
Dossier



Avertissement

Le territoire économique couvert par la base 2014 des comptes nationaux comprend le territoire métropolitain, les départements d'outre-mer (Guadeloupe, Guyane, La Réunion, Martinique et Mayotte) ainsi que la collectivité de Saint-Martin.

Les données chiffrées sont parfois arrondies, en général au plus près de leurs valeurs réelles. Le résultat arrondi d'une combinaison de chiffres (qui fait intervenir leurs valeurs réelles) peut être légèrement différent de celui que donnerait la combinaison de leurs valeurs arrondies.

Signes conventionnels utilisés

...	Résultat non disponible
///	Absence de résultat due à la nature des choses
e	Estimation
p	Données provisoires
n.s.	Résultat non significatif
sd	Données semi-définitives
€	Euro
M	Million
Md	Milliard
Réf.	Référence

Quelle(s) mesure(s) du pouvoir d'achat ?

Sylvain Billot, Alexandre Bourgeois*

Sujet de préoccupation des Français et élément du débat politique, le pouvoir d'achat suscite des controverses récurrentes, en partie liées à l'absence de définition partagée de ce terme. Il est certes facile de s'entendre sur le fait que le pouvoir d'achat doit rendre compte de l'évolution simultanée des revenus et des prix : si les revenus d'un ménage progressent plus rapidement que les prix, il gagne du pouvoir d'achat et pourra consommer ou épargner davantage ; dans le cas contraire, il perd du pouvoir d'achat et doit diminuer sa consommation ou son épargne. La difficulté est de donner un sens précis à ces différents termes. La comptabilité nationale utilise des définitions qui ont l'avantage d'être cohérentes entre elles et harmonisées sur le plan international. Mais elle conduit à des évaluations qui sont souvent perçues comme trop optimistes, même lorsqu'on prend soin de bien différencier le pouvoir d'achat global de l'ensemble des ménages et le pouvoir d'achat par unité de consommation, qui est le concept le plus pertinent d'un point de vue individuel.

Plusieurs facteurs peuvent contribuer à ce décalage entre mesure et perception. Il y a d'une part la limite inhérente au raisonnement en moyenne. Même s'il y avait accord complet sur les conventions de mesure, il y aurait toujours une proportion importante de ménages dont le pouvoir d'achat évoluerait moins vite que cette moyenne. Il y a également les biais de perception sur la mesure des prix, bien documentés lors du passage à l'euro. S'y ajoutent des incompréhensions à clarifier sur certaines des conventions de mesure du revenu ou de ses différentes utilisations : la prise en compte de revenus « imputés », le traitement des remboursements d'emprunts, etc. Enfin, l'écart peut venir du fait que les ménages raisonnent en termes de revenu arbitral, considérant comme « contraintes » un certain nombre de dépenses, soustraites de fait, au moins à court terme, aux arbitrages courants de consommation. Tous ces sujets peuvent être éclairés par des indicateurs complémentaires à la mesure du pouvoir d'achat moyen.

Le terme de pouvoir d'achat est abondamment utilisé sans qu'il recouvre nécessairement la même notion dans l'esprit de chacun. 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 [Accardo *et al.*, 2007].

Le pouvoir d'achat du revenu disponible brut s'appuie sur le cadre comptable des comptes nationaux

Pour définir précisément le pouvoir d'achat, les comptes nationaux s'appuient sur un ensemble de normes, le système de comptes nationaux (SCN). Élaboré au niveau international, ce système vise à harmoniser les définitions et règles comptables des agrégats macroéconomiques afin de faciliter les comparaisons internationales. Il ne définit pas directement

* Sylvain Billot, Alexandre Bourgeois (Insee).

