

Consommation et stratification sociale selon le profil d'emploi

Nicolas Herpin
et Daniel
Verger*

Le milieu social n'a qu'une influence limitée sur la consommation. L'influence dont il s'agit est spécifique en ce sens qu'elle est dégagée des effets du revenu, qui par le jeu de la contrainte budgétaire pèse tant sur le niveau global des dépenses que sur leur répartition, et des effets d'autres variables comme la formation initiale (le niveau du diplôme) ou le statut de l'emploi (indépendant, fonctionnaire, salarié). La stratification sociale selon le profil de l'emploi est construite dans une perspective analytique pour approfondir, mieux que ne le permet la PCS, les caractéristiques de la situation de travail.

Dans cette hypothèse, les ménages ont des comportements budgétaires en rapport avec la nature des tâches accomplies sur le lieu de travail, le cadre socio-technique de leur exécution et le niveau des responsabilités professionnelles. Les catégories dirigeantes accordent une préférence aux services sur les biens, à la consommation sur l'épargne et se montrent dépensières pour leur logement. Dans les classes moyennes, les ménages du tertiaire ont des dépenses tournées vers l'extérieur du domicile, les ménages du secteur industriel étant davantage casaniers. Le budget des foyers comportant des indépendants est marqué par le manque de temps de loisirs et la sédentarité.

* Nicolas Herpin appartient à la division Conditions de vie des ménages de l'Insee et au CNRS ; Daniel Verger est chef de l'unité Méthodes statistiques de l'Insee.

Que le milieu social ou professionnel puisse générer des disparités de consommation a maintes fois été souligné. Ainsi, les indépendants arbitrent en faveur de l'épargne et les salariés en faveur de la consommation, les premiers ayant davantage le souci de conserver et la possibilité de développer leur patrimoine (Malpot et Missègue, 1996). La position sociale a des effets plus forts que ceux du revenu pour expliquer le recours aux services marchands et aux consommations culturelles (Glaude, 1984). Les salariés du privé ont des obligations vestimentaires plus coûteuses que les fonctionnaires (Herpin, 1986). Les cadres supérieurs du privé préfèrent les voitures étrangères aux françaises (de Singly et Thélot, 1988). Les professions libérales et les patrons d'entreprise familiale ont un goût de luxe plus

classique que l'élite des professions plus récentes de la publicité, du tourisme et du marketing (Bourdieu, 1979). Les ménages populaires, occupant des emplois à faible rémunération, ne ressentent pas l'uniformité et la qualité inférieure de la consommation de masse parce que la diffusion de cette dernière s'effectue dans une euphorie entretenue par la publicité (Marcuse, 1971).

Dans la longue tradition des études de ce type, où la diversité des comportements de consommation est expliquée à partir de la structure sociale, l'emploi du chef de ménage est utilisé comme un indicateur du niveau de rémunération du salarié, de la stabilité de l'emploi et de la prévisibilité de la carrière, de la possession ou non d'un capital productif ou d'un diplôme

Les noms et dates entre parenthèses renvoient à la bibliographie en fin d'article.

plus ou moins élevé. Ces travaux mettent ainsi l'accent sur la *situation de marché* de l'emploi occupé. C'est bien dans ce cadre que la PCS trouve sa justification. Conçue comme une classification « exhaustive », mettant l'accent sur la corrélation entre variables de revenu, de diplôme, de statut de l'emploi, elle était initialement destinée à se dispenser de l'usage de ces variables, pas à s'y ajouter. Dans l'analyse du consommateur, suivant en cela une tradition plus microéconomique, on a souhaité séparer les effets des diverses variables. Car toutes ne jouent pas au même niveau. Le revenu intervient au travers de la contrainte de budget, le diplôme plutôt au niveau des goûts ou des techniques productives. On a ainsi souhaité regrouper sous un seul code d'autres dimensions liées à la *situation de travail* et susceptibles de jouer au niveau des goûts, sans leur faire « résumer » les caractéristiques de la situation de marché (rémunération, stabilité de l'emploi, statut de l'emploi), décrites par ailleurs. Le sens qui est attribué à la variable de stratification sociale selon le profil d'emploi est plus proche de ce que Erikson et Goldthorpe (1992) nomment la *situation de travail*. L'emploi est alors défini par la nature des tâches accomplies, les compétences techniques et sociales acquises au cours de l'expérience professionnelle, la valeur sociale attribuée à la profession en termes de rang dans une échelle de prestige ou comme composante de l'identité personnelle. C'est sous ce second aspect, davantage laissé dans l'ombre par la sociologie de la consommation, que sont étudiés ici les effets de l'emploi sur la structure budgétaire.

Une variante de la catégorie socioprofessionnelle pour étudier la consommation

L'utilisation du code habituel des professions dans un modèle économétrique se heurte à une autre critique, celle de l'endogénéité. Si l'on étudie la structure budgétaire des ouvriers sur données individuelles sans prendre garde au fait que les plus mobiles d'entre eux s'échappent de leur catégorie d'origine en cours de carrière, les résultats de la régression « toutes choses égales », bien qu'incluant des indicateurs du cycle de vie comme l'âge du chef de ménage et le type de famille, font apparaître à tort comme très spécifiques des foyers ouvriers les dépenses liées à l'habitat en maison individuelle, si les mobiles résident dans de grandes agglomérations urbaines, et celles liées à la possession d'animaux familiers et au bricolage, si les mobiles sont ceux qui lisent, vont au cinéma et ont des activités extérieures au foyer et une sociabilité ouverte. Une trajectoire – ONQ, OQ puis pour finir contremaître, cadre moyen ou éventuellement même supérieur –, somme toute assez fréquente, peut refléter un projet de vie influant aussi les choix de consommation. Selon leur âge, ces gens aux consommations atypiques sont comptés parmi les ouvriers, les professions intermédiaires ou les cadres, ce qui perturbe l'estimation du modèle. On comprend alors l'intérêt qu'il y a à proposer une nouvelle classification sociale agrégée conçue de façon à ce que les mouvements en cours de carrière s'effectuent en général à l'intérieur de chaque classe. Les divers milieux sociaux sont donc

Tableau
La stratification sociale selon le profil d'emploi

	En %	
	Ensemble de la population des ménages	Ménages de la population active
1. Catégories dirigeantes	11,8	13,6
1.1 Élite dirigeante	1,3	1,6
1.2 Élite de l'expertise et du conseil professionnel	3,9	5,3
1.3 Dirigeants du tertiaire	3,1	3,2
1.4 Dirigeants de l'industrie	3,5	3,5
2. Classes moyennes	68,5	68,2
2.1 Encadrement expert du tertiaire	16,6	18,3
2.2 Encadrement expert de l'industrie	12,3	13,0
2.3 Travail qualifié du tertiaire	12,5	13,6
2.4 Travail qualifié de l'industrie	25,2	23,5
3. Proletariat	19,7	18,2
3.1 Travail de routine et petits jobs du tertiaire ou proletariat du tertiaire	10,2	9,6
3.2 Travail de routine et petits jobs de l'industrie ou proletariat de l'industrie	9,5	8,6

Source: enquête Budget de Famille, 1995, Insee.

conçus comme relativement cloisonnés et typés – faible mobilité d'un milieu à l'autre et forte homogénéité intra-catégorielle du mode de vie.

Enfin, depuis l'époque de conception du code PCS, l'hétérogénéité interne des catégories a crû, dans les catégories en expansion comme les cadres, mais aussi dans celles en récession : il y a désormais à la fois moins d'ouvriers non qualifiés et émergence d'ouvriers non qualifiés dans le tertiaire. Des catégories autrefois homogènes se segmentent : au sein des employés, les vendeurs dans des segments pointus (appareils à technologie comme ordinateurs, ou ensembles multimédia, prêt à porter de luxe, etc.) deviennent des « conseillers de vente ». Il y a aussi parfois baisse de l'hétérogénéité entre catégories. Ainsi la « fin des paysans » s'accompagne-t-elle d'un effacement de la spécificité « agraire » de l'exploitation agricole qui ressemble de plus en plus aux autres PME.

Une classification des milieux sociaux à partir de la nature de l'emploi....

Le code conçu pour l'analyse de la consommation renoue avec l'idée d'une classification des milieux sociaux à partir de l'emploi, et de lui seul (cf. tableau). Il met l'accent sur les barrières qui existent en cours de carrière et sur l'homogénéité longitudinale interne à chacune de ces classes. Selon ce concept, sont rangés dans la même classe des individus d'âge différents mais dont les profils de carrière à l'arrivée seront du même ordre. Ce code fait référence aux travaux anglo-saxons de l'anglais Goldthorpe (1982 ; 1992) ou à ceux de l'américain Wright (1987). Comme Goldthorpe, on considère que ce qui est à classer ne devrait pas être l'intitulé de la profession mais la nature de l'emploi : tâches faites dans le cadre du travail, conditions de leur exécution et capital humain ainsi accumulé rendant plus ou moins probable une mobilité vers d'autres emplois, ce qui nécessite de compléter l'intitulé par d'autres informations pour se rapprocher des tâches effectuées, du contexte de travail et des acquis de cette expérience professionnelle.

Trois dimensions principales sont à la base de cette stratification. La première est le *niveau de qualification* nécessité par les tâches professionnelles. Le niveau le plus bas est celui des savoir-faire qui ne demandent aucun apprentissage spécifique autre que la transmission de consignes pendant la période d'essai. Il s'agit d'effectuer des routines : petit job ou travail à la

chaîne. L'apprentissage se fait sur le tas. Les consignes sont simples et peu nombreuses. Les situations qui s'en écartent sont traitées comme des incidents et prises en charge par les niveaux supérieurs de la hiérarchie. Le second niveau est celui de la main-d'œuvre qualifiée, plus autonome dans l'exécution des tâches de routine, amenée à exécuter des tâches plus complexes et chargée de la surveillance des routines simples. Le troisième niveau, celui de l'encadrement expert, développe sous forme appliquée des savoirs techniques, juridiques ou scientifiques. C'est dans le cadre d'une division du travail fondée sur ces compétences que cet encadrement participe à la gestion et à la formation professionnelle (y compris la formation continue) de la main-d'œuvre qualifiée et non qualifiée. Le dernier niveau de qualification est celui de l'élite de l'expertise. Ce niveau forme les experts, innove et par ses conseils fait le lien entre la recherche abstraite et les dispositifs institutionnels ou productifs.

... du niveau de responsabilité exercé...

