	117
• 50 à 64 ans	10,6	94
• 65 ans et +	5,5	49
CSP		
• actif CSP+	14,2	126
• autre actif	13,3	118
• inactif	7,0	62
Revenu		
• aisé	12,0	107
• moyenne supérieure	11,7	104
• moyenne inférieure	10,6	94
• modeste	11,4	101
Total	11,2	100

Source : Calculs des auteurs.

4. Intentions, réalisations et transformations par critères sociodémographiques

	Score intentions sur 1 an	Score réalisations sur 2 ans	« Transformation » équivalent 1 an (en %)
Âge			
• 25 à 34 ans	16,4	24,7	75
• 35 à 49 ans	13,2	21,4	81
• 50 à 64 ans	10,6	18,6	87
• 65 ans et +	5,5	11,8	108
CSP			
• actif CSP+	14,2	22,6	80
• autre actif	13,3	21,3	80
• inactifs	7,0	13,7	98
Revenu			
• aisé	12,0	20,5	86
• moyenne supérieure	11,7	19,4	83
• moyenne inférieure	10,6	18,5	87
• modeste	11,4	16,6	73
Total population	11,2	18,9	84

Source : Calculs des auteurs.

Il faut remarquer que le taux de transformation avec ces nouvelles règles de calcul est assez proche de celui que nous avons estimé au niveau de chacun des produits, ce qui valide le niveau de transformation moyen de 80 %.

Notons également que si l'écart variait de 1 à 3 entre les plus jeunes et les plus âgés pour les intentions, l'écart n'est plus que de 1 à 2 en termes de réalisation. Le taux de transformation est de l'ordre de 75 % chez les jeunes et croît régulièrement avec l'âge jusqu'à dépasser les 100 % chez les seniors. Ce niveau obtenu chez les seniors renvoie aux discours des spécialistes *marketing* et publicitaires de cette cible : « Ils sont déjà généralement bien équipés ; ils n'ont pas ou plus de projets lourds d'équipement ; il est vrai qu'ils ne font pas partie des cibles *marketing* privilégiées des industriels et distributeurs ; malgré tout, ils sont assez perméables à la publicité, à l'innovation et à la promotion ; ils peuvent aisément se laisser tenter ; et ils ont plus d'argent que les jeunes pour réaliser ces achats d'impulsion ».

La surprise réside dans les résultats selon les CSP et le pouvoir d'achat : les taux d'intention étaient extrêmement proches ; il en est (presque) de même pour les réalisations ; le seul décrochement perceptible affecte les classes modestes qui ont plus de difficultés à assumer leur vouloir d'achat en raison de leur pouvoir d'achat limité.

Tentons à présent d'expliquer ces résultats.

3.3.3. *L'étude des prix moyens d'achat sur un certain nombre de produits*

La seule piste que nous avons à notre disposition, en l'absence notamment d'informations précises sur le montant des crédits et l'éventuel niveau de surendettement, était le niveau de prix d'achat pour répondre à la question suivante : « comment font par exemple les classes moyennes inférieures pour obtenir le même taux de transformation que des classes plus riches sur un vouloir d'achat identique ? ».

Nous l'avons précisé plus haut, sur certains biens d'équipement, nous disposons des tranches de prix d'achat. Aussi, pour différents produits, nous avons estimé le prix moyen d'achat en prenant la valeur moyenne de chaque tranche. Nous avons ainsi sélectionné neuf produits assez différents en termes de niveau d'investissement, allant du baladeur, en passant par la télévision et allant jusqu'à la cuisine équipée. Nous nous sommes intéressés, au vu des résultats précédents, aux seuls 25-64 ans pour avoir une meilleure compréhension de la similitude des intentions et réalisations chez les actifs en fonction de leur pouvoir d'achat.

3.3.3.1. Proportion d'acheteurs et niveau de prix dans les strates extrêmes

Le tableau 5 montre les écarts sur trois indicateurs entre les classes aisées et les classes modestes en indice. L'indice 100 est calculé sur les classes modestes.

5. Écarts entre les « classes aisées » et les « classes modestes » (niveaux d'achat, prix moyens d'achat et budgets totaux)

En indices, classes modestes = 100

	Achat	Prix	Écart total	Nature des écarts
Réfrigérateur/congélateur	116	152	177	prix
Lave-vaisselle	155	132	204	achat et prix
Cuisines équipées	168	164	277	achat et prix
Canapés, fauteuils	91	211	192	prix
Literie	86	190	164	prix
Téléphones mobiles	111	144	160	prix
Télévision	101	206	208	prix
Ordinateurs	170	134	228	achat et prix
Baladeurs	87	221	192	prix
Total des neuf produits	111	170	188	prix

Source : Calculs des auteurs.

Les chiffres du tableau 5 confirment que la proportion d'acheteurs est assez voisine pour les petits et moyens équipements. Sur certains produits, les classes modestes ont même un taux d'achat supérieur aux classes aisées. En revanche, le niveau d'achat est nettement plus élevé dans les classes aisées sur les biens plus lourds : cuisine équipée notamment.

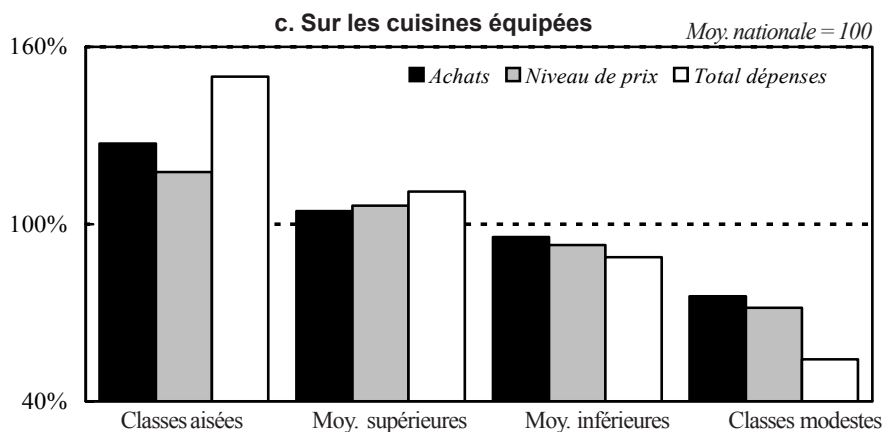
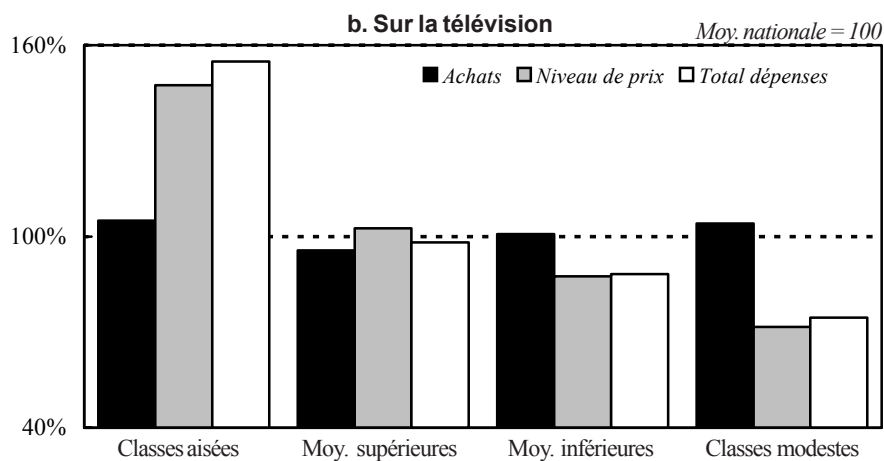
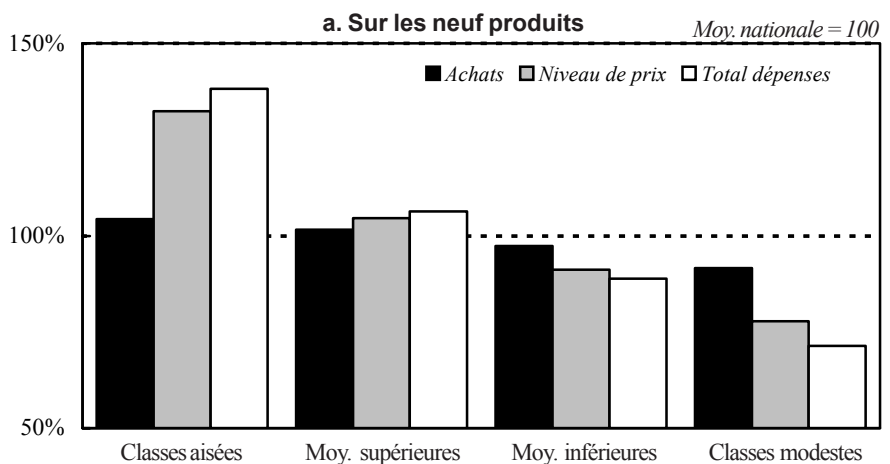
Toutefois, les différences sont nettement plus perceptibles sur les prix d'achat. Pour les téléviseurs, par exemple, la proportion d'acheteurs est rigoureusement identique. Mais le prix payé par les strates les plus privilégiées est deux fois plus élevé que celui supporté par les foyers les plus modestes.

3.3.3.2. Proportion d'acheteurs et niveau de prix sur l'ensemble des strates

Le graphique suivant sur l'ensemble des classes économiques, intégrant les classes moyennes supérieures et modestes, confirme complètement ce diagnostic. Les taux d'équipement sont sur ces neuf produits pratiquement équivalents. Ils décroissent très légèrement en fonction du pouvoir d'achat et passent de l'indice 104 chez les classes aisées à l'indice 92 chez les plus modestes. Le niveau de dépenses globales sur ces neuf biens se situe pratiquement dans un rapport de 1 à 2 entre les plus riches et les plus pauvres (avec respectivement des indices de 138 et de 71), avec une décroissance selon le niveau de revenu par unité de consommation.

Le *gap* en termes de niveau de prix entre les classes aisées et les classes moyennes supérieures est relativement important sur tous les produits. L'exemple de la télévision, produit emblématique s'il en est, est à lui seul une caricature de ce que nous observons de manière transversale. Sur des produits à plus fort niveau d'investissement, les deux indicateurs (achats et niveaux d'achat) se cumulent et là aussi de manière progressive pour arriver non plus à des écarts de 1 à 2 mais plutôt de 1 à 3, par exemple sur les cuisines équipées.

Indice achats, prix et dépenses totales par strate de population



Source : Calculs des auteurs.

3.4. Conclusion sur les biens d'équipement

Ces premiers travaux sur les intentions et réalisations d'achat concernant les biens d'équipement ont très nettement tendance à expliquer l'absence chronique des produits manufacturés dans l'appréciation de l'évolution des prix. En effet, le décalage entre vouloir et pouvoir d'achat est assez faible, et ce dans toutes les strates de la population. Ce décalage est par ailleurs *a priori* plutôt bien géré, de manière consciente ou inconsciente, par les consommateurs. Il s'exprime finalement par un vouloir d'achat à deux niveaux :

- un niveau « accessible et maîtrisé » pour la très grande majorité des biens d'équipement. Ce vouloir d'achat accessible se réalisera généralement et pourra faire l'objet d'un compromis non pas sur l'acte d'achat proprement dit mais sur le prix, en fonction des capacités de financement, d'épargne ou d'endettement ;
- un niveau davantage du registre du rêve, un peu l'« inaccessible étoile » de Jacques Brel. Ce vouloir d'achat (ou plus exactement ce rêve d'achat) est sûrement identifié comme tel par les ménages. Il pourra éventuellement se concrétiser pour peu que la situation financière s'améliore brutalement (promotion, primes de fin d'année plus importantes que prévues, héritage inattendu). Il fait ainsi complètement partie du plaisir de la vie plus que de ses frustrations.

Néanmoins ce confort et ce privilège relatif accordé aux biens d'équipement et à la réalisation immédiate ou rapide (en tout cas sans doute beaucoup plus rapide que par le passé, pour les générations précédentes) de ce vouloir d'achat peuvent créer des situations et des tensions financières délicates, difficiles voire inextricables (surendettement).

La non-prise en compte des biens manufacturés peut ainsi se reporter (ou se déporter) sur le sentiment d'une inflation forte sur les services (remboursement des emprunts) ou tout simplement altérer la perception de l'évolution du revenu vraiment disponible.

Cette réalisation du vouloir d'achat peut être enfin accompagnée d'un déplacement de la frustration : la frustration n'est plus dans « achat/non-achat » ; elle est moins dans le « aujourd'hui/demain » ; elle est davantage liée au produit lui-même. À titre d'exemple, les ménages, en fonction de leur pouvoir d'achat, achèteront un écran plat alors qu'ils rêvaient (sans se l'avouer, toujours) d'un écran plasma, mais ils changeront, quoiqu'il advienne, leur ancien poste de télévision (acheté il y a plusieurs années au même prix ou même plus cher... et qui marche encore bien).

4. Vouloir d'achat et pouvoir d'achat pour les PGC

4.1. La mesure du décalage entre vouloir et pouvoir d'achat pour les produits de consommation courante

Pour les PGC, le vouloir d'achat ne peut de toute évidence se mesurer par des écarts entre des intentions d'achat et par la confrontation entre intentions et réalisations. Pour ces produits courants, le consommateur aura dans un premier temps éventuellement le choix entre les types de magasins (*hard discount*, grande surface alimentaire, magasin spécialisé ou circuits spécifiques). Ensuite, au sein du magasin (par exemple dans un hypermarché), il pourra arbitrer entre différentes familles pouvant remplir la même mission (le repas du soir ou les courses de la semaine). Enfin, il pourra également s'orienter sur différentes catégories pouvant remplir le même besoin (une pizza fraîche ou une pizza surgelée). Et en définitive, au sein d'une même unité de besoin, il aura le choix entre différents produits ou niveau de prix (une pizza de marque nationale, une pizza MDD ou une pizza premier prix).

En dépit de ces différentes étapes alternatives, les « études *shoppers* » réalisées montrent que sur les PGC, près de 80 % des achats de la catégorie sont prévus *a priori*. Néanmoins, en moyenne, près de 50 % des décisions d'achat de la référence proprement dite (pouvant aller jusqu'à 80 % pour la pizza) sont effectuées lors de la fréquentation du linéaire et donc après confrontation avec l'offre produit.

