



# Chroniques

## De la perception à la mesure du pouvoir d'achat

L'opinion publique a la conviction que les prix ont fortement augmenté. Les statisticiens, avec leurs méthodes fiables, stables, rigoureuses, ne constatent pas ce phénomène que les indices de prix ne reflètent pas. Où est l'erreur ? Comment expliquer ce décalage ? Pour y voir plus clair, l'Interinformation « Statistiques sociales » du Conseil national de l'information statistique a consacré à ce sujet sa réunion annuelle du 7 novembre 2005. La transparence, sur une telle question, est en effet indispensable : d'abord pour assurer la confiance, ensuite pour mieux identifier les problèmes tels qu'ils se posent vraiment et ainsi se mettre en mesure de mieux les résoudre collectivement. Il a paru intéressant et utile de faire partager les données de ce débat à un public plus large, celui des lecteurs de *Chroniques*. Ainsi le débat public sera-t-il mieux éclairé tandis que reste ouverte une question préoccupante : la montée en gamme rapide des standards de vie alors que les richesses nouvelles distribuées croissent moins vite qu'auparavant.

Jean-Baptiste de Foucauld  
Président de l'Interinformation « Statistiques sociales » du Cnis

Au cours des dernières années, de nombreux ménages ont eu le sentiment que leur niveau de vie baissait (cf. graphique 1). Pourtant, la croissance du pouvoir d'achat, au sens de la Comptabilité nationale, a seulement ralenti. Apparemment incompatibles, ces deux visions traduisent en réalité deux points de vue différents. Ils peuvent être conciliés pour peu que l'on replace les évolutions macro-économiques du pouvoir d'achat dans une perspective plus individuelle en prenant en compte, par exemple, la taille et la catégorie sociale des ménages, leur mode de consommation et la manière dont ils ont vécu le passage à l'euro.

Le fait que le terme « pouvoir d'achat » renvoie à un flottille d'interprétations différentes est source de confusion. La notion statistique usuelle de « pouvoir d'achat » est celle du pouvoir d'achat du Revenu disponible brut (RDB) des ménages tel que le définit la comptabilité nationale (cf. définitions). Au cours des dernières années, celui-ci a indéniablement ralenti, mais pas reculé.

Alors que le pouvoir d'achat du revenu disponible brut augmentait d'environ 3,5 % par an jusqu'en 2002, sa progression a ralenti très fortement en 2003, puis il a évolué en 2004 à un rythme sensiblement plus faible que la période précédente.

**Graphique 1 - Niveau de la situation financière personnelle actuelle des ménages (solde d'opinion)**



Source : enquête mensuelle de conjoncture auprès des ménages, Insee (cf. définitions).

Les **évolutions démographiques** amplifient ce phénomène. En effet, une même croissance de la richesse produite ne renvoie pas à une même réalité sociale selon que la population s'accroît ou diminue. Or, depuis les années quatre-vingt, la population s'accroît, et le nombre

### N° 4

Mars 2006

Directeur de la publication :

Jean-Pierre PUIG

Rédacteur en chef :

Carla SAGLIETTI

Responsable éditoriale :

Brigitte OUVRE

Maquette : STE



de ménages bien davantage, du fait du vieillissement et de la décohabitation. Ainsi, le pouvoir d'achat par personne a baissé en 2003 et a légèrement augmenté en 2004, mais à un rythme plus lent que par le passé (*cf. tableau*).

En termes de **salaires individuels** (salaires réels), l'évolution du pouvoir d'achat est encore moindre au cours des années récentes. Ainsi, entre 2002 et 2003, les salaires nets versés pour les postes de travail à temps complet ont diminué, en euros constants, de 0,3 % dans les entreprises du secteur privé et semi-public et de 0,5 % dans la fonction publique d'État. Cependant, les salaires ne sont qu'une composante du revenu. Par ailleurs, les ménages comptent fréquemment plusieurs personnes qui contribuent à leurs ressources.

