
DOSSIER :

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

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

Jérôme Accardo, Pascal Chevalier,
Gérard Forgeot, Adrien Friez,
Dominique Guédès, Fabrice Lengart,
Vladimir Passeron *

Sujet de préoccupation des Français et élément du débat politique, la question du pouvoir d'achat a rarement autant suscité de controverses et de malentendus. En soi, le terme même de pouvoir d'achat peut porter à confusion, car il recouvre selon les différents acteurs économiques des acceptions très différentes. Le cadre de la comptabilité nationale présente le mérite d'en fournir une définition précise, harmonisée sur le plan international et articulée avec les notions de consommation et d'épargne. Fondée sur le revenu réel disponible des ménages, elle s'entend comme la masse des ressources à la disposition des ménages (revenus d'activité, prestations sociales, revenus du patrimoine), une fois déduits les impôts et cotisations sociales et corrigée de la hausse des prix des produits consommés. Ainsi mesuré, le pouvoir d'achat a progressé de 2,3 % en 2006. Après avoir vigoureusement augmenté durant les années de forte croissance (+ 3,4 % par an en moyenne sur 1998-2002), il a globalement ralenti sur les dernières années (+ 1,9 % par an en moyenne sur 2003-2006). Mesurée par habitant, par ménage ou par unité de consommation, la croissance du pouvoir d'achat est un peu plus faible en raison du dynamisme démographique.

Malgré cette progression, de nombreux ménages ont pourtant l'impression que leur pouvoir d'achat se dégrade. Plusieurs facteurs peuvent contribuer à ce décalage entre mesure effective et perception par l'opinion publique. D'une part, les ménages ne tiennent sans doute pas compte de certains revenus dits « imputés » (les ménages propriétaires consomment un service de logement sans pour autant considérer qu'ils bénéficient du revenu correspondant) et à l'inverse ont tendance à considérer que certaines dépenses, pourtant sans impact comptable sur leur revenu disponible (remboursements d'emprunts), viennent grever leur budget. D'autre part, il existe un décalage entre la mesure de l'inflation et l'appréhension que s'en fait le grand public, qui s'est renforcé à l'occasion du passage à l'euro. Enfin, au-delà des remboursements d'emprunts, de nombreux ménages considèrent comme « contraintes » un certain nombre de dépenses, soustraites de fait, au moins à court terme, aux arbitrages courants de consommation.

Pour finir, le ressenti sur le pouvoir d'achat est indissociable des situations personnelles, des origines du revenu, de la diversité des situations familiales et des parcours professionnels. En ce sens, chacun a du mal à se reconnaître dans la mesure moyenne du pouvoir d'achat. Les approches en termes d'indice de prix « catégoriels » ou de tranches de revenus fournissent à ce titre des éclairages complémentaires utiles.

* Jérôme Accardo, Pascal Chevalier, Gérard Forgeot et Dominique Guédès appartiennent à la Direction des statistiques démographiques et sociales de l'Insee, Adrien Friez, Fabrice Lengart et Vladimir Passeron au Département des comptes nationaux de l'Insee.

Le pouvoir d'achat du revenu disponible au sens de la comptabilité nationale

Le terme de pouvoir d'achat est abondamment utilisé par les différents acteurs économiques, sans qu'il recouvre nécessairement la même notion dans l'esprit de chacun. On parle par exemple de pouvoir d'achat des salaires, de pouvoir d'achat du revenu ou de parité de pouvoir d'achat. Bien souvent, les individus ont de la peine à faire le lien entre leur propre grille d'évaluation, qui varie selon leur statut ou leur situation familiale, et la mesure du pouvoir d'achat telle qu'elle est évaluée d'un point de vue macroéconomique.

La référence comptable : le pouvoir d'achat du revenu disponible brut

Pour définir précisément le pouvoir d'achat, il faut recourir au cadre de la comptabilité nationale, c'est-à-dire le cadre d'analyse communément utilisé par les macro-économistes pour réaliser les prévisions économiques et évaluer l'impact des politiques économiques. Le « système de comptes nationaux » (SCN), qui fait l'objet d'une élaboration au niveau international, vise à harmoniser les définitions et règles comptables des agrégats macroéconomiques afin de faciliter les comparaisons internationales. Ce système ne définit pas directement le terme de pouvoir d'achat, mais il précise les contours des grands agrégats permettant de le définir : le revenu disponible d'une part et le déflateur de la dépense de consommation des ménages de l'autre.

Le revenu disponible brut est défini comme le flux de revenu venant alimenter la consommation et l'épargne des ménages pendant une période de référence donnée. Viennent l'abonder les revenus d'activité (salaires et traitements bruts des ménages, bénéfices des entrepreneurs individuels), les revenus du patrimoine (dividendes, intérêts et loyers), les prestations sociales en espèces (allocations familiales, minima sociaux, pensions de retraite, indemnités de chômage, etc.), ainsi que certains transferts (notamment les indemnités d'assurance nettes des primes). À l'inverse, le revenu disponible brut est diminué des impôts directs et des cotisations sociales payés par les ménages. Les quatre principaux impôts directs pris en compte sont : l'impôt sur le revenu, la taxe d'habitation, la contribution sociale généralisée (CSG) et la contribution à la réduction de la dette sociale (CRDS)¹.

Un ralentissement du pouvoir d'achat depuis 2003, notamment des revenus d'activité

La composition du revenu disponible brut (RDB) des ménages a quelque peu évolué au fil du temps (*figure 1*).

- Le poids des revenus d'activité (salaires bruts et revenus des entrepreneurs individuels), s'est stabilisé autour de 70 % depuis le début des années 90, contre 77 % à la fin des années 70.
- La part des prestations sociales en espèces dans le RDB des ménages est stable autour de 30 % depuis le milieu des années 80, après avoir progressé jusque-là. Les prestations retraite représentent 85 % du total de ces prestations. Sur les dix dernières

1. En revanche, ni les plus-values, ni les droits de succession ne figurent dans ce décompte, car ces éléments ne viennent pas affecter le revenu courant des ménages (même s'ils affectent la valorisation de leur patrimoine).

1. Structure et évolutions du revenu disponible brut des ménages

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

Source : Insee, comptes nationaux - Base 2000 et calculs.

années, le poids des prestations familiales versées a légèrement reculé, tandis que celui des prestations chômage s'est accru.

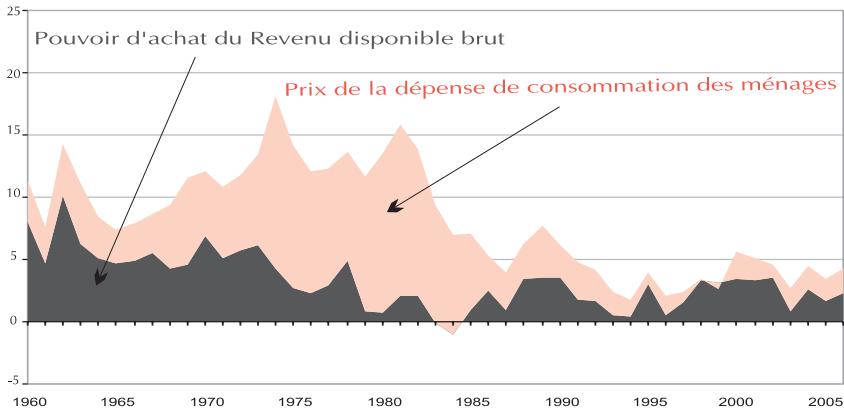
- Le poids des revenus du patrimoine, financier et non financier, s'est stabilisé alors qu'il n'avait cessé de progresser jusqu'à la fin des années 90, passant de 11 % au début des années 60 (14 % à la fin des années 70) à plus de 22 % à la fin des années 90. Les intérêts et dividendes oscillent désormais au-dessus de 10 %. Ils sont passés d'environ 5 % au début des années 60, à un peu plus de 10 % en 1998. Dans le même temps, les revenus immobiliers ont progressé de près de 8 points à 13 % en 2006.
- Le poids des prélèvements sur le revenu, impôts et cotisations sociales, a notablement progressé. Il atteint 25 % du revenu disponible avant prélèvements en 2006 contre 9 % en 1960. En revanche, le poids des prélèvements sociaux (cotisations sociales à la charge des ménages, CSG, CRDS) s'est accru très régulièrement, passant de moins de 4 % au début des années 60 (soit un poids proche de celui des prélèvements fiscaux), à 13,1 % en 2006.