4.1.1. Le prix de l'offre ou le vouloir d'achat

Compte tenu de cette incertitude du choix final, conséquence d'une ignorance *a priori* du prix et de l'article définitivement acheté, nous avons considéré que le prix de l'offre en magasin au sein de la catégorie pouvait être un bon indicateur du « vouloir d'achat ». En effet, la vocation même du commerçant est de proposer, au travers d'une offre large, une réponse aux désirs variés (et variables) de sa clientèle. Le prix moyen de l'offre est donc censé exprimer le « prix de la tentation ».

Ce prix de l'offre est assez facile à déterminer pour un magasin, il est tout simplement égal à la moyenne arithmétique des prix volumiques des références présentes dans le point de vente considéré. De la même manière, nous pouvons calculer un « prix de l'offre sur une zone de chalandise », un « prix de l'offre pour une enseigne donnée au niveau national » ou le prix de l'offre d'un circuit (par exemple, en hypermarché), voire un prix de l'offre total GMS (grandes et moyennes surfaces)⁽¹⁾. Il suffira de prendre en compte le prix et le taux de présence (DN, distribution numérique)⁽²⁾ de chaque référence existante sur l'univers magasin concerné. À titre d'exemple, sur lequel nous reviendrons plus tard, le prix de l'offre sur les marchés des « confitures standards » était proche de 4 euros le kilo en hypermarché en février 2005.

(1) Hypers et supers, hors *hard discount*.

(2) Nombre de magasins qui détiennent ces produits.

4.1.2. Le prix de la demande ou le pouvoir d'achat

Confrontés à cette offre émanant des distributeurs, les consommateurs vont effectuer leurs achats à un certain prix. Le prix auquel les consommateurs achèteront le produit sera fonction de leurs arbitrages de consommation et en définitive de leur pouvoir d'achat.

Des études récentes réalisées par TNS-WP sur le comportement en termes de prix des ménages mettent très clairement en évidence l'importance de la variable « classe économique-sociale » sur le prix moyen d'achat pour le PGC. Des traitements, effectués par IRI sur 2006 sur les prix d'achat en GMS par région INSEE, montrent la forte corrélation entre revenu par région et prix d'achat.

Le prix de la demande sera tout simplement le prix moyen de chaque produit pondéré cette fois de ses ventes. Dans l'exemple des confitures, le prix moyen d'achat, en d'autres termes le prix de la demande des confitures, était de l'ordre de 3 euros.

4.1.3. Le décalage entre le prix de l'offre et de la demande

Nous pouvons calculer un indice qui est le rapport entre ce prix de l'offre et le prix de la demande. Dans notre exemple, en 2005, l'indice pour les confitures était ainsi de 133.

Nous pouvons envisager plusieurs cas de figure :

- un indice inférieur à 100. Ce cas devrait être extrêmement rare dans le cadre d'une économie de marché. Cela signifierait en effet que le prix de l'offre est inférieur au prix de la demande. Nous pouvons néanmoins envisager une telle situation dans une économie de pénurie, dans des sociétés dirigistes, qui pourrait être alors le prix du « marché noir » ;
- un indice égal à 100. Nous sommes dans le cas purement théorique des économies de marché dans lesquelles le prix de l'offre et le prix de la demande convergent. Plus prosaïquement, il est plus vraisemblable que nous soyons alors, en particulier dans le cadre des sociétés de consommation, sur des marchés monopolistiques ou contrôlés par l'État ou encore sur lesquels le poids des taxes peut fortement annihiler les niveaux de prix de l'offre (par exemple, l'essence). Enfin, ce sera le cas en cas d'offre très réduite voire unique, comme dans le cas du *hard discount* ;
- un indice supérieur à 100. C'est de toute évidence le cas de figure général que nous risquons de rencontrer, tant sur les PGC que sur les autres biens et services.

Alors, *quid d'un indice optimal* ? Si nous acceptons comme normal le principe d'un différentiel systématique entre le prix de l'offre et prix de la demande, on doit cependant s'interroger sur l'existence d'un indice optimal qui serait l'expression du « bon » décalage entre le prix de l'offre et le prix de la demande. Compte tenu de l'hétérogénéité des unités de besoin, tant en fréquence d'achat qu'en importance, nous n'imaginons pas qu'il puisse exis-

ter un indice normalisé et optimal, transversal aux catégories. Le décalage est sûrement au contraire spécifique et d'une valeur constitutive des caractéristiques de la catégorie.

Cet indice est *a priori* fonction de :

- l'hétérogénéité des produits au sein de la catégorie ou de la même unité de besoin. Pour les biens d'équipement, l'hétérogénéité des prix sera plus grande sur l'automobile (entre la Twingo et la Rolls Royce) que sur la cafetière électrique. De même, sur les produits PGC, nous pouvons supposer que la même règle de diversité prévaut et que l'indice de décalage sera plus fort sur le marché des whiskies (très segmenté) que sur le marché du beurre ;
- la fréquence d'achat des produits. Sur des produits à forte fréquence d'achat, qui peuvent peser fortement dans le budget des ménages et qui par ailleurs ne sont pas impliquants, les fabricants et les distributeurs chercheront à répondre aux attentes basiques du client en termes de prix ou de rapport qualité/prix. Dans ces conditions, nous devrions, « en théorie », avoir un indice assez proche de 100 ;
- la concentration et la structure des marchés, en particulier, la présence d'un leader incontestable voire incontournable (par exemple, Nutella) ou le poids des MDD sur la catégorie ;
- la dimension « plaisir » ou simplement « utilitaire » du produit, en d'autres termes, le degré d'implication des ménages sur l'unité de besoin.

S'il nous semble vain sinon périlleux de nous prononcer sur le niveau de décalage entre vouloir et pouvoir d'achat pour les différentes catégories de PGC, en revanche, *l'analyse de l'évolution de cet indice dans le temps peut s'intégrer dans la problématique de l'inflation ressentie et de l'évolution perçue du pouvoir d'achat*. Pour la catégorie, mais également pour une marque, la comparaison entre ces deux valeurs donne une idée de sa juste proximité avec l'attente de sa clientèle.

4.2. La sélection des catégories et des circuits

4.2.1. Les produits

Dans le cadre de cette recherche expérimentale, nous nous sommes intéressés à une douzaine de catégories du PGC. Il s'agit donc d'un choix raisonné qui visait à :

- couvrir tous les grands rayons du PGC, y compris le DPH (droguerie, parfumerie-hygiène) ;
- nous intéresser à des catégories plutôt à forte fréquence d'achat et à niveau de pénétration (pourcentage de ménages acheteurs) élevé ;
- représenter l'hétérogénéité des situations du PGC en termes de poids des MDD et de la disparité de l'offre magasin (nombre moyen de produits par magasin).

4.2.2. Les circuits

Le prix de l’offre étant assimilé au prix de vouloir d’achat, nous avons considéré qu’il s’exprimait mieux dans le circuit qui offrait le plus grand choix structurellement sur l’ensemble des PGC. Nous nous sommes donc intéressés aux hypermarchés qui sont aujourd’hui le circuit dominant sur le secteur pour les PGC et en outre le plus dynamique à court terme.

4.2.3. Les périodes de références

Nous avons retenu deux périodes pour la mesure de l’évolution du décalage entre prix de l’offre et prix de la demande :

- février 2005 : période de référence qui intégrait les baisses de prix liées aux accords Sarkozy ;
- février 2007 : période la plus récente disponible pour la conférence d’avril qui prenait en compte deux années d’application de la circulaire Dutreil.

4.3. Résultats

4.3.1. La situation en février 2005

Le tableau 6 fournit la situation de départ en février 2005.

6. Indice : prix de l’offre vs prix de la demande, février 2005

	Indice
Camembert	118,2
Céréales	108,3
Mayonnaise	127,0
Aliments humides pour chiens	149,7
Biscuits pâtisseries	134,7
Confiture	132,7
Crèmes dessert	130,3
Gel douche	119,5
Jambon supérieur DD	131,5
Lessive liquide machine	112,1
Pâtes QS	143,2
Pizzas surgelées	122,1
Moyenne des douze produits PGC	127,4

Source : Calculs des auteurs.

Comme supposé, les indices sont tous supérieurs à 100. Le prix de l’offre est donc systématiquement supérieur au prix de la demande.

Ces indices varient assez sensiblement d'une catégorie à l'autre, autour de la moyenne de 127. Cette variabilité traduit assez bien la dispersion de l'offre produit, la diversité des formats, l'éventuelle existence de marché de niches ou la simple hyper-segmentation des marchés.

Soulignons toutefois qu'à défaut de « norme », neuf produits sur douze ont des valeurs relativement proches, entre l'indice 118 et 143.

4.3.2. L'évolution entre février 2005 et février 2007 (cf. tableau 7)

En deux ans, le décalage entre le prix de l'offre et l'indice de la demande a augmenté de plus 3 points, passant en moyenne de l'indice 127 à l'indice 131. Pour neuf produits, ce décalage s'est accru. Cet accroissement a été modéré sur quatre produits, il a été extrêmement fort sur cinq d'entre eux. Pour trois produits qui avaient déjà un indice prix de l'offre/prix de la demande élevé, l'écart s'est accru de plus de 5 points.

Rappelons que ces résultats sont obtenus sur une période de « sagesse » relative des prix, voire de « baisse des prix ».

7. Niveaux et évolution de l'indice prix de l'offre vs prix de la demande, février 2005 et février 2007

	2005	2007	Évolution (en points)
Camembert	118,2	122,6	+ 4,4
Céréales	108,3	109,3	+ 1,0
Mayonnaise	127,0	128,0	+ 1,0
Aliments humides pour chiens	149,7	148,0	- 1,7
Biscuits pâtisseries	134,7	141,1	+ 6,4
Confiture	132,7	148,0	+ 15,3
Crèmes dessert	130,3	131,9	+ 1,6
Gel douche	119,5	124,6	+ 5,0
Jambon supérieur DD	131,5	133,3	+ 1,8
Lessive liquide machine	112,1	111,6	- 0,6
Pâtes QS	143,2	151,4	+ 8,2
Moyenne des douze produits	127,4	130,8	+ 3,4

Source : Calculs des auteurs.

4.3.3. L'évolution des prix de l'offre, des prix de la demande et de l'inflation sur ces produits

Compte tenu de ce contexte de baisse des prix lié à la mise en application de la circulaire Dutreil, nous avons cherché à mesurer l'évolution de ces trois indicateurs séparément (cf. tableau 8).

8. Évolution des différents prix entre 2005 et 2007 : inflation (références constantes), prix de l'offre et prix de la demande

En %

	Inflation	Offre	Demande
Camembert	- 2,3	0,6	- 3,0
Céréales	- 3,1	0,2	- 0,7
Mayonnaise	- 6,0	- 6,4	- 7,1
Aliments humides pour chiens	3,6	6,3	7,5
Biscuits pâtisseries	- 1,3	0,8	- 3,8
Confiture	2,6	13,7	2,0
Crèmes dessert	- 2,5	7,6	6,3
Gel douche	- 2,8	- 1,2	- 5,2
Jambon supérieur DD	- 2,9	- 2,1	- 3,4
Lessive liquide machine	0,4	0,1	0,6
Pâtes QS	- 5,7	3,5	- 2,1
Pizzas surgelées	- 3,8	- 5,8	- 4,5
Moyenne des douze produits	- 2,0	1,4	- 1,1

Source : Calculs des auteurs.

4.3.3.1. L'inflation à références constantes

Afin de mesurer une inflation relativement pure sur ces marchés, nous avons retenu les références constantes sur le marché entre les deux périodes de temps. Nous avons considéré qu'une référence était constante, si elle était bien sûr présente sur le marché, mais également si son niveau de diffusion n'avait pas varié dans des proportions importantes.

La déflation sur les douze marchés est en moyenne de l'ordre de 2 % entre février 2005 et février 2007. Précisément, neuf marchés sont déflationnistes, un quasiment stable, deux seulement sont inflationnistes.

Les résultats sur notre sélection vont donc dans le même sens que ceux obtenus par IRI sur l'ensemble des catégories produits et qui sont utilisés notamment dans le cadre de l'Observatoire des prix d'ECR France (*Efficient Consumer Response*).

4.3.3.2. L'évolution du prix de l'offre

Malgré cette déflation, le prix de l'offre a augmenté de 1,4 %. Cette augmentation des prix de l'offre n'est pas un phénomène nouveau. Il a même été affublé d'un nom l'« inflation masquée ». Sur la très grande majorité des produits de notre sélection, cette inflation masquée (en moyenne de 3 points) est perceptible. Sur trois produits, elle dépasse même 8 points : les confitures, les crèmes dessert et les pâtes alimentaires.

4.3.3.3. L'évolution du prix de la demande

Les prix de la demande ont baissé entre février 2005 et février 2007. Les consommateurs ont donc dépensé moins pour les achats de ces familles PGC relativement basiques.

Même si globalement, l'évolution de leur prix d'achat se rapproche davantage de l'évolution de l'inflation, l'examen produit par produit ne permet pas de statuer clairement sur leur comportement d'achat. Dans certains cas, le prix de la demande est plus déflationniste que le marché. Dans d'autres cas, l'évolution du prix de la demande se situe entre les deux autres évolutions. Pour certains marchés, le prix de la demande suit pratiquement celui de l'offre. Enfin, il arrive même que le prix de la demande soit le plus inflationniste des trois indicateurs.

Il est intéressant de remarquer, en synthèse de ce paragraphe, que l'introduction de nouvelles références de MDD sur un nombre croissant d'unités de besoin n'a pas eu pour conséquence un ralentissement de la hausse des prix de l'offre mais qu'en revanche elle a certainement contribué à la baisse (ou la moindre hausse) des prix de la demande.

4.4. Analyses et commentaires sur ces résultats

Pour rester dans la touche ironique des commentaires de Nathalie Derambure, nous sommes tentés d'écrire que le suivi des références constantes assorti d'un mécanisme de pondération relève du plaisir ou de la rigueur des statisticiens, les ménages pour leur part répugnent à de telles réflexions ou de tels calculs d'« experts ». Les consommateurs, de manière plus empirique, ont une manière bien à eux d'apprécier le niveau d'inflation.

4.4.1. L'évolution du prix du panier

4.4.1.1. Les tendances générales

Quand bien même le panier d'aujourd'hui n'est pas comparable en tout point à celui d'hier, les consommateurs se font une idée assez intuitive de l'évolution générale des prix pour le PGC. Les études menées depuis plus de dix ans sur l'ensemble de ces familles montrent que ce panier augmente, indépendamment de l'inflation proprement dite. Cette augmentation naturelle, assez proche finalement de la notion de « prix hédoniques » est de l'ordre de 1 % par an pour le PGC.