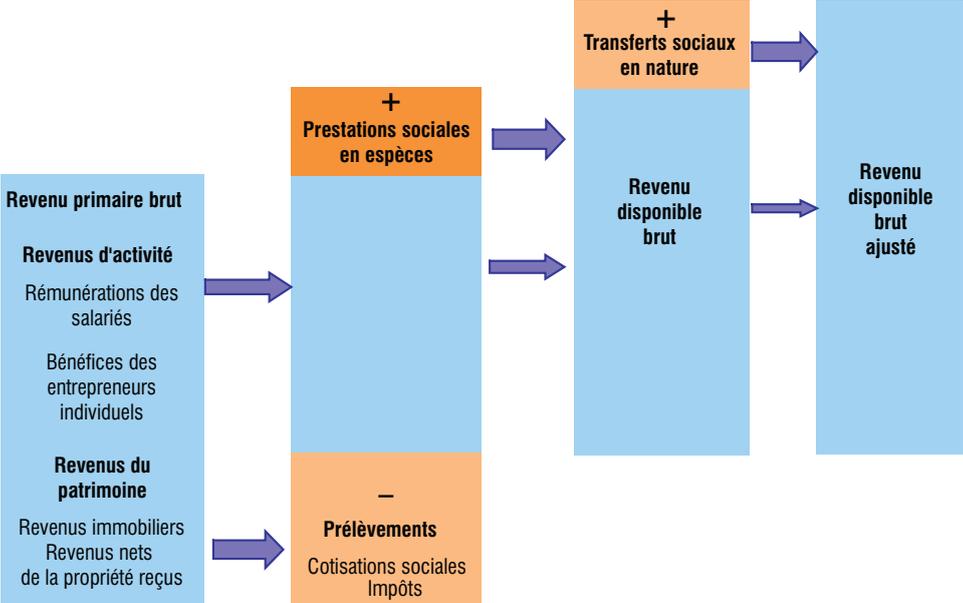
le terme de pouvoir d'achat, mais il précise les contours des grands agrégats permettant de le définir : le revenu disponible d'une part et le déflateur de la dépense de consommation des ménages de l'autre.

Pour mesurer les revenus d'une année donnée, il faut tenir compte de tous les types de revenus et de toutes les situations des ménages selon qu'ils sont salariés, indépendants, chômeurs ou inactifs. Au niveau de la Nation, le revenu disponible brut (RDB) des ménages mesure la masse des ressources disponibles de l'ensemble des ménages. Viennent l'abonder les revenus d'activité (rémunérations des salariés, bénéfices des entrepreneurs individuels), les revenus du patrimoine (revenus immobiliers, dividendes et intérêts) et les prestations sociales en espèces (allocations familiales, minima sociaux, pensions de retraite, indemnités de chômage, etc.). À l'inverse, le revenu disponible brut est diminué de la majeure partie des impôts directs et des cotisations sociales payés par les ménages (*figure 1*).

Pour les comparaisons internationales notamment, les comptables nationaux calculent le revenu disponible brut ajusté (RDBA) qui ajoute les transferts sociaux en nature au revenu des ménages. Ces transferts correspondent soit au financement par les administrations publiques d'une partie des biens ou des services achetés sur le marché par les ménages (par exemple le remboursement des soins médicaux ou les allocations logement), soit à des services produits par les administrations publiques (en particulier l'éducation ou la santé) et les institutions sans but lucratif au service des ménages (ISBLSM). À ce RDBA, il faut associer un autre concept de consommation des ménages : la consommation effective des ménages qui tient compte des dépenses de consommation des ménages et de la partie financée par les administrations publiques et plus marginalement par les ISBLSM. Définis ainsi, le RDBA et la consommation effective ne dépendent pas du degré de « socialisation » des dépenses de consommation. Ils permettent aussi de mettre en évidence la dimension redistributive des transferts sociaux en nature.

Le revenu disponible a donc un périmètre bien déterminé, mais il ne résume pas à lui seul l'ensemble de la création de richesse. Si l'épargne contribue à la variation du patrimoine net d'un ménage, (c'est-à-dire les actifs diminués des passifs), ce dernier varie aussi au cours de

