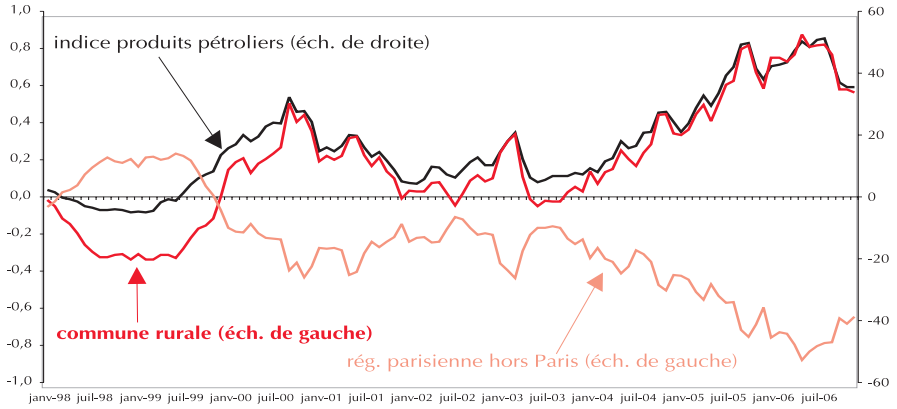
DOSSIER :
La mesure du pouvoir d'achat et sa perception par les ménages

relativement plus de médicaments, dont les prix baissent, et moins de tabac, dont les prix augmentent fortement. Ces effets contrastés existent au sein même du poste logement. En effet les propriétaires ne payent pas de loyers mais leurs charges (eau, fuel domestique, services domestiques) sont proportionnellement plus importantes[7]. Ces effets se compensent presque entièrement et n'expliquent pas à eux seuls les différences entre les catégories considérées.

11. Écarts cumulés entre les indices catégoriels selon le type de commune de résidence du ménage



Source : Insee.

12. Contributions de quelques produits à l'écart à l'indice d'ensemble pour les propriétaires et les locataires de leur logement

Produits	Propriétaire	Locataire
Tabac	-0,56	0,49
Loyers	-0,39	0,66
Fourniture d'eau et autres services liés au logement	0,21	-0,21
Combustibles liquides	0,37	-0,27
Services domestiques et autres services	0,10	-0,08
Préparations et produits pharmaceutiques	-0,32	0,29

Source : Insee.

Au final, l'évolution de prix n'est donc pas la même suivant la catégorie de ménage considérée mais les différences mesurées sur une période de 10 ans restent très faibles, au plus de deux dixièmes de points par an.

Dépenses contraintes : une approche par la comptabilité nationale

Au-delà de la question de la mesure de l'inflation, d'autres raisons peuvent être à l'origine d'un déphasage entre la mesure effective du pouvoir d'achat et sa perception par le

7. Ils habitent plus souvent en pavillon et ont des logements en moyenne plus grands.

public. Elles ont trait au fait que la notion même de pouvoir d'achat reste relativement floue dans l'opinion et garde un caractère très normatif.

En premier lieu, la multiplication de nouveaux produits et services, qui ne se substituent pas à d'autres, mais viennent élargir les opportunités de consommation, peuvent entraîner une évolution de la norme de consommation. Ces produits peuvent alors entrer dans le cercle des dépenses considérées comme incontournables (micro-ordinateurs et abonnements internet, téléphones portables, écrans plats, enregistreurs et lecteurs de DVD, appareils photos numériques). Un tel phénomène peut expliquer un sentiment d'appauvrissement relatif même avec un revenu croissant : ou bien on satisfait à cette norme nouvelle, au prix parfois d'une baisse du taux d'épargne, ou bien on éprouve un sentiment de frustration en n'y satisfaisant pas.

En second lieu, tout le monde n'a pas en tête la définition précise du pouvoir d'achat retenu par les comptables nationaux, selon laquelle sa progression est mesurée par l'écart entre la hausse du revenu disponible brut des ménages et la hausse des prix. De nombreux ménages considèrent que certaines dépenses « contraintes », soustraites aux arbitrages courants de consommation, devraient être défalquées pour pouvoir apprécier la réalité de leur aisance financière.