Lorsque les prix augmentent de 2 à 3 % par an, ce 1 % additionnel passe plus ou moins inaperçu et est donc sûrement plus ou moins accepté, et ce d'autant mieux si le pouvoir d'achat augmente.

Lorsque les prix sont annoncés plus stables, voire en baisse, et que le prix du panier continue d'augmenter, le réflexe peut changer.

Notons pour information que depuis janvier 2006 (première mise en application de la circulaire Dutreil), le prix de ce panier croît de l'ordre de 0,8 % d'une année sur l'autre.

4.4.1.2. Les tendances plus conjoncturelles

Indépendamment du fait que le rythme de l'inflation réelle peut rendre l'inflation hédonique plus visible, nous pouvons au moins poser l'hypothèse

d'un renforcement de ce sentiment d'augmentation du panier en raison des mouvements observés récemment en termes de circuits et de types de marques.

Les ménages ont en effet très nettement mis à contribution les PGC, comme variables d'ajustement dans leurs arbitrages budgétaires ces dernières années : pour faire face à l'augmentation des dépenses contraintes, pour assumer leur vouloir d'achat sur les biens durables (mais vraisemblablement aussi sur leurs loisirs), ils ont eu tendance à limiter leurs dépenses en PGC. Ceci s'est traduit notamment par un transfert sur le *hard discount* et par l'augmentation de leurs achats de MDD économiques.

Depuis dix-huit mois, ils freinent très nettement ce mouvement et retournent même dans les GMS traditionnelles et limitent fortement leurs achats de produits premiers prix. Ceci se traduit à la fois par une augmentation mécanique des prix d'achat et une forte limitation de leurs marges de manœuvre sur les autres postes de dépenses.

4.4.2. L'évolution du prix de l'offre en magasin

Quand bien même les consommateurs achèteraient les mêmes produits au même prix (avec donc une inflation personnelle de 0 %), ils sont en permanence, avec un rythme de cent visites de GMS par an pour leurs achats de PGC, confrontés aux prix de l'offre et à leur évolution.

Rappelons à ce propos que certains magasins (et même certaines enseignes) avaient encore récemment une image-prix peu favorable alors que leur niveau de prix était excellent. Par ailleurs et selon la même logique, les clients avaient tendance à considérer que les prix augmentaient dans ces mêmes magasins alors que ces points de vente baissaient drastiquement les prix des références dites constantes.

On peut dès lors légitimement se demander si l'évolution du prix de l'offre n'a pas une importance plus grande que l'évolution du prix réel payé dans l'appréciation de l'inflation. Il en sera de même pour un magasin qui sera catalogué cher si son prix de l'offre est supérieur au concurrent, même si sur chacun des produits identiques, il est par ailleurs de plus en plus compétitif.

Reprenons l'exemple (sans doute quelque peu caricatural) de la confiture. Le prix médian de la catégorie s'établissait à 3,50 euros le kilo en 2005 ; il est maintenant de 3,67 euros. 6 produits sur les 62 présents en hypermarché dépassaient le prix de 6,50 euros en 2007. Il y a désormais 14 produits sur 69 qui franchissent ce même seuil. Comment le consommateur pourrait-il ignorer l'augmentation du prix de l'offre ? Il l'assimilera vite à une augmentation générale des prix. Il la ressentira d'autant plus fortement s'il cherche à contrôler ses dépenses, en maintenant ses achats au même prix que les années précédentes. Il pourra même avoir un sentiment de « paupérisation » en achetant dans une tranche de prix de plus en plus basse.

En conclusion, le décalage croissant entre le prix de l'offre et prix de la demande, qui est un phénomène continu, a un impact négatif sur la perception de l'évolution des prix sur les PGC. Précédemment, les professionnels parlaient volontiers, en période d'inflation réelle, d'une « inflation masquée » pour évoquer ce phénomène. Cette perception peut avoir tendance paradoxalement à s'accroître en période de stabilité ou même de baisse de prix. Les efforts pour baisser les prix, impliquant l'ensemble des intervenants (industriels, distributeurs et pouvoirs publics) peuvent ainsi passer inaperçus, voire être contestés par les consommateurs du fait du maintien ou de l'accentuation de ce décalage.

5. Conclusion générale et perspectives

5.1. Conclusion sur le vouloir et le pouvoir d'achat

La réflexion et les investigations que nous avons menées montrent combien le débat actuel sur l'évolution du prix à la consommation est complexe selon que l'on se réfère au prix de l'offre ou à celui de la demande pour les PGC. En fait, les consommateurs arbitrent en permanence leur « vouloir d'achat », alimenté par la richesse de l'offre et les pressions publicitaires et promotionnelles, avec leur « pouvoir d'achat ». Ce dernier résulte, une fois les dépenses contraintes effectuées, des moyens qui restent réellement disponibles.

Ainsi chacun se fait une idée de l'inflation plus à l'aune de ses frustrations liées aux tentations non satisfaites ou à un prix jugé excessif que par rapport à la réalité de sa dépense. Si à cela on ajoute que pour les PGC la tendance de nombre d'industriels est de « tirer » le marché par le haut de gamme, souvent par des innovations « gadget », ou par l'élargissement des gammes (avec des nouveaux produits 30 % plus chers), on comprend que le « shopper », face à ce type d'assortiment, puisse considérer que les prix des produits augmentent considérablement.

En fait, l'idée d'inflation élevée en PGC a plus pour origine l'image des prix que se fait le consommateur au vu du spectre de l'offre et notamment des prix les plus élevés dans l'unité de besoin à satisfaire que de la variation du prix du produit réellement acheté. L'écart depuis trois ans entre la moyenne arithmétique des prix offerts et les prix d'achat ayant fortement augmenté, on comprend mieux l'accroissement du sentiment de hausse des prix.

Pour les biens d'équipement, et en particulier pour l'électronique domestique, les baisses réelles des prix ne sont pas intégrées ou assimilées comme telles par les ménages en raison de leur faible fréquence d'achat et du mouvement continu de déflation vécu désormais comme irréversible. De plus, comme nous l'avons montré sur les biens durables, les consommateurs ne diffèrent plus leurs envies dans le temps, ils préfèrent soit acheter moins

cher, soit avoir recours au crédit à la consommation dont les remboursements vont accroître leur niveau de dépenses contraintes et, par effet de « domino », renforcer l'idée d'une augmentation lourde des PGC devenue une des seules variables d'ajustement du budget.

5.2. Analyse critique et pistes de développement pour des recherches contemporaines

Nous avons souligné plusieurs fois le côté exploratoire de ces premiers éléments d'analyse sur les différents sujets abordés. Nous sommes dès lors conscients de l'éventuelle nécessité de les poursuivre ou les enrichir.

Concernant le PGC, les pistes de développement sont de plusieurs natures.

5.2.1. Une généralisation à l'ensemble des catégories

Nous avons d'ores et déjà et de manière ponctuelle élargi le champ d'investigation à certaines catégories, notamment en hygiène et beauté. Les résultats vont toujours rigoureusement dans le même sens que sur les catégories examinées dans le cadre de notre présentation aux Ateliers de la consommation : baisse des prix des références constantes, augmentation du prix de l'offre, accroissement du décalage entre le prix de l'offre et de la demande.

5.2.2. Une réflexion sur des normes ou, à défaut, des comparaisons

Même si nous émettons les plus grandes réserves pour une norme unique, les premiers résultats montrent que sur des marchés du PGC, les décalages entre prix de l'offre et prix de la demande sont souvent assez proches. Par ailleurs, les différences sur ces indicateurs peuvent se justifier par la structure même de ces marchés.

Ces investigations complémentaires pourraient consister, après l'extension de nos traitements à l'ensemble des catégories, à déterminer les variables pouvant intervenir pour expliquer les différences sur l'indicateur. Il pourrait s'agir par exemple du poids des MDD, de l'hétérogénéité des formats, de la concentration des marchés, des investissements publicitaires, etc.

L'expérience et les analyses déjà effectuées avec TNS-WP et IRI France dans le cadre du dossier « Le prix, cet inconnu » constitueraient de toute évidence une bonne base de réflexion.

5.2.2. Une reconstitution d'un historique plus long

Il pourrait être intéressant de voir comment a évolué cet indicateur dans le temps. Des travaux, pour le moment purement théoriques, concernant des données globales sur l'évolution des prix de l'offre semblent prouver que le décalage entre le prix de l'offre et prix de la demande aurait plus rapidement augmenté ces dernières années qu'à la fin des années quatre-

vingt-dix et au début des années 2000, période pendant laquelle l'inflation des produits alimentaires était forte et l'augmentation de l'offre restait soutenue.

Cela permettrait notamment de comprendre l'importance (croissante ?) du décalage entre prix de l'offre et prix de la demande dans l'inflation perçue et le sentiment accentué (et accessoirement erroné) de baisse du pouvoir d'achat.

5.2.3. Une éventuelle sophistication de l'indicateur « prix de l'offre »

Nous avons pris, comme indicateur du « prix de l'offre », la simple moyenne des prix. Il est possible qu'une pondération par le linéaire affecté à chaque produit reflète davantage le prix perçu par les clients. À titre d'exemple, la part de linéaire affectée aux MDD standards et économiques est plus importante que sa « part d'offre ». À l'inverse, des produits haut de gamme peuvent avoir un *facing* et un linéaire réduit.

Il pourrait être intéressant de vérifier que nous aboutissons aux mêmes tendances ou résultats en prenant en compte cette dimension additionnelle.

Évoquons à présent les pistes pour les biens durables. Les travaux, eux aussi exploratoires, menés sur les biens durables ont été réalisés sur une même base de données, l'étude SIMM 2005.

5.2.4. L'intérêt d'une étude longitudinale

Naturellement, une étude longitudinale portant sur les mêmes individus et espacée d'un ou deux ans eût été plus pertinente. Nous aurions alors pu mesurer, non pas au niveau macro, mais au niveau des individus ou des foyers, l'écart entre les « intentions » et les « réalisations ». Nous aurions pu déterminer l'importance numérique des foyers qui réalisaient leurs projets, de ceux qui allaient au-delà, ou en deçà, et parfois d'identifier les variables explicatives de ces décalages : augmentation ou baisse des revenus, substitutions d'un projet à un autre...

5.2.5. L'utilisation de deux bases de données espacées d'un ou deux ans, la première pour les « intentions » et la plus récente pour les « réalisations » ?

À défaut de l'existence de cette étude de type panel, n'aurait-il pas été préférable de confronter les résultats sur les mêmes produits de deux études SIMM successives ? D'un point de vue méthodologique pur, cette proposition s'avère totalement fondée, même si l'exploitation qui en aurait été faite aurait été identique : approche macro et non individuelle.

Compte tenu de l'évolution « naturelle » des marchés, certaines différences entre les intentions et les réalisations pourraient s'expliquer par une saturation (ou un début de maturité) des marchés dans certains cas, ou par

l'apparition de nouveaux marchés dans d'autres cas. C'est peut-être le cas sur le marché des DVD, notamment. Sur ce marché, les réalisations sont fortes et les intentions sont inférieures à ces réalisations. Nous en déduisons (abusivement ?), lorsque nous travaillons sur la même étude, que le taux de transformation est supérieur à 100 % et sommes tentés de parler d'achat d'impulsion ou non programmé.

À l'inverse, le fait d'utiliser la même étude présente quelques avantages s'il s'agit plutôt de mesurer le vouloir d'achat que les seules intentions. En effet, le vouloir d'achat peut être relativement éphémère, lié à la mode ou à la communication publicitaire, à la volonté d'imitation ou à la frustration. L'étude mesure bien cette envie d'achat instantanée dans un contexte économique et environnemental clairement identifié.

Enfin, la lourdeur de la gestion et du traitement statistique de deux bases de données séparées, qui par ailleurs ne sont pas structurées et organisées de la même manière (en raison des modifications du questionnaire), n'échappe à personne. Le mieux aurait peut-être été l'ennemi du bien, en particulier pour l'exploitation transversale effectuée. Nous ne pensons pas que les résultats présentés auraient été en quoi que ce soit modifiés.

Complément G

Indice des prix : des tensions révélatrices de nouveaux modes de régulation

Pascal Petit

CNRS-CEPN, CEPREMAP

La mesure de l'indice des prix à la consommation a toujours été un enjeu conflictuel. C'est un élément clé dans la régulation de la distribution des revenus et ceci explique cela. Même si les indexations de salaires ne sont plus systématiques depuis le début des années quatre-vingt, l'indice reste une référence première dans les négociations salariales comme dans l'évolution des rentes et pensions.

Si les controverses contemporaines s'inscrivent dans une longue série de tensions entre groupes d'intérêt opposés, elles n'en possèdent pas moins leur spécificité qu'il est utile de connaître, ne serait ce que partiellement, pour mieux saisir en quoi les tensions actuelles peuvent en partie différer des précédentes et réclamer d'autres suites, d'autres transformations que celles que pourraient donner les seules instances statistiques responsables de la construction des dits indices.

1. Un processus de discussion et d'élaboration classique

Dans ce que l'on pourrait appeler le fonctionnement normal du processus de contestation de l'indice des prix, les critiques portent principalement sur le panier de biens et services retenus (en l'occurrence une moyenne pondérée des paniers des différentes catégories sociales) et les prix relevés, essentiellement en avançant que les consommateurs, au nom desquels la protestation est faite, soit ont des paniers très différents du panier « moyen », soit ne payent pas les prix retenus dans l'indice.

Une contestation célèbre en la matière au début des années soixante-dix avait conduit à la construction d'un indice de prix alternatif par la CGT⁽¹⁾. Ces contestations pouvaient selon les cas conduire à des aménagements dans la technique de construction de l'indice prenant en compte les possibilités réelles de choix, la différenciation des produits ou encore la validation plus ou moins marquée des innovations. Ainsi, les produits électroniques furent d'abord appréciés au poids, puis au milieu des années quatre-vingt-dix, en fonction des capacités nouvelles de ces équipements, au moyen d'une méthode dite hédonique qui tient compte des suppléments de prix effectivement consentis par les clients pour disposer des nouveautés lors de leur apparition. L'indice restait en fait le produit de petites conventions de mesure plus ou moins acceptées par les diverses parties. L'existence d'indices alternatifs finissait dans ces conditions par faire long feu à moyen terme⁽²⁾. Dans les années quatre-vingt-dix, ce processus a quelque peu changé de nature. D'une part, les pratiques d'indexation, alors que l'inflation n'était plus à l'ordre du jour depuis presque une décennie, avaient perdu de leur centralité dans la détermination des revenus. Cette évolution était nette en matière de formation des salaires où la tendance à l'individualisation des augmentations est devenue de plus en plus importante. Restait l'ajustement des minima sociaux et des pensions⁽³⁾.