La notion usuelle de pouvoir d'achat se déduit du revenu disponible brut des ménages ainsi précisé. L'évolution du pouvoir d'achat se définit comme l'évolution du revenu disponible brut rapportée à celle du prix de la dépense de consommation des ménages². Ce prix correspond aux prix des biens et services consommés au cours de la période.

2. On parle aussi de déflateur de la consommation des ménages.

Sur longue période, le pouvoir d'achat des ménages a évolué peu ou prou au même rythme que la croissance du PIB (figure 2). On peut distinguer deux grandes phases : de 1959 au premier choc pétrolier, le pouvoir d'achat des ménages progresse à vive allure (5,7 % par an) alors qu'après 1974 sa hausse est plus modérée (2,1 % par an). Les variations du revenu disponible brut apparaissent beaucoup plus marquées que celles du pouvoir d'achat en raison des évolutions différenciées de l'inflation sur la période (forte durant les années 70 et au début des années 80, beaucoup plus faible par la suite).

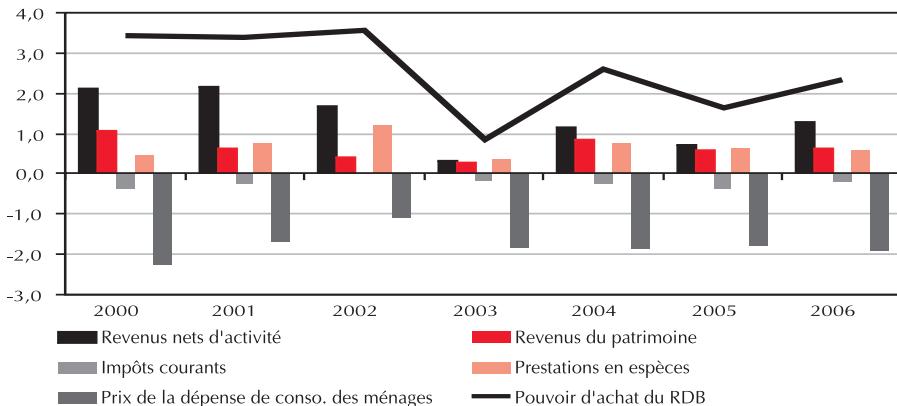
2. Évolution du pouvoir d'achat des ménages depuis 1960



Source : Insee, comptes nationaux - Base 2000.

Sur un passé plus récent, le pouvoir d'achat a d'abord crû fortement, d'environ 3,4 % par an de 1998 à 2002, à la faveur d'une activité bien orientée. Depuis, au-delà de quelques à-coups, il a globalement ralenti, avec un rythme moyen de 1,9 % par an. Ce ralentissement s'explique au premier chef par une décélération des revenus d'activité en valeur (moins progression de l'emploi en particulier) et par un surcroît d'inflation (figure 3).

3. Contributions à l'évolution du pouvoir d'achat des ménages



Source : Insee, comptes nationaux - Base 2000.

À l'inverse, la croissance des prestations sociales en espèces a été un peu plus dynamique sur les années récentes (prestations retraite en particulier) même si elle s'atténue quelque peu en 2005 et 2006 (baisse des prestations chômage). De plus, la contribution des revenus du patrimoine a légèrement augmenté sur la période récente. Ce surcroît de dynamisme s'explique par la progression des loyers ainsi que par la vive croissance des dividendes versés aux ménages actionnaires.

De son côté, la fiscalité a joué un rôle relativement neutre dans ce ralentissement, les réductions d'impôts sur le revenu ayant été à peu près compensées par les hausses de prélèvements sociaux (cotisations sociales, CSG).

Décalage entre l'évolution perçue du pouvoir d'achat et sa mesure macroéconomique

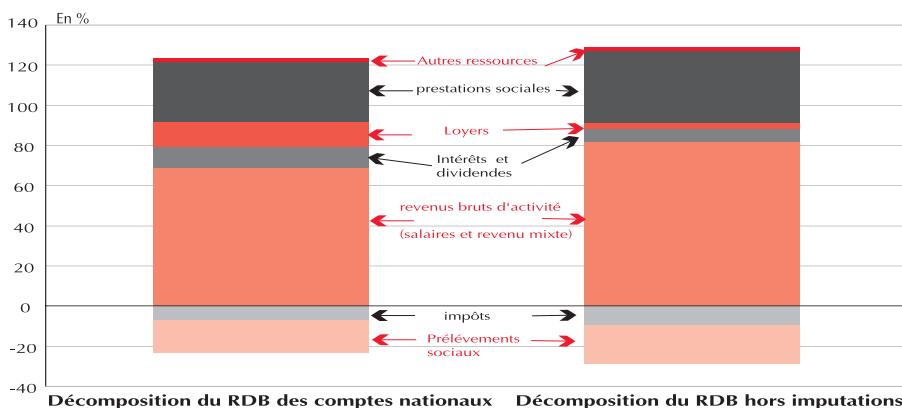
Même si la comptabilité nationale rend bien compte d'un certain ralentissement du pouvoir d'achat des ménages sur la période récente 2003-2006, comparée à la période 1998-2002, la perception du grand public sur cette question paraît plus dégradée. De nombreux éléments peuvent a priori expliquer ce décalage.

Le traitement des dépenses imputées est hors de cause

Le revenu disponible des ménages, et donc l'évolution du pouvoir d'achat qui en découle, intègrent des traitements spécifiques effectués par la comptabilité nationale. Ces traitements ont trait à ce que l'on appelle les « revenus imputés ». Pour justifiés qu'ils soient, ils ne sont pas spontanément pris en compte par le grand public lorsque la question du pouvoir d'achat est abordée.

Les loyers imputés constituent le gros des dépenses imputées (figure 4). La comptabilité nationale considère que les ménages propriétaires de leur logement se versent un loyer, évalué en référence aux prix pratiqués sur le marché. Ces loyers dits « imputés » sont enregistrés comme une production pour compte propre de services de logement des pro-

4. Structure du revenu disponible avec et hors revenus imputés



Source : Insee, comptes nationaux - Base 2000 et calculs.

priétaires-occupants, qui augmente simultanément leur revenu et leur consommation. Cette convention renvoie à l'idée que la mesure de la production doit être indépendante du statut juridique de l'occupant, faute de quoi le PIB baisserait avec l'augmentation de la proportion de propriétaires de leur logement. Les loyers imputés représentent 14 % de la dépense de consommation des ménages et 12 % de leur revenu disponible.

Le loyer n'est pas le seul type de consommation donnant lieu à un revenu imputé. Il en va de même d'une partie de la consommation de services financiers, appelée « service d'intermédiation financière indirectement mesuré » (SIFIM). Ce service correspond à la marge réalisée par les banques sur la rémunération des dépôts et des crédits à la consommation³. Le SIFIM a longtemps constitué la majeure partie des ressources des banques. Mais le poids des services facturés par les banques (cartes de paiement, virements, chèques de banque, coffres...) a augmenté au détriment du SIFIM en raison de la montée de la concurrence entre établissements bancaires et de la désinflation (qui a rendu plus apparente la marge que les établissements bancaires prélèvent sur les taux d'intérêt pratiqués à leurs clients). Aujourd'hui, la consommation finale de SIFIM est évaluée à 1 % de l'ensemble de la consommation des ménages, soit 0,8 % de leur revenu.