1. Du revenu primaire brut au revenu disponible brut ajusté



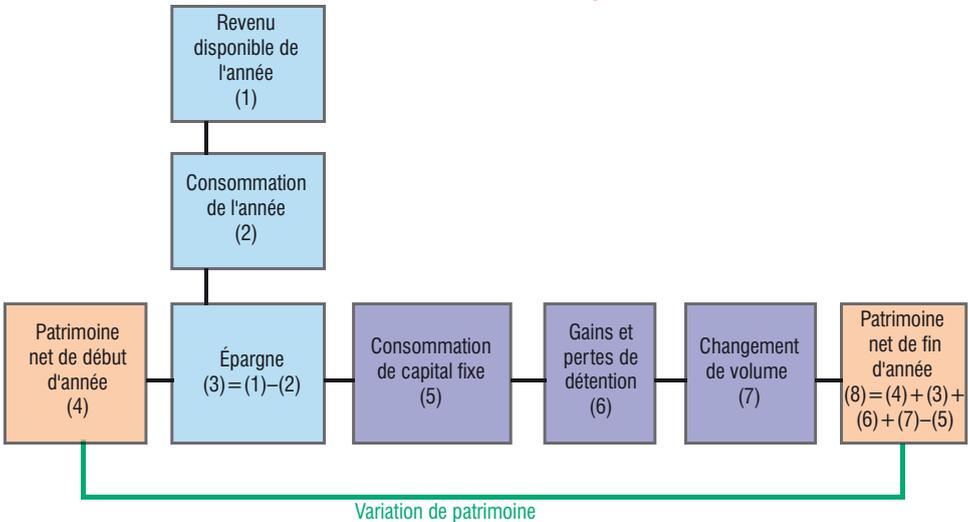
l'année en fonction de la consommation de capital fixe¹ des actifs non financiers, et d'éléments qui ne résultent pas de la production : les gains et les pertes de détention, ainsi que les autres changements de volumes (figure 2).

Ainsi, les plus-values boursières (latentes) sont des gains de détention qui contribuent à augmenter le patrimoine net sans être du revenu, et lorsque le ménage réalise cette plus-value en vendant les actifs concernés, son revenu ne varie pas, pas plus que son patrimoine, seule sa trésorerie augmente. Bien entendu ce surplus de liquidités peut lui permettre de consommer ou d'investir dans d'autres actifs. Les remboursements d'emprunts augmentent le patrimoine net (le passif financier diminue) sans faire varier le revenu disponible. De même, quand la valeur de son logement s'accroît, le patrimoine net du ménage augmente également (l'actif non financier augmente) du fait d'un gain de détention qui porte sur le terrain supportant le bâtiment résidentiel. Enfin, quand un terrain non valorisé ou cultivé devient bâti, le ménage qui le détient voit son patrimoine augmenter du fait d'un « changement de volume » qui lui aussi laisse son revenu disponible inchangé. Toutefois, le niveau de patrimoine net d'un ménage à un instant donné résulte fondamentalement de l'épargne nette (hors consommation de capital fixe) qu'il a pu dégager dans le passé, alors que les gains (ou les pertes) de détentions ont un caractère plus aléatoire. En outre, ils sont latents, ils ne sont pas acquis tant qu'ils n'ont pas été réalisés. C'est pourquoi la mesure du pouvoir d'achat, qui est aussi un « pouvoir d'épargner », se limite aux revenus courants, mais il faut garder à l'esprit qu'elle ne rend pas compte de l'ensemble des variations de patrimoine.

Le RDB en termes réels ralentit depuis 2007

Pour mesurer le pouvoir d'achat, l'évolution du revenu disponible brut est d'abord rapportée à celle du prix de la dépense de consommation des ménages pour obtenir l'évolution du RDB en termes réels. Celle-ci est ensuite ramenée par habitant, par ménage ou par unité de consommation (UC) pour tenir compte des évolutions démographiques et calculer ainsi l'évolution moyenne du pouvoir d'achat.