Déterminer le champ des dépenses contraintes reste cependant largement arbitraire, car il n'en existe pas de définition communément acceptée. Y sont généralement incluses d'une part les dépenses « inévitables » parce qu'indispensables, nécessaires, pour lesquelles on peut difficilement se reporter sur un autre produit ; elles correspondent bien souvent aux postes parmi les moins sensibles au prix, au moins à court terme (*encadré 3*). Les dépenses liées au logement (loyers, eau, gaz, électricité etc.) sont ainsi considérées comme « contraintes ». En revanche, les dépenses alimentaires et d'habillement, pourtant souvent jugées de « première nécessité », sont en général exclues du champ des dépenses « contraintes » car, dans une économie ouverte et concurrentielle, les consommateurs gardent en général, y compris à court terme, la possibilité de choisir ces types de biens selon leur niveau de prix parmi un grand nombre de variétés. Seules les dépenses alimentaires jugées « inévitables » (cantines) sont, dans le domaine de la restauration, parfois considérées comme contraintes (pas ou peu d'arbitrage possible).

Dans la mesure où la part prise en charge par la collectivité est souvent considérée comme celle couvrant les dépenses vitales, les dépenses individuelles de santé ne sont en général pas considérées comme contraintes (le choix d'éviter ces dépenses de confort serait possible). Les dépenses nécessaires pour la garde d'enfants, les personnes âgées ou handicapées (« action sociale ») sont souvent considérées comme inévitables, avec peu de possibilité d'arbitrage. Les dépenses liées au transport, collectif ou individuel, nécessaire pour travailler, sont parfois considérées comme « inévitables » et donc contraintes. Il est cependant difficile d'isoler la part de ces dépenses attribuées au trajet domicile/travail. Seules peuvent être exclues les dépenses qui ne relèvent pas du transport « local » (aérien, maritime).

Sont d'autre part incluses dans le champ des dépenses « contraintes » celles qui ont un caractère « contractuel », engagées et non renégociables à court terme. Sont souvent retenues à ce titre les dépenses liées aux télécommunications. Il en est de même des frais d'assurance (habitation, automobile, santé…) auxquels on peut difficilement se soustraire. Les services financiers sont parfois considérés comme « contraints », même si l'engagement repose dans ce cas plus sur la difficulté de changer de service (y compris frais de clôture) que sur un contrat engageant les consommateurs.

Encadré 3
Une évaluation des dépenses contraintes par l'approche des élasticités-prix*

Le poids croissant des dépenses « contraintes » ou « à engagement contractuel » dans le budget des ménages est souvent évoqué comme l'une des causes de l'écart entre l'inflation observée et la baisse ressentie du pouvoir d'achat. Les dépenses contraintes peuvent s'entendre comme l'ensemble des dépenses engagées en début de mois et non renégociables à court terme. On peut aussi vouloir y rajouter d'autres dépenses jugées difficilement contournables comme certaines dépenses d'alimentation. L'étude des élasticités-prix des différents postes de la demande peut aider à justifier l'un ou l'autre de ces choix. A priori, le volume d'une dépense contrainte devrait être peu sensible à une variation de son prix, au moins à court terme. Cet encadré détaille les résultats de la mise en œuvre de cette approche « par les élasticités-prix ».

Différentes définitions possibles des dépenses contraintes

Un chiffrage indicatif a été proposé par l'Insee dans lequel sont considérées comme contraintes les dépenses à caractère contractuel, réglées en début de mois avant tout arbitrage en matière de dépenses courantes. Sont concernés le logement et les charges énergétiques liées (l'eau, le gaz, l'électricité et les autres combustibles), les services de télécommunication, les assurances, les services financiers et le remboursement des emprunts immobiliers.

D'autres dépenses, sans être contractuelles, peuvent néanmoins être considérées comme « incompressibles » : les dépenses liées à la nécessité de se déplacer (transport collectif, carburants, réparations de véhicules) ou les dépenses d'alimentation qui revêtent un caractère « vital ».