Un mécanisme d'imputation s'applique également au cas des assurances. Bien que les sociétés d'assurances ne distribuent pas aux assurés les produits des placements effectués, la comptabilité nationale considère que ces produits leur sont reversés chaque année sous forme de primes (et abondent donc leur revenu). Selon que ces sommes sont effectivement récupérées par les ménages en fin de contrat (assurance-vie) ou non (assurance dommage), elles correspondent à une épargne ou à une consommation de services d'assurance. Ces revenus attribués aux assurés représentent 4,0 % de la dépense de consommation des ménages et 3,4 % de leur revenu disponible.

En comptabilité nationale, les revenus imputés constituent donc une part non négligeable de la masse des revenus des ménages (16 %). Sur la période récente, en termes nominaux, le revenu disponible des ménages a crû un peu moins vite si l'on exclut les revenus imputés (+ 4,2 %, contre + 4,4 % sur la période 2000-2006). Toutefois, compte tenu du poids de ces revenus imputés - tous considérés comme des revenus du patrimoine -, les contributions à la croissance du revenu global des revenus d'activité (+ 1,4 % y compris revenus imputés et + 1,7 % hors revenus imputés) et des revenus du patrimoine (respectivement + 0,6 % et + 0,3 %) s'en trouvent sensiblement modifiées.

Au final, l'influence des revenus imputés sur l'évolution du pouvoir d'achat est plus marginale qu'on peut le penser : sur la période 2000-2006, le pouvoir d'achat hors revenus imputés progresse de 2,6 % par an, contre +2,5 % pour le pouvoir d'achat calculé habituellement. En effet, la majeure partie du surcroît de revenu imputé (loyers, SIFIM, revenus imputés sur l'assurance dommage) est associée à un surcroît identique de consommation. En outre, l'essentiel des évolutions en valeur de cette consommation imputée est liée, en pratique, à l'évolution du prix du service associé. L'impact des revenus imputés se fait ainsi sentir à peu près de la même façon sur l'évaluation globale du revenu en valeur d'une part, sur l'évolution du prix moyen des produits consommés d'autre part. Dit autrement, les variations de prix des consommations imputées n'ont qu'un

3. La plupart des dépôts dans les comptes courants n'étant pas rémunérés, ils constituent pour les banques une ressource quasi gratuite qu'à défaut elles devraient emprunter sur le marché interbancaire. De même, les banques en prêtant à un taux supérieur au taux auquel elles se refinancent réalisent une marge bénéficiaire ne donnant pas lieu à facturation de services.

faible impact sur la capacité d'acquisition d'autres produits, car un revenu identique se trouve alloué pour cette consommation. Ceci explique que l'influence des revenus imputés sur l'évolution du pouvoir d'achat soit très faible.

Les variations du patrimoine des ménages peuvent modifier leur perception du pouvoir d'achat

En dehors de l'impact - au final mineur - des revenus imputés sur leur pouvoir d'achat, d'autres éléments sont susceptibles de fausser l'appréciation des agents économiques sur le pourtour exact de leur revenu. De fait, ni les plus ou moins-values (réalisées ou latentes) ni le prix de l'investissement immobilier ne jouent sur l'évolution du pouvoir d'achat, alors même qu'ils peuvent contribuer à la plus ou moins grande aisance financière ressentie par les ménages.

Pour le comprendre, il faut rappeler la distinction opérée par les comptes nationaux entre les comptes courants, qui décrivent la formation du revenu et son utilisation sur une période donnée, et les comptes de patrimoine. Grâce à l'épargne dégagée sur la période courante, les ménages accumulent de la richesse, que ce soit sous forme d'actifs financiers ou d'actifs non financiers (terrains, bâtiments ou objets de valeur). Ils peuvent aussi durant la même période choisir de s'endetter, c'est-à-dire augmenter leur passif financier. Toutes ces opérations ne jouent pas sur l'évolution du revenu des ménages. De même, le patrimoine des ménages peut être réévalué, pour tenir compte de la variation au cours de l'année du prix des différents actifs et passifs qui le composent, mais ces plus ou moins-values ne sont pas enregistrées dans le revenu disponible brut courant⁴.

L'acquisition d'un logement par un ménage n'est pas une consommation mais un investissement, destiné à accroître son patrimoine (*encadré 1*). Pour cette raison, le prix de l'investissement logement n'entre pas dans le prix de la dépense de consommation des ménages qui sert à déflater le revenu disponible brut. Ainsi, la forte hausse des prix de l'immobilier sur la période récente n'a pas d'influence sur le pouvoir d'achat (autre que celle, indirecte, liée à la hausse concomitante de loyers). Elle peut pourtant conduire certains propriétaires à surestimer leur pouvoir d'achat (effet de richesse), tandis que les locataires l'assimileront à une perte de pouvoir d'achat parce qu'elle entame leur capacité d'investissement.

Rôle de la dynamique démographique

La prise en compte des évolutions démographiques permet également de mieux comprendre la perception qu'ont les ménages d'un ralentissement de leur pouvoir d'achat. De même qu'on calcule un Produit Intérieur Brut par habitant, il est légitime de rapporter l'évolution du revenu réel disponible à celle du nombre d'individus composant la population. Or, la population française s'accroît, sous l'effet conjugué du dynamisme des naissances et d'une augmentation de l'espérance de vie, de + 0,3 % à + 0,6 % selon les années. La croissance du pouvoir d'achat par tête s'en trouve amputée d'autant. Ainsi, sur la période 2003-2006, la croissance du pouvoir d'achat par tête est ramenée à 1,2 %

4. Au contraire des intérêts, dividendes ou loyers reçus sur les placements, qui constituent un élément de revenu de l'année puisqu'ils représentent une rémunération du service fourni par le capital immobilisé.

Encadré 1

Les dépenses de logement des ménages

Au cours des dernières années, la flambée des prix de l'immobilier et la hausse des loyers ont largement contribué à entretenir chez le grand public l'idée d'une érosion du pouvoir d'achat. Ce sentiment a été variable selon le statut d'occupation du logement (locataires ou propriétaires), le niveau de vie ou le fait d'habiter une grande ville ou dans une commune rurale. Autant de situations différentes qui font que les consommateurs ont eu parfois du mal à se reconnaître dans les statistiques officielles.

La composante logement de l'indice des prix à la consommation

Certains ménages ont pu d'abord avoir l'impression que l'indice des prix à la consommation (IPC) sous-estimait l'impact de la hausse du prix des dépenses de logement. Pour en juger, il faut se rappeler que la composante logement de l'IPC regroupe les loyers versés par les locataires (résidences principales et de vacances), les dépenses d'entretien et de réparation ainsi que diverses autres charges (eau, électricité, gaz, concierge, etc.). Elle exclut en revanche les dépenses d'investissement que les ménages propriétaires consacrent à leur logement ainsi que les remboursements immobiliers. Au total, le poids des dépenses de logement dans l'IPC est de 13,5 % en 2006, dont 6,1 % au titre des loyers. La part des loyers peut donc sembler relativement faible ; elle s'explique par le fait que seulement 40 % des ménages sont locataires (les loyers absorbent alors 20 % de leur consommation). De plus, les ménages locataires occupent des logements dont la taille et la qualité sont en moyenne inférieures à celles des logements des propriétaires.

Le traitement du logement en comptabilité nationale

Le traitement du logement peut également être une source de décalage avec l'opinion publique. En comptabilité nationale, les achats de logements ne sont pas enregistrés comme une dépense de consommation des ménages mais comme un investissement. Ces dépenses, qui ne sont ni déduites du revenu, ni intégrées dans le champ de l'IPC, n'interviennent donc pas dans le calcul du pouvoir d'achat. L'acquisition d'un logement étant un investissement, les comptables

nationaux considèrent que les ménages occupant le logement dont ils sont propriétaires se versent à eux-mêmes un loyer fictif (dit loyer « imputé »), correspondant au retour sur investissement, loyer qu'ils utilisent pour s'octroyer le service de logement afférent. Ce traitement gonfle donc à la fois leur revenu et leur consommation. D'un point de vue macroéconomique, le montant de ces loyers imputés n'est pas négligeable, puisqu'ils représentent 12 % du revenu disponible des ménages. Au final, dans les comptes nationaux, les loyers pèsent pour 18,6 % dans la dépense de consommation en 2006, contre 6,1 % dans l'IPC.