2. Les liens entre revenu, consommation et variation de patrimoine

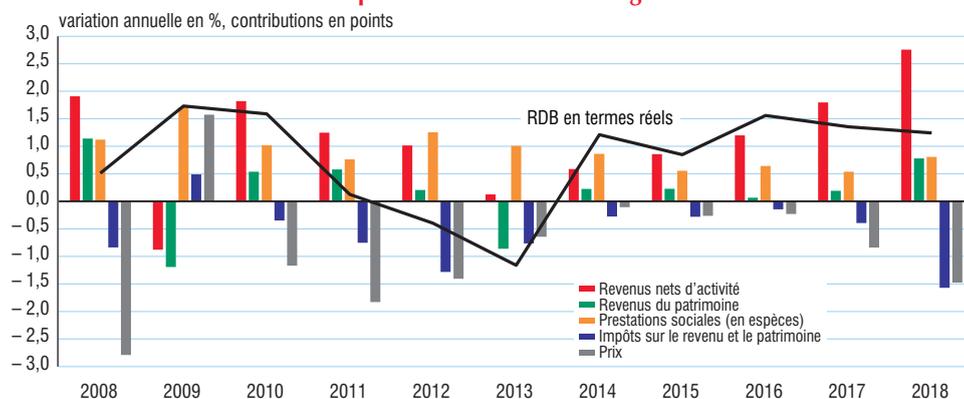


1. Dépréciation subie par le capital fixe au cours de la période considérée par suite d'usure normale et d'obsolescence prévisible.

Sur longue période, le RDB en termes réels évolue peu ou prou au même rythme que la croissance du PIB. Néanmoins, en période de récession, le ralentissement du PIB précède celui du RDB en termes réels. Ainsi, le PIB s'est nettement replié en 2009 alors que le RDB en termes réels a continué à croître en raison de la résilience des salaires et du rôle des « stabilisateurs automatiques » (impôts et prestations sociales) pour amortir les effets immédiats de la crise (figure 3). En revanche, le RDB en termes réels a baissé en 2012 et 2013 en raison des mesures de consolidation des finances publiques).

Depuis 2007, les salaires nets perçus par les ménages ont fortement ralenti, mais ils ont continué à progresser, contrairement aux revenus des entrepreneurs indépendants, très affectés par la crise (figure 4). De façon classique, après les fortes récessions, les revenus de la propriété baissent fortement. Les prestations en espèces ont assez bien résisté, contribuant à limiter la baisse des revenus en 2012 et 2013. Les transferts sociaux en nature ont augmenté moins vite qu'avant la crise, mais plus rapidement que le RDB, si bien que le RDB ajusté progresse plus rapidement que le RDB depuis 2007.

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



Source : Insee, comptes nationaux, base 2014.

4. Évolutions du pouvoir d'achat du revenu brut disponible des ménages

	évolutions annuelles moyennes, en %									
	1996-2007	2007-2018	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
Revenus nets d'activité	4,4	1,4	1,5	0,1	0,9	1,4	1,9	2,8	4,4	
Salaires nets	4,6	1,7	1,7	0,8	0,9	1,5	2,1	3,0	4,8	
Revenus primaires des entrepreneurs indépendants nets	3,5	-1,2	-0,6	-5,1	0,7	0,1	0,4	1,7	1,3	
Revenus du patrimoine	5,4	1,6	2,9	0,5	1,8	2,0	2,3	2,6	2,4	
Revenus de la propriété	4,1	-1,7	-1,1	-13,5	0,7	-0,8	-3,8	-2,4	8,3	
Revenus du logement	5,1	1,6	2,2	0,8	1,4	2,1	2,2	2,5	2,5	
Transferts nets reçus	3,8	2,6	3,8	2,9	2,4	1,5	1,8	1,5	2,3	
Prestations	3,8	2,6	3,8	2,9	2,4	1,5	1,8	1,5	2,3	
Impôts	6,8	2,8	8,9	4,9	1,7	1,7	0,9	2,4	9,6	
Revenu disponible brut	4,0	1,4	1,0	-0,5	1,3	1,1	1,8	2,2	2,7	
Déflateur de la consommation	1,4	0,7	1,4	0,6	0,1	0,3	0,2	0,8	1,5	
RDB en termes réels	2,6	0,7	-0,4	-1,2	1,2	0,8	1,6	1,4	1,3	
Transferts sociaux en nature	4,3	2,2	2,2	2,1	2,4	1,6	1,6	2,4	1,3	
Revenu disponible brut ajusté	4,1	1,6	1,3	0,1	1,6	1,2	1,8	2,3	2,4	

Source : Insee, comptes nationaux, base 2014.