Le second critère distingue les emplois selon l'ampleur des *responsabilités* ou de l'autorité qui est légitimement conférée à celui occupant l'emploi. Les deux premiers des cinq niveaux d'autorité se confondent avec la qualification pour les emplois de routine (autorité nulle), de surveillance de routine (autorité faible). En revanche, ce critère diversifie la classification dans les emplois où la qualification élevée rend plus autonome. Les décisionnaires occupent une situation hiérarchiquement supérieure aux experts internes et aux consultants externes en raison de leurs responsabilités plus larges. Cette distinction est redoublée quand on passe du local au national, avec deux hiérarchies, celle de l'expertise et celle de la décision. L'encadrement expert, au troisième niveau d'autorité, exerce son contrôle directement sur le niveau précédent mais aussi indirectement sur les emplois de routine. Le quatrième niveau est composé des dirigeants qui ont pour objectif d'optimiser l'usage des compétences et des ressources humaines de leur organisation. Leur pouvoir s'exerce localement : ils sont les responsables d'un service ou d'un centre régional à l'intérieur de l'entreprise ou de l'administration. Enfin, les coiffant, sont regroupés les dirigeants auxquels ils doivent rendre compte de leur gestion administrative et de leurs initiatives. Les membres des directions générales et les hauts fonctionnaires contrôlent, animent, orientent et réforment les grandes entreprises

au niveau central et les administrations publiques au niveau national.

... et du secteur d'activité économique

Le troisième critère est celui du *secteur d'activité économique*. Les emplois du *tertiaire* regroupent ceux de la distribution commerciale, du marketing et de la finance, ceux de l'administration générale et de l'administration des collectivités locales, ceux de l'éducation, de la santé, des loisirs (télévision, radio, théâtre, cinéma, etc.), les emplois de services auprès des entreprises (informatique, publicité, etc.) et ceux dans la restauration/hôtellerie et les autres services personnels (cuisiniers, coiffeurs, chauffeurs de taxi, etc.) ; les métiers de type artisanal sont classés dans le tertiaire s'ils ont trait à l'alimentation ou si la « matière » traitée est le corps (coiffure, soins d'une esthéticienne, etc.), rejoignant ainsi le secteur des professions de la santé et du paramédical. Le second secteur, *industriel*, est conçu de façon large. Y sont regroupés les emplois industriels dans la chimie, la sidérurgie, la construction mécanique, le textile, l'agro-alimentaire, les emplois – y compris artisanaux – dans les secteurs de l'énergie, du bâtiment, des transports, ceux du secteur primaire de l'agriculture, de la pêche et des mines.

Si le second critère permet d'introduire de la différenciation parmi des emplois très qualifiés (les cadres notamment), le troisième critère permet d'opérer des distinctions entre emplois relativement peu qualifiés mais dont les conditions de travail et la nature des acquis de l'expérience professionnelle ne conduisent pas aux mêmes carrières et aux mêmes possibilités de reconversion. L'élite échappe à cette sectorisation, car on a considéré que ses compétences étaient moins tributaires d'un quelconque secteur (1).

Décomposer et recomposer la hiérarchie des professions : des principes à leur application

Dans son principe, la stratification sociale selon le profil de l'emploi repose donc sur le calcul d'un score. Un emploi se situe d'autant plus haut sur l'échelle qu'il permet la mobilité de l'occupant au cours de sa carrière, qu'il comporte des responsabilités, qu'il met en œuvre des compétences pointues, qu'il demande en plus de ces compétences « principales » des

savoir-faire complémentaires (de gestion par exemple).

Ce calcul amène donc à hiérarchiser des professions entre elles mais aussi à introduire des distinctions entre des libellés analogues. Les professeurs et maîtres de conférences des universités, parce qu'ils ont des activités de recherche, de conseil et de certification au plus haut niveau, ont été surclassés par rapport aux enseignants des lycées et des collèges. Bien que la taille de leur exploitation soit moyenne, certains viticulteurs sont rangés dans l'élite des professions agricoles parce qu'ils résident dans une région d'appellation contrôlée, parce que la qualité de leur produit exige des compétences techniques poussées dans la fabrication mais aussi dans le négoce de leur produit. L'artisan boucher est classé au-dessus de celui qui exerce le même métier comme salarié car le premier doit en plus se montrer bon commerçant et éventuellement savoir gérer du personnel. Parmi les commerçants, sont surclassés ceux comme les marchands de primeurs, les gérants de magasin d'alimentation, les fleuristes, les restaurateurs, les poissonniers qui ont un stock périssable à gérer. Parmi les artisans, ont été surclassés par rapport aux métiers traditionnels du bâtiment ceux dont l'activité suppose l'acquisition d'un équipement onéreux comme les transporteurs routiers, les pêcheurs, les imprimeurs. Parmi les vendeurs, sont surclassés ceux qui doivent maîtriser certaines connaissances techniques pour vendre un produit complexe (informatique, vidéo, hi-fi, etc.) et orienter ou conseiller dans ses choix une clientèle exigeante. Les ingénieurs dans un secteur en expansion comme l'informatique où les compétences se développent et se diversifient sont aussi mieux classés que des ingénieurs de production dans des industries en voie d'extinction. Les chauffeurs sont classés en « travail qualifié industriel » s'ils sont livreurs, chauffeurs routiers, déménageurs mais dans le tertiaire s'il s'agit de conducteurs de taxi ou de chauffeurs de direction, dont les conditions de travail sont celles d'un service destiné aux personnes.

Tous les renseignements idéalement pertinents n'étant pas disponibles, le classement effectif se fait à partir du libellé en clair de la profession de la personne de référence (ou de la profession du conjoint pour les veuves qui n'ont pas eu d'emploi), de son secteur d'activité, du statut de son emploi, du nombre des salariés de l'entreprise pour les indépendants, de la nature de l'exploitation pour les agriculteurs. Dans les

1. Une présentation détaillée de ce code figure dans (Herpin et Verger, 1998).

cas où ces quatre types d'information ne suffisent pas pour classer selon les trois critères évoqués plus haut (par exemple, l'« employé de banque »), les ambiguïtés sont levées en rapprochant ces informations de celles sur le diplôme le plus élevé, sur le type de revenus perçu, le cas échéant sur le décile de salaire, ainsi que sur le montant de patrimoine du foyer, ou son décile de revenu, voire sur l'intitulé de l'emploi du conjoint.

Les autres facteurs générateurs de disparités socio-économiques

L'analyse proposée (cf. le modèle économétrique dans l'encadré 1) ajoute à ce code d'autres variables, les unes pour compléter les dimensions socio-économiques (niveau de diplôme, niveau de revenu, existence ou non d'un indépendant dans le ménage, possession d'un patrimoine, degré d'exposition au risque professionnel), les autres pour prendre en compte des dimensions démographiques et géographiques susceptibles d'avoir une incidence sur la consommation. L'âge, le type d'habitat et, en premier, le revenu sont les facteurs générateurs des disparités les plus fortes. Même si la forme du modèle ne permet pas de passer directement des coefficients aux élasticités-revenus instantanées, on peut cependant classer les diverses fonctions par sensibilité croissante au revenu : l'alimentation à domicile, les services de transport, les charges du logement présentent les variations les plus faibles, derrière la santé, l'éducation, l'équipement de loisirs et le loyer de la résidence principale. À l'opposé, l'équipement du foyer (meuble, équipement ménager), l'achat du logement et les services domestiques forment le groupe des dépenses les plus sensibles au revenu, devant les services de loisirs, l'alimentation hors domicile, l'automobile et l'habillement (cf. tableaux A à G en annexe).

Deux types de facteurs démographiques introduisent des disparités importantes. L'opposition entre consommations des jeunes et des vieux, due à de vrais effets de l'âge ou à des effets de génération, est nette : du côté des dépenses « jeunes », l'alimentation hors domicile, l'habillement et autres accessoires et bijoux, l'achat de la résidence principale, les loyers, les transports et l'équipement de loisirs. Les charges de la résidence et la santé caractérisent le budget des plus âgés. Certaines dépenses apparaissent plus féminines (vêtements, accessoires et bijoux, l'équipement du logement et la santé), d'autres plus masculines (automobile,

alimentation hors domicile). L'effet de la configuration familiale traduit la croissance de certaines dépenses avec le nombre d'individus (alimentation à domicile, éducation, équipement de loisirs), mais aussi des spécificités de comportements : dépenses de restaurant-café plus élevées en l'absence d'enfant, achat et travaux pour la résidence principale plus élevés pour les familles monoparentales. Le type d'habitat fait apparaître une consommation, toutes choses égales, plus importante à Paris, sauf pour l'achat de la résidence principale, l'ameublement, les services domestiques, l'automobile et la santé, plus répandus en zone rurale.

Les comportements budgétaires des catégories dirigeantes

Les quatre catégories dirigeantes ont des activités professionnelles qui présentent des propriétés communes. En premier lieu, les contacts, tant avec leur personnel (information/directive, embauche/promotion/licenciement, arbitrage interne, etc.) qu'avec leurs partenaires externes (sous-traitants, clients, actionnaires, syndicats, conseils juridiques ou techniques, services publics, etc.), sont à la fois variés et complexes à gérer.

De fait, les ménages dirigeants ont bien, toutes choses égales, une consommation dont la dimension relationnelle l'emporte sur la dimension matérielle. Dans plusieurs des grands postes de la consommation, ont été distinguées les dépenses portant sur les biens et celles sur les services. Or les services plus que les biens fongibles ou les équipements donnent lieu à des montants relativement élevés dans les ménages dirigeants. Boisson et nourriture à domicile dans ces foyers atteignent un niveau de dépenses conforme aux autres caractéristiques, notamment à leur revenu et à la composition du foyer. En revanche, les montants sont relativement élevés pour les repas hors domicile, comme le café et le restaurant, parmi l'élite dirigeante, l'élite experte et les dirigeants du tertiaire. Comme pour les loisirs, les activités éducatives sont l'objet d'un effort budgétaire spécifique pour l'élite dirigeante, l'élite experte et les dirigeants de l'industrie. Il en est de même pour les spectacles/forfaits touristiques/hôtels pour l'élite experte et les dirigeants de l'industrie. Dans les transports, enfin, les services donnent lieu aussi à des efforts budgétaires spécifiques. Les dirigeants du tertiaire se distinguent par un haut niveau de dépenses pour les voyages à longue distance (par le train

ou l'avion), les dirigeants de l'industrie pour les transports urbains et les voyages à courte distance par le train, et l'élite experte et l'élite dirigeante pour l'ensemble des transports collectifs. L'équipement automobile et son entretien ne ressortent pour aucune des quatre catégories dirigeantes. Les domestiques ont disparu mais l'élite reste un milieu social qui est servi.