## Des budgets de plus en plus contraints

Les ménages sont de plus en plus contraints par **des dépenses à engagement contractuel**, *i.e.* des sommes qui sont dépensées en début de mois, avant même tout arbitrage en matière de dépenses courantes. Ces dépenses correspondent à des engagements difficilement négociables, au moins à court terme. Les scinder selon leur caractère plus ou moins obligatoire revêt nécessairement une part d'arbitraire.

En se limitant aux seules consommations au sens de la Comptabilité nationale, les dépenses les plus fortement contraintes sont celles consacrées au logement, au chauffage, aux services de téléphonie, à l'assurance.

• **Logement, eau, gaz, électricité et autres combustibles** : ce premier poste correspond aux loyers versés par les locataires et aux diverses charges liées au logement. Ces dépenses sont pratiquement incompressibles

à court terme. Elles font généralement l'objet d'un bail ou d'un contrat d'abonnement.

• **Communications** : ce deuxième poste comprend tous les services de téléphonie. Il n'est pas possible de distinguer la partie « abonnement » de la partie « communications ». Ces dépenses sont plus discrétionnaires que celles de logement. Toutefois, les opérateurs ont récemment multiplié les forfaits engageant le client pour au moins un an, avec prélèvement automatique obligatoire.

• Un troisième poste comprend principalement les diverses **assurances**, ainsi que les **services financiers**. Certains revêtent un caractère obligatoire et il n'est pas possible de les résilier ou de les résilier à court terme.

Les dépenses contraintes représentent entre 31 % et 37 % des dépenses de consommation finale des ménages et un peu plus du quart de leur revenu disponible brut. Leur part est en légère hausse depuis 2002.

Au-delà des seules dépenses de consommation au sens de la Comptabilité nationale, d'autres charges peuvent être ressenties comme contraignantes par les consommateurs. Ceux qui sont endettés, notamment pour l'achat d'un logement, ont effectivement à déboursier chaque mois une somme qui réduit leurs marges de manœuvre. Certes, ces dépenses contribuent à accroître leur patrimoine à terme. Mais, au quotidien, elles sont ressenties comme une contrainte.

En prenant en compte ces remboursements d'emprunts, les dépenses à caractère contractuel atteignent près de la moitié des dépenses des ménages. De plus, leur part a fortement progressé depuis 2002, que ce soit en proportion de la consommation totale ou du revenu disponible brut des ménages.

Les dépenses de logement (loyers et charges) sont le principal facteur de hausse. En 2000, les polices d'assurance ont beaucoup augmenté du fait de la tempête de décembre 1999. En 2004, ce sont les remboursements d'emprunts immobiliers qui progressent à cause de l'envolée des prix des logements et de l'augmentation du nombre de ménages accédants.

Entre 1995 et 2001, la part des dépenses consacrée au logement s'accroît globalement de 3 points, mais différemment selon le niveau de vie des ménages. Si cette part, déjà élevée, n'augmente quasiment pas pour les ménages modestes, elle progresse pour tous les autres, et notamment les plus aisés. Cette évolution s'explique, en partie au moins, par la volonté d'acquiescer une résidence principale et de réorienter son épargne vers l'immobilier suite à la chute des valeurs boursières.

En revanche, en 2001, les ménages les plus modestes sont nettement plus affectés, en proportion de leur revenu disponible. Les sommes qu'ils consacrent au logement, qu'il s'agisse d'un loyer ou de remboursements d'emprunts, représentent une charge particulièrement élevée, de l'ordre du tiers de leur consommation totale. L'évolution très dynamique des loyers et des remboursements d'emprunt depuis 2001 a certainement contribué à accroître encore cette charge sur la période récente.