Une hausse des dépenses liées au logement dans le budget des ménages

Dès lors, il est tentant de reconstituer, notamment à partir de l'enquête « Logement », l'ensemble des dépenses de logement des ménages et d'en apprécier le poids dans leur budget, y compris celles qui ne sont pas considérées comme de la consommation finale des ménages au sens des comptes nationaux. Les dépenses courantes correspondent aux loyers (nets des allocations logement), aux charges locatives, aux dépenses d'électricité, de chauffage et aux assurances. Elles sont vécues par les ménages comme largement contraintes, ce que corroborent les estimations économétriques montrant leur faible élasticité par rapport aux prix (*encadré 3*). Les dépenses hors consommation finale englobent l'investissement logement (ou formation brute de capital fixe), principalement les achats de logements neufs, ainsi que les gros travaux d'amélioration de l'habitat, les taxes (habitation et foncière) et les charges liées aux emprunts immobiliers, intérêts et remboursement du principal.

Avec ces conventions, la part des dépenses de logement des ménages dans l'ensemble de leurs dépenses s'élève à environ 23 % en 2005. Elle s'est alourdie depuis 2003 car les dépenses courantes de logement ont progressé plus vite que les revenus. Cette augmentation renvoie notamment à la hausse du prix des loyers (+ 3,2 % l'an en moyenne entre 2001 et 2006) et à l'amélioration de la qualité des logements. Dans un contexte de déséquilibre structurel entre l'offre et la demande de logements et de bond des prix

de l'immobilier, la formation brute de capital fixe des ménages s'est également accrue rapidement.

Le dernier élément susceptible d'expliquer la perception des ménages peut enfin tenir à ce qu'ils vivent différemment l'impact du logement selon leur niveau de vie : les dépenses courantes de logement captent la moitié des dépenses des ménages les plus modestes, contre moins du

quart chez les plus riches. En revanche, une segmentation fondée sur le seul statut d'occupation du logement permet difficilement de départager propriétaires et locataires. Les propriétaires ne payent pas de loyers mais leurs charges (eau, fuel domestique, services domestiques) sont proportionnellement plus importantes et le coût de leurs remboursements immobiliers peut s'avérer conséquent.

Les différentes dépenses en logement des ménages (en % de la dépense totale et évolution moyenne 2003-2005)

	Poids en 2005		Évolution
	en milliards	en %	2003-2005 en %
Dans la consommation des ménages			
Loyers	172,8	3,5	6,2
dont : Loyers effectifs	40,0	3,5	6,4
<i>Loyers imputés</i>	132,8	0,0	6,1
Services divers en entretien courant	26,4	2,3	4,8
Électricité, gaz et autres combustibles	36,2	3,2	6,7
Assurance habitation	5,0	0,4	10,6
Total de la consommation	240,4	9,5	6,2
Charges de propriété (n.c. services financiers)	3,5	0,3	6,2
Intérêts (y compris services financiers)	16,8	1,5	2,4
Impôts liés au logement	22,0	1,9	6,2
dont : Taxe d'habitation	11,3	1,0	5,9
Taxe sur le foncier bâti	10,7	0,9	6,5
Dans l'épargne			
Acquisition de logement (nette) et gros travaux	105,7	9,3	8,1
Remboursement d'emprunts (source EBF)	35,7	3,1	5,4
Total des dépenses effectives de logement (*)	291,5	25,7	6,9

(*) hors loyers imputés.

Source : Insee, comptes nationaux - Base 2000 et Enquête budget des familles (EBF).

l'an compte tenu d'une augmentation du nombre d'habitants de 0,6 %. Sur la période 1998-2002, la progression du pouvoir d'achat par tête était de 2,9 %.

Le même raisonnement mené cette fois par ménage, et non par tête, conduit à une croissance amortie du pouvoir d'achat. En effet, la progression du nombre de ménages est plus rapide que celle de la population (+ 1,4 % par an en moyenne sur 2003-2006, contre + 0,6 % pour la population), du fait notamment de la tendance à la décohabitation. Le calcul peut être affiné à l'aide des unités de consommation qui retracent mieux la diversité des personnes composant le ménage (*encadré 2*). Sur la période 2003-2006, le nombre d'unités de consommation serait en hausse de 0,9 % par an. Au final, l'évolution du pouvoir d'achat du revenu par unité de consommation (+ 0,9 % en moyenne par an sur cette période) est structurellement plus faible en France que celle du pouvoir d'achat, mais les variations de l'un et de l'autre évoluent en parallèle (*figure 5*).

Encadré 2

Les enquêtes Revenus fiscaux et Budget de famille

Le pouvoir d'achat des ménages mesure l'évolution en termes réels du revenu disponible brut (RDB) enregistré en comptabilité nationale. Il s'agit d'une grandeur macroéconomique. En parallèle, l'Insee publie un concept microéconomique de revenu disponible. Celui-ci est obtenu à partir de données d'enquêtes réalisées auprès des ménages. L'enquête Revenus fiscaux, considérée comme la source de référence dans le domaine, permet de disposer du revenu moyen disponible par ménage.

Un concept plus adapté au niveau individuel, le concept de niveau de vie

Le concept microéconomique de revenu moyen disponible par ménage donne un aperçu des revenus au travers de l'unité d'observation qu'est le ménage. Celui-ci correspond à l'ensemble des habitants vivant sous le même toit. Le revenu disponible moyen ne tient donc pas compte de la taille du ménage et des économies d'échelle qui sont réalisées en son sein. Or on sait que le facteur taille est important dans la constitution du revenu. C'est pour cette raison qu'on préfère souvent utiliser un concept individualisé, le concept de niveau de vie. Celui-ci est défini comme le revenu disponible du ménage dans lequel vit l'individu, rapporté au nombre d'unités de consommation de celui-ci.

Les unités de consommation d'un ménage ne correspondent pas au nombre de personnes le composant. En effet, les besoins d'un ménage ne s'accroissent pas en stricte proportion de sa taille. Il est donc nécessaire d'utiliser une

échelle d'équivalence, qui attribue un coefficient à chaque membre du ménage en fonction de ses besoins, et permet ainsi de comparer les niveaux de vie d'individus vivant dans des ménages de tailles ou de compositions différentes. L'échelle traditionnellement utilisée est celle dite de l'« OCDE modifiée » ; elle consiste à attribuer 1 unité de consommation au premier adulte du ménage, 0,5 unité de consommation pour les autres personnes de 14 ans ou plus, et 0,3 pour les enfants de moins de 14 ans.

La mesure des inégalités à partir des données d'enquêtes

Les données individuelles obtenues par voie d'enquête, qu'il s'agisse du revenu ou du niveau de vie, permettent de disposer d'un certain nombre de descripteurs socio-économiques du ménage, en plus des données de revenu. Les variables de revenu pourront alors être croisées avec ces descripteurs et permettre des études par catégorie de ménages ou d'individus. Les facteurs les plus couramment utilisés restent l'âge, le type de ménage, la situation face à l'emploi, le sexe ou la catégorie sociale.

Les données individuelles sont également indispensables pour calculer les indicateurs d'inégalité. Elles permettent de connaître la distribution des revenus, et leur répartition. Par exemple, en 2004, 10 % des ménages disposaient d'un revenu disponible annuel inférieur à 11 500 euros, pour 10 % d'entre eux il était supérieur à 49 500 euros. Les données individuelles sont ainsi nécessaires pour établir les mesures classiques de

concentration et d'inégalité : déciles de distribution, rapport interdéciles, coefficient de Gini ou de Theil, part de la masse des revenus détenue par les individus les plus aisés, etc.