En second lieu, les dirigeants représentent leur entreprise et visent par leurs comportements, y compris par leur consommation somptuaire, à en donner une image de prospérité et de stabilité. La sphère privée et la sphère professionnelle s'interpénètrent par les fréquentations amicales et la commensalité de fonction (de Singly, 1987 ; Young et Willmott, 1973). De fait, le budget du foyer dans ce milieu social est marqué

Encadré 1

LE MODÈLE ÉCONOMÉTRIQUE

La plupart des modèles cherchant à estimer des fonctions de demande (dont le modèle AIDS) étudient la dépense effectuée pour chaque produit en fonction de la dépense globale et de divers autres critères, sans introduire le revenu, ce qui revient à postuler l'existence d'une optimisation en deux étapes, le consommateur déterminant d'abord son partage épargne-consommation, puis la répartition de la somme allouée à la consommation entre les divers postes. Nous nous sommes refusés à suivre cette voie, car les réflexions préliminaires sur l'endogénéité nous ont plutôt convaincu du caractère contraignant et peu réaliste d'un tel processus en deux étapes ; de plus techniquement, de telles analyses posent un problème d'endogénéité dû au fait que l'on régresse D_i sur ΣD_j et qu'une erreur de mesure sur D_i perturbe de même manière la variable explicative et la variable expliquée – ce qui d'ailleurs conduit à de meilleurs R^2 , mais de façon artificielle. Nous avons donc choisi le revenu comme variable explicative, représenté sous la forme de 13 indicatrices (1) (appartenance aux divers déciles avec zoom sur les premiers et derniers centiles). La situation de famille et l'âge de la personne de référence résumant les caractéristiques démographiques du ménage, la catégorie de commune d'habitat ses caractéristiques résidentielles. Le niveau social et éducatif est résumé par le diplôme de la personne de référence, le niveau de patrimoine du ménage, l'existence d'une pratique religieuse (2) et la constellation de trois indicateurs qui retracent le milieu socioprofessionnel, à savoir la stratification sociale « selon le profil d'emploi », la présence d'indépendants et le degré d'exposition au risque professionnel, variable qui tient compte du nombre de participants à l'emploi dans le ménage, de la nature de leur statut (sans emploi, salarié du public, du privé ou indépendant) et du contrat de travail (CDD, CDI). Les ménages « exposés » regroupent les configurations suivantes :

- un indépendant sans employé salarié dans l'entreprise, aucun autre membre du foyer n'étant salarié ;
- deux indépendants mais travaillant dans la même exploitation, aucun employé dans l'entreprise ;
- aucun autre membre du foyer salarié ;

- aucun membre du ménage employé du secteur public, un seul salarié, employé sur un CDD du privé.

Les « protégés », eux, correspondent aux configurations suivantes :

- un ou deux indépendants avec des salariés dans l'entreprise, un salaire extérieur dans le foyer ;

- deux indépendants dans des entreprises différentes ;

- un ou deux employés du public ;

- pas d'employé du public dans le ménage mais au moins deux salariés du privé, deux au moins ayant un CDI.

La période de relevé est introduite pour capter la spécificité de chaque saison. Afin de pouvoir conserver les ménages avec dépenses nulles pour certains postes, le modèle adopté est un modèle exponentiel :

$D_k = \exp(\sum \alpha_i X_i + \varepsilon)$ estimé indépendamment pour chaque dépense k .

L'estimation économétrique ne peut se faire que sur des postes agrégés, avec une proportion pas trop élevée de zéros (cf. encadré 2). La nomenclature fonctionnelle habituelle en 6 ou 7 postes a été aménagée pour séparer ce qui dans la consommation renvoie à un usage de biens et ce qui suppose le recours à des services, afin d'étudier l'arbitrage des ménages entre deux types de dépenses, celles sur l'approvisionnement du foyer en biens fongibles et en équipements, celles en matière de services, avec l'idée que les services qui ont progressé dans tous les domaines de la consommation constituent des alternatives à la production par le ménage de sa propre consommation.

1. Des variantes où le revenu est introduit sous forme d'une fonction linéaire par morceaux ont été testées, avec des résultats qualitativement de même nature.

2. Approchée par l'existence dans le budget d'une dépense liée au culte.

par les coûts liés à la représentation et les mondanités privées. Les efforts faits par les quatre catégories dirigeantes en faveur de l'habillement peuvent s'interpréter ainsi. Les comportements vis-à-vis du logement principal sont aussi remarquables de ce point de vue. Pour le même montant consacré au logement, les ménages peuvent arbitrer en faveur de locations, mieux situées et plus vastes, plutôt que devenir propriétaires de logements, moins spacieux et/ou dans des quartiers moins prisés, et de ce fait moins bien adaptés pour remplir leurs obligations sociales et entretenir leur réseau relationnel. De plus, les quatre catégories dirigeantes ont des frais relativement importants pour les charges, le chauffage et les impôts locaux du logement principal. Pour recevoir dans les formes, leur logement, en effet, doit être de grande taille et avoir une adresse prestigieuse. Que le ménage soit propriétaire ou locataire, les charges et les impôts locaux sont donc relativement lourds ainsi que les factures d'électricité, d'eau et de gaz. À l'exception de l'élite de l'expertise, le loyer est aussi un poste relativement élevé. Cela pourrait surprendre dans un milieu social à haut revenu et fréquemment doté de patrimoine. Mais ces ménages, mieux informés sur la vie économique par la position qu'ils occupent, peuvent trouver plus rentables d'autres investissements qu'immobiliers, notamment, pour les indépendants, dans leur propre entreprise. Enfin, l'élite dirigeante est la seule à financer de façon relativement onéreuse l'achat et l'entretien d'une résidence secondaire.

La location onéreuse du domicile principal, au détriment de l'accès à la propriété, peut aussi être interprétée comme manifestant une préférence pour le présent parmi les ménages de dirigeants. On trouve une seconde confirmation de cette attitude au niveau de l'ensemble des dépenses (une fois décompté le montant de l'impôt sur le revenu). Les dirigeants ont d'autres façons d'assurer leur avenir qu'en prélevant leur épargne sur leur salaire. La réussite de leur carrière passée les incite à anticiper un avenir meilleur. Les dirigeants salariés du secteur privé bénéficient de stock options et d'autres formes de rémunérations différées, liées à la bonne marche de leur entreprise. Dans l'administration, ceux qui occupent des positions de haute responsabilité, ont aussi atteint le haut des grilles indiciaires et disposent de revenus, certes moins élevés que dans le privé mais plus assurés, y compris pour leur retraite. De plus, ceux qui ont de forts revenus peuvent emprunter et rembourser sans avoir à accumuler

une épargne initiale. Certains enfin peuvent compter sur des héritages et de ce fait se dispenser d'épargner en vue de leurs vieux jours. C'est pourquoi les dirigeants se distinguent par un comportement budgétaire où la propension à consommer est remarquablement forte. Contrairement à l'image d'épargnant qui leur a été faite dans la littérature socio-économique, l'élite dirigeante a une dépense totale relativement élevée, compte tenu du revenu déclaré.

Occupant dans l'entreprise ou l'administration des niveaux inférieurs, l'encadrement expert reste néanmoins relativement proches des dirigeants par la technicité de leurs compétences et par la nature de leurs responsabilités. Ils n'ont ni les obligations de représentation ni la sociabilité ; cependant, leurs dépenses d'habillement sont relativement élevées par rapport au niveau hiérarchique inférieur du travail qualifié sans que, pour autant, leur effort budgétaire en ce domaine atteigne celui de leurs supérieurs hiérarchiques. L'encadrement expert du tertiaire a aussi un comportement analogue à celui des catégories dirigeantes en ce qui concerne le logement principal : charges, chauffage, électricité et impôts locaux suscitent des dépenses relativement élevées.

Les comportements budgétaires des classes moyennes opposent secteur tertiaire et industriel

Les conditions de travail diffèrent entre secteur industriel et tertiaire. La sphère industrielle est celle de la machine, des dangers corporels, de la force physique de la main-d'œuvre – à majorité masculine –, des grands établissements, de l'organisation fordiste quasi militaire avec sa longue hiérarchie, de l'impersonnalité des relations, des uniformes, des consignes strictes. La sphère tertiaire a des caractéristiques inverses. La machine est secondaire par rapport aux relations humaines (avec un client, un patient, un élève, un administré). Les prestations y sont difficiles à mesurer et les rapports hiérarchiques plus « humanisés » ; les hiérarchies sont plus courtes ; les conditions de travail au bureau, dans la boutique ou l'établissement scolaire ou hospitalier sont beaucoup plus proches de celles qu'on connaît hors travail (lieu public ou au foyer). La vie privée doit faire oublier le bain que le travail pour les travailleurs industriels alors que le même « dépaysement » n'est pas nécessaire pour les travailleurs du tertiaire (Gartman, 1991).

LES DONNÉES DE L'ENQUÊTE BUDGET DE FAMILLE 1995

Les résultats présentés ici sont issus de l'enquête Budget de Famille, réalisée par l'Insee en 1995. L'échantillon exploité compte plus de 11 000 ménages. La mesure des dépenses est réalisée par entretien et par carnet. L'établissement des consommations annuelles est une construction en plusieurs étapes. La plupart des dépenses sont observées par l'intermédiaire d'un carnet de deux semaines, la somme observée étant extrapolée à l'année par multiplication par 26. Cette façon de procéder étant inadaptée aux consommations peu fréquentes, elle est remplacée pour certains domaines (achats de biens durables, habillement, vacances) par une collecte par le biais de questionnements rétrospectifs portant sur 6 mois, 2 mois ou 1 mois selon les cas, les dépenses correspondantes étant extrapolées à l'année par l'usage du coefficient multiplicatif adéquat. Dans de rares cas, l'estimation est mixte, provenant du carnet en dessous d'un certain seuil, du questionnaire rétrospectif au-dessus. Malheureusement, tous les biens chers rarement acquis ne font pas l'objet d'un tel questionnaire rétrospectif ; les listes à gérer seraient trop longues, et il est fréquent que la valeur d'un gros achat soit observée au travers du carnet : le consommateur qui a acheté une rivière de diamants voit ainsi sa consommation annuelle calculée comme s'il en avait acquis 26 ! Enfin, les dépenses insuffisamment différenciées par le ménage (libellé trop peu précis pour que l'on puisse coder le poste de nomenclature adéquat, valeurs groupées pour tout un panier d'achats) font l'objet d'un traitement d'imputation, conduisant à répartir le montant correspondant entre tous les produits concernés au prorata des parts observées sur l'ensemble de la population (100 francs d'achats de « viande » seront répartis entre bœuf, veau, porc, mouton, etc. proportionnellement à la part représentée par chacune dans la dépense totale) : le consommateur qui détaille trop peu son carnet se voit donc attribuer une consommation extrêmement diversifiée, qu'il n'a jamais réalisée, avec des valeurs très faibles pour chaque produit.