Les unités de consommation reflètent mieux les situations individuelles

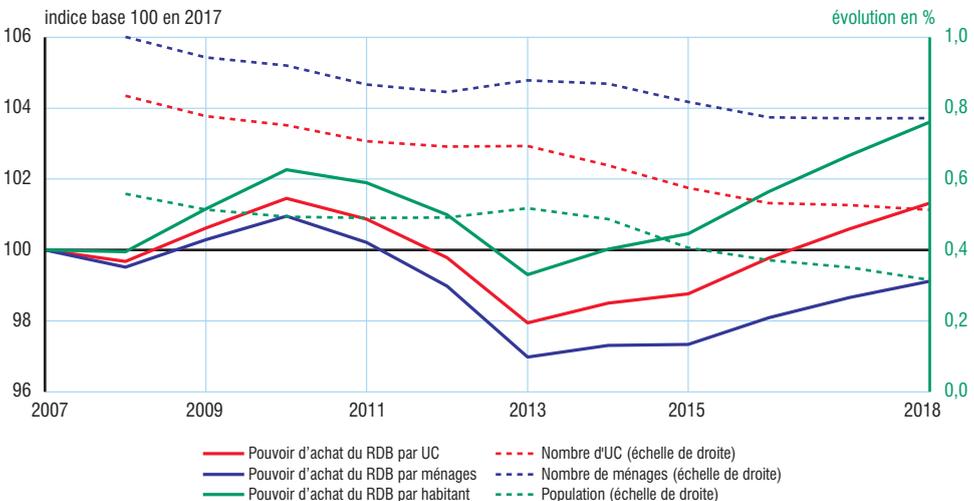
Le RDB est calculé pour l'ensemble des ménages. Or, l'évolution du pouvoir d'achat dépend aussi des évolutions démographiques. En effet, deux phénomènes sont à prendre en compte :

- la population augmente régulièrement, quoique de moins en moins vite. Le nombre de naissances recule, l'espérance de vie progresse plus que faiblement depuis quelques années et le solde migratoire reste relativement stable. Pour tenir compte du fait que les revenus se répartissent sur un nombre croissant d'habitants, les comparaisons internationales et temporelles de PIB sont souvent réalisées en PIB par tête ;

- la vie en commun permet, par des gains d'échelle, de réduire certaines dépenses comme celles pour le logement. La notion d'unité de consommation est utilisée pour en tenir compte car elles proposent une pondération plus représentative de la composition des ménages et *in fine* plus proche de la réalité de la consommation des ménages : dans un foyer, le premier adulte compte pour une UC, une personne supplémentaire de plus de 14 ans pour 0,5 UC et chaque enfant de moins de 14 ans compte pour 0,3 UC. Par exemple, une famille composée de deux adultes et d'un enfant de 8 ans correspond à 1 UC pour le 1^{er} adulte + 0,5 UC pour le 2^e adulte + 0,3 UC pour l'enfant de 8 ans soit 1,8 UC.

Le pouvoir d'achat des ménages peut être rapporté à la population, au nombre de ménages ou encore au nombre d'UC. La progression du nombre de ménages est plus rapide que celle de la population en raison du vieillissement de la population et de la tendance à la décohabitation, si bien que le pouvoir d'achat par ménage progresse moins vite que le pouvoir d'achat par habitant. Entre 2007 et 2018, le pouvoir d'achat par habitant a progressé de 3,6 % alors que celui par ménage a baissé de 0,9 %. Le pouvoir d'achat par UC se situe entre les deux, avec une croissance de + 1,3 % en 12 ans (figure 5). Compte tenu de ces évolutions très contrastées, le choix de la variable démographique est très important. L'Insee privilégie le calcul du pouvoir d'achat par unité de consommation qui reflète mieux les situations individuelles. Ainsi, deux personnes vivant sous le même toit n'ont pas besoin d'un revenu double de celui d'une personne seule pour atteindre le même niveau de vie ; les dépenses liées au logement par exemple ne sont effectivement pas deux fois plus importantes.

5. Évolution du pouvoir d'achat selon le critère démographique



Source : Insee, comptes nationaux, base 2014.