Des différences entre les approches macro et microéconomiques

Les deux approches, microéconomiques et macroéconomiques, ne sont pas directement comparables, ni en niveau ni en évolution. La première s'attache au pouvoir d'achat de chaque ménage ou unité de consommation alors que la seconde observe des masses incluant les effets démographiques.

D'autres différences existent du fait de la capacité à collecter ou non certaines informations : par exemple, l'enquête Revenus fiscaux ne collecte pas certains revenus (intérêts ou dividendes exonérés d'impôts, partiellement ou complètement comme les livrets d'épargne ou les produits des PEA). Elle n'estime pas pour chaque ménage les revenus imputés par la comptabilité nationale que sont les loyers des propriétaires, les revenus de la propriété attribués aux assurés ni la consommation de SIFIM. Il n'est possible d'estimer le SIFIM et le revenu des assurés qu'à un niveau macroéconomique ; en revanche, dès cette année, l'enquête procèdera à l'estimation des loyers imputés.

Enfin, l'enquête est réalisée par sondage consistant à rapprocher l'enquête Emploi du fichier des déclarations fiscales dans un premier temps ; puis à estimer par des méthodes d'imputation, sur barèmes pour la plupart, les principales prestations sociales. Le revenu disponible est alors établi à partir de l'ensemble des revenus déclarés dans la déclaration fiscale, augmenté des prestations sociales et diminué des prélèvements sociaux, de l'impôt sur le revenu et de la taxe d'habitation. L'échantillon de l'enquête Revenus fiscaux est donc celui de l'enquête Emploi. À ce titre, l'enquête exclut les personnes vivant en collectivités, en particulier les personnes retraitées vivant en maisons spécialisées. Son champ se limite donc aux ménages ordinaires, qui couvre environ 98 % de la population totale. Il s'agit là d'une autre différence avec la comptabilité nationale, qui prend en compte la population totale et l'ensemble des ménages.

Enfin, les revenus du patrimoine étant très concentrés, les effets d'échantillonnage peuvent

avoir un impact sensible sur l'estimation de l'évolution moyenne de ces revenus. Ajouté à l'absence de collecte sur les revenus exonérés, on estime la sous-évaluation de ces revenus en 2001 à environ 80 % pour les revenus des valeurs mobilières, par rapport aux données de la comptabilité nationale, et 50 % pour les revenus des patrimoines immobiliers.

Ces différences ne remettent toutefois pas en cause l'intérêt de l'enquête pour étudier la dispersion des revenus (sans toutefois s'attacher au détail des plus hauts revenus).

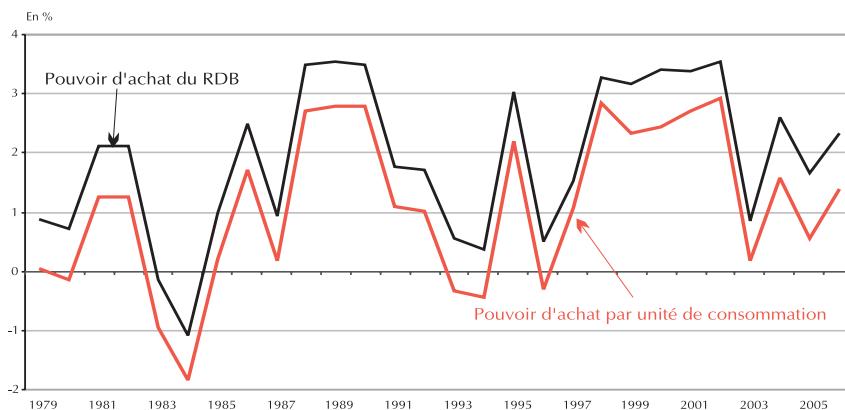
L'enquête Budget de famille vise à reconstituer toute la comptabilité du ménage : enregistrement de la totalité des dépenses, des consommations et des ressources du ménage enquêté. Seules les dépenses socialisées (éducation et santé notamment) ne sont pas prises en compte, l'enquête n'enregistrant que les débours des ménages.

L'étude des dépenses constitue l'objectif traditionnel et central de l'enquête. Elles sont enregistrées selon leur montant et leur nature, ventilées dans une nomenclature d'environ 800 postes budgétaires, commune à l'ensemble des pays de l'Union européenne. Toutes les dépenses sont couvertes, y compris celles qui ne relèvent pas de la consommation finale effective de biens et services au sens des comptes nationaux : impôts et taxes, primes d'assurances, achats de logements, gros travaux dans le logement, transferts inter-ménages, achats de biens d'occasion, et remboursements de crédits notamment.

Outre les dépenses proprement dites, l'enquête recueille des éléments d'information sur les consommations qui ne donnent pas lieu à dépense : autoconsommation alimentaire, principaux avantages en nature fournis par l'employeur ou une autre personne (disposition d'un logement, d'un véhicule, fourniture gratuite d'électricité, de gaz, etc.).

L'étude des ressources est un autre objectif de l'enquête. L'enquête " Budget de Famille " enregistre toutes les formes de ressources : revenus imposables ou non, prestations sociales, transferts monétaires en provenance d'autres ménages, ressources exceptionnelles (jeux de hasard, héritage, prime de licenciement, etc.).

5. Évolution du pouvoir d'achat du revenu disponible brut et du pouvoir d'achat par unité de consommation



Source : Insee, comptes nationaux - Base 2000.

Le passage à l'euro, révélateur du décalage entre inflation mesurée et inflation perçue

Une autre source possible de différence entre la perception du pouvoir d'achat et sa mesure macroéconomique tient plus spécifiquement au décalage entre la mesure de l'inflation et l'opinion des ménages sur l'inflation.

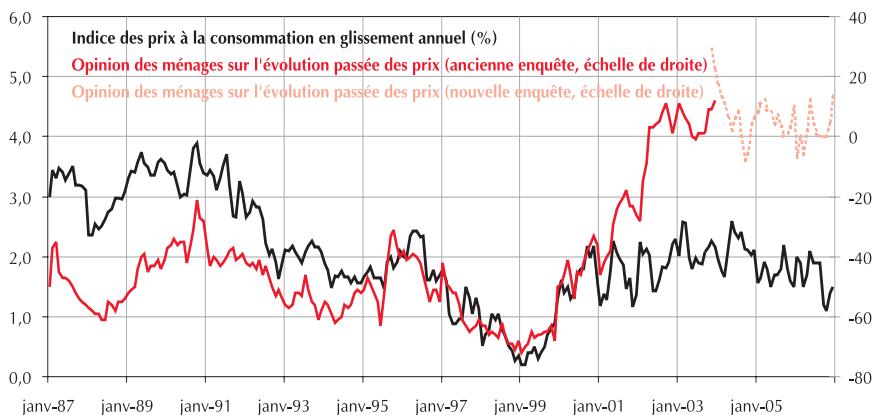
Ce sujet a fait l'objet de nombreuses études. Pour juger du niveau de l'inflation, les ménages sont psychologiquement plus attentifs aux prix de certains produits qui ont connu des hausses relativement importantes et dont la fréquence d'achat est élevée : produits alimentaires hors produits frais, essence et fioul, certains produits manufacturés et certains services⁵.

Le décalage entre inflation mesurée et inflation perçue s'est en outre accentué depuis le passage à l'euro. Les enquêtes de conjoncture auprès des ménages l'attestent : les ménages perçoivent une forte hausse de l'inflation dès 1999, sentiment qui correspond effectivement à une remontée de l'indice des prix à la consommation. Mais, les réponses des ménages, questionnés précisément sur le rôle de l'euro, font clairement ressortir un renforcement des anticipations d'inflation lié au passage à la monnaie unique à mesure du rapprochement de l'échéance. Toutefois, jusqu'en 2001, les deux courbes d'inflation mesurée et perçue sont à peu près comparables (figure 6). Mais à partir de janvier 2002, un net décrochage s'opère avec une inflation perçue qui s'envole, sans contrepartie dans l'indice des prix à la consommation. Il faut attendre avril 2002 pour que les deux indicateurs se stabilisent. Depuis, cette divergence importante s'est pérennisée.