La détermination des dépenses contraintes à l'aide des « élasticités-prix »

Pour déterminer les postes de la consommation des ménages susceptibles d'entrer dans la catégorie des dépenses contraintes, on peut calculer les élasticités-prix des produits dépensés par les ménages. L'élasticité-prix est définie comme le rapport entre la variation relative de la demande d'un bien et la variation relative du prix de ce bien toutes choses égales par ailleurs. Elle est généralement négative : lorsque le prix d'un produit augmente, à environnement inchangé, la demande de ce produit diminue (et réciproquement). Il arrive toutefois que l'élasticité-prix d'un produit soit nulle : dans ce cas, la demande du produit est indépendante de ses variations de prix. C'est notamment le cas de la plupart des produits de première nécessité : en dépit d'une augmentation du prix de ces produits, la consommation peut se maintenir dès lors qu'il existe peu de produits de substitution. Les dépenses de biens ou services dont l'élasticité-prix de court terme est nulle peuvent être considérées comme contraintes : elles sont engagées quel que soit leur prix.

Pour le calcul des élasticités-prix, on dispose de séries annuelles de consommation des ménages sur la période 1959-2005, détaillées à un niveau fin, soit par produit, soit par fonction de consommation. À partir de ces séries, on explique la variation annuelle du volume de consommation de chaque produit en fonction de ses variations passées, des variations récentes de la consommation des ménages relative à un panier de produits de référence jugés substituables, de la variation contemporaine du prix du produit relativement au prix du panier de produits de référence et d'une relation de long terme liant le niveau de consommation du produit au niveau de consommation du panier de référence et au niveau du prix relatif. Cette relation de long terme permet de déterminer la valeur de l'élasticité-prix de long terme. La notion d'élasticité dépend en effet de l'horizon considéré : certains produits peuvent être inélastiques à leur prix à très court terme et élastiques à leur prix à plus long terme si les consommateurs s'adaptent aux modifications de prix du produit avec une certaine inertie. En utilisant des données annuelles, toutefois, on ne capte pas l'élasticité de très court terme.

Une faible sensibilité aux prix des dépenses à caractère contractuel

La plupart des postes de dépenses à caractère contractuel ont une faible élasticité-prix à court

* Rédigé par Hélène Erkel et Marguerite Sylvander (division Croissance et politique macroéconomiques).

terme. C'est le cas de l'électricité, du gaz et des autres combustibles. L'élasticité de la consommation d'eau à son prix est nulle à court terme et faible (- 0,22) à long terme.

L'élasticité-prix des loyers est nulle à court terme et légèrement positive à long terme (+ 0,29). En raison de délais d'ajustement, les ménages ne peuvent pas, à court terme, s'adapter au nouveau prix des loyers en changeant de logement. À long terme, lorsque les prix de l'immobilier sont en hausse, de nombreux ménages choisissent (ou sont contraints) de louer plutôt que d'acheter leur logement. Les prix des locations s'ajustant aux prix de vente des logements, une hausse du prix des locations peut aller de pair avec une augmentation du volume de biens loués.

La consommation de services de télécommunication est en revanche élastique à son prix. L'élasticité-prix est légèrement plus élevée à long terme (- 0,53) qu'à court terme (- 0,36). La sensibilité au prix à court terme traduit probablement le fait qu'en dépit de l'existence de forfaits, les ménages ont une certaine capacité à ajuster leur consommation assez rapidement, la partie « contrainte » se limitant probablement à l'abonnement et au montant du forfait. À plus long terme s'ajoute la possibilité qu'ont les usagers de résilier ou de modifier leurs abonnements téléphoniques.

La consommation de services financiers est inélastique au prix de ces services ; la consommation de produits d'assurances, en revanche, est sensible aux variations de leur prix. Une analyse plus fine sur les années 1990-2005 (le niveau de détail des années antérieures n'est pas suffisant) montre que parmi les produits d'assurance, les assurances maladie et transport ont les évolutions les plus corrélées négativement à celles de leurs tarifs.

Au contraire, des dépenses de carburants ou d'alimentation relativement élastiques aux prix

Le choix de faire figurer les dépenses de transports collectifs dans les dépenses incompressibles des ménages n'est pas validé par l'approche par les élasticités-prix : en effet, l'élasticité-prix du volume de dépenses de transports de voyageurs à son prix relatif vaut - 0,62 à court terme et - 0,99 à long terme. Il existe des disparités entre les différents modes de transports collectifs : l'élasticité du volume de transports de voyageurs par rail à son prix est nulle ; a contrario, les élasticités-prix du transport aérien, des transports de voyageurs par route et des titres de transports combinés sont significatives à court terme comme à long terme. Ces résultats traduisent peut-être le fait qu'une partie seulement des dépenses globales de transport peut être vraiment considérée comme contrainte, de par leur raison d'être (les déplacements domicile - travail par exemple) ou leur nature (liées ou non à un abonnement).