Mais ce déplacement des intérêts ouvrait alors à d'autres débats. De fait, le panier moyen correspondait moins bien aux besoins plus spécifiques des populations maintenant principalement concernées. Toutefois, ce relatif décalage par rapport aux besoins de populations spécifiques ne fût pas la source principale des critiques de l'indice. L'estimation de l'impact sur les prix du passage à l'euro fût par exemple un sujet des plus vifs de controverses. Là encore, il apparut que c'était moins l'indice dans son ensemble qui était contesté que son inaptitude à rendre compte d'un déplacement particulier dans les évolutions de prix auquel les gens avaient été particulièrement sensibles. Les prix des petites dépenses journalières avaient, suite au passage à l'euro, augmenté plus que la moyenne, tandis que les prix de nombre de biens d'équipement poursuivaient une tendance longue à la baisse suite à l'ouverture des marchés et à l'arrivée de producteurs ayant des coûts salariaux nettement plus faibles.

(1) De façon significative, cette contestation était partie du constat que certaines améliorations qualitatives, comme l'existence d'un congélateur intégré aux réfrigérateurs, étaient imposées et partant devaient être considérées comme des hausses de prix.

(2) Cela étant l'indice des prix CGT base 100 en janvier 1972 était en 1983 de 388,7 contre 307,7 pour celui de l'INSEE ; cf. Remp (1996).

(3) Ceci n'excluant pas de nouvelles indexations, par exemple, des loyers en lieu et place de l'indice du coût de la construction.

2. ... que transforment d'autres usages

On pourrait en déduire que l'indice des prix a moins d'utilité, en d'autres termes que, dans un univers où le rôle de l'État s'est affaibli depuis deux décennies, les indicateurs émanant de la comptabilité nationale, comme l'indice des prix, ne jouent plus le rôle régulateur qui étaient le leur lors des Trente glorieuses (1945-1975). Mais le paradoxe est bien là ; dans un univers plus libéral l'usage des indicateurs semble s'être multiplié. La LOLF (loi organique relative aux lois de finance) en donne le dernier exemple. Tous les principaux centres de dépenses publiques doivent définir des objectifs à atteindre et donner les indicateurs qui permettent d'évaluer leur performance. Ce principe d'évaluation n'est pas propre aux seules dépenses publiques, loin de là. À la base, on le retrouve dans les pratiques comptables des entreprises où la comptabilité analytique, plus précisément l'identification des centres de profit, a développé une culture du résultat, avec les indicateurs correspondants. Mais ces pratiques comptables sont déjà anciennes, les grandes entreprises en faisaient usage dans leur gestion interne dans la période des Trente glorieuses.

Ce qu'il y a de plus nouveau, c'est que ces indicateurs de gestion ou leurs analogues sont maintenant devenus aussi à usage externe. Ils constituent les instruments d'une gestion des rapports de l'entreprise avec ses partenaires et ayant droits extérieurs. Cela tient à des raisons diverses, où la nouveauté vient par exemple de la nécessité de fournir des informations aux actionnaires dans une économie où ces derniers ont plus de pouvoir, mais peut aussi tenir à diverses obligations administratives, pour des raisons fiscales, pour des questions d'environnement de politique sociale, voire pour témoigner du comportement éthique de l'entreprise. Dans cet univers plus libéral, l'information que l'entreprise se doit de fournir à des « interlocuteurs » externes divers est devenue très importante. On retrouve cette même volonté d'informer, de diffuser à cette fin des batteries d'indicateurs dans les pratiques de coopération des pays membres de l'Union européenne. Le sommet de Lisbonne a officialisé cette pratique avec la MOC (méthode ouverte de coordination), où dans chaque domaine les États membres s'attachent à définir les meilleures pratiques sur une batterie d'indicateurs. La méthode est directement inspirée des méthodes de « *benchmarking* » utilisées par les entreprises pour importer les bonnes pratiques des concurrents les plus compétitifs. Appliquée à des entités institutionnelles complexes, comme les pays membres, cette méthode ouverte de coopération a des limites évidentes (Salais, 2004) mais son utilisation dans des domaines des plus variés témoigne du rôle majeur pris par ces évaluations pluridimensionnelles accompagnées de batteries d'indicateurs mesurant les performances des divers types d'action menées. Un dernier exemple de cette évolution confirmant son caractère largement international nous est donné par l'Organisation des Nations unies, qui a placé, depuis le début des années quatre-vingt-dix, au cœur de son rapport sur l'état du monde, des indicateurs d'un type nouveau, dits indicateurs de développement humain, qui peuvent se lire di-

rectement en termes de bien être des populations. Cette mise en perspective nouvelle, largement inspirée des travaux du prix Nobel d'économie, spécialiste de l'économie du développement, Amartya Sen, se lit dans le même sens : les indicateurs introduits doivent permettre de juger de l'efficacité des politiques visant à améliorer le bien-être des populations (*cf.* tableau de l'annexe statistique).

Le monde dans lequel nous vivons apparaît ainsi avoir développé à tous les niveaux des procédures d'évaluation quantifiée, se traduisant par des batteries d'indicateurs, faciles à suivre et à comparer, qui permettent de saisir au mieux les mérites et les défauts de chacun en fonction de ses responsabilités dans le champ d'action considéré⁽⁴⁾. C'est tout au moins le principe avancé à l'appui de ces utilisations de plus en plus courantes de ces batteries d'indicateurs. C'est par rapport à ce nouveau contexte qu'il faut lire les critiques contemporaines qui peuvent être faites de l'indice des prix à la consommation.

3. La fin d'une vieille convention

Lors de la diffusion dans l'immédiat après guerre des cadres de la comptabilité nationale, il fût clairement établi que la mesure du PIB et celle des indices de prix correspondants n'étaient en rien des mesures de bien-être. La convention dont nous parlons tenait bien à cette façon de ne pas poser la question du sens ou des finalités des grandeurs de la comptabilité nationale. La mesure du PIB n'était pas celle d'un bien-être national. Dans le débat, il était clair que croissance économique n'était pas forcément associée à un mieux être des populations⁽⁵⁾. Nombre de scénarii montraient comment cela pouvait être l'inverse (Mishan, 1967).

Une limite était d'emblée parfaitement connue : le PIB était un flux brut ne tenant pas compte des variations de stocks, qu'il s'agisse de capital matériel, humain ou environnemental. Il était aussi clair que la diversité des frontières entre domaine marchand et non marchand d'un pays à l'autre introduisait une forte hétérogénéité, d'autant que la mesure du non marchand restait assez frustrée (*cf.* Vanoli, 2002).

D'une certaine façon, c'est cette convention, faisant de ces indicateurs, avec leurs imperfections, des outils de régulation à l'échelle nationale, qui semble implicitement remise en cause dans la période contemporaine. La

(4) Sur cette évolution générale dans les sociétés contemporaines vers une exigence de responsabilisation et son suivi, voir Petit (2003). La notion anglaise d'« *accountability* », que traduit mal l'idée de responsabilité ou de reddition de compte, et qui correspondrait plus à l'expression « être comptable », est centrale dans la caractérisation de la modernité chez Giddens, par exemple, voir aussi Miller (2001).

(5) Pour un historique de ces débats à l'origine des comptabilités nationales on pourra se référer à Vanoli (2002).

première lecture que l'on peut faire de cette remise en cause tiendrait au souhait assez général de disposer d'indicateurs de régulation économique qui puissent être clairement rapportés à tel ou tel objectif. Cette lecture est bien dans l'esprit de cette demande générale d'évaluation, que l'on observe au niveau national comme international. Par un curieux retour des choses, alors que l'indice des prix avait, à ses débuts, été construit pour des catégories particulières, défavorisées, puis progressivement étendu à l'ensemble des groupes sociaux, la tendance serait de pouvoir disposer d'indices catégoriels. Notons toutefois que cette attente ne serait pas limitée à l'indice des prix à la consommation de certaines catégories, comme cela était par le passé, toutes les catégories de ménages semblant souhaiter disposer d'un tableau de bord correspondant à leur panier de consommation⁽⁶⁾. Une illustration de ces attentes croisées peut être tirée de l'expérience de contestation des indices de prix survenue aux États-Unis au milieu des années quatre-vingt-dix.

4. La contestation de l'indice des prix aux États-Unis et le rapport Boskin (1996)

L'offensive libérale des années quatre-vingt aux États-Unis se traduit par des politiques de réduction des dépenses publiques et de baisse d'impôts. Cette course à la baisse entre recettes et dépenses publiques fit que le déficit resta important, comme pour maintenir sous pression les dépenses. Nombre de transferts sociaux demeuraient indexés sur l'indice des prix à la consommation : environ un tiers du budget fédéral, principalement lié aux retraites. Les seuils des tranches fiscales étaient aussi indexés, affectant les recettes fédérales. Dans le débat pour réduire ce déficit public chronique, l'idée que la hausse des prix à la consommation était surestimée, et, partant, les dépenses d'assistance par trop réévaluées, trouva de plus en plus de supporters et conduisit le gouvernement américain à nommer une commission d'experts, présidée par le professeur Boskin.

Le rapport publié en 1996 fait état d'une surévaluation de l'indice des prix de 1,1 % par an (avec un intervalle de confiance assez large allant de 0,8 à 1,6 %). Une correction de cette ampleur aurait effectivement permis de réduire les dépenses publiques de quelques 200 milliards de dollars, soit l'équivalent du déficit budgétaire à l'horizon 2002.

Cette surévaluation avait principalement deux origines, une évolution des comportements d'achat des ménages (du recours aux produits « génériques » au *shopping* dans les magasins *discount*), comptant pour 0,5 %, et une sous estimation des innovations affectant un certain nombre de produits, en particulier liés aux technologies de l'information et de la communication, comptant pour les 0,6 % restant.

(6) C'est sans doute dans ce sens que l'INSEE a entendu le message si l'on en juge son initiative récente permettant à chacun de calculer en ligne son propre indice des prix.

Les constructeurs de l'indice purent prendre en charge certaines corrections (plus grand choix d'approvisionnement, prix hédoniques pour les innovations produits).

Mais le large débat qui accompagna la diffusion du rapport mit surtout en évidence des divergences sur le rôle même de l'indice.

Il était clair que les bénéficiaires des transferts menacés étaient majoritairement loin de pouvoir tirer avantage des innovations techniques en question comme des opportunités nouvelles d'approvisionnement.

En d'autres termes, ce rapport ouvrait un débat sur l'usage de tous ces indices dans la régulation économique... alors que l'objectif initial de cohésion sociale avait largement disparu comme le fit remarquer Paul Krugman dans sa chronique du *New York Times* du premier mai 1997 (*New Math, Same Story*).

Des observateurs de plus en plus nombreux constatèrent que cette perte de repère, et la montée de l'individualisme qu'elle manifestait, s'accompagnait d'inégalités qui risquaient d'être durables, non seulement dans l'utilisation des nouvelles technologies⁽⁷⁾ mais aussi dans les conditions d'emploi et de rémunération. L'internationalisation des économies avec les pressions qu'elle fait peser sur les travailleurs moins qualifiés dans les économies les plus développées jouait certainement un rôle dans cette évolution mais la façon dont l'organisation du travail utilisait nouvelles technologies et personnel (hautement) qualifié dans le système éducatif aussi⁽⁸⁾. Dans une période qui parallèlement développe une culture du suivi de l'action et de l'évaluation de ses résultats, les évolutions ci-dessus ne pouvaient que conduire à une multiplication d'indicateurs spécifiques. Tout ceci fût facilité par l'importance prise parallèlement dans nos économies par des activités, en particulier tertiaires, où les mesures en volume étaient spécifiquement incertaines : l'économiste-statisticien Griliches estimait ainsi en 1994 que, dans de grands pays comme les États-Unis, le Royaume-Uni, l'Allemagne ou la France, la part des secteurs où la production était difficilement mesurable en volume représentait près de 70 % du PIB.

(7) La nouveauté tient plus aux inégalités dans les capacités d'utilisation, d'apprentissage que dans l'accès aux nouvelles technologies elles-mêmes qui a toujours été hiérarchisé, en fonction du revenu, mais ouvrait à terme à une pleine utilisation.

(8) La période est ainsi contemporaine de la naissance d'un débat sur le caractère biaisé du progrès technique, essayant d'en mesurer l'ampleur et d'en séparer les causes entre technologies, internationalisation et organisation du travail.

5. Une période riche en création d'indicateurs alternatifs

Les années quatre-vingt-dix vont connaître une profusion de propositions alternatives d'indicateurs de régulation économique et sociale.

On peut essayer d'en tirer quelques enseignements quant aux types de transformations apportées comme aux types de questions posées.

L'ouvrage de Gadrey et Jany-Catrice (2005) fournit une utile recension de ces propositions.

On a déjà évoqué l'indicateur de développement humain mis en place sous l'égide du PNUD (Programme des Nations unies pour le développement) dès le début des années quatre-vingt-dix.

Cet indicateur de développement humain ne fait que recomposer trois indices : celui de l'espérance de vie à la naissance, celui du niveau d'instruction (pour un tiers le taux de scolarisation et pour deux tiers le taux d'alphabétisation) et celui du PIB, exprimé en parités de pouvoir d'achat. À cet indicateur rudimentaire, repris chaque année dans le rapport annuel sur le développement humain, vinrent s'ajouter après 1995 des indicateurs spécifiques sur la pauvreté et sur la participation des femmes à la vie économique et politique⁽⁹⁾.

D'autres indicateurs concernant plus particulièrement les pays développés ont introduit des variables nouvelles. Un des plus connus, proposé par des chercheurs canadiens du Center of Study of Living Standard (CSLS)⁽¹⁰⁾, Osberg et Sharpe (2002), se compose de quatre indicateurs :

- la consommation élargie par tête, c'est-à-dire incluant, avec les biens et services marchands et non marchands, les productions domestiques, le temps de loisir, tout en tenant compte de l'espérance de vie ;
- l'accumulation de ressources productives, incluant le capital humain et l'environnement ;
- la distribution des revenus (indices d'inégalité et de pauvreté) ;
- une mesure de la sécurité économique face aux risques de chômage et de pauvreté, pour quelques catégories cibles comme les célibataires et les personnes âgées.