Dans la plupart des pays de la zone euro, ce même décrochage entre l'inflation mesurée et l'inflation perçue s'est observé en 2002. Mais par la suite, l'appréciation des ménages sur l'évolution passée des prix s'est améliorée dans la plupart des pays européens. En particulier, l'inflation perçue par les ménages s'est dégonflée progressivement et a re-

5. Voir par exemple le dossier de la note de conjoncture de décembre 2001 consacré à l'évolution des prix.

6. Comparaison entre l'inflation perçue par les ménages et l'inflation réelle



Source : Insee.

trouvé un niveau cohérent avec l'inflation mesurée dès la mi-2004 en Allemagne et, à compter de 2005, en Italie. En Espagne et en Grèce, malgré un resserrement des écarts, l'inflation ressentie par les ménages est restée plus élevée qu'elle ne l'était en réalité. Au Portugal et en Irlande, après un pic au printemps 2003, l'inflation perçue par les ménages s'est affaiblie en même temps que les tensions inflationnistes s'apaisaient.

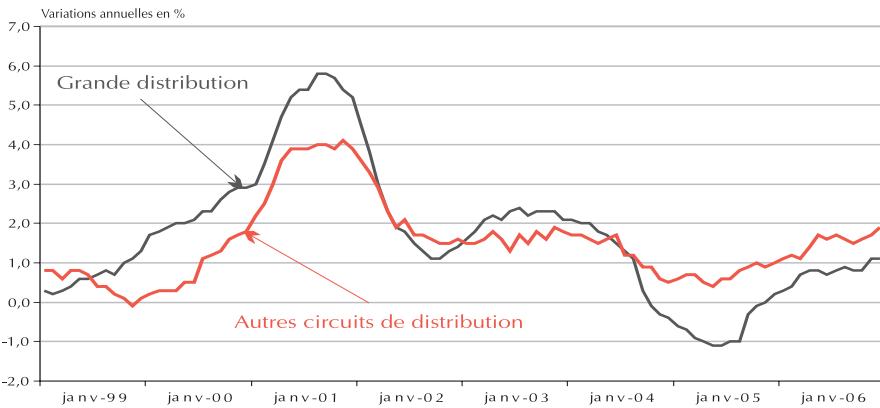
En France, plus de cinq ans après son adoption, l'influence de l'euro sur l'inflation fait encore débat. Si statisticiens et économistes décrivent un faible impact inflationniste du passage à l'euro, l'opinion publique, certains médias, les fédérations de consommateurs et une partie de la classe politique continuent à lui attribuer une responsabilité directe dans la hausse des prix.

La Banque de France et l'Insee ont mis en place des outils visant à mesurer l'impact de l'euro. La Banque de France, fortement impliquée dans le passage à l'euro, a mené notamment des enquêtes auprès des entreprises (industries, services et commerces) sur les coûts du passage à l'euro et ses éventuelles répercussions sur les prix. Des études ont également exploité les données élémentaires de l'indice des prix, en s'intéressant plus particulièrement au taux de rotation des prix et à leur amplitude. De son côté, l'Insee a étudié les processus d'arrondis lors des conversions de prix entre francs et euros et la convergence vers les prix psychologiques dans la nouvelle devise. Il a également développé les analyses macroéconomiques de l'inflation visant à isoler la part imputable à l'euro. Dans tous les cas, les conclusions de la Banque de France et de l'Insee convergent pour indiquer un impact modéré de l'euro, inférieur à 0,3 point.

Parmi les facteurs susceptibles d'expliquer le décalage entre la perception du public et la mesure statistique de l'inflation sur la période récente, un élément mérite d'être cité : le comportement des prix dans la grande distribution. Avec une part de marché majoritaire dans l'alimentaire et les autres biens de consommation courante, la grande distribution joue en effet un rôle important dans le vécu quotidien des consommateurs français. C'est pourquoi l'indice des prix dans la grande distribution, qui porte sur un champ réduit de produits de consommation courante (notamment produits alimentaires, produits d'entretien et produits d'hygiène et de beauté, etc), a été mis en place en France en 2004.

La grande distribution a clairement anticipé le passage à l'euro en augmentant ses prix quelques mois plus tôt (*figure 7*) : de moins de 1 % en 1999, le glissement annuel des prix est passé à près de + 6 % en glissement annuel en septembre 2001. Pour autant, un tel épisode inflationniste n'a pas dégénéré en hausse des prix généralisée en raison de la modération du prix des services et des biens manufacturés. Suite à cette bouffée d'inflation des produits de grande consommation, les principales enseignes de la grande distribution ont dû, sous la pression des pouvoirs publics, s'engager dans une opération de gel des prix : ceux-ci retrouvent un rythme annuel de 2 % dès le mois de mai 2002. Il est néanmoins probable que touchant des biens achetés au quotidien, cet épisode ait influencé la perception des ménages sur l'évolution des prix. Le rapprochement entre inflation perçue et indice de prix dans la grande distribution reste néanmoins ambigu car leur avancée est décalée dans le temps. Tout se passe comme si les ménages avaient pris conscience au moment du passage à l'euro de l'inflation accumulée précédemment.

7. Évolution de l'indice des prix des produits dans la grande distribution



Source : Insee.

Par ailleurs, la hausse du prix de certains produits entre 2001 et 2006 à un rythme nettement supérieur à celui de l'indice des prix à la consommation, comme par exemple le prix des carburants, a sans doute également contribué à alimenter l'idée chez certains ménages d'une inflation plus virulente qu'elle ne l'était en réalité (*figure 8*). À l'inverse, ils ont été moins sensibles aux baisses de prix parfois importantes, principalement des biens liés aux technologies de l'information et de la communication (notamment micro-ordinateurs) et de ceux destinés à l'équipement du logement.

Le décalage observé lors du passage à l'euro entre l'inflation effectivement mesurée et l'inflation ressentie par les ménages a été l'occasion d'un large débat au sein de la communauté des pays européens, y compris au Royaume-Uni (*voir bibliographie*). Les raisons généralement avancées pour l'expliquer recoupent largement celles évoquées dans le cas de la France :

- Parmi les arguments qui reviennent le plus souvent figure d'abord l'hypothèse de perceptions inflationnistes alignées sur un nombre restreint de produits fréquemment achetés. La correspondance entre l'inflation perçue et ces produits fréquemment achetés a relativement bien fonctionné dans la plupart des pays mais un décrochage s'est opéré à partir de 2002. Les prix de ces produits qui avaient fortement augmenté

peu avant la transition à l'euro se sont par la suite assagis tandis que l'inflation perçue par les ménages n'a pas désarmé. Il a fallu attendre 2004 pour voir l'inflation perçue revenir à des niveaux plus compatibles avec les prix des produits fréquemment achetés (principalement en Allemagne, aux Pays-Bas et en Italie).

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

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

Source : Insee.

- D'autres analyses soulignent la forte augmentation des prix de l'immobilier (à l'exception notable de l'Allemagne), concomitante au passage à l'euro, qui a pu influencer la perception des ménages. Or l'indice des prix à la consommation, qui ne prend en compte que les loyers et les dépenses d'entretien et de réparation du logement, ne rend qu'imparfaitement compte de cette hausse. L'influence de cette composante immobilière paraît toutefois variable d'un pays à l'autre compte tenu des divergences de réglementation, de démographie ou de structure de l'endettement.