« Faux zéros » et valeurs aberrantes

Ces choix de collecte sont justifiés dans l'optique d'une exploitation de l'enquête de nature macroéconomique ; ils rendent délicate une exploitation microéconomique. La distribution des consommations individuelles diffère en effet de la vraie distribution des consommations annuelles par l'existence de « faux zéros » (le consommateur n'a pas consommé sur 15 jours, alors qu'il consomme sur 12 mois), de fausses valeurs faibles (suite aux imputations pour consommations mal identifiées), de fausses valeurs très fortes (suite au relevé par carnet de dépenses exceptionnelles ; ainsi un ménage se voit-il attribuer 546 000 francs de dépense en prothèses dentaires, un autre 520 000 francs de matériel de bricolage, un autre 189 498 francs de repas au restaurant). Ces problèmes ne font pas qu'augmenter la variance des résidus dans les estimations économétriques, ils peuvent perturber l'estimation des coefficients, allant jusqu'à créer des significativités basées sur un seul pic artificiel, ou

à changer le signe d'un coefficient à cause d'une seule observation.

Plusieurs solutions peuvent être préconisées. La première, la plus fréquemment adoptée revient à éliminer des observations jugées « aberrantes » (avec résidu très élevé dans un modèle ajustant la consommation, ou avec un écart très fort entre la place dans la hiérarchie des revenus et dans celle des consommations) : le fichier étudié perd alors toute représentativité, l'élimination conduisant à supprimer une part importante des ménages riches, dont la consommation est souvent faite d'achats singuliers à des valeurs très fortes. Cette élimination se justifie d'autant moins qu'elle n'a pas comme raison la mauvaise qualité d'un dossier, mais plutôt la mauvaise reconstruction de la statistique annuelle à partir d'observations correctes bien que limitées. Nous avons donc préféré intervenir à ce niveau, et travailler sur tout le fichier, mais avec des données annuelles tronquées. Pour réaliser la troncature, on est descendu au niveau le plus fin de la nomenclature. Les histogrammes ne présentant aucune rupture permettant une détermination naturelle du seuil de troncature, on a procédé de façon plus ad hoc. Pour toutes les dépenses du carnet dont le libellé permettait de supposer que les achats ne sauraient être réalisés que rarement, on a considéré que la dépense annuelle était la dépense observée et non la valeur multipliée par 26. Pour certaines dépenses, des solutions intermédiaires ont été choisies (hypothèse d'achat pluriannuel, mais pas chaque quinzaine). Le caractère grossier d'une telle méthode est certain : le gros achat peut couvrir une période dépassant largement l'année, la fréquence réelle d'achat n'est pas estimée, etc. Les faux zéros et les fausses basses valeurs ne sont pas corrigées ; la correction faite est donc tout à fait partielle et asymétrique ; néanmoins, elle touche une proportion importante des dossiers. On obtient ainsi une distribution conduisant à des masses globales sous-estimées, et qui ne restaure pas non plus la vraie distribution microéconomique des achats de consommation, sans parler de la distribution de la consommation elle-même. Les résultats présentés sont établis sur cette distribution tronquée ; quand ils diffèrent des résultats établis sur le fichier brut, ils semblent plus satisfaisants, quelques résultats des analyses brutes particulièrement surprenants disparaissant avec la correction.

Un effort particulier a été tenté pour mesurer le revenu dans l'édition la plus récente de l'enquête Budget de Famille, qui améliore sensiblement l'exhaustivité de la collecte ; mais il reste des problèmes de qualité pour les revenus du capital et les revenus des indépendants. De plus, la période de référence sur laquelle les revenus sont collectés peut varier d'un ménage à l'autre : certains déclarent leur revenu sur le dernier exercice fiscal (en l'occurrence 1993), d'autres se réfèrent au mois précédant l'enquête (selon la vague, de octobre 1994 à octobre 1995) ; il n'y a donc pas de référence claire, et de toutes façons, il y a pour tous un écart entre la période à laquelle se rattachent les revenus et la période de relevé des consommations.

Historiquement, les entrepreneurs ont eu du mal à faire venir la main-d'œuvre ouvrière là où se trouvaient les usines, notamment dans les périodes de haute conjoncture et quand les établissements industriels se trouvaient éloignés des grandes agglomérations. D'où les politiques patronales où pour stabiliser la main-d'œuvre ont été construites des cités attenant aux usines (Schwartz, 1990). Mais à long terme, ces mesures visant à enraceriner les populations ouvrières ont trop bien réussi : en temps de crise, la main-d'œuvre est peu mobile et les ménages tendent à se renfermer sur le foyer, faisant disparaître les solidarités de voisinage. Il n'y a pas l'équivalent pour le tertiaire. Les populations sont moins enracinées et le foyer plus ouvert.

L'organisation du travail fait comprendre l'usage différent des temps libres pour les travailleurs de l'industrie et ceux du tertiaire. Les écoles, les bureaux, les magasins sont ouverts à heures fixes et à jours fixes. Il n'y a pas d'équipe de nuit, ni tour qui revient périodiquement dans la rotation des équipes (2 X 8 ou 3 X 8). Le bricolage, le jardinage, les animaux familiers et les promenades si fréquents dans les loisirs ouvriers s'expliquent, en partie, par l'organisation/désorganisation de leur emploi du temps et sa difficile coordination avec les emplois du temps des autres membres du foyer.

On s'attend donc à ce que les dépenses de consommation des travailleurs du tertiaire se distinguent de celles des travailleurs de l'industrie, en ce qu'elles seraient plus extraverties : c'est ce que l'on observe dans l'alimentation, les dépenses de cantine ou de restaurant étant assez élevées. On attendrait aussi que le mode de vie soit moins casanier et moins enraciné dans un site particulier : c'est ce que l'on observe pour le logement. L'achat marque davantage un attachement au sol que la location. Or les travailleurs du tertiaire sont plus souvent locataires, les travailleurs qualifiés de l'industrie davantage propriétaires. Les loisirs aussi opposent sous ce rapport les deux groupes : moins sédentaires, les travailleurs du tertiaire ont des dépenses relativement plus fortes pour les transports publics y compris les transports à grande distance en train et en avion.

Cependant, les secteurs tertiaire et industriel n'opposent pas de façon uniforme toutes les catégories sociales traversées par cette distinction. Les deux pôles apparaissent plus nettement marqués parmi les classes moyennes que parmi les dirigeants des secteurs ou parmi les

salariés des emplois de routine et des petits jobs.

Les comportements budgétaires des prolétaires sont homogènes

Le prolétariat a des comportements budgétaires très homogènes dans les deux secteurs. Peut-être est-ce là la conséquence d'un moindre enracinement dans leur milieu de travail, les emplois que cette population occupe ne l'intégrant ni au monde industriel ni au monde tertiaire. Les comportements budgétaires sont uniformément caractérisés par la restriction que ces foyers imposent à leur consommation. Le niveau de leurs dépenses est plus faible que ce que laisserait attendre le niveau de leur revenu. Le bouclage serré du budget de ces ménages se fait au détriment des postes couramment conçus comme relevant du luxe. Comme on pouvait s'y attendre, les montants sont relativement faibles pour l'alimentation hors domicile (et notamment le restaurant), pour les loisirs (et notamment les appareils de télé, hi-fi, les disques, les livres, etc.). Le logement, en revanche, suscite des efforts financiers. Si les dépenses sont contenues pour les charges, le chauffage, l'électricité et les impôts locaux, l'achat de la résidence principale (et les gros travaux qui y sont réalisés) et sa location échappent aux restrictions. Les transports font aussi l'objet de comportements budgétaires contrastés. On ne constate pas de restriction pour les dépenses relatives à l'automobile ; en revanche, il en existe pour les dépenses de transport en commun. La nécessité d'être équipé de moyens personnels de transport est liée à un habitat excentré, mal desservi par les transports en commun. On peut faire l'hypothèse que dans ces milieux pauvres ou à la frontière de la pauvreté, le logement et la voiture sont défendus comme un rempart à une déchéance plus grave encore. Ce qu'ont longtemps confirmé les enquêtes (Halbwachs, 1912 ; Chombart de Lauwe, 1956) est démenti. Les foyers les plus modestes ne défavorisent plus le logement dans leurs arbitrages budgétaires.

Les comportements budgétaires spécifiques des foyers d'indépendants

Weber (1920) étudiant les entrepreneurs, Zarca (1988) les artisans, Wylie (1957) la vie au foyer du petit exploitant agricole, de l'artisan, du petit commerçant dans le village traditionnel, Bernot et Blanchard (1953) les agriculteurs ont

mis en exergue les spécificités du mode de vie des indépendants. Comparé à celui des salariés, leur mode de vie place des frontières moins étanches entre la sphère du travail et la sphère domestique : même si certaines caractéristiques disparaissent comme la bourse commune entre l'entreprise et le foyer, avec le contrôle fiscal et la comptabilité d'entreprise, d'autres se maintiennent. Souvent l'entreprise est localisée dans le même bâtiment que le logement ou à proximité. Au cours de la journée de travail s'interpénètrent activités domestiques et activités de travail. Certes, le jour ouvrable est plus long que pour le salarié, mais il existe des moments creux et, vu la proximité entre lieu de travail et lieu d'habitation, des activités domestiques peuvent être combinées avec le temps de travail. S'éloigner longtemps du lieu de travail pose d'autres problèmes liés aux caractéristiques du produit de l'exploitation (animaux nécessitant des soins constants, enchaînement des tâches agricoles, incertitudes climatiques et nécessité d'être présent dans l'entreprise pour réagir, continuité de service des artisans ou commerçants, le client « personnalisant » sa relation et rendant chaque commerçant ou artisan insubstituable). Les indépendants ont bien du temps libre, mais c'est un temps qui survient de façon aléatoire et ne se prête pas à la planification. La solidarité des membres du foyer se mobilise autour de la préservation de l'entreprise (intervention de la femme à des degrés divers dans la sphère de production, épargne pour entretenir ou moderniser l'outil de travail, préparation de la descendance à hériter l'outil de travail, etc.).

On s'attendrait donc à ce que les comportements de dépense des foyers comportant des indépendants se distinguent de ceux des salariés par plus d'épargne (et c'est bien ce que l'on trouve, la dépense de consommation totale étant inférieure à celle des salariés, toutes choses égales et notamment le revenu), moins de loisirs (c'est aussi ce que l'on trouve, avec notamment moins de dépenses de spectacles ou de vacances-hôtels, deux types d'activités impliquant de quitter le domicile/lieu de travail et d'avoir pu organiser son temps libre à l'avance), davantage d'activité au domicile (on observe bien des dépenses d'alimentation à domicile en positif, effet compensé par une moindre dépense pour l'alimentation hors domicile), moins d'interruption pour des raisons de santé, la durée de l'arrêt du travail étant toujours un manque à gagner pour les indépendants, même si désormais le niveau de leur couverture sociale a rejoint celle des salariés (et, de fait, on observe bien de moindres débours de santé).