Cet indicateur composite de bien-être économique (IBEE) inclut de façon nouvelle⁽¹¹⁾ des caractéristiques de cohésion sociale comme l'indicateur d'inégalité des revenus (cf. graphiques 1a et b de l'annexe statistique).

(9) Consultable sur le site <http://www.undp.org/hdr2003>

(10) Cf. le site www.csls.ca

(11) Et légitimée si l'on en juge par l'attention qui lui a été portée, voir le rapport OCDE (2001) sur le bien-être des nations.

Un deuxième exemple d'indicateur, élaboré par deux chercheurs américains, Miringoff et Miringoff (1999) de l'université Fordham aux États-Unis, est plus partiel puisqu'il porte sur la mesure d'un état de santé sociale (ISS), calculé à partir de seize indicateurs spécifiques (allant de la mortalité infantile aux accidents de la route en passant par le taux d'abandon d'études universitaires et l'usage de drogues) (cf. graphique 2 de l'annexe statistique).

Troisième exemple, l'indice de progrès véritable (IPV) introduit par l'institut californien Redefining Progress⁽¹²⁾, qui corrige une mesure traditionnelle de la consommation des ménages, positivement pour tenir compte d'éléments de bien-être comme le travail domestique et négativement pour les destructions de l'environnement, mais aussi les temps de déplacement domicile-travail ou les accidents automobiles⁽¹³⁾.

Ce dernier exemple illustre l'intégration d'indicateurs de la qualité de l'environnement dans l'appréciation du bien-être⁽¹⁴⁾ (cf. graphique 3 de l'annexe statistique).

Le résultat le plus remarquable de ces calculs d'indicateurs alternatifs est de faire apparaître de nettes ruptures avec l'évolution du PIB au tournant des années quatre-vingt-dix. Non seulement la croissance de ces indicateurs est nettement moins soutenue que celle du PIB mais dans les deux derniers cas cités on observe même une inversion du sens de l'évolution, les indicateurs alternatifs montrant une tendance plus ou moins marquée à la dégradation du bien-être dans les années quatre-vingt-dix⁽¹⁵⁾. L'adjonction d'indicateurs d'inégalités, d'environnement et de préservation du capital physique et humain met donc en évidence une certaine rupture de corrélation entre mesure du PIB et appréciations du bien-être. Un autre effet de ces indicateurs est de modifier les classements par pays, puisque les inégalités y sont plus ou moins marquées et les arbitrages entre temps de travail et temps libre différent pour un même niveau de PIB par tête. Un bon aperçu des reclassements produits par la prise en compte de différentes dimensions de bien-être est fourni dans un document de travail de l'OCDE de 2006 (cf. Boarini, Johansson et Mira d'Ercole, 2006).

(12) Cf. www.rprogress.org

(13) On trouvera un exemple de mesure analogue dans Fleurbaey et Gaulier (2006 et 2007).

(14) Les indicateurs sur l'état de l'environnement tendent de fait à se développer dans le contexte de réchauffement climatique ; voir par exemple celui de l'empreinte écologique, « surface nécessaire pour que chaque habitant de la terre puisse, d'une part puiser des ressources nécessaires pour satisfaire ses besoins et, d'autre part éjecter ou retraiter ses déchets » (Viveret, 2003, p. 10). Cf. www.footprintnetwork.org

(15) Les indicateurs ne sont pas toujours comparables, il convient de se méfier d'évolutions qui ne seraient que ralenties, mais les retournements de tendances sont significatifs d'une dégradation.

6. Vers de nouvelles formes d'information et de débat économique et social ?

On peut voir dans cette multiplication d'indicateurs un certain retour à une période où chaque indicateur répondait à une question précise pour un groupe social donné. En lieu et place d'un indice de prix renvoyant à un état moyen de la population, on se concentrerait sur des indicateurs retraçant plus précisément les conditions de vie, la montée des prix ou la santé d'un groupe de personnes défavorisées clairement identifiées⁽¹⁶⁾. Cette évolution s'inscrirait bien dans la tendance à l'évaluation des politiques, à la spécification des responsabilités que nous avons soulignée comme une caractéristique majeure de la période contemporaine. Mais cela ne se traduit pas pour autant par un retour à la période antérieure, en premier lieu parce que ces indicateurs ne concernent pas seulement des groupes cibles mais bien toutes les catégories qui souhaitent suivre de façon spécifique tel ou tel aspect de leurs conditions de vie. Ensuite, parce que la multiplication des indicateurs concerne aussi des indicateurs composites renvoyant à un état moyen de la population et, partant, cherchant à jouer un rôle dans la régulation globale de l'économie comme pouvait le faire l'indice des prix à la consommation ou le PIB. La mise en évidence des ruptures de corrélation entre PIB et indicateurs « raisonnables » de bien-être suffirait à justifier cette ambition. En fait, c'est bien la nature même du débat économique et social qui tend à changer de forme, en élargissant la palette des indicateurs qui le nourrissent, en ouvrant explicitement le débat à la question du bien-être des populations. Les différents types d'indicateurs apparaissent dans cette perspective plutôt comme complémentaires. Le débat s'apparente alors à celui mené entre pays européens autour de la méthode ouverte de coordination où la sélection d'une batterie d'indicateurs l'emporte sur la définition d'une politique d'ensemble. Il faut y voir pour partie l'effet démonstratif du quantifié et la recherche du quantifiable que cela implique. Reste des questions éminemment politiques comme celles portant sur la définition du bien-être pour éviter que le débat ne s'enferme autour d'une sélection d'indicateurs consacrée par les pratiques internationales. De fait, les rapports entre données objectives et perceptions individuelles en matière de bien-être sont loin d'être directs et stables. Les enquêtes d'opinion en témoignent largement, en particulier pour ce qui est de la perception des inégalités⁽¹⁷⁾. Il en va, à l'évidence, de même pour les changements de l'environnement ou pour le partage travail/loisir. Autre élément dans cette recomposition du débat poli-

(16) Ce qui était le positionnement de l'indice des prix au tournant des années cinquante et ce que l'on retrouve dans le baromètre des inégalités et de la pauvreté, BIP40. Cf. www.bip40.org

(17) Sur ce point cf. dans Lagrange (2006) les références à l'enquête d'opinion mondiale *International Social Survey Program* ou les travaux d'Inglehart (2000), de Claudia Senik ou Andrew Clark.

tique sur les questions économiques et sociales, le rôle actif et largement transnational des organisations non gouvernementales. Dans ce nouveau concert, l'indice des prix a sa place avec effectivement nombre d'indicateurs complémentaires précisant la situation de différentes catégories sociales. Cette diversité porte en soi les risques d'une certaine cacophonie. Mais le débat public sur la croissance des inégalités et le déclin du bien-être, que permettent ces indicateurs, laisse aussi espérer une volonté plus marquée de renforcer la cohésion sociale.

Contre la croissance des inégalités, que l'on retrouve derrière la divergence entre anciens et nouveaux indicateurs de croissance, a aussi une forte rationalité économique dans des économies qui se veulent fondées sur le savoir. Comme le souligne l'Agenda de Lisbonne, le potentiel de tous les réseaux socio-techniques qui composent ces économies est directement fonction de la pleine participation de leurs membres. C'est une raison majeure liant la relative réussite des pays scandinaves à la plus grande égalité entre citoyens qui y règne. Le débat autour des indicateurs, pris au sens large, doit être une occasion d'en prendre conscience.

Annexe statistique

1. Indicateurs de développement humain (IDH) proposés par les Nations unies (inspirés par les travaux de Amartya Sen)

À son origine, en 1990, l'indicateur de développement humain (IDH) avait trois composantes :

- PIB par tête en parités de pouvoir d'achat (PPA) ;
- espérance de vie ;
- niveaux d'éducation combinant taux d'alphabétisation et nombre d'années d'éducation.

À partir de 1995, l'IDH est décliné par sexe et ajoute un indicateur de participation des femmes à la vie économique et politique, en sus d'un indicateur de pauvreté (lui-même composé à partir de quatre critères : part des morts avant 60 ans, pourcentage de la population en dessous du seuil de pauvreté et chômage de longue durée).

Depuis 2001, un indicateur de développement technologique a été ajouté.

Classement des économies développées selon quatre indicateurs, 2002

IDH des Nations unies	PIB par tête (PPA)	Indicateur de pauvreté : IPH	Indicateur de participation des femmes : IPF
1. Norvège	2	1. Suède	1. Norvège
2. Suède	20	2. Norvège	2. Suède
3. Australie	11	3. Pays-Bas	3. Danemark
4. Canada	8	4. Finlande	4. Finlande
5. Pays-Bas	10	5. Danemark	5. Pays-Bas
6. Belgique	12	6. Allemagne	6. Islande
7. Islande	7	7. Luxembourg	7. Suisse
8. États-Unis	4	8. France	8. Australie
9. Japon	14	9. Espagne	9. Allemagne
10. Irlande	3	10. Japon	10. Canada
11. Suisse	6	11. Italie	11. Nouvelle-Zélande
12. Royaume-Uni	19	12. Canada	12. Suisse
13. Finlande	18	13. Belgique	13. Autriche
14. Autriche	9	14. Australie	14. États-Unis
15. Luxembourg	1	15. Royaume-Uni	15. Espagne
16. France	15	16. Irlande	16. Irlande
17. Danemark	5	17. États-Unis	17. Bahamas
18. Nouvelle-Zélande	22		18. Royaume-Uni
19. Espagne	13		19. Costa Rica
20. Allemagne	23		20. Singapour
21. Italie	17		21. Argentine

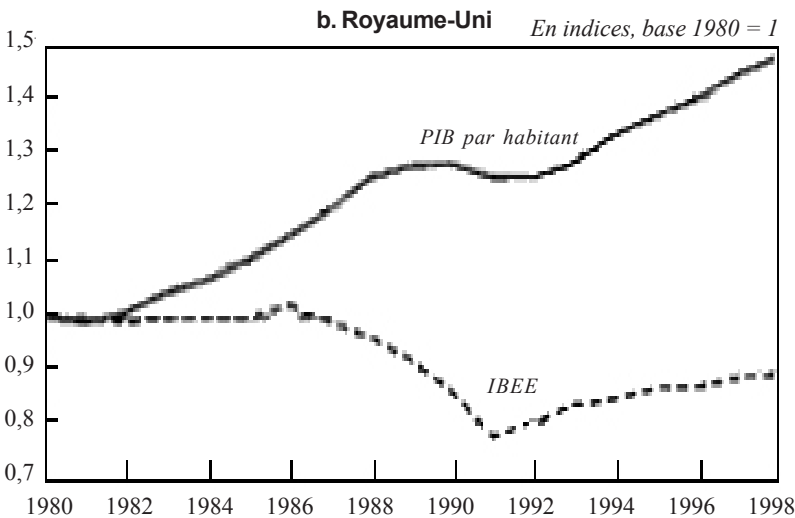
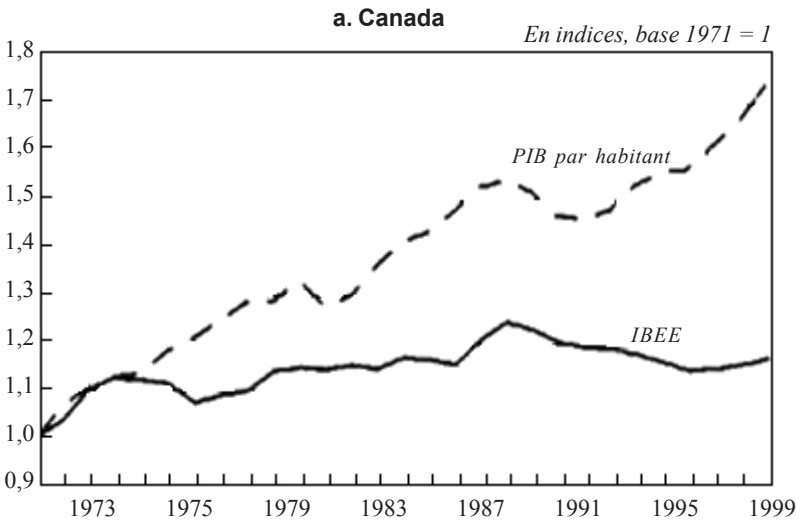
2. Indicateur de bien-être économique (IBEE)

(cf. Osberg et Sharpe, 2000 et 2002)

Quatre dimensions :

- consommation par tête ;
- stock de richesse par tête ;
- égalité ;
- sécurité économique.

1. PIB par tête et indicateur de bien-être



3. Indicateur de santé sociale

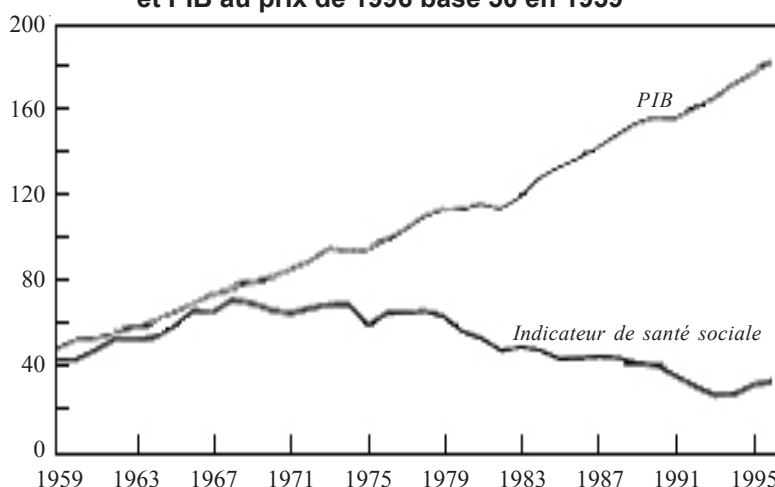
(cf. Miringoff et Miringoff, 1999)

Seize variables et quatre groupes d'âge avec différents critères :

- trois pour l'enfance :
 - mortalité ;
 - maladie ;
 - pauvreté ;
- quatre pour les jeunes ;
 - suicide ;
 - drogue ;
 - abandon à l'université ;
 - enfant de mère très jeune ;
- trois pour les adultes :
 - chômage ;
 - salaires hebdomadaire et mensuel ;
 - assurance-maladie ;
- deux pour les personnes âgées :
 - pauvreté après 65 ans ;
 - espérance de vie après 65ans ;
- quatre pour tous les âges :
 - crime violent ;
 - accident de la route lié à l'alcool ;
 - accès au logement à un prix raisonnable ;
 - inégalité des revenus familiaux.

Réduit à neuf variables quand cet indicateur de santé social est calculé sur longue période (remontant aux années cinquante).