On pourrait penser que les dépenses de carburant sont peu compressibles à brève échéance mais l'élasticité-prix de l'ensemble des carburants vaut - 0,34 à court terme. Il est difficile de faire ressortir une relation de long terme entre les prix et la consommation de carburants : en effet, les modes de consommation ont fortement évolué sur la période considérée. Or l'essence se distingue du gazole : le volume d'essence consommé est élastique à son prix relatif à court terme (- 0,39) mais l'élasticité de la consommation de gazole à son prix relatif est nulle. Une hausse du prix des carburants a davantage d'impact sur la consommation d'essence que sur la consommation de gazole, peut-être du fait que le gazole reste toujours moins cher que l'essence. Enfin, tenir les dépenses de réparations de véhicules pour contraintes ne semblerait pas vraiment justifié au regard des élasticités-prix, significatives et d'ampleurs relativement élevées.

Une partie des dépenses d'alimentation est incompressible. Or, l'élasticité-prix des dépenses d'alimentation n'est pas nulle : elle vaut - 0,31 à court terme et - 0,53 à long terme. Cependant, les volumes consommés de chaque catégorie de produits alimentaires sont plus ou moins élastiques au rapport entre le prix de la catégorie de produits et le prix du total de l'alimentation, selon qu'on a affaire à des produits de première nécessité relativement peu chers ou, au contraire, à des produits plus chers ou plus substituables. Ainsi, l'élasticité-prix des matières grasses est faible, à court et à long terme. En revanche, des produits comme les légumes ou les confiseries se révèlent assez élastiques à leur prix relatif, notamment à long terme.

Au total, cet exercice confirme la nature contrainte des dépenses à caractère contractuel, à quelques réserves près. Les dépenses de communications et d'assurance sont sensibles aux

variations de prix, même à court terme. Certaines dépenses, sans être préengagées, apparaissent comme partiellement contraintes, comme les déplacements domicile - travail dans le cas des transports. Une part des dépenses d'alimentation est également contrainte ; mais cette part est-elle celle qui assure la simple survie ou celle qui correspond à une alimentation équilibrée ou, enfin, celle qui correspond à une norme sociale probablement évolutive ? Le simple exercice économétrique présenté ici ne peut bien entendu pas prétendre répondre à ce genre de questions.

Élasticités-prix par produit ou fonction de consommation

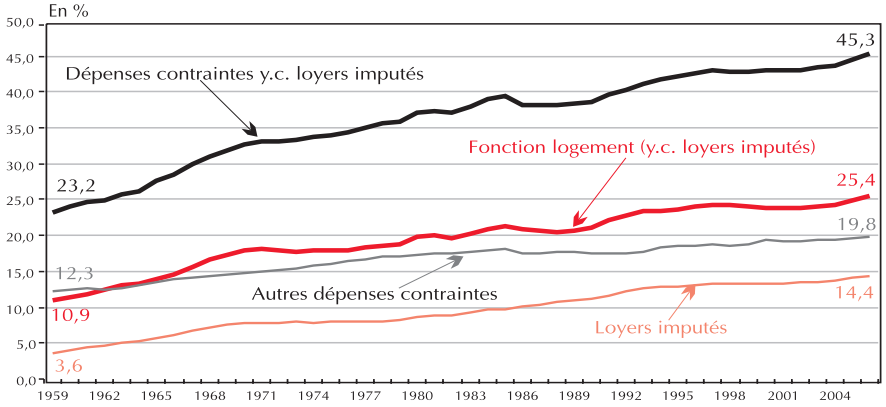
Produit ou fonction de consommation	Elasticité-prix de court terme	Élasticité-prix de long terme
Électricité, gaz et autres combustibles (fonction 045)	Ns	Ns
Distribution d'eau (fonction 0441) Période d'estimation 1972-2005	Ns	-0,22
Loyers d'habitations effectifs (fonction 041)	Ns	+0,29
Services de télécommunication (fonction 0830)	-0,36 (0,06%)	-0,53
Services financiers (fonction 126)	Ns	Ns
Assurances (fonction 125)	-0,43 (0,00%)	-0,34
Services de transport (fonction 073)	-0,62 (0,60%)	-0,99
Carburants, lubrifiants (fonction 722)	-0,27 (0,00%)	Ns
Essence, super plombé et sans plomb (produit G15.A5 et G15.A6)	-0,39 (0,00%)	Ns
Gazole (produit G15.A7)	Ns	Ns
Entretien et réparation de véhicules automobiles (produit J10.B)	-0,55 (0,00%)	-0,77
Entretien et réparation de motocycles (produit J10.D)	-0,58 (0,10%)	-0,70
Prod. alimentaires et boissons non alcoolisées (fonction 01)	-0,31 (0,00%)	-0,53