Le revenu disponible brut ajusté permet de comparer le pouvoir d'achat entre pays

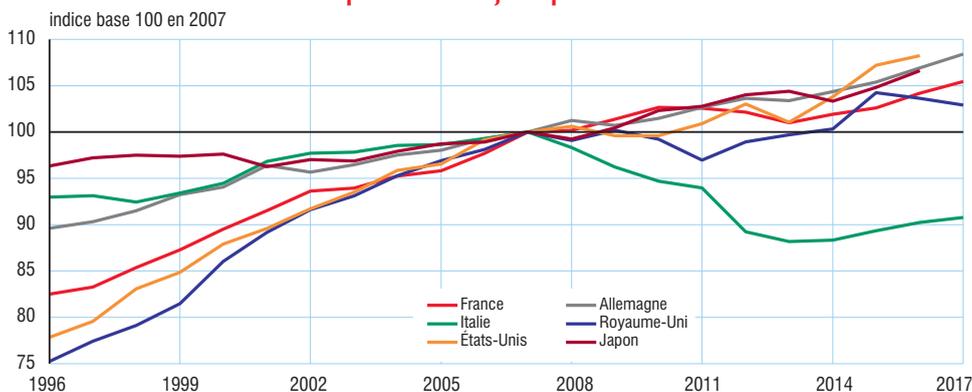
Le pouvoir d'achat peut être comparé d'un pays à l'autre. Certaines spécificités institutionnelles sont toutefois susceptibles de fausser la comparaison internationale des revenus. Ainsi, certaines dépenses telles que celles d'éducation ou de santé peuvent être prises en charge plus ou moins largement par les administrations publiques en contrepartie d'un impôt acquitté par les ménages. Le revenu disponible ajusté tient compte de ces transferts sociaux en nature. D'un pays à l'autre, l'ajustement a une incidence variable sur le RDB : il l'augmente de 8 % aux États-Unis et de 25 % en France.

Faute de données internationales sur les unités de consommation, les comparaisons internationales se fondent sur le pouvoir d'achat du RDB ajusté par habitant en utilisant le déflateur de la consommation effective des ménages (pour tenir compte de l'évolution des prix des transferts sociaux en nature). Depuis 2008, le pouvoir d'achat a évolué de façon assez similaire en France, en Allemagne, au Royaume-Uni, au Japon et aux États-Unis. L'impact de la crise n'est guère visible au Japon et en Allemagne, où le pouvoir d'achat progressait faiblement avant 2008. L'Italie se distingue : peu dynamique avant 2008, le pouvoir d'achat a continûment baissé entre 2008 et 2013 (- 12 %) avant de se redresser légèrement (figure 6).

L'impact des imputations comptables sur le pouvoir d'achat est relativement faible

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. Des revenus ne correspondant pas à des flux monétaires sont dits « imputés » aux ménages. Les loyers imputés constituent l'essentiel des revenus imputés. 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 imputés sont enregistrés comme une production pour compte propre de services de logement des propriétaires-occupants, qui augmentent simultanément leur revenu (déduction faite des charges) 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 en 2018 14,6 % de la dépense de consommation des ménages et, déduction faite des charges, 10,7 % de leur revenu disponible.

6. Pouvoir d'achat du revenu disponible brut ajusté par habitant



Source : Eurostat.

Un mécanisme d'imputation s'applique également au cas des assurances. Les ménages paient des primes brutes et reçoivent, le cas échéant, des indemnités. Le service d'assurance n'étant pas explicitement facturé aux assurés, il faut l'imputer : cette production se calcule comme la différence entre les primes brutes et les indemnités attendues (on ajoute par ailleurs les revenus tirés du placement des primes). Le revenu disponible et la consommation sont augmentés du montant de la valeur de cette production de services d'assurance pour les ménages. Elle représente 4,3 % de la consommation des ménages et 3,7 % de leur revenu disponible.

Autre revenu imputé, les services d'intermédiation financière indirectement mesurée (Sifim), qui correspondent aux marges réalisées par les banques sur les intérêts qu'elles versent sur les dépôts et qu'elles reçoivent sur les crédits par rapport au taux des crédits interbancaires. L'impact sur le RDB et sur la consommation finale des ménages se limite à la consommation de Sifim des ménages au titre de leurs dépôts et de leurs crédits à la consommation². Les Sifim ont longtemps constitué la majeure partie des ressources des banques. Aujourd'hui, en lien avec les taux d'intérêt bas, la consommation finale de Sifim ne représente plus que 0,49 % de l'ensemble de la consommation des ménages, soit 0,42 % de leur revenu disponible.