2. États-Unis (1959-1996) : indicateur de santé sociale (à neuf critères) et PIB au prix de 1996 base 50 en 1959

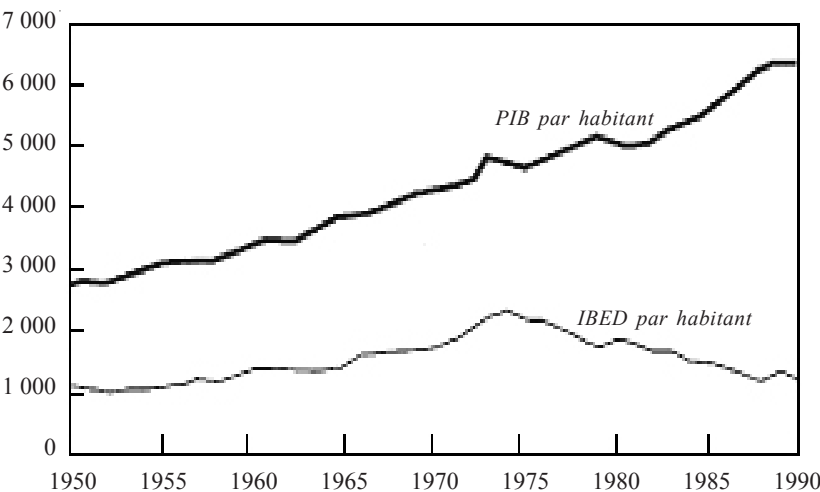


4. Indicateur de bien-être durable (IBED)

(cf. Cobb et Cobb, 1994)

Consommation de biens marchands, plus travail domestique, plus les dépenses publiques (hormis défense), moins les dépenses de défense, moins les coûts de dégradation de l'environnement, moins la dépréciation du capital fixe productif et naturel, plus la formation de capital productif.

3. Royaume-Uni (1950-1990) : PIB par tête et indicateur de bien-être durable au prix de 1985



Références bibliographiques

- Beck U. (1986) : *Riskgesellschaft: Auf dem weg in eine Andere Moderne*, Suhrkamp, Frankfurt. Traduction française (2001) : *La société du risque*, Flammarion.
- Boarini R., A. Johansson et M. Mira d'Ercole (2006) : « Alternative Measures of Well-Being », *OCDE, Economic Department Working Paper*, n° 476.
- Boskin M. (1996) : *Towards a More Accurate Measure of the Cost of Living*, Report to the Senate Finance Committee.
Disponible sur <http://www.ssa.gov/history/reports/boskinrpt.html>
- Cobb C. et J.B. Cobb Jr (1994) : *The Green National Product: A Proposed Index of Sustainable Economic Welfare*, Lanham, Maryland, University Press of America.
- Desrosières A. (2005) : « Décrire l'État ou explorer la société : les deux sources de la statistique publique », *Genèse*, n° 58, mars, pp. 4-27.
- Desrosières A. (2006) : « De Cournot à l'évaluation des politiques publiques. Paradoxes et controverses à propos de la quantification », *Prisme*, n° 7, avril. Disponible sur <http://www.centrecournot.org>
- Douglas M. (1986) : *Risk Acceptability According to the Social Sciences*, Routledge and Kegan Paul, Londres.
- Fleurbaey M. et G. Gaulier (2006) : « Les champions du PIB par tête et ceux du niveau de vie », *Lettre du CEPII*, n° 260, octobre. Disponible sur <http://www.cepii.fr/francgraph/publications/lettre/pdf/2006/let206.pdf>
- Fleurbaey M. et G. Gaulier (2007) : « International Comparisons of Living Standards by Equivalent Incomes », *CEPII, Working Paper*, n° 2007-03. Disponible sur <http://www.cepii.fr/anglaisgraph/workpap/summaries/2007/wp2007-03.htm>
- Gadrey J. et F. Jany-Catrice (2005) : *Les nouveaux indicateurs de richesse*, La Découverte, Coll. 'Repères'.
- Inglehart R. (2000) : « Globalization and Postmodern Values », *The Washington Quaterly*, vol. 23, n° 1, hiver, pp. 215-228.
- Knight F. (1921) : *Risk, Uncertainty and Profit*, Houghton Mifflin Company.
- Lagrange H. (éd.) (2006) : *L'épreuve des inégalités*, PUF, Coll. 'Le Lien social'.

- Miller P. (2001) : « Governing by Numbers », *Social Research*, vol. 68, n° 2, été.
- Miringoff M. et M.L. Miringoff (1999) : *The Social Health of the Nation. How America is Really Doing?*, Oxford University Press.
- Mishan E.J. (1967) : *The Costs of Economic Growth*, Staples Press, Londres. Réédité en 1969 par Pelican Books.
- OCDE (2001) : *Du bien-être des nations : le rôle du capital humain et social*, Rapport OCDE, Éditions de l'OCDE.
- Osberg L. et A. Sharpe (2000) : *International Comparisons of Trends in Economic Well-Being*, Communication à l'assemblée annuelle de l'American Economic Association, New York, janvier.
- Osberg L. et A. Sharpe (2002) : « An Index of Economic Well-Being for Selected OECD Countries », *Review of Income and Wealth*, vol. 48, n° 3, septembre, pp. 291-316.
- Petit P. (2003) : « Responsabilités et transparence dans les économies fondées sur le savoir : une vision régulationniste des changements institutionnels contemporains », *Économie Appliquée*, vol. 56, n° 3, septembre.
- PNUD (2004) : *Human Development Report*.
- Rempp J.M. (1996) : « L'expérience française des indices de prix à la consommation », *Document de Travail de l'INSEE*, n° F9608, janvier.
- Salais R. (2004) : « La politique des indicateurs. Du taux de chômage au taux d'emploi dans la stratégie européenne pour l'emploi (SEE) » in *Action publique et sciences sociales*, Zimmerman (éd.), MSH. Disponible sur http://www.insee.fr/fr/nom_def_met/colloques/acn/colloque_10/Salais.pdf
- Vanoli A. (2002) : *Une histoire de la comptabilité nationale*, La Découverte.
- Viveret P. (2003) : *Reconsidérer la richesse*, Éditions de l'Aube.

Résumé

1. Pouvoir d'achat mesuré vs perçu : diagnostic et enjeux

Lorsque l'INSEE annonce une progression de 2,3 % du pouvoir d'achat du revenu des ménages pour l'année 2006 (3,2 % prévus en 2007), un peu plus des deux tiers des Français pensent, au contraire, que celui-ci est en baisse. Cette dissonance entre la mesure officielle du pouvoir d'achat et le ressenti des ménages repose sur un triple malaise :

- les statistiques officielles affichent une progression continue du pouvoir d'achat sur le long terme, y compris sur les années récentes. Mais depuis 2001, l'inflation ressentie étant plus forte que l'inflation mesurée, ces chiffres laissent sceptique la plupart des ménages, d'ailleurs confortés par la production d'autres statistiques (BIPE, INC) qui divergent par rapport aux statistiques officielles ;
- le pouvoir d'achat est en progression certes, mais très fortement ralenti sur les années 2003, 2004 et 2005, dénotant une situation conjoncturelle très particulière par rapport aux années précédentes et à la tendance de long terme ;
- les études portant sur la consommation, réalisées notamment au CRÉDOC, montrent une insatisfaction des ménages.

Restaurer la confiance par rapport aux indicateurs nécessite autant d'expliquer les origines du décalage entre le perçu et le mesuré que de chercher à améliorer les indicateurs de mesure. Différents éléments d'explication sont analysés et au premier rang, l'imparfaite perception du réel de la part des ménages.

2. Les différentes sources de biais de perception

Alors que le pouvoir d'achat résulte de la confrontation entre la dynamique des revenus et celle de la hausse des prix, on tend à concentrer l'observation sur ce second facteur plutôt que sur le premier. Tout se passe en France comme si, s'étant habitués à avoir de faibles augmentations de salaire voire une stabilité depuis de nombreuses années – en particulier à la

suite de la modération salariale accompagnant le passage aux 35 heures –, les salariés attendaient en contrepartie une stabilité parfaite des prix. Cela se traduit par une hypersensibilité à toute hausse des prix même lorsque cette dernière est faible.

Évidemment, le passage à l'euro, parce qu'il impliquait une déstabilisation radicale des référentiels de prix, a produit un séisme. Toutefois, la crise des prix liée au changement de monnaie s'est cristallisée sur les produits de grande consommation (notamment alimentaires) et sur certains services (café, restauration) de manière quasi concomitante avec les pleines retombées inflationnistes de la loi Galland, ainsi que celles résultant du renchérissement du coût horaire du travail suite au passage aux 35 heures.

Les auteurs insistent aussi sur d'autres changements structurels au cours de la période récente, comme la généralisation des promotions et du *low cost* à toutes les familles de biens et de services, jusqu'à l'apparition dans de nombreux secteurs du « gratuit ». Ces changements ont contribué à brouiller les repères sur les prix et sur le rapport qualité/prix. Ainsi, la « vérité » des prix pratiqués par les circuits traditionnels est mise en doute.

Les biais de perception concernent également la mesure des revenus. Par exemple, les ménages ont tendance à ne pas incorporer à l'évaluation de leurs revenus le produit de leur épargne, souvent assimilé à une simple et naturelle augmentation de la valeur des placements. Plus fondamentalement sans doute, lorsque la rémunération du travail varie d'une année à l'autre et est distribuée de façon irrégulière au cours de l'année, les consommateurs tendent à la sous-estimer. Cela pourrait contribuer à réduire l'estimation de leur « revenu permanent » et, comme le suggère la théorie économique, à diminuer leur consommation. Il n'en est rien. On observe plutôt un accroissement du désir d'achat chez les ménages, associé en grande partie à l'apparition de nouvelles offres de biens et de services issus des NTIC.

En effet, si l'économiste définit le pouvoir d'achat comme la quantité de biens et de services que l'on peut acheter avec le revenu disponible – signifiant qu'une hausse des revenus supérieure à celle des prix fait progresser le pouvoir d'achat –, l'homme de la rue raisonne différemment : « son pouvoir d'achat » représente « sa » capacité à acquérir les biens et services qui forment les standards du moment. Or, depuis une dizaine d'années, l'apparition de biens et services qui n'existaient pas auparavant, ainsi que de nouveaux modes de vie et de consommation, ont généré des coûts supplémentaires et entamé les revenus. Cette hausse du « vouloir d'achat » dans un contexte de faible croissance du pouvoir d'achat, en nourrissant un sentiment de frustration, a très probablement joué un rôle important dans l'appréciation biaisée que les ménages ont pu avoir de l'évolution de leur niveau de vie.

Enfin, d'autres biais de perception résident également dans la sous-estimation par le consommateur des améliorations de qualité des biens et servi-

ces acquis. Ces dernières sont considérées par l'économiste, à juste titre, comme une progression du volume de la consommation des ménages, dont ils n'ont *a priori* pas conscience.

3. Comprendre et réduire les effets d'agrégation

Un deuxième angle d'explication de l'écart entre le pouvoir d'achat perçu et mesuré consiste à dire que ni les statistiques, ni les ménages ne se trompent mais que, simplement, les statistiques fournissent des données macro-économiques alors que les ménages sont naturellement enclins à considérer les choses de leur point de vue individuel.

Pour que la population se retrouve dans les indices publiés, il est indispensable de produire des tables de passage réconciliant la situation vécue à la situation moyenne ou globale. En premier lieu, les auteurs préconisent de déflater le taux de croissance du revenu des ménages par celui de la population générale, mieux encore par celui du nombre de ménages, voire même du nombre d'unités de consommation pour tenir compte de la réduction de la taille des ménages. Dans un contexte où le pouvoir d'achat global n'a progressé au cours des années récentes que de 1 à 3 %, cela permet de constater qu'en moyenne et individuellement il a souvent été proche de la stagnation.

Mais, plus profondément, quel sens donner à une moyenne ? La dynamique des revenus est inégale : au cours des dernières années, les revenus d'activité ont progressé sensiblement moins vite que les revenus du patrimoine et les revenus salariaux ont augmenté de manière très inégale selon les individus. Les ménages ne sont pas non plus égaux vis-à-vis de leur degré d'exposition à l'inflation : selon les spécificités de la structure de leurs dépenses, ils se trouvent plus ou moins exposés aux conséquences d'une dynamique des prix résumée par le taux d'inflation mais qui est en réalité très différente selon les catégories de produits. Les indices catégoriels aujourd'hui établis par l'INSEE sont une bonne initiative mais ils sont virtuellement trop nombreux et fondés sur des critères statistico-administratifs classiques qui ne rendent pas toujours compte de façon pertinente des contrastes dans les situations concrètes. Les auteurs préconisent d'établir des profils-types tels que : les familles monoparentales, les jeunes adultes, les retraités, les accédants à la propriété, les actifs précaires, les personnes vivant seules... Au-delà de la description de ces situations, ces indicateurs devraient guider l'orientation des politiques de solidarité. Il s'agirait aussi de mobiliser des données issues de panels de consommateurs afin d'évaluer l'évolution du pouvoir d'achat des revenus de ces profils-types ou de certaines catégories sociales.

4. Mesurer « l'évolution du coût de la vie »

Une troisième voie de réflexion pose la question cruciale : les conventions présidant à la mesure de la dynamique des prix ne conduiraient-elles pas à une évaluation erronée de l'évolution du pouvoir d'achat, ou à tout le moins à une mesure qui ne correspond pas à ce que les ménages perçoivent comme le coût de la vie ? Le strict objectif de l'indice des prix à la consommation (IPC) – à partir duquel est construit le dénominateur servant au calcul du pouvoir d'achat – est simple et clair : mesurer l'inflation. C'est en particulier nécessaire pour les indexations prévues dans de nombreux contrats afin de protéger les parties des effets de la dépréciation de la monnaie, mais c'est loin de suffire pour rendre compte du coût de la vie.

4.1. Rapprocher l'IPC de l'IPCH

Il existe un indice européen « harmonisé » pour calculer l'inflation dans la zone communautaire. Cet « IPCH » est un peu différent de l'IPC communiqué au public et, sur certains aspects, on peut souhaiter que le second se rapproche du premier. Par exemple, en n'intégrant pas les prix pratiqués par le secteur hospitalier public, ou bien en retenant les prix bruts des autres dépenses de santé – alors que l'IPCH préfère traiter les prix nets, i.e. après prise en charge par l'assurance-maladie –, l'IPC minimise la hausse des prix à la charge du consommateur dans une période où la tendance est aux remboursements.