## Une montée en gamme pas toujours perçue

L'évolution du pouvoir d'achat se calcule en déduisant l'augmentation des prix de la croissance des revenus. L'augmentation des prix est appréhendée par l'**indice des prix à la consommation** (IPC). Son mode de calcul est une autre source possible de confusion pour les ménages. En effet, il mesure l'évolution de la dépense d'un consommateur fictif dont le panier de consommation resterait rigoureusement inchangé entre deux années consécutives. Ce panier est certes renouvelé chaque année pour être le plus proche possible de la réalité, mais l'IPC ne mesure pas l'impact, sur les dépenses, de l'évolution des comportements des ménages. En effet, il a pour objectif la mesure de l'évolution des prix à structure de consommation et qualité constantes.

Si les consommateurs cessent d'acquiescer un bien bon marché au bénéfice d'un bien plus

### Évolution annuelle du pouvoir d'achat du revenu disponible brut des ménages

	en %						
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Évolution du pouvoir d'achat du RDB	3,3	3,2	3,5	3,4	3,6	0,4	1,6
Taux de croissance de la population	0,3	0,3	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6
Évolution du pouvoir d'achat du RDB par personne	3,0	2,9	3,0	2,9	3,0	-0,2	1,0

Source : comptes nationaux annuels, base 2000, Insee (mai 2005).



onéreux et que les prix de ces biens restent inchangés au cours du temps, l'indice des prix reste constant, alors que la dépense de consommation augmente en valeur. L'indice des prix ne peut mesurer l'effet sur les budgets des ménages de telles substitutions qui contribuent à accroître les coûts des biens consommés. Ces **substitutions** peuvent être le fait de **choix que font les consommateurs** eux-mêmes. Ainsi, par exemple, lorsqu'ils préfèrent acheter des pains élaborés plutôt que des pains ordinaires. C'est également le cas, pour certains produits dont les prix sont orientés à la baisse (équipement en téléphonie), quand le consommateur choisit d'acquiescer un modèle plus haut de gamme. Ces arbitrages, effectués par les ménages, présentent sur leur budget, alors que l'indice des prix de chaque bien peut stagner, voire reculer. Par ailleurs, l'arbitrage peut être contraint, si le bien a disparu du marché. Le renouvellement rapide du marché des ordinateurs en est un exemple.

Ces substitutions peuvent également être la conséquence de **changements de réglementation**, pour des raisons de sécurité, de santé ou de défense de l'environnement. C'est alors la puissance publique, qui au travers d'une réglementation spécifique, impose le recours à ces nouveaux biens. Les exemples en sont nombreux tels que l'obligation d'équiper son automobile d'un pot d'échappement catalytique, l'obligation faite aux assureurs d'inclure la couverture « catastrophes naturelles » dans leurs contrats ou encore la prévention des risques domestiques. L'accroissement de la qualité de ces produits et services est certain, mais à un coût pour le consommateur. Ce coût est peu souvent évoqué mais réel. Il est par définition absent de l'IPC, puisqu'il s'explique par une différence de qualité.

### Le rôle perturbateur du passage à l'euro

Début 2002, le franc a laissé la place à l'euro. Ce passage a également influencé la perception qu'ont les consommateurs de la hausse des prix.

Deux effets se sont conjugués pour donner le sentiment que le passage à l'euro avait joué un rôle inflationniste. D'une part, certains prix ont réellement augmenté. D'autre part, de nombreux consommateurs ont eu des difficultés à retrouver leurs repères après ce changement d'unité monétaire.

Aux alentours du passage à l'euro et surtout avant la période de modération des prix consentie par les grands distributeurs en 2001, **la hausse des prix dans la grande distribution** a été particulièrement forte (cf. graphique 2). Cette hausse a marqué les consommateurs même si elle ne portait que sur un nombre limité de produits. L'indice d'ensemble (IPC) a lui-même peu augmenté à cette époque. Mais l'IPC conserve un caractère un peu abstrait aux yeux des consommateurs et les évolutions contrastées de ces deux indices auraient mérité davantage d'explications. Après les accords de juin 2004, les prix ont reculé dans la grande distribution mais cette baisse n'a pas compensé les hausses passées.