Source : Comptes nationaux, calculs des auteurs. Sauf indication contraire, la période d'estimation est 1959 - 2005.
Les nombres entre parenthèses désignent les P-values associées aux coefficients estimés des élasticités de court terme. Ns = non significatif. Le panier de produits de référence qui sert de variable explicative à la variation annuelle.

À cette aune, la part des dépenses contractuelles progresse effectivement à la fois sur longue période et sur la période récente. Partant de 23 % du budget en 1960, la part des dépenses ainsi définies a progressivement augmenté pour atteindre 45 % en 2006, soit une hausse de 22 points sur 45 ans (*figure 13*).

La « fonction logement » explique 15 points de cette hausse, sa part passant de 11 % à 25 %. Une partie de cette dépense n'est pourtant pas réellement dépensée par les ménages dans la mesure où, en comptabilité nationale, les services de logement que les propriétaires occupants se rendent à eux-mêmes sont valorisés et inscrits à la fois en ressources et en dépenses pour ces ménages. Ce traitement comptable des services de logement accroît mécaniquement le montant des dépenses. Les loyers « imputés » contribuent ainsi pour 11 points à la hausse globale de 22 points sur 45 ans. Cette forte contribution traduit non seulement la hausse relative des prix des loyers réels, sur la base

13. Poids des dépenses contraintes dans les dépenses de consommation (y compris loyers imputés et hors SiFiM))

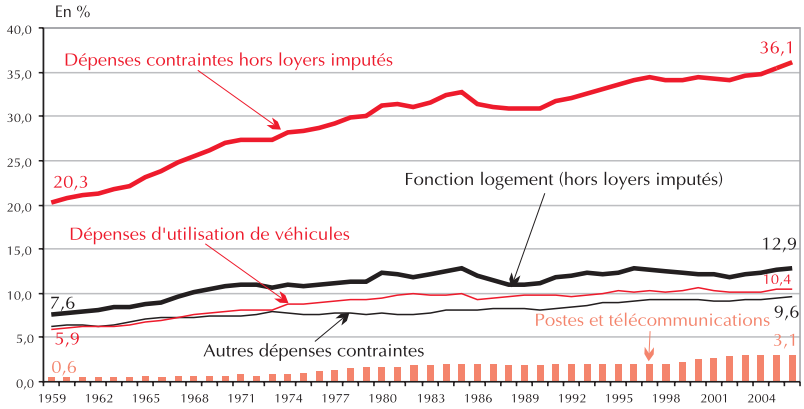


Source : Insee, comptes nationaux - Base 2000.

desquels les prix des loyers imputés sont estimés, mais également la forte augmentation sur la période de la part de propriétaires.

Une approche alternative consiste à éliminer les loyers imputés tant du champ des dépenses contraintes que de celui du total des dépenses des ménages auquel ces dépenses sont rapportées (*figure 14*).

14. Poids des dépenses contraintes dans les dépenses de consommation (hors loyers imputés et hors SiFiM)



Source : Insee, comptes nationaux - Base 2000.

Hors loyers imputés, la part des dépenses contraintes passe de 20 % en 1960 à 36 % en 2006. La fonction logement hors loyers imputés y contribue pour 5 points : 3 points au titre de la hausse du poids des loyers réels, 1 point au titre de la hausse de la part relative à l'électricité. La hausse du poids des loyers réels se concentre sur la période 1960-1970 et signale les fortes hausses de prix relatives sur ce poste pour les ménages locataires. Le coefficient budgétaire se stabilise à peu près par la suite. Cependant, la quasi-stabilité du

coefficient depuis 35 ans cache un phénomène plus complexe, compte tenu de la baisse relative du nombre de locataires sur cette période : elle signale en réalité que le poids des loyers a continué de croître dans les budgets des ménages qui sont restés locataires. L'ensemble logement hors loyers imputés contribue pour 0,7 point à l'accélération d'ensemble depuis 2003, avec la hausse des loyers et le renchérissement du prix du fioul.