4.2. Prendre en compte le logement dans un indice des prix élargi

On sait qu'en comptabilité nationale, l'acquisition d'un logement est un acte d'investissement pour le ménage et non de consommation. On ne peut pourtant nier que l'inflation foncière alourdit davantage le coût de la vie de ceux qui décident aujourd'hui de devenir acquérants par rapport à leurs prédécesseurs d'il y a cinq ou dix ans. Il est indispensable de compléter l'IPC avec un « indice élargi » qui incorpore le logement, même si les modalités de cette prise en compte sont complexes. Une harmonisation avec les autres pays européens est souhaitable.

4.3. Définir plus rigoureusement les « dépenses contraintes »

Les travaux récents autour de la prise en compte des dépenses contraintes ont débouché sur des mesures de l'évolution du pouvoir d'achat du « revenu libéré » plus proches du ressenti des ménages. Ils apportent en outre un éclairage complémentaire sur la dynamique du pouvoir d'achat selon les groupes sociaux : les dépenses contraintes sont plus lourdes en proportion du budget pour les ménages les moins aisés. Cependant, à ce jour, la définition de ce que l'on entend par « dépenses contraintes » reste ambiguë, notamment en raison d'un amalgame entre les dépenses suite à l'évolution des normes de consommation et les dépenses associées à un engagement con-

tractuel peu réversible à court terme. La recherche d'une définition consensuelle des dépenses contraintes serait un préalable à l'estimation régulière par l'INSEE de l'évolution du pouvoir d'achat du revenu libéré.

4.4. Mieux intégrer les améliorations de qualité

Pour l'économiste, la qualité est l'une des composantes du volume de la consommation, avec la quantité, et en conséquence elle ne doit pas influencer sur le calcul de l'inflation. Le plus souvent, le changement de niveau de qualité est inhérent à l'intégration de produits nouveaux dans l'IPC lorsque les transactions les concernant deviennent significatives, tandis que d'autres quittent l'échantillon. À cet égard, plusieurs techniques permettent d'évaluer le changement de niveau de qualité entre les produits et d'en neutraliser les effets sur l'IPC. Pour l'INSEE, si en moyenne un téléviseur à écran plat coûte plus cher qu'un téléviseur à tube cathodique, il ne s'agit pas du même produit et donc le passage de l'une à l'autre de ces références augmente le volume de la consommation, non pas les prix. Par ailleurs, les prix des téléviseurs dans l'IPC ne cessent de baisser dans la mesure où chaque référence prise individuellement connaît une diminution de prix. Le consommateur, lui, sans nier que s'améliorent au fil du temps les récepteurs de télévision, estime plutôt que leur coût augmente.

Alors que s'accélère le renouvellement des références dans la distribution, la mesure de la qualité et de ses changements s'avère complexe. Peut-on éviter une part de subjectivité lorsqu'il s'agit de distinguer une réelle amélioration de qualité d'un pur effet de marketing ? Comment mesurer les progrès de qualité dans les services, par exemple dans les *hot lines* ? Il est finalement probable que le *trend* permanent d'amélioration de la qualité n'est pas intégralement pris en compte dans l'indice. C'est l'un des résultats du rapport Boskin⁽¹⁾ qui conclut à une surévaluation de l'inflation par les statistiques américaines. Mais, dans le même temps, les améliorations de qualité s'imposent bien souvent aux consommateurs, car les nouveaux produits chassent leurs prédécesseurs, ou bien parce que les nouveaux standards de qualité deviennent normes de consommation. Ainsi, pour le consommateur, le coût de satisfaction de ses besoins – le « coût de la vie » – augmente sensiblement plus vite que ne le dit l'IPC.

4.5. Mesurer l'impact des nouvelles pratiques de distribution

Les nouvelles pratiques de distribution et de consommation compliquent la mesure de l'évolution des prix. Comment parfaitement intégrer les pratiques promotionnelles qui accordent des réductions indirectes, différées, voire même personnalisées (programmes de fidélisation) ? Comment effectuer la stricte répartition des prix et des volumes sur laquelle repose l'IPC face aux

(1) Boskin M.J., E.R. Dulberger, R.J. Gordon, Z. Griliches et D.W. Jorgenson (1996) : *Toward a More Accurate Measure of the Cost of Living*, Final Report to the Senate Finance Committee, 4 décembre.

offres commerciales sous forme de bouquets de services ou de forfaits ? Il n'existe pas aujourd'hui de réponses satisfaisantes à ces questions.

4.6. Créer des indices complémentaires

Concernant l'IPC, on ne peut pas affirmer qu'il existe un biais significatif de mesure dans un sens ou dans l'autre. Pour mieux répondre à la demande sociale actuelle, il s'agit plutôt de construire des indices complémentaires à l'IPC. Philippe Moati et Robert Rochefort proposent deux pistes à cet égard et en explicitent la logique de construction :

- un « indice des prix moyens » consisterait à suivre comment évolue le prix moyen, pondéré par les parts de marché, des diverses références et modèles d'un même produit générique. Il s'agit d'appréhender ce qu'il en coûte aux ménages pour satisfaire un besoin par un certain produit, en prenant en compte l'évolution des normes de consommation telle que révélée par l'évolution du partage du marché entre les références substituables ;

- une autre approche mesurerait l'évolution du coût de satisfaction des besoins, en passant du suivi d'un large échantillon de biens et de services individualisés, comme c'est le cas avec l'IPC, à une liste plus ramassée de fonctions (communication, chauffage, déplacement...). Cela revient à mesurer le coût de la vie, non par les *inputs* comme avec l'IPC, mais par les *outcomes*. Ce type d'approche met l'accent sur la société de consommation devenue servicielle, qui n'est plus tant celle des biens et services divisibles que celle des combinaisons de biens et services, i.e. des bouquets qui globalisent la satisfaction d'un besoin.

5. Du pouvoir d'achat à la qualité de la vie et au bien-être

La mesure macroéconomique du pouvoir d'achat et l'IPC renvoient aux objectifs qui ont prévalu à la construction de ces indicateurs, comme aux représentations du fonctionnement de l'économie qui dominaient à l'époque de l'économie fordienne de l'après-guerre et des Trente glorieuses. Ces indicateurs butent aujourd'hui sur une réalité économique et sociale qui a beaucoup évolué avec :

- le rôle central de l'innovation qui accélère le rythme de renouvellement des produits ;

- l'économie servicielle qui renforce chaque année davantage le poids des services dans la consommation des ménages (dont la mesure des prix pose de redoutables problèmes théoriques et méthodologiques) et conduit les offreurs à dépasser l'offre de produits standards pour proposer des « solutions » personnalisées à leurs clients à travers des offres composites contractualisées s'éloignant de l'échange marchand ordinaire ;

- la complexification de la stratification sociale s'accompagnant d'une hétérogénéité croissante des trajectoires économiques et personnelles des individus.

La crise de confiance dans les indicateurs économiques doit inciter à les faire évoluer (ainsi que les représentations qui les sous-tendent) afin de les adapter aux caractéristiques fondamentales du système économique et social contemporain. Cette réflexion sur les indicateurs peut aller jusqu'à la discussion même du rôle que tient la mesure du pouvoir d'achat dans le pilotage de l'économie et le débat public. L'importance de ce rôle tient grandement à l'amalgame trop rapide, pratiqué à la fois par l'économiste et l'homme de la rue, entre le pouvoir d'achat et le niveau de vie, voire la qualité de la vie.

Les auteurs avancent que les opinions émises par les ménages sur l'évolution de leur pouvoir d'achat sont en réalité le reflet du sentiment diffus d'une dégradation de la qualité de la vie – du « bien-être » – tenant à la convergence de phénomènes aussi variés que la montée des risques globaux, de l'insécurité professionnelle, du stress au travail, des inquiétudes sur les conséquences sanitaires et environnementales de nos modes de vie, d'un manque de visibilité sur l'avenir, etc. Il convient alors de se pencher sur la construction d'indicateurs de qualité de vie et de bien-être – en s'inspirant des travaux de la socioéconomie du bonheur – mieux à même de refléter le vécu des personnes et d'offrir d'autres guides aux décisions publiques que les seuls indices actuels.

6. Commentaires

Gilbert Cette entame son commentaire en soulignant la grande qualité des évaluations de l'évolution du niveau moyen des prix réalisées par l'INSEE. Il rappelle également que rendre compte de la diversité des situations en matière de coût de la vie et de pouvoir d'achat ne doit pas se substituer à l'évaluation de situations moyennes. Son commentaire consiste en six remarques complémentaires :

- concernant la question du décrochage entre inflation perçue et mesurée, Gilbert Cette insiste sur la dose de subjectivité inévitable dans la comparaison entre les soldes d'opinions sur l'évolution des prix et la mesure statistique de cette évolution. En outre, ce décrochage n'est pas spécifique à la France, ni à la zone euro ;

- la persistance du décrochage en France comme en Espagne s'explique bien par la perte de repères concernant le niveau et l'évolution des prix, notamment due à la complexité du taux de conversion dans ces pays, comme à la dynamique des prix de certains biens de consommation quotidienne suscitée par la forte progression du SMIC depuis 2000 ;

- l'impact de ce décrochage sur la croissance et l'équilibre macroéconomique, *via* les comportements de consommation et la formation des salaires, n'est pas confirmé par les quelques récentes études réalisées⁽²⁾ ;

(2) Chauvin V. et H. Le Bihan (2007) : « Mesures et perception de l'inflation en France et dans la zone euro », *Bulletin de la Banque de France*, n° 160, avril.

- étant donné que l'indice du niveau moyen des prix, en tant que référence pour l'indexation de nombreux revenus, joue un rôle essentiel pour la politique économique, toute innovation en la matière doit être envisagée avec la plus grande prudence ;

- une « définition consensuelle » des dépenses contraintes implique d'emblée des choix normatifs, et donc contestables, dans lesquels l'INSEE ne doit pas être engagé ;

- enfin, la vraie question à se poser est celle du contraste entre le relatif dynamisme salarial moyen (environ 3 % par an depuis 2002) et le sentiment partagé par de nombreux salariés d'une faible progression du pouvoir d'achat ces dernières années. Selon Gilbert Cette, ce sont les salariés proches du SMIC, qui représentent moins de 20 % de la masse salariale, qui ont capté près de la moitié de la hausse du pouvoir d'achat du salaire moyen.

Le commentaire de Jacques Delpla comporte quatre points :

- le premier disculpe l'INSEE concernant le malaise actuel autour du pouvoir d'achat, qui serait dû structurellement à l'insuffisance des réformes du marché du travail et conjoncturellement à l'élévation importante du prix du pétrole et autres denrées de base ;

- deuxièmement, les critiques actuelles envers l'IPC de l'INSEE proviennent de biais de perception et de la non-compréhension de la prise en compte de l'effet qualité. À cet égard, Jacques Delpla ne soutient pas la proposition de construction d'indicateurs complémentaires à l'IPC : ils viendraient brouiller encore plus les repères ;

- troisièmement, la remise en cause de l'IPC et la création d'indices complémentaires évaluant une plus forte inflation pourraient perturber le financement de la part de la dette publique qui est réalisé par les obligations du Trésor indexées sur l'IPC ;

- enfin, afin d'assurer la crédibilité de l'INSEE, le gouvernement devrait lui octroyer un statut d'indépendance juridique, accompagnée d'une meilleure transparence, d'une liberté de moyens, d'une meilleure gouvernance et d'une mise en concurrence.

Le commentaire de Gilles Saint-Paul débute en soulignant les vertus informatives et pédagogiques du rapport sur la construction de l'IPC et l'évolution du pouvoir d'achat. À cet égard, il note que si l'utilisation de l'IPC peut conduire à une estimation imparfaite de la progression du pouvoir d'achat, elle donne de manière robuste le signe de son évolution, sauf s'il existe des consommations « forcées » dont une augmentation du coût obligerait à réduire les autres consommations. C'est en particulier le cas sous l'effet des normes réglementaires plus restrictives de la construction, qui induisent une élévation de son coût. Ensuite, Gilles Saint-Paul revient sur la trop faible pondération des loyers dans l'IPC (6 %) par rapport à la réalité et calcule comment aurait évolué l'IPC entre 2000 et 2006 si cette part avait été plus raisonnable (25 %). Il obtient que le pouvoir d'achat aurait été amputé de 1,7 point sur la période. En dernier lieu, l'utilisation d'indicateurs directs de

bien-être pour la politique économique est mise en cause. En effet, les développements de l'économie du bonheur remettent en question la notion de préférence révélée contenue dans le PIB réel, dans la mesure où les transactions effectuées sur le marché – objectives – ne mesurent plus nécessairement l'utilité, ni le bonheur – qui sont subjectifs. Mais alors, la politique économique pourrait altérer cette subjectivité pour augmenter le bonheur ! Gilles Saint-Paul est convaincu que le bien-être des individus doit être fondé sur leurs choix volontaires et librement consentis, non pas sur leurs états mentaux, afin de préserver la liberté et la responsabilité individuelles.

Summary

Measuring Purchasing Power

1. Measured versus perceived: presentation of the problematic and issues

When the INSEE announces a 2.3% increase in purchasing power of household income for 2006 (3.2% forecasted for 2007), slightly more than two thirds of the French public considers in contrast that purchasing power declined. This discordance between the official measurement of purchasing power and the perception of households is based on a threefold problematic:

- Official statistics indicate sustained growth in purchasing power over the long term, including in recent years. However since 2001, perceived inflation has exceeded measured inflation. As a result most households are sceptical about these figures. This scepticism is strengthened by other data (BIPE, INC) that differ from these official statistics;
- Purchasing power is undoubtedly rising, though clearly at a slower pace over 2003, 2004 and 2005, highlighting a new economic situation in relation to preceding years and long-term trends;
- Studies on consumption recently carried out notably by the CRÉDOC highlight the discontent of households wishing to consume more.

To restore confidence in indicators, it is necessary to explain the origins of this divergence between perceived and measured purchasing power and to improve the indicators of measurement. Different explanations are analyzed and most importantly a misperception of the true situation by households.

2. Different factors contributing to the perceptual bias

While purchasing power is the product of a confrontation between income and price increase trends, there is a tendency to focus on the second rather than the first. In France, accustomed to modest salary increases and in recent years wage stagnation (particularly following the adoption of the

35-hour workweek in France), employees tend to expect this to be accompanied by a comparable stability in price levels. This contributes to hypersensitivity to any price increases even when they are low.