Force est, en outre, de reconnaître que les prix de nombreux biens fréquemment achetés (pain, essence, tabac...) ont beaucoup augmenté. Ainsi, la baguette ou le café en salle sont des biens de grande consommation et peu onéreux dont les prix ont crû fortement, alors que la hausse a été plus modérée pour d'autres biens dont la consommation est moins fréquente.

Déjà perturbés par ces hausses notables, les consommateurs l'ont été également par **le passage à l'euro** qui a bouleversé leurs repères de différentes façons.

- Les consommateurs ont durablement gardé l'idée que les prix en euros étaient moins chers que leur conversion en francs.

L'exemple du pourboire est significatif puisque indépendant de toute contrainte. Les individus eux-mêmes ont contribué à ce phénomène inflationniste : après le passage à l'euro, tous considéraient comme un acte d'avarice de ne laisser que 10 centimes d'euro de pourboire, alors que laisser 60 centimes de franc leur paraissait tout à fait normal.

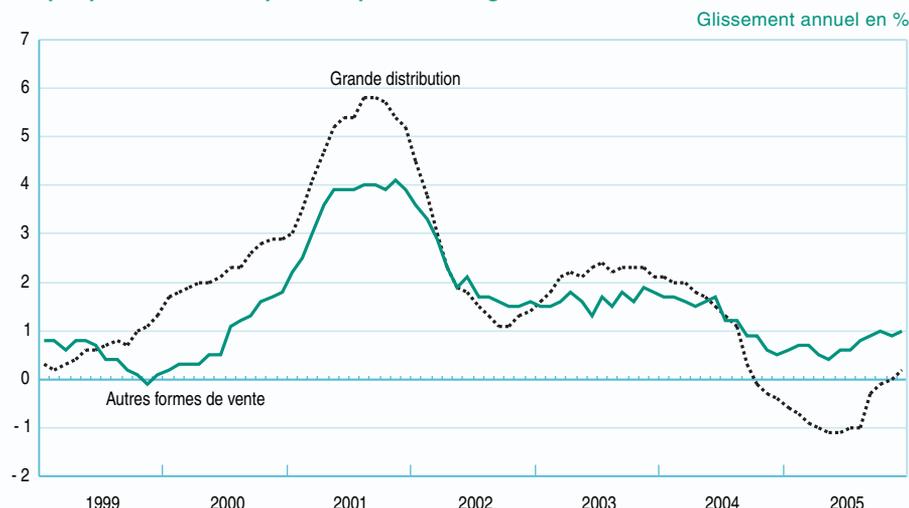
- Les entreprises ont également eu leur part de responsabilité. En effet, le marketing a pour but de donner à un produit un prix d'acceptation par le client. De nombreux produits ont été mis sur le marché, même plusieurs mois après le passage à l'euro, dans la grande distribution et dans les services, à des prix d'entrée plus élevés que ce qui aurait été symboliquement acceptable s'ils avaient été exprimés en francs. Autrement dit, six à huit mois après le passage à l'euro, le prix psychologique acceptable pour des produits nouveaux pouvait aller jusqu'à 9,80 euros alors qu'il n'aurait pas dépassé 50 ou 60 francs auparavant.

- Enfin de nombreux consommateurs conservent des références en francs (et donc anciennes de trois ans). Ceci renforce le sentiment de hausse des prix et d'érosion du pouvoir d'achat.