En revanche, certains comportements de dépenses peuvent apparaître comme infirmant la spécificité du mode de vie des indépendants ou sans rapport avec celle-ci. On s'attendrait à moins d'aide domestique : or c'est l'inverse que l'on observe dans les dépenses de services domestiques. Cependant, il faut préciser qu'outre les services domestiques, ce poste agrège les dépenses pour d'autres services au particulier (coiffeur, assureur, etc.) et des dépenses exceptionnelles liées à des cérémonies (enterrement, mariage, notaire, avocat, etc.). Ces dernières dépenses sont peut-être à mettre en rapport avec la dimension patrimoniale de la relation conjugale dans les milieux d'indépendants, le mariage n'unissant pas seulement deux êtres mais aussi leurs deux fortunes personnelles. On ne s'attendrait pas à des comportements particuliers dans le domaine de l'habillement : or on observe une dépense moindre pour les accessoires d'habillement, les bijoux et les parfums. Peut-être est-ce parce que ce sont là des articles liés à des comportements de loisirs ouverts sur l'extérieur et où la sociabilité occupe une place importante, et que, manquant de temps et relativement sédentaires, les indépendants ont moins besoin de ce type d'articles.

Le profil d'emploi a des effets observables sur la consommation mais de faible ampleur

Ces effets du milieu social, qui dans les régressions sont donc plutôt conformes aux effets attendus, sont aussi de faible ampleur. Si l'on travaillait à un niveau de nomenclature plus fin, celui de la variété, voire de la marque, ils apparaîtraient peut-être davantage. Mais les données seraient alors impossibles à traiter correctement à cause de la grande fréquence des consommations nulles (cf. encadré 2).

À un moment donné, toutes choses égales, les milieux de travail génèrent peu de disparité. Comme de plus, dans le temps, la structure sociale est particulièrement inerte, ce facteur ne saurait avoir qu'une influence minime sur les grandes évolutions de la consommation contemporaine. C'est pourquoi il n'en a pas été tenu compte dans l'analyse des évolutions de la demande de consommation (Herpin et Verger, dans ce numéro). En revanche, sont privilégiés les revenus, les caractéristiques démographiques du ménage et la répartition géographique des logements, des évolutions de ce type étant particulièrement marquées, pendant la période considérée, dans la population française. □

BIBLIOGRAPHIE

- Bernot L., Blanchard R. (1953), *Nouvelle, un village français*, Institut d'ethnologie, Paris.
- Bourdieu P. (1979), *La distinction*, Éditions de Minuit.
- Chombart de Lauwe P.-H. (1956), *La vie quotidienne des familles ouvrières*, CNRS.
- Erikson R., Goldthorpe J. (1992), *The Constant Flux: a Study of Class Mobility in Industrial Societies*, Oxford.
- Gartman D. (1991), « Culture as Class Symbolisation or Mass Reification ? A Critique of Bourdieu's Distinction », *American Journal of Sociology*, vol. 97, n° 2.
- Glaude M. (1984), « Diversité et cohérence des budgets », *Données Sociales*, pp. 299-318, Insee.
- Goldthorpe J. (1982), « On the Service Class: its Formation and Future », in A. Giddens and G. Mackenzie (eds), *Social Class and Division of Labour*, Cambridge.
- Halbwachs M. (1912), *La classe ouvrière et les niveaux de vie*, Alcan.
- Herpin N. (1986), « L'habillement, la classe sociale et la mode », *Économie et Statistique*, n° 188, pp. 35-54.
- Herpin N. et Verger D. (1998), « Les milieux de travail et les comportements budgétaires », *Cahiers de l'Observatoire sociologique du changement*, n° 21.
- Malpot J.-J. et Missègue N. (1996), « Patrimoine des indépendants : une autre logique d'accumulation », *Économie et Statistique*, n° 296-297, pp. 91-112.
- Marcuse H. (1971), *L'homme unidimensionnel*, Éditions de Minuit.
- de Singly F. (1987), *Fortune et infortune de la femme mariée*, PUF.
- de Singly F. et Thélot C. (1988), *Gens du privé, gens du public*, Dunod.
- Schwartz O. (1990), *Le monde privé des ouvriers*, PUF.
- Young M. et Willmott P. (1973), *The Symmetrical Family*, Routledge, London.
- Weber M. (1964), *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, (première éd. 1920), Plon.
- Wright E.O. et Martin B. (1987), « The Transformation of the American Class Structure, 1960-1980 », *American Journal of Sociology*, n° 93-1.
- Wylie L. (1957), *Village in the Vaucluse*, Harvard University Press.
- Zarca B. (1988), « Identité de métier et identité artisanale », *Revue Française de Sociologie*, 29-2.
-

Tableau A
Dispersion de la dépense des ménages pour l'alimentation*

Nature du poste de dépense	Ensemble de l'alimentation	Alimentation à domicile	Alimentation hors domicile	Restaurant et café
Constante	10,59	10,27	9,10	8,78
Catégorie de commune d'habitat				
Commune rurale	- 0,11		- 0,47	- 0,55
Unité urbaine < 20 000 h.	- 0,13		- 0,56	- 0,58
Unité urbaine de 20 à 100 000 h.	- 0,11		- 0,44	- 0,46
Unité urbaine > 100 000 h.	- 0,07	+ 0,08	- 0,36	- 0,37
Agglomération parisienne			- 0,14	- 0,22
Ville de Paris	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.
Niveau de revenu				
Inférieur au 5 ^e centile	- 0,33	- 0,26	- 0,68	- 0,76
Du 5 ^e centile au 1 ^{er} décile	- 0,29	- 0,22	- 0,46	- 0,43
Du 1 ^{er} décile au 2 ^e décile	- 0,21	- 0,14	- 0,57	- 0,56
Du 2 ^e décile au 3 ^e décile	- 0,14	- 0,09	- 0,41	- 0,38
Du 3 ^e décile au 4 ^e décile	- 0,07		- 0,26	- 0,29
Du 4 ^e décile au 5 ^e décile	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.
Du 5 ^e décile au 6 ^e décile	+ 0,10	+ 0,10		
Du 6 ^e décile au 7 ^e décile	+ 0,13	+ 0,11	+ 0,21	+ 0,22
Du 7 ^e décile au 8 ^e décile	+ 0,18	+ 0,15	+ 0,26	+ 0,23
Du 8 ^e décile au 9 ^e décile	+ 0,24	+ 0,16	+ 0,48	+ 0,47
Du 9 ^e décile au 95 ^e centile	+ 0,32	+ 0,21	+ 0,68	+ 0,69
Du 95 ^e centile au 98 ^e centile	+ 0,41	+ 0,26	+ 0,86	+ 0,87
Supérieur au 98 ^e centile	+ 0,56	+ 0,33	+ 1,17	+ 1,15
Catégorie sociale de la personne de référence				
Élite dirigeante	+ 0,12	+ 0,10	+ 0,19	+ 0,17
Élite de l'expertise et du conseil prof.				+ 0,14
Direction du tertiaire	+ 0,06			+ 0,31
Encadrement expert du tertiaire	+ 0,04		+ 0,18	+ 0,14
Travail qualifié du tertiaire	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.
Travail de routine dans le tertiaire	- 0,06		- 0,25	- 0,26
Direction industrielle			+ 0,04	
Encadrement expert industriel	+ 0,05	+ 0,07		
Travail qualifié industriel		+ 0,06	- 0,09	- 0,12
Travail de routine dans l'industrie			- 0,26	- 0,22
Âge de la personne de référence				
Moins de 25 ans	- 0,16	- 0,30	+ 0,32	+ 0,40
De 25 à 34 ans	- 0,12	- 0,19	+ 0,14	+ 0,16
De 35 à 44 ans	- 0,05	- 0,07		
De 45 à 54 ans	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.
De 55 à 64 ans	- 0,04	+ 0,03	- 0,40	- 0,34
De 65 à 74 ans	- 0,09		- 0,63	- 0,54
75 ans et plus	- 0,30	- 0,22	- 0,56	- 0,45
Situation de famille				
Homme seul	- 0,42	- 0,75	+ 0,36	+ 0,57
Femme seule	- 0,62	- 0,70	- 0,26	
Couple sans enfant	- 0,15	- 0,21		+ 0,25
Couple 1 enfant	- 0,09	- 0,10		
Couple 2 enfants	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.
Couple 3 enfants et plus	+ 0,08	+ 0,11		
Famille monoparentale	- 0,21	- 0,28		
Autre ménage			+ 0,15	+ 0,28
Diplôme de la personne de référence				
Sans diplôme				
CEP, DFEO	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.
CAP/BEP ou équivalent			+ 0,08	+ 0,11
BEPC			+ 0,11	
Bac technique			+ 0,14	+ 0,16
Bac général				
Bac + 2 ou équivalent		- 0,04		
Supérieur à bac + 2				
Degré d'exposition au risque professionnel				
Exposé				
Situation intermédiaire	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.
Protégé				
Période d'enquête				
Vague 1 : 03/10-10/11	+ 0,06		+ 0,15	
Vague 2 : 14/11-23/12	+ 0,08	+ 0,05	+ 0,12	
Vague 3 : 02/01-10/02				
Vague 4 : 13/02-24/03	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.
Vague 5 : 27/03-05/05	+ 0,06	+ 0,07		
Vague 6 : 09/05-16/06				
Vague 7 : 19/06-28/07	+ 0,08	+ 0,06	+ 0,12	+ 0,16
Vague 8 : 21/08-29/09	+ 0,04		+ 0,11	+ 0,10
Pratique religieuse				
Oui	+ 0,06		+ 0,19	+ 0,15
Non	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.
Niveau de patrimoine				
Niveau faible ou moyen	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.
Niveau fort				
Présence d'indépendants				
Oui			- 0,14	
Non	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.

* Valeurs significatives au seuil de 5 %.

Champ : France entière.

Source : enquête Budget de Famille 1995, Insee.