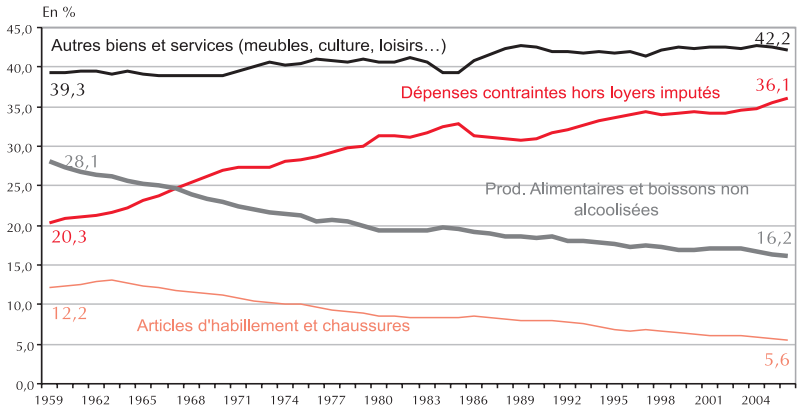
Les dépenses liées à l'utilisation des véhicules individuels contribuent pour 4 points à la hausse des dépenses contraintes depuis 1960, portant à la fois sur l'entretien et les pièces détachées d'une part, sur les carburants d'autre part. Le poids de ces derniers a atteint son plus haut niveau au début des années 80, après le premier choc pétrolier (5 %), puis est revenu à 4 % au début des années 2000. Avec la hausse du prix des carburants, ce poste contribue à l'accélération d'ensemble depuis 2003 pour 0,4 point.

Les dépenses de postes et télécommunications sont passées de moins de 1 % en 1960 à 2 % en 1998, puis ont nettement progressé au cours des huit années suivantes pour atteindre 3 % en 2006. Les autres dépenses définies comme contraintes contribuent pour 3 points à la hausse d'ensemble : le poids des assurances dans le total de la consommation a augmenté de 2 points en 45 ans, celui de l'action sociale de 1 point.

En définitive, il faut souligner que la hausse des dépenses « contraintes » peut s'interpréter de différents points de vue. À revenu donné, cette hausse peut sembler signifier que la part des dépenses « libres » est de plus en plus réduite. Ce faisant, on tiendrait un élément d'explication du décalage entre la mesure des gains de pouvoir d'achat par ménage et le ressenti de ces derniers sur son évolution.

Cependant, sur longue période, on ne peut justement pas raisonner à revenu donné. En effet, la hausse du revenu réel des ménages, de par l'élévation du niveau de vie qu'elle a permis, a conduit mécaniquement à ce que le poids des biens de première nécessité (alimentaire et habillement) baisse dans leur budget de consommation (*figure 15*). En 45 ans, les coefficients budgétaires de l'alimentation et de l'habillement ont ainsi perdu respectivement 12 et 7 points. Ce faisant, la part des autres dépenses a pu augmenter et parmi ces autres dépenses, beaucoup correspondent à la notion de « dépenses contraintes » ici retenue. Paradoxalement, la baisse du poids relatif des dépenses de première nécessité explique donc en partie la hausse de celui des dépenses dites contraintes.

15. Dépenses contraintes, alimentaires et d'habillement



Source : Insee, comptes nationaux - Base 2000.

Dépenses contraintes : une approche plus micro-économique pour apprécier la diversité des situations individuelles

La notion de dépenses contraintes définie précédemment reste sans doute encore éloignée de celle du grand public, qui raisonne bien souvent sur un revenu avant impôt et évalue l'aisance financière à partir d'un revenu une fois payé tout ce qui doit impérativement l'être : loyers, dépenses de chauffage, de transports, mais aussi remboursement de prêts et impôts directs.