En comptabilité nationale, les revenus imputés constituent donc une part substantielle de la masse des revenus des ménages (14,8 %). Les loyers imputés représentent 72 % de ces revenus, la consommation des services d'assurance 25 % et la consommation finale de Sifim 3 %. Sur longue période, le pouvoir d'achat hors revenu imputé augmente moins vite que le pouvoir d'achat du RDB. Toutefois, l'influence des revenus imputés sur l'évolution du pouvoir d'achat est relativement faible. Depuis 1978, l'impact cumulé sur le pouvoir d'achat s'élève à 8,5 %, soit 0,1 point par an. Sur la période 2007-2018, l'impact des revenus imputés s'élève également à + 0,1 point par an. Cet écart, non négligeable, reste toutefois très limité.

Le déflateur de la consommation des ménages est cohérent avec le RDB

Le calcul du pouvoir d'achat des ménages mobilise à son dénominateur l'indice de prix de la consommation des ménages au sens des comptes nationaux. Ce déflateur de la consommation et l'indice des prix à la consommation (IPC) diffèrent légèrement pour trois raisons principales (figure 7). La première provient du champ des produits suivis, qui est plus large en comptabilité nationale. En particulier, le déflateur des dépenses de consommation prend en compte les services d'intermédiation financière indirectement mesurés (Sifim), l'assurance-vie et les loyers imputés. La deuxième tient à l'utilisation d'une autre source d'information que l'IPC pour déflater certains produits, afin de s'approcher davantage des concepts de la comptabilité nationale : c'est le cas des assurances dommages. Enfin, les effets de pondération jouent : en comptabilité nationale, le déflateur est un indice de Paasche, alors que l'IPC est un indice de Laspeyres³.

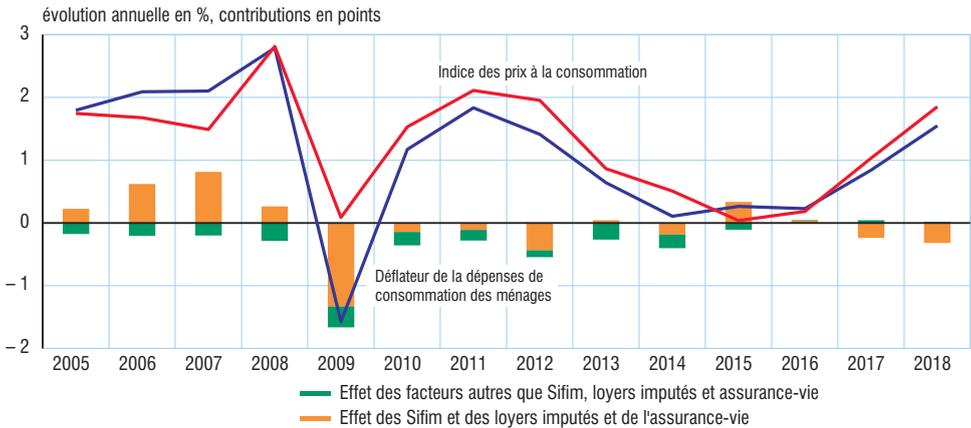
À la différence de l'IPC, le déflateur de la consommation des ménages est révisé trois fois pour chaque année (hors période de changement de base) à chaque campagne annuelle de comptes. Le chiffrage de la dépense de consommation d'une année donnée est évalué à un niveau de nomenclature très fin grâce à une synthèse de sources variées : enquêtes périodiques (Budget de famille, par exemple) ou de conjoncture auprès des ménages, enquêtes de branches, statistiques de syndicats professionnels, données sur le commerce extérieur, exploitation de panels de ménages ou de commerçants. Cette synthèse conduit :

- le plus souvent, à retenir un indice d'évolution en valeur, utilisé pour obtenir une consommation en valeur courante. Celle-ci est ensuite déflatée par l'évolution annuelle moyenne d'un

2. Les intérêts nets reçus par les ménages sont accrus d'une « correction Sifim » qui correspond à leur consommation totale de Sifim. Les Sifim sur les crédits immobiliers étant, en comptabilité nationale, une consommation intermédiaire (car ces derniers permettent aux ménages de produire un service de logement), ils se déduisent du RDB si bien que l'impact sur le RDB correspond à la consommation finale de Sifim.