ANNEXE
(suite)

Tableau B
Dispersion de la dépense des ménages pour l'habillement et la beauté*

Nature du poste de dépense	Ensemble de l'habillement et beauté	Vêtements et articles chaussants	Accessoires, bijoux, parfum, etc
Constante	9,15	8,72	8,13
Catégorie de commune d'habitat			
Commune rurale	- 0,33	- 0,37	- 0,29
Unité urbaine < 20 000 h.	- 0,20	- 0,16	- 0,32
Unité urbaine de 20 à 100 000 h.	- 0,13	- 0,12	- 0,19
Unité urbaine > 100 000 h.	- 0,16	- 0,16	- 0,19
Agglomération parisienne	- 0,22	- 0,24	- 0,22
Ville de Paris	Réf.	Réf.	Réf.
Niveau de revenu			
Inférieur au 5 ^e centile	- 0,62	- 0,63	- 0,66
Du 5 ^e centile au 1 ^{er} décile	- 0,60	- 0,66	- 0,43
Du 1 ^{er} décile au 2 ^e décile	- 0,45	- 0,46	- 0,40
Du 2 ^e décile au 3 ^e décile	- 0,30	- 0,35	- 0,20
Du 3 ^e décile au 4 ^e décile	- 0,16	- 0,20	
Du 4 ^e décile au 5 ^e décile	Réf.	Réf.	Réf.
Du 5 ^e décile au 6 ^e décile			
Du 6 ^e décile au 7 ^e décile	+ 0,22	+ 0,23	+ 0,21
Du 7 ^e décile au 8 ^e décile	+ 0,21	+ 0,21	+ 0,21
Du 8 ^e décile au 9 ^e décile	+ 0,39	+ 0,41	+ 0,36
Du 9 ^e décile au 95 ^e centile	+ 0,55	+ 0,60	+ 0,42
Du 95 ^e centile au 98 ^e centile	+ 0,82	+ 0,87	+ 0,72
Supérieur au 98 ^e centile	+ 1,10	+ 1,20	+ 1,90
Catégorie sociale de la personne de référence			
Élite dirigeante	+ 0,33	+ 0,45	
Élite de l'expertise et du conseil prof.	+ 0,18	+ 0,22	
Direction du tertiaire	+ 0,29	+ 0,33	+ 0,21
Encadrement expert du tertiaire	+ 0,08		
Travail qualifié du tertiaire	Réf.	Réf.	Réf.
Travail de routine dans le tertiaire			
Direction industrielle	+ 0,18	+ 0,22	
Encadrement expert industriel	+ 0,13	+ 0,19	
Travail qualifié industriel			
Travail de routine dans l'industrie			
Âge de la personne de référence			
Moins de 25 ans			+ 0,22
De 25 à 34 ans	+ 0,08	+ 0,07	+ 0,12
De 35 à 44 ans			
De 45 à 54 ans	Réf.	Réf.	Réf.
De 55 à 64 ans	- 0,07		- 0,11
De 65 à 74 ans	- 0,28	- 0,33	- 0,17
75 ans et plus	- 0,53	- 0,50	- 0,61
Situation de famille			
Homme seul	- 0,68	- 0,52	- 1,20
Femme seule	- 0,16		- 0,31
Couple sans enfant	- 0,15	- 0,12	- 0,26
Couple 1 enfant		- 0,09	
Couple 2 enfants	Réf.	Réf.	Réf.
Couple 3 enfants et plus			
Famille monoparentale			
Autre ménage			
Diplôme de la personne de référence			
Sans diplôme			- 0,12
CEP, DFEO			
CAP/BEP ou équivalent	Réf.	Réf.	Réf.
BEPC	+ 0,08	+ 0,08	+ 0,09
Bac technique			
Bac général	+ 0,08		+ 0,11
Bac + 2 ou équivalent			
Supérieur à bac + 2		- 0,11	
Degré d'exposition au risque professionnel			
Exposé			- 0,07
Situation intermédiaire	Réf.	Réf.	Réf.
Protégé	+ 0,07	+ 0,11	
Période d'enquête			
Vague 1 : 03/10-10/11			- 0,14
Vague 2 : 14/11-23/12			+ 0,13
Vague 3 : 02/01-10/02		+ 0,11	- 0,11
Vague 4 : 13/02-24/03	Réf.	Réf.	Réf.
Vague 5 : 27/03-05/05	- 0,15	- 0,21	
Vague 6 : 09/05-16/06	- 0,14	- 0,15	- 0,10
Vague 7 : 19/06-28/07	+ 0,14	+ 0,17	
Vague 8 : 21/08-29/09	- 0,20	- 0,21	- 0,20
Pratique religieuse			
Oui			
Non	Réf.	Réf.	Réf.
Niveau de patrimoine			
Niveau faible ou moyen	Réf.	Réf.	Réf.
Niveau fort	+ 0,06	+ 0,07	
Présence d'indépendants			
Oui			- 0,21
Non	Réf.	Réf.	Réf.

* Valeurs significatives au seuil de 5 %.
Champ : France entière.
Source : enquête Budget de Famille 1995, Insee.

ANNEXE
(suite)

Tableau C
Dispersion de la dépense des ménages pour la résidence principale*

Nature du poste de dépense	Ensemble de la résidence principale	Achat et gros travaux (non compris résidence secondaire)	Loyer du logement principal, parking, pied-à-terre	Charges, chauffage, éclairage, impôts locaux	Charges, chauffage, éclairage, sans impôt locaux
Constante	10,63	9,73	9,99	9,78	9,67
Catégorie de commune d'habitat					
Commune rurale		+ 0,72	- 1,32	- 0,19	- 0,28
Unité urbaine 20 000 h.		+ 0,64	- 0,85	- 0,15	- 0,28
Unité urbaine de 20 à 100 000 h.	- 0,08	+ 0,50	- 0,70	- 0,10	- 0,24
Unité urbaine > 100 000 h.		+ 0,53	- 0,63	- 0,05	- 0,21
Agglomération parisienne		+ 0,43	- 0,43	+ 0,04	- 0,08
Ville de Paris	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.
Niveau de revenu					
Inférieur au 5 ^e centile	- 0,55	- 1,15	- 0,37	- 0,48	- 0,41
Du 5 ^e centile au 1 ^{er} décile	- 0,37	- 1,21		- 0,32	- 0,20
Du 1 ^{er} décile au 2 ^e décile	- 0,26	- 0,77		- 0,21	- 0,14
Du 2 ^e décile au 3 ^e décile	- 0,19	- 0,67		- 0,10	- 0,06
Du 3 ^e décile au 4 ^e décile				- 0,05	
Du 4 ^e décile au 5 ^e décile	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.
Du 5 ^e décile au 6 ^e décile	+ 0,11	+ 0,29		+ 0,06	+ 0,04
Du 6 ^e décile au 7 ^e décile	+ 0,18	+ 0,49		+ 0,10	+ 0,07
Du 7 ^e décile au 8 ^e décile	+ 0,23	+ 0,61		+ 0,10	+ 0,06
Du 8 ^e décile au 9 ^e décile	+ 0,34	+ 0,75		+ 0,18	+ 0,14
Du 9 ^e décile au 95 ^e centile	+ 0,44	+ 0,85	+ 0,23	+ 0,20	+ 0,15
Du 95 ^e centile au 98 ^e centile	+ 0,53	+ 0,88	+ 0,46	+ 0,32	+ 0,28
Supérieur au 98 ^e centile	+ 0,83	+ 1,42	+ 1,05	+ 0,35	+ 0,35
Catégorie sociale de la personne de référence					
Élite dirigeante	+ 0,12		+ 0,83	+ 0,16	+ 0,16
Élite de l'expertise et du conseil prof.				+ 0,05	+ 0,07
Direction du tertiaire	+ 0,10		+ 0,36	+ 0,07	+ 0,09
Encadrement expert du tertiaire				+ 0,04	+ 0,04
Travail qualifié du tertiaire	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.
Travail de routine dans le tertiaire				- 0,04	
Direction industrielle	+ 0,11	+ 0,14	+ 0,22	+ 0,10	+ 0,12
Encadrement expert industriel			- 0,13	- 0,04	- 0,04
Travail qualifié industriel		+ 0,28	- 0,09		
Travail de routine dans l'industrie				- 0,07	
Âge de la personne de référence					
Moins de 25 ans	+ 0,14		+ 0,76	- 0,34	- 0,20
De 25 à 34 ans	+ 0,15	+ 0,17	+ 0,61	+ 0,20	- 0,12
De 35 à 44 ans	+ 0,13	+ 0,23	+ 0,26	- 0,09	- 0,06
De 45 à 54 ans	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.
De 55 à 64 ans	- 0,10	- 0,24		+ 0,09	+ 0,05
De 65 à 74 ans	- 0,16	- 0,26	- 0,49	+ 0,13	+ 0,09
75 ans et plus	- 0,31	- 0,84	- 0,49	+ 0,12	+ 0,10
Situation de famille					
Homme seul	- 0,20	- 0,32		- 0,21	- 0,25
Femme seule	- 0,12	- 0,22		- 0,12	- 0,16
Couple sans enfant	- 0,16	- 0,32	+ 0,18	- 0,06	- 0,09
Couple 1 enfant	- 0,04		+ 0,10		- 0,04
Couple 2 enfants	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.
Couple 3 enfants et plus	+ 0,08	+ 0,14			+ 0,07
Famille monoparentale	+ 0,14	+ 0,35	+ 0,19	+ 0,09	+ 0,11
Autre ménage		- 0,34	+ 0,36		
Diplôme de la personne de référence					
Sans diplôme				- 0,07	
CEP, DFO	- 0,07		- 0,13	- 0,03	
CAP/BEP ou équivalent	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.
BEPC				+ 0,04	+ 0,03
Bac technique					
Bac général			+ 0,05	+ 0,06	+ 0,08
Bac + 2 ou équivalent	+ 0,06		+ 0,14		
Supérieur à bac + 2	+ 0,17	+ 0,21	+ 0,36	+ 0,10	+ 0,08
Degré d'exposition au risque professionnel					
Exposé					
Situation intermédiaire	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.
Protégé	+ 0,04				+ 0,04
Période d'enquête					
Vague 1 : 03/10-10/11		+ 0,15	- 0,16	- 0,07	- 0,09
Vague 2 : 14/11-23/12		+ 0,12		- 0,07	- 0,09
Vague 3 : 02/01-10/02		+ 0,20	- 0,25		
Vague 4 : 13/02-24/03	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.
Vague 5 : 27/03-05/05			- 0,18		
Vague 6 : 09/05-16/06			- 0,17		- 0,04
Vague 7 : 19/06-28/07			- 0,15	- 0,05	- 0,06
Vague 8 : 21/08-29/09			- 0,18	- 0,08	- 0,11
Pratique religieuse					
Oui		- 0,18	+ 0,22		
Non	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.
Niveau de patrimoine					
Niveau faible ou moyen	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.
Niveau fort	+ 0,18	+ 0,52	- 1,15	+ 0,18	+ 0,10
Présence d'indépendants					
Oui	- 0,05	- 0,18		+ 0,08	+ 0,06
Non	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.