Suivant cette acception, les dépenses contraintes s'assimilent en fait aux dépenses préengagées, c'est-à-dire celles qui donnent lieu à un contrat difficilement renégociable au moins à court terme :

- les dépenses courantes de logement (loyer, chauffage, charges, etc.), qui font généralement l'objet d'un bail ou d'un contrat d'abonnement ;
- les primes d'assurances, à caractère obligatoire et qu'il n'est pas possible de renégocier ou de résilier à court terme ;
- les impôts : ils représentent bien souvent aux yeux des ménages une dépense grevant leur budget, bien qu'ils soient soustraits en amont dans le calcul du revenu en comptabilité nationale ;
- les remboursements de crédits (immobiliers ou à la consommation) : les ménages considèrent qu'ils pèsent sur leur budget bien qu'ils ne constituent pas en comptabilité nationale une dépense de consommation mais une épargne.

Couvrant tous les postes constituant les dépenses préengagées, les enquêtes Budget de famille (*encadré 2*) permettent une description de ces dépenses plus complète que celle offerte par la comptabilité nationale. Rappelons que les deux approches ne sont pas entièrement comparables : si, en recourant aux enquêtes, on entend analyser la façon dont le poids des préengagements est ressenti au niveau individuel, il est en effet plus adapté de rapporter les dépenses préengagées au revenu courant déclaré par le ménage enquêté, qui ne correspond pas à la notion de revenu disponible brut. Autrement dit, on ne tient pas compte ici des revenus imputés. En revanche, on considère un revenu avant impôts directs (impôts sur le revenu, taxe d'habitation et taxe foncière).

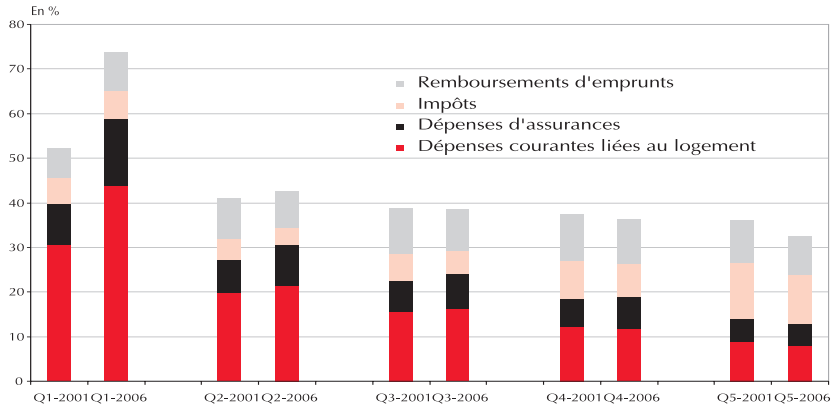
Les enquêtes Budget de famille confirment la hausse des dépenses préengagées depuis 2002. Leur part dans le revenu courant du ménage, stabilisée à 41 % entre 1995 et 2001, passe à près de 45 % en 2006[8]. Cette progression résulte d'évolutions contrastées selon les postes : le poids des impôts (hors prélèvements sociaux) est orienté à la baisse (6,7 % du revenu courant) mais la part des remboursements d'emprunts se maintient à 9 %. En revanche, les dépenses d'assurances (en hausse de 2 points à près de 8,8 %) et surtout de logement (passant de 17,5 % en 2001 à 20,2 % en 2006) pèsent de plus en plus dans les

8. Il s'agit ici, et dans toute la suite de cette section, de la moyenne des taux observés dans l'enquête ; elle reflète mieux le niveau du poids effectivement ressenti par les différents ménages qu'un taux agrégé obtenu en rapportant la dépense préengagée moyenne au revenu courant moyen. Ce dernier taux est en général inférieur au premier (38 % contre 45 % en 2006).

budgets des ménages. Une conception extensive des dépenses de logement des ménages peut même conduire à accroître ce poids (*encadré 1*).

Mais l'apport principal de ces enquêtes réside dans la mise en évidence des disparités entre ménages (*figure 16*). Chez les ménages des deux déciles de niveau de vie les plus bas, les dépenses préengagées représentent plus de la moitié du revenu courant en 2001 et les trois-quarts en 2006. Pour les niveaux de vie plus élevés, cette part est bien moindre, et les écarts entre ménages plus faibles. Entre 2001 et 2006, les ménages aisés voient notamment la part de leurs dépenses préengagées baisser de plus de trois points, pour atteindre 33 %.