### Des hausses de prix plus importantes pour les plus modestes

L'indice des prix à la consommation reflète l'évolution du prix d'un panier de biens et

Graphique 2 - Indice de prix des produits de grande consommation



Source : Insee.



services représentant la consommation de l'ensemble des ménages. Mais chaque catégorie de la population a sa propre structure de consommation. Ainsi l'indice des prix augmente plus pour les plus modestes essentiellement en raison des hausses de prix du tabac et du carburant. Ces deux produits, dont les prix ont flambé, pèsent beaucoup dans leur consommation. Des **indices de prix catégoriels** ont été calculés pour traduire l'évolution du prix de paniers spécifiques selon la catégorie sociale, l'âge, le niveau de revenu par unité de consommation (*cf. définitions*). Parmi ces différents critères, c'est le dernier qui a l'impact le plus fort. Sur la période 1998-2004, l'indice du premier décile de revenu par unité de consommation est supérieur de 0,13 % par an en moyenne à l'indice d'ensemble. Les dix indices catégoriels tendent à décroître du premier au dernier décile, et entre les déciles extrêmes, l'écart relatif atteint 0,21 % par an.

Pour être complet, il faudrait ajouter une autre dimension, afin de préciser le passage des évolutions macro-économiques à la situation de chacun. Au-delà des tendances moyennes, il serait en effet utile de préciser la proportion d'individus ou de ménages dont le niveau de vie recule en euros constants, entre deux années consécutives, voire sur plus longue période. À l'heure actuelle, le système statistique ne dispose pas de bases de données longitudinales de grande taille sur les revenus, qui permettraient de réaliser une approche individualisée des évolutions de pouvoir d'achat. Or, même si ce dernier s'accroît en moyenne, une fraction importante des personnes interrogées dans les enquêtes de conjoncture font état d'inquiétudes sur leur situation financière. Le système statistique public, qui dispose d'éléments permettant d'appréhender la dynamique des salaires individuels, doit encore progresser pour fournir des éléments analogues sur les revenus des ménages.

## Définitions

### • L'enquête mensuelle de conjoncture auprès des ménages.

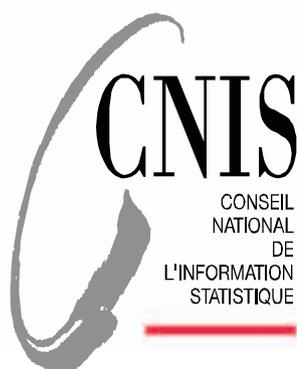
Elle permet l'étude de l'opinion qu'ont les ménages sur leur environnement économique et sur certains aspects de leur situation économique personnelle. Les données sont traduites en terme de soldes d'opinions et présentées corrigées des variations saisonnières.

Le niveau de leur situation financière personnelle actuelle est un des indicateurs sur lesquels les ménages sont interrogés.

Le solde d'opinion de cet indicateur mesure donc la différence entre les pourcentages de réponses positives et négatives à la question qualitative sur la situation financière personnelle. Ainsi, plus le solde est élevé, plus l'écart se creuse entre les ménages estimant que leur situation est plutôt bonne et ceux estimant que leur situation est plutôt mauvaise, au profit des premiers.

• **Le revenu disponible brut** d'un ménage comprend les revenus d'activité, les revenus du patrimoine, les transferts en provenance d'autres ménages et les prestations sociales (y compris les pensions de retraite et les indemnités de chômage), diminués des impôts et cotisations sociales versées. C'est la part du revenu qui reste à la disposition des ménages pour la consommation et l'épargne.

• **Unité de consommation** : système de pondération attribuant un coefficient à chaque membre du ménage, et permettant de comparer les niveaux de vie de ménages de tailles ou de compositions différentes. Avec cette pondération, le nombre de personnes est ramené à un nombre d'unités de consommation (UC).



Secrétariat Général du CNIS  
Timbre D130,  
18 boulevard Adolphe Pinard,  
75 675 Paris Cedex 14

CONSEIL  
NATIONAL  
DE  
L'INFORMATION  
STATISTIQUE  
Téléphone : 01 41 17 52 62  
Télécopie : 01 41 17 55 41  
www.cnis.fr