* Valeurs significatives au seuil de 5 %.

Champ : France entière.

Source : enquête Budget de Famille 1995, Insee.

ANNEXE
(suite)

Tableau D
Dispersion de la dépense des ménages pour l'équipement et les services domestiques*

Nature du poste de dépense	Ensemble de l'équipement et des services domestiques	Ameublement, électroménager, linge de maison, bricolage, etc.	Services domestiques, coiffeur, assurance log., crédit conso., etc.
Constante	9,32	7,95	8,89
Catégorie de commune d'habitat			
Commune rurale	+ 0,06	+ 0,35	
Unité urbaine < 20 000 h.	+ 0,13	+ 0,67	
Unité urbaine de 20 à 100 000 h.	+ 0,11	+ 0,40	
Unité urbaine > 100 000 h.		+ 0,29	
Agglomération parisienne		+ 0,29	- 0,07
Ville de Paris	Réf.	Réf.	Réf.
Niveau de revenu			
Inférieur au 5 ^e centile	- 0,98	- 0,69	- 1,08
Du 5 ^e centile au 1 ^{er} décile	- 0,83	- 0,78	- 0,86
Du 1 ^{er} décile au 2 ^e décile	- 0,42	- 0,34	- 0,42
Du 2 ^e décile au 3 ^e décile	- 0,33	- 0,41	- 0,28
Du 3 ^e décile au 4 ^e décile	- 0,20	- 0,28	- 0,16
Du 4 ^e décile au 5 ^e décile	Réf.	Réf.	Réf.
Du 5 ^e décile au 6 ^e décile	+ 0,10		+ 0,12
Du 6 ^e décile au 7 ^e décile	+ 0,16	+ 0,25	+ 0,14
Du 7 ^e décile au 8 ^e décile	+ 0,36	+ 0,45	+ 0,33
Du 8 ^e décile au 9 ^e décile	+ 0,43	+ 0,55	+ 0,41
Du 9 ^e décile au 95 ^e centile	+ 0,65	+ 0,99	+ 0,59
Du 95 ^e centile au 98 ^e centile	+ 0,83	+ 0,93	+ 0,87
Supérieur au 98 ^e centile	+ 1,28	+ 2,06	+ 1,15
Catégorie sociale de la personne de référence			
Élite dirigeante		+ 0,52	
Élite de l'expertise et du conseil prof.			
Direction du tertiaire	- 0,11	+ 0,21	
Encadrement expert du tertiaire			
Travail qualifié du tertiaire	Réf.	Réf.	Réf.
Travail de routine dans le tertiaire			
Direction industrielle		+ 0,21	
Encadrement expert industriel			
Travail qualifié industriel			
Travail de routine dans l'industrie			- 0,20
Âge de la personne de référence			
Moins de 25 ans		+ 0,36	
De 25 à 34 ans	+ 0,18	+ 0,55	+ 0,12
De 35 à 44 ans		+ 0,17	
De 45 à 54 ans	Réf.	Réf.	Réf.
De 55 à 64 ans	+ 0,12	- 0,13	+ 0,15
De 65 à 74 ans	+ 0,20	+ 0,22	+ 0,27
75 ans et plus	+ 0,13	- 0,47	+ 0,38
Situation de famille			
Homme seul	- 0,31	- 0,66	- 0,10
Femme seule		- 0,26	
Couple sans enfant	- 0,13		- 0,17
Couple 1 enfant		+ 0,23	- 0,07
Couple 2 enfants	Réf.	Réf.	Réf.
Couple 3 enfants et plus			
Famille monoparentale			
Autre ménage	- 0,13		- 0,15
Diplôme de la personne de référence			
Sans diplôme			
CEP, DFEO			
CAP/BEP ou équivalent	Réf.	Réf.	Réf.
BEPC	+ 0,08	+ 0,26	
Bac technique			
Bac général		- 0,24	
Bac + 2 ou équivalent	+ 0,16		+ 0,12
Supérieur à bac + 2	+ 0,20	- 0,30	+ 0,25
Degré d'exposition au risque professionnel			
Exposé	- 0,05	- 0,16	- 0,07
Situation intermédiaire	Réf.	Réf.	Réf.
Protégé		- 0,28	
Période d'enquête			
Vague 1 : 03/10-10/11		+ 0,31	- 0,10
Vague 2 : 14/11-23/12			
Vague 3 : 02/01-10/02			
Vague 4 : 13/02-24/03	Réf.	Réf.	Réf.
Vague 5 : 27/03-05/05			
Vague 6 : 09/05-16/06			
Vague 7 : 19/06-28/07			
Vague 8 : 21/08-29/09		- 0,14	
Pratique religieuse			
Oui		- 0,25	+ 0,14
Non	Réf.	Réf.	Réf.
Niveau de patrimoine			
Niveau faible ou moyen	Réf.	Réf.	Réf.
Niveau fort	+ 0,14	+ 0,16	+ 0,12
Présence d'indépendants			
Oui	+ 0,10	- 0,18	+ 0,23
Non	Réf.	Réf.	Réf.

* Valeurs significatives au seuil de 5 %.
Champ : France entière.
Source : enquête Budget de Famille 1995, Insee.

Tableau E
Dispersion de la dépense des ménages pour les transports*

Nature du poste de dépense	Ensemble des dépenses de transport	Automobile, deux roues	Train, bus, métro, avion	Transport public (sauf avion, train grande distance)
Constante	9,87	9,44	8,44	8,47
Catégorie de commune d'habitat				
Commune rurale	+ 0,34	+ 0,68	- 1,02	- 1,07
Unité urbaine < 20 000 h.	+ 0,32	+ 0,64	- 0,78	- 0,82
Unité urbaine de 20 à 100 000 h.	+ 0,32	+ 0,64	- 0,64	- 0,69
Unité urbaine > 100 000 h.	+ 0,29	+ 0,58	- 0,45	- 0,52
Agglomération parisienne	+ 0,17	+ 0,38	- 0,17	- 0,21
Ville de Paris	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.
Niveau de revenu				
Inférieur au 5 ^e centile	- 0,70	- 0,86	- 0,27	- 0,18
Du 5 ^e centile au 1 ^{er} décile	- 0,77	- 0,82	- 0,43	- 0,61
Du 1 ^{er} décile au 2 ^e décile	- 0,42	- 0,44	- 0,37	- 0,37
Du 2 ^e décile au 3 ^e décile	- 0,27	- 0,28	- 0,35	- 0,34
Du 3 ^e décile au 4 ^e décile			- 0,28	- 0,32
Du 4 ^e décile au 5 ^e décile	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.
Du 5 ^e décile au 6 ^e décile	+ 0,16	+ 0,18		
Du 6 ^e décile au 7 ^e décile	+ 0,21	+ 0,24		
Du 7 ^e décile au 8 ^e décile	+ 0,35	+ 0,37		
Du 8 ^e décile au 9 ^e décile	+ 0,50	+ 0,53		+ 0,16
Du 9 ^e décile au 95 ^e centile	+ 0,57	+ 0,61		+ 0,20
Du 95 ^e centile au 98 ^e centile	+ 0,70	+ 0,74	+ 0,29	+ 0,29
Supérieur au 98 ^e centile	+ 0,94	+ 0,89	+ 0,53	+ 0,61
Catégorie sociale de la personne de référence				
Élite dirigeante			+ 0,52	+ 0,44
Élite de l'expertise et du conseil prof.			+ 0,19	+ 0,17
Direction du tertiaire			+ 0,19	
Encadrement expert du tertiaire				
Travail qualifié du tertiaire	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.
Travail de routine dans le tertiaire	- 0,16		- 0,26	
Direction industrielle				+ 0,17
Encadrement expert industriel				
Travail qualifié industriel			- 0,16	
Travail de routine dans l'industrie			- 0,28	
Âge de la personne de référence				
Moins de 25 ans	+ 0,21		+ 0,33	+ 0,21
De 25 à 34 ans			- 0,11	- 0,10
De 35 à 44 ans	- 0,08	- 0,08	- 0,16	- 0,20
De 45 à 54 ans	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.
De 55 à 64 ans			- 0,40	- 0,44
De 65 à 74 ans			- 0,53	- 0,61
75 ans et plus	- 0,75	- 0,70	- 1,10	- 1,08
Situation de famille				
Homme seul				
Femme seule	- 0,52	- 0,61		
Couple sans enfant				
Couple 1 enfant				
Couple 2 enfants	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.
Couple 3 enfants et plus			+ 0,27	+ 0,26
Famille monoparentale	- 0,17			
Autre ménage			+ 0,22	+ 0,20
Diplôme de la personne de référence				
Sans diplôme	- 0,12	- 0,12		
CEP, DFEO	- 0,13	- 0,14		
CAP/BEP ou équivalent	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.
BEPC				
Bac technique			+ 0,20	+ 0,21
Bac général			+ 0,19	
Bac + 2 ou équivalent			+ 0,20	+ 0,17
Supérieur à bac + 2			+ 0,32	+ 0,20
Degré d'exposition au risque professionnel				
Exposé	- 0,09	- 0,11		
Situation intermédiaire	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.
Protégé	+ 0,07		+ 0,20	+ 0,23
Période d'enquête				
Vague 1 : 03/10-10/11			+ 0,33	+ 0,26
Vague 2 : 14/11-23/12			+ 0,34	+ 0,30
Vague 3 : 02/01-10/02	- 0,11	- 0,12	+ 0,18	+ 0,13
Vague 4 : 13/02-24/03	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.
Vague 5 : 27/03-05/05			- 0,19	- 0,24
Vague 6 : 09/05-16/06	- 0,14	- 0,12		- 0,20
Vague 7 : 19/06-28/07			+ 0,22	
Vague 8 : 21/08-29/09			+ 0,47	+ 0,42
Pratique religieuse				
Oui			+ 0,28	+ 0,23
Non	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.
Niveau de patrimoine				
Niveau faible ou moyen	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.
Niveau fort	+ 0,08	+ 0,10		
Présence d'indépendants				
Oui	- 0,07			
Non	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.

* Valeurs significatives au seuil de 5 %.
Champ : France entière.
Source : enquête Budget de Famille 1995, Insee.