16. Évolution du poids des dépenses préengagées dans le revenu courant des ménages entre 2001 et 2006



Lecture : Pour les 20 % des ménages les plus modestes, le poids des dépenses courantes de logement dans leur revenu courant est passé de 31% en 2001 à 44 % en 2006.

Source : Insee, Enquêtes Budget de famille 2001 et 2006.

Les ménages s'opposent aussi par la composition des dépenses préengagées. Si le logement constitue le principal poste de dépenses, les divergences selon le niveau de vie des ménages sont importantes. Le loyer et les dépenses courantes de logement constituent plus de la moitié de ces dépenses chez les ménages les plus modestes : elles en représentent moins du quart chez les plus riches. Ces disparités reflètent un moindre taux de locataires en haut de l'échelle de niveau de vie. La prise en compte des remboursements d'emprunts immobiliers par les propriétaires atténue les différences, sans pour autant les gommer. Les dépenses courantes de logement (loyers et autres dépenses associées) et les remboursements d'emprunts représentent plus des deux tiers des dépenses préengagées pour les ménages dont le niveau de vie est inférieur au niveau médian, et moins de 50 % pour ceux qui sont au-dessus de ce niveau de vie médian. Les primes d'assurance présentent un profil analogue : leur part dans le total de dépenses préengagées décroît au fur et à mesure qu'on monte dans l'échelle des niveaux de vie. En revanche le poids des impôts croît logiquement avec l'aisance du ménage.

Sur la période 2001-2006, les fortes augmentations des dépenses des loyers, et dans une certaine mesure des assurances, ont davantage pénalisé les ménages modestes. Les dépenses préengagées des ménages du quintile le plus bas ont progressé de 25 %, soit un rythme supérieur de près de 20 points à celui du revenu courant. Sur cinq ans, le poids de

leurs dépenses courantes de logement passe de 31 % à 44 % et celui des assurances de 9 % à 15 %. En revanche, dès le deuxième quintile, les dépenses préengagées évoluent à peu près comme le revenu. Pour les 20 % des ménages les plus aisés, la part des dépenses préengagées dans la dépense totale diminue même sensiblement (- 4 points) : le poids de leurs dépenses courantes de logement baisse de 9 % à 8 % (comme d'ailleurs le poids des remboursements), alors que celui des assurances reste pratiquement stable à 5 %.

Au total, l'alourdissement des dépenses contraintes des ménages les plus modestes à partir de 2002 a été suffisamment fort pour influencer leur perception du pouvoir d'achat. Disposant de moins de latitude dans leurs choix de consommation, leur attention a pu être polarisée sur quelques produits courants dont les hausses de prix sont passées au premier plan. ■

Bibliographie

G. Brudieu, M.C. Ernoult, P. Gallot, S. Heck, T. Lacroix, F. Toutlemonde, « Évolution des prix et passage définitif à l'euro », *Note de conjoncture Insee*, décembre 2001.

D. Guédès (2004), « Impact des ajustements de qualité dans le calcul de l'indice des prix à la consommation », *Document de travail Insee*, n° F0404.

Insee (2004), « L'inflation au moment du passage à l'euro », in *L'économie française* - édition 2003-2004.

L. Aucremanne, M. Collin, E. Dhyne, « Is there a discrepancy between measured and perceived inflation in the euro area countries since the euro cash changeover ? », *Séminaire OCDE*, juin 2005 (http://www.oecd.org/ document/22/0,2340,en_2649_34347_34726422_1_1_1_1,00.html)

P. Del Giovane, R. Sabbatini, « The introduction of the euro and the divergence between officially measured and perceived inflation : the case of Italy », *Séminaire OCDE*, ,juin 2005 (http://www.oecd.org/ document/22/0,2340,en_2649_34347_34726422_1_1_1_1,00.html)

CNIS (2006), « De la perception à la mesure du pouvoir d'achat », *Chroniques du CNIS* n° 4, mars 2006.

D. Guédès (2006), « Indices des prix à la consommation par catégories de ménages 1996-2006 », *Document de travail Insee* n° F0606.

Banque de France, « L'euro est-il inflationniste ? », *Documents et débats* n° 1, 2006.