Evidently, the adoption of the euro that profoundly altered price references was a major upheaval. However, price increases associated with the switch to the new currency contributed to a focus on mass retail products (notably foodstuffs) and certain services (cafés, restaurants) in a manner virtually concomitant with the full inflationary consequences of the Galland law and the resulting increase in the hourly cost of labour following the implementation of the 35-hour workweek.

The authors also highlight other structural changes such as the general extension of promotions and low-cost marketing to all categories of goods and services and even the advent of “free” goods and services in certain sectors. These changes have rendered indicators concerning the quality/price ratio less legible. As a result, the “reality” of prices applied in traditional distribution channels are called into question.

The perceptual bias also concerns measurement of income. For example, households tend not to include revenue from their savings when measuring their income. Instead such revenue is strictly equated with a simple and natural appreciation of investments. More fundamentally, when remuneration of labour varies from one year to another and is irregularly distributed over a year, consumers tend to underestimate income. This might contribute to lowering the estimate of their “permanent income” and in line with economic theory, reduce their consumption. In fact, this has not at all been the case. Rather we have seen an increase in the consumer appetite of households, largely associated with the development of new goods and services in the NICT sector.

In effect, while economists define purchasing power as the quantity of goods and services that can be purchased with disposable income (whereby when income growth outpaces growth in prices, purchasing power increases), the man in the street in contrast considers that his “purchasing power” represents “his” ability to purchase goods and services considered standard consumer items of the moment. However, in the last decade, the appearance of new goods and services as well as new types of lifestyles and consumption have led to the creation of additional costs and affected income. This increase in the consumer appetite in an environment marked by weak growth in purchasing power, feeding a sentiment of frustration, has very likely significantly contributed to a perceptual bias among households concerning trends about their standard of living.

Finally, other perceptual biases also result from the failure of consumers to fully take into account improvements in the quality of goods and services acquired. These latter are justly considered by economists as an increase in the volume of consumption that consumers *a priori* not actually perceive.

3. Understanding and reducing the effects of aggregation

A second explanation for the divergence between perceived and measured purchasing power is that neither the statistics nor the households are incorrect but rather the statistics simply provide macroeconomic data whereas households naturally are inclined to base perceptions from their individual perspectives.

For the general public to consider that public indexes reflect reality, transition tables must be produced that reconcile the actual situation experienced by households with the average or global situation. Firstly, the authors recommend that the growth rate of household income be deflated by the growth rate of the general population, or even better by the number of households or even the number of individual consumption units to properly reflect the smaller size of households. In an environment where overall purchasing power has increased only 1% to 3% in recent years, it can be shown in this way that on an average or individual basis purchasing power has virtually stagnated.

However, more significantly, how should define average? Trends for growth in income are unequal. In the last few years, earned income has increased at a significantly slower pace than property income while individual increases in earned income have been very unequal. Households are also not equal in respect to exposure to inflation. Depending on the specific structure of their spending, they are more or less exposed to the price trends that are reflected by the inflation rate but in reality which vary considerably according to the individual product category. The creation of category-specific indexes by the INSEE was a good initiative though they are too numerous and based on conventional statistical-administrative criteria that do not always reflect in any meaningful way concrete situations. The authors recommend establishing standard profiles: single-parent families, young adults, retired persons, new homeowners, precarious workers, persons living alone... Beyond a description of these situations, these indicators should guide the focus of social welfare policies. This could also be based on data drawn from consumer panels to evaluate trends for purchasing power of the income of these standard profiles or selected social categories.

4. Measuring “cost of living trends”

A third area of reflection involves a fundamental question. Do methods used to measure price movements result in an erroneous evaluation of purchasing power trends or at the least a measurement that does not correspond to the perception of households of the cost of living? The strict objective of the consumer price index (CPI) providing the basis for determining the denominator to calculate purchasing power is simple and clear: measure inflation. This is especially necessary for indexations provided

for in many contracts to protect parties against the consequences of the depreciating currency though this is far from sufficient to accurately reflect the cost of living.

4.1. Convergence of the CPI and the HICP

There exists a Harmonised Index of Consumer Prices (HICP) in the European Community. This HICP index is slightly different from the published CPI, and in certain respects, one might wish the second to be closer to the first. For example, by not including prices applied in the sector of public hospitals or retaining gross prices for other health costs whereas the HICP uses net prices, (i.e. after eliminating health insurance benefits), the CPI minimises increases in costs borne by consumers in a period marked by decreasing levels of reimbursement.

4.2. Taking housing into account in an expanded price index

It is recognised in national accounting that the acquisition of housing represents an act of investment and not consumption. Despite this, it cannot be ignored that property inflation further increases the cost of living for those who decide to become property owners today in relation to their predecessors five or ten years ago. It is for this reason essential that the CPI be supplemented by an “expanded” index that includes housing, even if this exercise is complicated. Harmonization with other European countries is also advisable.

4.3. More rigorously defining “cost of necessities”

Recent work concerning the treatment of costs of necessities has resulted in a measurement of purchasing power of “disposable income” more in line with the perception of households. This work has moreover provided additional insight on purchasing power trends by social categories where the weight of costs of necessities increase as household budgets are lower. However, to date, the definition of “costs of necessities” remains ambiguous notably because of an amalgamation between expenses resulting from evolving standards of consumption and expenses associated with the assumption of contractual commitments that are not easily reversed on a within a short-term timeframe. Defining the notion of the costs of necessities consequently constitutes a prerequisite for estimating the purchasing power of disposal income by INSEE.

4.4. Better taking into account improvements in quality

For the economist, quality is one of the components of consumption volume along with quantity, and in consequence does not affect the calculation of inflation. Frequently changes in standard of living involve integrating new products in the CPI when the corresponding purchases become significant whereas others are no longer included in the sample for the calculation. In

this respect, several techniques exist to measure changes in the level of quality between products and eliminate their impact on the CPI. For the INSEE, if a flat TV screen is on average more expensive than a CRT screen, it no longer represents the same product and consequently, the switch from one of these references to the next increases the volume of consumption, though not the price. In addition, the price of television sets in the CPI is constantly declining as each reference taken by itself has experienced a drop in price. And yet while recognising over time that the quality of these items has improved, the consumer nevertheless considers that they have become more expensive.

As the renewal of the offering of retail items available on the market accelerates, measuring quality and change is complicated. How can subjectivity be avoided when distinguishing between a real improvement in the quality of the product from a pure marketing effect? How should one measure gains in the quality of services such as for example through hotlines? Ultimately it is likely that these regular improvements in quality are not fully taken into account in the index. This was one of the results of the Boskin report⁽¹⁾ that considered inflation overvalued by American statistics. However, at the same time, improvements in quality are frequently forced on consumers as new products push out their predecessors or as new standards of quality are adapted as consumer standards. Accordingly, for the consumer, the cost of satisfying its needs (“cost of living”) increases much faster than the CPI indicates.

4.5. Measuring the impact of distribution practices

New distribution and consumer practices complicate the measurement of price trends. How should one correctly factor in promotional practices that grant indirect, deferred or even individual rebates (customer loyalty programs)? How should one strictly separate prices and volumes on which the CPI is based in light of commercial offerings in the form bundled or flat rates services? At present satisfactory responses to these questions do not exist.

4.6. Creating additional indexes

Concerning the CPI, it is not possible to affirm that there is a significant bias in measurement in one way or another. To better meet the current demands of the public, indexes should be developed to supplement the CPI. Philippe Moati and Robert Rochefort propose two potential areas in this respect and explain the logic of this objective:

- An “average price index” would involve tracking trends of average prices weighted by market shares, for various articles and models of a sin-

(1) Boskin M.J., E.R. Dulberger, R.J. Gordon, Z. Griliches and D.W. Jorgenson (1996): *Toward a More Accurate Measure of the Cost of Living*, Final Report to the Senate Finance Committee, 4 december.

gle generic product. This would involve identifying the cost for households to satisfy a need for a certain product, taking into account evolving consumer standards as indicated by changes in the sharing of the market between substitutable items;

- Another approach would measure trends of the cost of satisfying needs by moving from tracking a larger selection of specific goods and services as with the CPI to a narrower definition of functions (communication, heating, travel...). This involves measuring the cost of living not on the basis of inputs as with the CPI but outcomes. This type of approach focuses more on a service-based consumer society where there no longer exists a clear-cut division between goods and services but rather a mix of goods and services or packages destined to meet the full needs of a customer.

5. From purchasing power to quality of life and well-being

The macroeconomic measurement of purchasing power and the CPI refer to objectives that have been taken into account in developing these indicators such as an image of the economic system that prevailed during the post-war Fordist era and the 30-year boom. These indicators conflict with today's economic and social reality that has considerably evolved in response to:

- The central role of innovation that has accelerated the pace of product renewal;

- A service-based economy where the weight of services in household spending increases yearly (introducing daunting theoretical and methodological challenges for measuring prices) and pushing providers to broaden their offering of standard products by proposing customised “solutions” through bundled contractual packages moving well beyond ordinary commercial exchanges;

- The increasing complexity of social stratification accompanied by a growing heterogeneity of the economic and personal trajectories of individuals.

In response to the crisis of confidence in economic indicators, measures must be undertaken to adapt them (along with the underlying representations) to the fundamental characteristics of today's economic and social landscape. This reassessment of indicators may be extended even to a discussion of the role the measurement of purchasing power has in steering the economy and public debate. The importance of this role is largely a consequence of the overly rapid conflation, by both economists and the general public, between purchasing power and the standard of living and even the quality of life.

The authors suggest that the opinions of households concerning power trends in reality reflect an overall general sentiment of a decline in the quality of life (well-being) taking into account the convergence of factors as varied as the increase in global risks, job insecurity and stress, concerns about the health and environmental consequences of our lifestyles, and the absence of

visibility about the future, etc. For this reason focus should be devoted to developing indicators for quality of life and well-being drawing on the work of the socioeconomics of happiness that better reflect the actual perception of individuals and provide new tools in public decision-making than the sole indicators currently available.

6. Comments

Gilbert Cette opened by emphasising the considerable quality of the analysis of the average level of prices by the INSEE. He also noted that taking into account the diversity of situations in respect to the cost of living and purchasing power must not replace an evaluation of average situations. This was followed by six additional observations:

- Concerning the disconnect between perceived and measured inflation, Gilbert Cette insisted on an inevitable degree of subjectivity when comparing the mass of opinions on price trends with a statistical measurement. Moreover, this disconnect is not limited to France or the euro area;

- The persistence of the disconnect in France and Spain can be explained by the loss of standard references concerning price trends, notably in response to the complexity of the conversion rates in these countries, as well as price trends for certain basic consumer goods driven by the strong growth of the minimum wages since 2000;

- The impact of this disconnect on growth and macroeconomic stability through the behavior of consumers and the determination of salaries has not been confirmed by recent studies⁽²⁾;

- The index for the level of average prices as a reference for indexation for a wide range of incomes occupies a critical role in economic policy. Thus, considerable caution must be exercised considering any innovation in this area;

- A “consensual definition” of the costs of necessities implies from the outset the adoption of standards by their very nature open to dispute that the INSEE should avoid;

- Finally the real question concerns the contrast between the relatively robust growth of average wages (approximately 3% per year since 2002) and the sentiment shared by many employees of weak growth in purchasing power in recent years. According to Gilbert Cette, those employees close to the minimum wage that represent less than 20% of total wage bill have captured nearly half the increase in the purchasing power of the average salary.

The comments of Jacques Delpla covered four points:

- The first exculpated the role of the INSEE in respect to the current unease about purchasing power that is rather a structural consequence of

(2) Chauvin V. and H. Le Bihan (2007): “Mesures et perception de l’inflation en France et dans la zone euro”, *Bulletin de la Banque de France*, no 160, april.

the insufficiencies of reforms of the labour market combined with significant increases in the cost of oil and other basic commodities;

- Secondly, current criticisms of the CPI of the INSEE are the result of a perceptual bias and the lack of understanding about how the quality effect is taken into account. In this respect, Jacques Delpa does not support the proposal for additional indicators to supplement the CPI. They would render the existing references even further difficult to interpret;

- Thirdly, calling into question the CPI and creating additional indexes evaluating a higher degree of inflation could adversely affect the financing of a portion of the public debt by means of treasury bonds indexed on the CPI;

- Finally, to ensure the credibility of the INSEE, the government should confer upon it an independent legal status accompanied by greater transparency, freedom of means, improved governance and the possibility for competitive tendering procedures.

Gilles Saint-Paul began by noting the informative and pedagogical contributions of the report on the construction of the CPI and purchasing power trends. In this respect, he noted that while the use of CPI could contribute to an imperfect estimation of the growth in purchasing power, it nevertheless provided a very clear indication of trends, except in the case of “forced” expenditures where a price increase would require a reduction in the consumption of other items. This is for example the case with the more restrictive regulatory requirements imposed on construction resulting in an increase in costs. Finally, Gilles Saint-Paul addressed the excessively low weighting of rental expenditures in the CPI (6%) in relation to reality and calculated how the CPI would have evolved between 2000 and 2006 if the weighting of this component was more reasonable (25%). On this basis, he noted that purchasing power would have been reduced by 1.7 points over this period. Finally, the use of direct indicators of well-being for economic policy is questioned. In effect, consideration of the economy of happiness calls into question the notion of revealed preference included in real GDP: transactions in the market that are objective do no longer measure necessarily either utility or happiness that is subjective. On this basis, is economic policy capable of modifying this subjectivity to increase happiness? Gilles Saint-Paul is convinced that the well-being of individuals must be based on voluntarily and freely made choices rather than states of mind in order to preserve freedom and individual responsibility.

PREMIER MINISTRE

Conseil d'Analyse Économique

66 rue de Bellechasse 75007 PARIS

Téléphone : 01 42 75 53 00

Télécopie : 01 42 75 51 27

Site Internet : www.cae.gouv.fr

Cellule permanente

Christian de Boissieu

Président délégué du Conseil d'analyse économique

Pierre Joly

Secrétaire général

Gunther Capelle-Blancard

Conseiller scientifique

*Microéconomie
Économie financière*

Jérôme Glachant

Conseiller scientifique

*Macroéconomie
Théorie de la croissance*

Lionel Ragot

Conseiller scientifique

Économie de l'environnement

Marie Salognon

Conseillère scientifique

Économie de l'emploi et du travail

Stéphane Saussier

Conseiller scientifique

*Économie des institutions
Économie des partenariats public/privé*

Christine Carl

Chargée des publications et de la communication

01 42 75 77 47

christine.carl@pm.gouv.fr

Agnès Mouze

Chargée d'études documentaires

01 42 75 77 40

agnes.mouze@pm.gouv.fr