ANNEXE
(suite)

Tableau F
Dispersion de la dépense des ménages pour les loisirs*

Nature du poste de dépense	Ensemble des dépenses de loisirs (y compris éducation et résidence secondaire)	Éducation	Ensemble des dépenses de loisir (non compris éducation et résidence secondaire)	Spectacle, forfait vacances- hôtel	Télé, hi-fi, animal domestique, équipement sportif, disques, livres
Constante	10,28	8,40	9,81	9,14	9,07
Catégorie de commune d'habitat					
Commune rurale	- 0,46		- 0,26	- 0,39	- 0,13
Unité urbaine < 20 000 h.	- 0,40		- 0,21	- 0,32	- 0,13
Unité urbaine de 20 à 100 000 h.	- 0,39	- 0,31	- 0,17	- 0,27	
Unité urbaine > 100 000 h.	- 0,34	- 0,14	- 0,15	- 0,28	
Agglomération parisienne	- 0,26		- 0,14	- 0,22	- 0,12
Ville de Paris	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.
Niveau de revenu					
Inférieur au 5 ^e centile	- 0,42		- 0,60	- 0,54	- 0,65
Du 5 ^e centile au 1 ^{er} décile	- 0,53	- 0,41	- 0,55	- 0,64	- 0,49
Du 1 ^{er} décile au 2 ^e décile	- 0,40	- 0,14	- 0,42	- 0,56	- 0,31
Du 2 ^e décile au 3 ^e décile	- 0,21		- 0,27	- 0,38	- 0,18
Du 3 ^e décile au 4 ^e décile		- 0,22	- 0,15	- 0,23	
Du 4 ^e décile au 5 ^e décile	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.
Du 5 ^e décile au 6 ^e décile	+ 0,12	+ 0,29			+ 0,12
Du 6 ^e décile au 7 ^e décile	+ 0,23	+ 0,29	+ 0,21	+ 0,18	+ 0,22
Du 7 ^e décile au 8 ^e décile	+ 0,34	+ 0,32	+ 0,28	+ 0,27	+ 0,28
Du 8 ^e décile au 9 ^e décile	+ 0,48	+ 0,48	+ 0,45	+ 0,45	+ 0,43
Du 9 ^e décile au 95 ^e centile	+ 0,70	+ 0,47	+ 0,61	+ 0,69	+ 0,51
Du 95 ^e centile au 98 ^e centile	+ 0,82	+ 0,84	+ 0,76	+ 0,81	+ 0,69
Supérieur au 98 ^e centile	+ 1,16	+ 0,86	+ 1,08	+ 1,39	+ 0,69
Catégorie sociale de la personne de référence					
Élite dirigeante	+ 0,12	+ 0,31			
Élite de l'expertise et du conseil prof.		+ 0,24	+ 0,12	+ 0,23	
Direction du tertiaire					
Encadrement expert du tertiaire	+ 0,09		+ 0,07	+ 0,18	
Travail qualifié du tertiaire	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.
Travail de routine dans le tertiaire	- 0,12		- 0,14		- 0,13
Direction industrielle		+ 0,43		+ 0,13	
Encadrement expert industriel		+ 0,23			
Travail qualifié industriel	- 0,11		- 0,10		- 0,12
Travail de routine dans l'industrie	- 0,19		- 0,14		- 0,16
Âge de la personne de référence					
Moins de 25 ans		- 0,65			+ 0,16
De 25 à 34 ans	- 0,31	- 1,12	- 0,11	- 0,13	- 0,09
De 35 à 44 ans	- 0,09	- 0,30			
De 45 à 54 ans	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.
De 55 à 64 ans		- 0,27	- 0,07		- 0,09
De 65 à 74 ans		- 0,82		+ 0,11	- 0,20
75 ans et plus	- 0,43	- 2,51	- 0,47	- 0,53	- 0,44
Situation de famille					
Homme seul	- 0,38	- 3,33	- 0,20	- 0,31	- 0,11
Femme seule	- 0,36	- 2,57	- 0,18	- 0,24	- 0,13
Couple sans enfant	- 0,17	- 4,04	- 0,10	- 0,15	
Couple 1 enfant	- 0,13	- 0,50		- 0,26	
Couple 2 enfants	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.
Couple 3 enfants et plus	+ 0,14	+ 0,46			+ 0,09
Famille monoparentale		+ 0,16			+ 0,11
Autre ménage	- 0,20	- 0,79		- 0,10	
Diplôme de la personne de référence					
Sans diplôme	- 0,24	- 0,11	- 0,18	- 0,20	- 0,17
CEP, DFEO	- 0,13				
CAP/BEP ou équivalent	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.
BEPC					
Bac technique		+ 0,13			
Bac général				+ 0,14	
Bac + 2 ou équivalent		- 0,17			
Supérieur à bac + 2			- 0,09	+ 0,09	+ 0,09
Degré d'exposition au risque professionnel					
Exposé					
Situation intermédiaire	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.
Protégé		- 0,07			- 0,05
Période d'enquête					
Vague 1 : 03/10-10/11			+ 0,10		
Vague 2 : 14/11-23/12	+ 0,11	- 0,11	+ 0,18		+ 0,27
Vague 3 : 02/01-10/02		+ 0,30			
Vague 4 : 13/02-24/03	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.
Vague 5 : 27/03-05/05	+ 0,11	+ 0,24			+ 0,10
Vague 6 : 09/05-16/06				+ 0,11	
Vague 7 : 19/06-28/07					
Vague 8 : 21/08-29/09	+ 0,14	- 0,14	+ 0,23	+ 0,41	
Pratique religieuse					
Oui	+ 0,23	+ 0,34	+ 0,14	+ 0,19	+ 0,13
Non	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.
Niveau de patrimoine					
Niveau faible ou moyen	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.
Niveau fort	+ 0,14	+ 0,19	+ 0,06	+ 0,08	
Présence d'indépendants					
Oui	- 0,06	- 0,10	- 0,14	- 0,21	
Non	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.

* Valeurs significatives au seuil de 5 %.
Champ : France entière.
Source : enquête Budget de Famille 1995, Insee.

Tableau G
Dispersion de la dépense totale des ménages pour leur consommation et débours de santé*

Nature du poste de dépense	Dépense totale y compris impôt sur le revenu	Dépense totale non compris impôt sur le revenu	Santé
Constante	11,97	11,90	8,20
Catégorie de commune d'habitat			
Commune rurale	- 0,23	- 0,16	- 0,11
Unité urbaine < 20 000 h.	- 0,21	- 0,15	- 0,26
Unité urbaine de 20 à 100 000 h.	- 0,16	- 0,12	- 0,29
Unité urbaine > 100 000 h.	- 0,17	- 0,13	- 0,18
Agglomération parisienne	- 0,18	- 0,12	
Ville de Paris	Réf.	Réf.	Réf.
Niveau de revenu			
Inférieur au 5 ^e centile	- 0,72	- 0,60	- 0,43
Du 5 ^e centile au 1 ^{er} décile	- 0,69	- 0,59	- 0,31
Du 1 ^{er} décile au 2 ^e décile	- 0,44	- 0,37	- 0,17
Du 2 ^e décile au 3 ^e décile	- 0,27	- 0,23	
Du 3 ^e décile au 4 ^e décile	- 0,15	- 0,13	
Du 4 ^e décile au 5 ^e décile	Réf.	Réf.	Réf.
Du 5 ^e décile au 6 ^e décile	+ 0,12	+ 0,10	+ 0,15
Du 6 ^e décile au 7 ^e décile	+ 0,22	+ 0,19	+ 0,21
Du 7 ^e décile au 8 ^e décile	+ 0,33	+ 0,29	+ 0,25
Du 8 ^e décile au 9 ^e décile	+ 0,47	+ 0,42	+ 0,36
Du 9 ^e décile au 95 ^e centile	+ 0,62	+ 0,54	+ 0,36
Du 95 ^e centile au 98 ^e centile	+ 0,81	+ 0,70	+ 0,43
Supérieur au 98 ^e centile	+ 1,25	+ 0,99	+ 0,63
Catégorie sociale de la personne de référence			
Élite dirigeante	+ 0,22	+ 0,12	
Élite de l'expertise et du conseil prof.	+ 0,07	+ 0,07	
Direction du tertiaire	- 0,05	+ 0,08	
Encadrement expert du tertiaire			
Travail qualifié du tertiaire	Réf.	Réf.	Réf.
Travail de routine dans le tertiaire		- 0,07	
Direction industrielle		+ 0,05	
Encadrement expert industriel	+ 0,04	+ 0,04	
Travail qualifié industriel			
Travail de routine dans l'industrie	- 0,07	- 0,09	
Âge de la personne de référence			
Moins de 25 ans			- 0,33
De 25 à 34 ans	- 0,14	- 0,14	
De 35 à 44 ans	- 0,08	- 0,07	
De 45 à 54 ans	Réf.	Réf.	Réf.
De 55 à 64 ans			+ 0,14
De 65 à 74 ans			+ 0,37
75 ans et plus	- 0,28	- 0,27	+ 0,72
Situation de famille			
Homme seul	- 0,09	- 0,24	- 0,88
Femme seule	- 0,19	- 0,31	- 0,44
Couple sans enfant		- 0,09	- 0,19
Couple 1 enfant		- 0,03	
Couple 2 enfants	Réf.	Réf.	Réf.
Couple 3 enfants et plus	+ 0,03	+ 0,07	
Famille monoparentale			
Autre ménage	- 0,07	- 0,07	
Diplôme de la personne de référence			
Sans diplôme			
CEP, DFEO	- 0,07	- 0,05	
CAP/BEP ou équivalent	Réf.	Réf.	Réf.
BEPC	+ 0,04		
Bac technique			
Bac général			+ 0,16
Bac + 2 ou équivalent			
Supérieur à bac + 2		- 0,04	
Degré d'exposition au risque professionnel			
Exposé	- 0,05	- 0,04	
Situation intermédiaire	Réf.	Réf.	Réf.
Protégé			
Période d'enquête			
Vague 1 : 03/10-10/11			+ 0,15
Vague 2 : 14/11-23/12		+ 0,07	
Vague 3 : 02/01-10/02			+ 0,16
Vague 4 : 13/02-24/03	Réf.	Réf.	Réf.
Vague 5 : 27/03-05/05		+ 0,04	
Vague 6 : 09/05-16/06			
Vague 7 : 19/06-28/07	- 0,05	+ 0,04	
Vague 8 : 21/08-29/09			
Pratique religieuse			
Oui	+ 0,15	+ 0,12	
Non	Réf.	Réf.	Réf.
Niveau de patrimoine			
Niveau faible ou moyen	Réf.	Réf.	Réf.
Niveau fort	+ 0,09	+ 0,08	
Présence d'indépendants			
Oui	+ 0,04	- 0,03	- 0,09
Non	Réf.	Réf.	Réf.

* Valeurs significatives au seuil de 5 %.
Champ : France entière.
Source : enquête Budget de Famille 1995, Insee.