Une montée en gamme pas toujours perçue

Parmi les explications de la divergence entre la mesure de l'inflation et sa perception, figure aussi la difficulté de la prise en compte de « l'effet qualité ». La question du traitement des renouvellements des produits et de l'impact des ajustements de qualité pratiqués par les statisticiens dans l'élaboration de l'indice des prix à la consommation (IPC) est souvent source d'incompréhension. En pratique, l'IPC mesure l'évolution des dépenses d'un consommateur fictif dont le panier de biens reste inchangé entre deux dates successives. Ce panier est bien modifié chaque année pour coller au mieux aux comportements de consommation, mais l'indice vise à mesurer l'évolution des prix à qualité constante. Ainsi, quand un micro-ordinateur en remplace un autre, mais avec de meilleures performances (mémoire, rapidité, etc.) et à un prix identique, le statisticien conclut que la qualité ayant changé, le même appareil vaut désormais moins cher. Ces méthodes de calcul peuvent perturber l'appréciation subjective du consommateur, d'autant que les producteurs ou les distributeurs profitent souvent du remplacement d'un produit ancien par un produit nouveau pour changer les prix alors que le gain de qualité n'est pas toujours tangible. Au final, pour cette raison, l'indice des prix à la consommation pourrait être soupçonné de tirer vers le bas l'évolution des prix.

Pourtant, à partir de travaux en cours sur les indices de qualité implicite (IQI) initiés dans le cadre européen, l'Insee a publié une étude démontrant que l'ensemble des ajustements de qualité n'avait qu'un faible impact à la baisse, d'environ 0,3 %, sur le glissement annuel de l'indice en 2003. Ce résultat s'explique par un taux réduit de remplacement dans l'indice des prix : en 2003, seulement 4,1 % des produits ont été remplacés par d'autres, mais compte tenu que 40 % se sont faits à qualité équivalente, le taux de remplacement avec ajustement de qualité était limité à 2,7 %. En outre, les ajustements de qualité ne vont pas tous dans le sens d'une diminution de l'indice des prix : 39 % d'entre eux correspondent à une baisse de qualité ayant pour effet d'augmenter l'indice de prix correspondant.

Exposition inégale des ménages aux hausses de prix

Un autre élément de décalage possible entre l'inflation mesurée et l'inflation perçue tient au fait que la hausse des prix n'affecte pas tous les ménages de la même façon. En effet, l'indice des prix à la consommation (IPC) reflète l'évolution du prix d'un panier de biens et services représentant la consommation de l'ensemble des ménages résidant sur le territoire national. Mais chaque catégorie de la population a sa propre structure de consommation, qui diffère plus ou moins de la structure générale. Le loyer absorbe une part plus importante du budget des jeunes ménages, les dépenses de santé pèsent plus lourd dans celui des personnes âgées, les personnes seules consomment proportionnellement davantage de services domestiques et d'électricité. Dans quelle mesure des IPC adaptés à telle ou telle catégorie s'écartent-ils de l'indice d'ensemble ?

Pour répondre à cette question, il existe une batterie d'IPC, dits « indices de prix catégoriels », qui traduisent l'évolution du prix de paniers spécifiques des diverses catégories de la population. Les indices de prix élémentaires des postes de consommation restent ceux de l'ensemble des ménages, seul leur poids varie. Les différentes catégories ont été ventilées selon huit critères : le revenu du ménage, le revenu par unité de consommation (UC), le type de ménage selon sa composition, la catégorie socioprofessionnelle du chef de ménage, la tranche d'âge du chef de ménage, la taille de la commune de résidence du ménage, la région et le statut d'occupation du logement (propriétaire/locataire). Ces IPC catégoriels ont été calculés sur la période janvier 1996/décembre 2006. On considère ici l'ensemble de la période, en comparant la moyenne de l'année 2006 à celle de 1996. Les résultats présentés ici ne peuvent pas être étendus à d'autres périodes.

Parmi les critères utilisés pour répartir la population en catégories, le revenu par unité de consommation et le type de commune de résidence sont les plus discriminants, car ils engendrent les écarts relatifs les plus importants entre catégories⁶. En revanche, la segmentation par catégorie socioprofessionnelle semble un facteur de différenciation peu pertinent.

C'est pour les 10 % des ménages ayant les plus bas revenus par unité de consommation (premier décile) que l'indice s'éloigne le plus de l'indice d'ensemble (*figure 9*). Sur l'ensemble de la période, il lui est supérieur de 1,23 %, soit un écart relatif de 0,11 % par an. Autrement dit, compte tenu de la structure même de leur consommation, les ménages à bas revenus ont été plus exposés aux hausses de prix que les autres ménages. Entre le premier et le dernier décile de revenu par unité de consommation, l'écart relatif atteint

9. Indices de prix catégoriels selon le revenu par unité de consommation du ménage (indices moyens de 2006, base 100 en 1996)

Catégorie de revenus	Indice base 100 en 1996		Évolution en moyenne annuelle	
	Valeur 2006	Écart à l'indice d'ensemble	Taux en %	Écart à l'indice d'ensemble en %
Ensemble	116,35		1,53	
décile 1	117,59	1,23	1,63	0,11
décile 2	116,79	0,43	1,56	0,04
décile 3	116,15	0,20	1,54	0,02
décile 4	117,03	0,68	1,59	0,06
décile 5	116,76	0,41	1,56	0,04
décile 6	116,73	0,38	1,56	0,03
décile 7	116,68	0,33	1,55	0,03
décile 8	116,07	-0,29	1,50	-0,02
décile 9	115,48	-0,89	1,45	-0,08
décile 10	115,37	-0,98	1,44	-0,09

Lecture : * L'indice catégoriel du premier décile de revenu par UC a atteint le niveau de 117,59 en moyenne sur les 12 mois de 2006.

** En rythme annuel, cet indice a augmenté de 0,11 point de plus que l'indice d'ensemble, entre 1996 et 2006.

Source : Insee.

6. L'ensemble des résultats selon les huit critères est disponible sur le site http://www.insee.fr/fr/nom_def_met/methodes/doc_travail/docs_doc_travail/F0606.pdf

2,21 %, soit 0,20 % par an. Plus généralement, les indices de prix catégoriels tendent à décroître du premier au dernier décile de revenu par unité de consommation. Seul l'indice catégoriel du 4^{ème} décile est supérieur à l'indice catégoriel du décile précédent. Pour les sept premiers déciles de revenu par unité de consommation, l'indice de prix catégoriel est supérieur à l'IPC d'ensemble. Pour les ménages les plus aisés, qui correspondent aux trois derniers déciles, l'évolution de leur indice de prix catégoriel est inférieure à celle de l'IPC. Une part importante de ces écarts provient du poids du tabac dans les différents budgets. Le prix de ce produit qui a beaucoup augmenté, pèse davantage dans le budget des revenus modestes et les a ainsi plus pénalisés. Ce phénomène a néanmoins disparu en 2006 avec l'arrêt de l'augmentation du prix du tabac.

Les différences entre indices selon la zone de résidence sont également significatives (*figure 10*). Elles montrent une claire opposition entre les zones rurales et les grandes agglomérations. Le panier rural est celui qui croît le plus sur la période, l'écart atteignant 0,13 % annuel avec l'agglomération parisienne (hors Paris). La plus forte inflation vécue par les ménages ruraux vient principalement des produits pétroliers (carburants et fioul domestique), en forte augmentation sur la période. En effet, les ménages vivant en milieu rural sont très dépendants de leur véhicule personnel, en l'absence d'autres transports, et effectuent des distances parfois longues pour accéder à un certain nombre de services publics et privés. Les écarts entre communes rurales et l'agglomération parisienne (hors Paris) se sont creusés à partir de 2004 lors du renchérissement substantiel des cours du pétrole (*figure 11*).

10. Indices de prix catégoriels selon le type de commune de résidence du ménage. (indices moyens de juillet 2005 à juin 2006, base 100 en 1996)

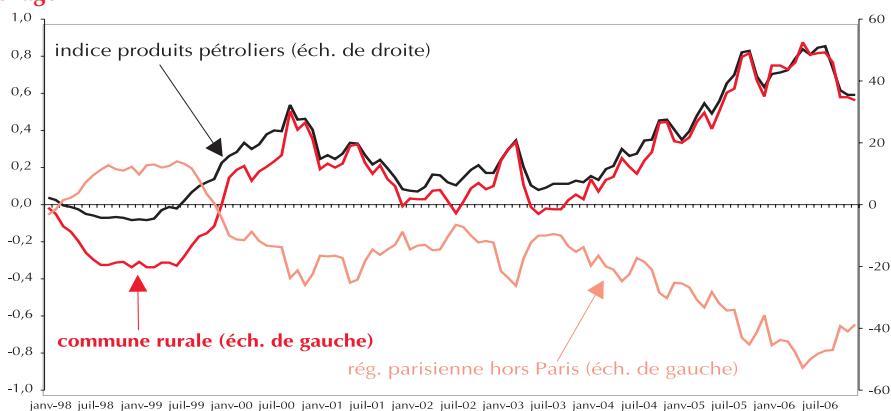
Catégorie de communes	Indice base 100 en 1996		Évolution en moyenne annuelle	
	Valeur 2006	Écart à l'indice d'ensemble	Taux (%)	Écart à l'indice d'ensemble (%)
Ensemble	116,35		1,53	
Communes rurales	117,09	0,73	1,59	0,06
Unités urbaines de moins de 20 000 habitants	116,59	0,24	1,55	0,02
Unités urbaines de 20 000 habitants à moins de 100 000 habitants	116,46	0,11	1,54	0,01
Unités urbaines de 100 000 habitants et plus (sauf unité urbaine de Paris)	116,01	- 0,34	1,50	- 0,03
Agglomération parisienne (hors Paris)	115,59	- 0,76	1,46	- 0,07
Ville de Paris	115,98	- 0,37	1,49	- 0,03

Source : Insee.

Les différences obtenues pour d'autres catégories sont moins marquées et plus complexes à analyser. Par exemple le critère de statut d'occupation du logement, différenciant propriétaires, accédants à la propriété et locataires fait apparaître des différences sur le poste loyers mais également sur des postes moins attendus comme le tabac ou les médicaments (*figure 12*). Ceci vient d'une composition différente des populations en question : en moyenne les locataires sont plus jeunes, moins riches, plus urbains que les propriétaires. Ces caractéristiques de groupe expliquent par exemple que les propriétaires consomment

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 importantes⁷. 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 comptes 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.

Élasticité-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

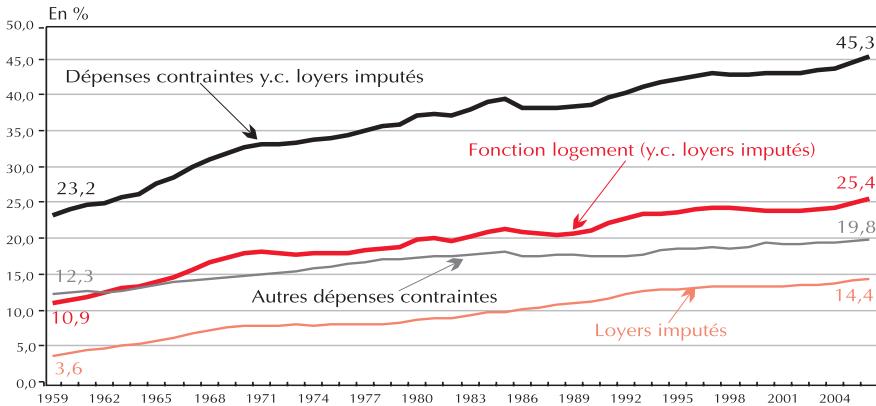
Source : Comptes nationaux, calculs des auteurs. Sauf indication contraire, la période d'estimation est 1959 - 2005.

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)

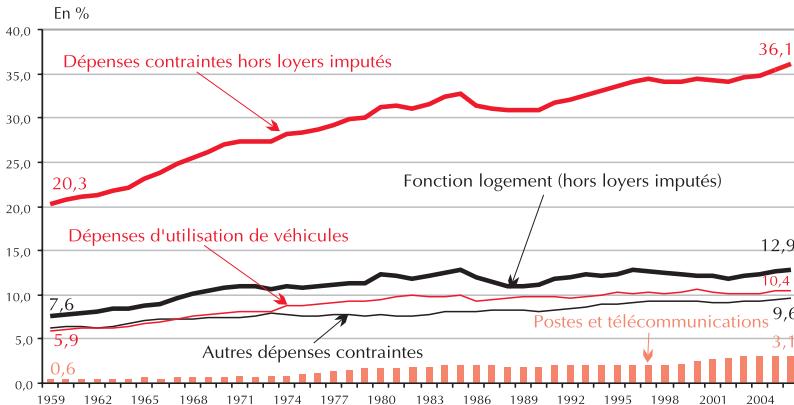


Source : Insee, comptes nationaux - Base 2000.

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.

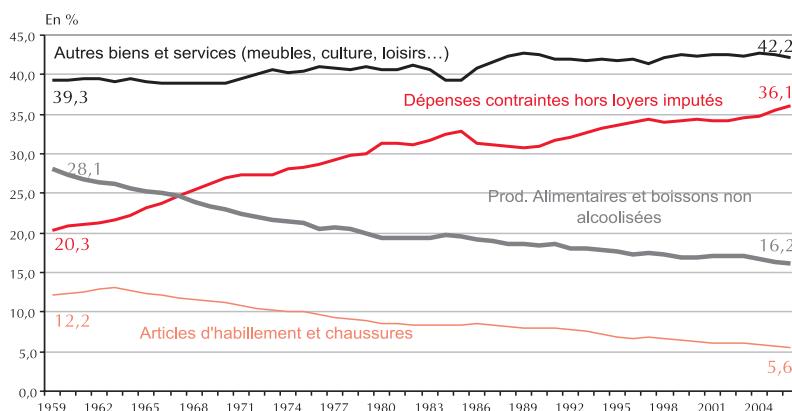
Les dépenses liées à l'utilisation des véhicules individuels contribuent pour 4 points à la hausse des dépenses contraintes depuis 1960, portant à la fois sur l'entretien et les pièces détachées d'une part, sur les carburants d'autre part. Le poids de ces derniers a atteint son plus haut niveau au début 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).

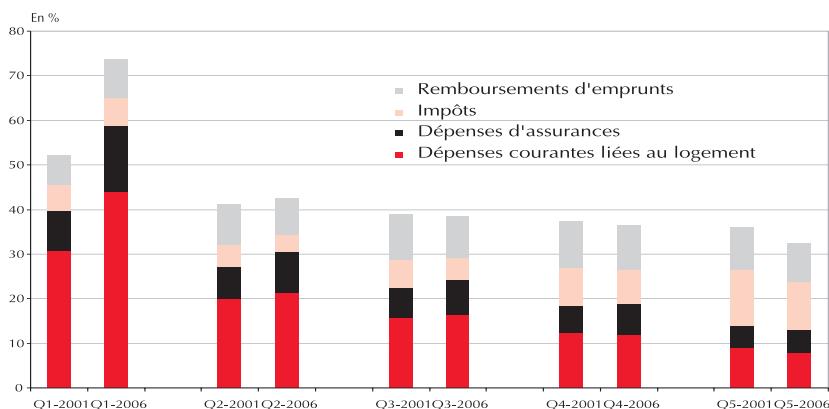
Les enquêtes Budget de famille confirment la hausse des dépenses préengagées depuis 2002. Leur part dans le revenu courant du ménage, stabilisée à 41 % entre 1995 et 2001, passe à près de 45 % en 2006⁸. Cette progression résulte d'évolutions contrastées selon les postes : le poids des impôts (hors prélèvements 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.