3. L'indice de Laspeyres pondère par les masses de la période de base. L'indice de Paasche pondère par les masses de la période courante.

7. Écart entre le déflateur de la dépense de consommation des ménages et l'indice des prix à la consommation



Note : les « barres » correspondent aux principales contributions à l'écart (en points) d'évolution entre le déflateur de la consommations des ménages et l'IPC.
Source : Insee, comptes nationaux, base 2014.

indice de prix (en général l'IPC du poste correspondant) afin d'obtenir la consommation évaluée aux prix de l'année précédente ;

- dans les autres cas, à retenir un indice d'évolution en volume, qui, appliqué à la consommation en valeur de l'année précédente, permet d'obtenir la consommation évaluée aux prix de l'année précédente. À cette dernière, on applique l'évolution annuelle moyenne des prix à la consommation pour obtenir la consommation en valeur courante.

S'appuyant largement sur l'IPC, le déflateur de la consommation des ménages peut être, lui aussi, sujet à un décrochage entre la mesure de l'inflation et l'opinion des ménages sur l'inflation. En effet, la construction de l'IPC est bien connue et documentée [IPCCM-Méthode, 2015] tout comme les critiques récurrentes à son endroit qui considèrent qu'il sous-estime la « véritable » hausse des prix [Accardo *et al.*, 2011]. L'expérience passée du passage à l'euro a révélé que le décalage de perception entre inflation mesurée et inflation perçue s'était accentué à la suite du passage à l'euro, en France et dans la plupart des pays de la zone euro [Leclair et Passeron, 2017]. L'analyse de cette expérience a permis d'identifier plusieurs facteurs susceptibles d'expliquer le décalage entre la perception du public et la mesure statistique de l'inflation : d'une part, 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 [Brudieu *et al.*, 2001] ; d'autre part, les périodes de forte augmentation des prix de l'immobilier influent la perception des ménages. *In fine*, en adaptant l'IPC (à travers le calcul du déflateur de la consommation) pour le rendre cohérent avec le calcul du revenu, on ne réduit pas nécessairement l'écart qu'il peut y avoir entre ressenti et mesure des prix [Aeberhardt *et al.*, 2019].

Le pouvoir d'achat du revenu arbitral : un indicateur complémentaire

Le revenu disponible n'est pas entièrement disponible puisque les ménages doivent s'acquitter d'un certain nombre de dépenses dites « pré-engagées » c'est-à-dire celles réalisées dans le cadre d'un contrat difficilement renégociable à court terme. De la même manière qu'on calcule un RDB en termes réels, on peut définir un revenu dit « arbitral » en termes réels. Ce dernier rapporte l'évolution du revenu disponible après paiement des dépenses pré-engagées à celle du prix de la dépense de consommation non pré-engagée. Le pouvoir d'achat du revenu

arbitrable corrige l'évolution du revenu arbitrable en termes réels de l'évolution du nombre d'unités de consommation.

Sur longue période, les évolutions du RDB et du revenu arbitrable en termes réels sont assez proches. Depuis 1960, le RDB a progressé en moyenne de 6,9 % par an contre 6,5 % par an pour le revenu arbitrable. Mais les prix des dépenses pré-engagées ont été plus dynamiques que pour l'ensemble de la consommation (+ 4,8 % par an contre + 4,0 %) si bien que le pouvoir d'achat du revenu arbitrable a progressé à un rythme supérieur de plus d'un point par an en moyenne de celui du RDB (+ 2,6 % par an contre + 1,5 % par an). En 2018 comme en 2017, l'écart entre les deux mesures n'est pas perceptible : le pouvoir d'achat par unité de consommation du revenu disponible progresse de 0,7 % en 2018, au même rythme que celui du revenu arbitrable. En effet, les dépenses de consommation « pré-engagées » sont moins dynamiques que le revenu disponible brut des ménages (+ 2,2 % en valeur contre + 2,7 %).

Au-delà de la question de la mesure de l'inflation, d'autres facteurs peuvent être sources de décalage entre la mesure effective du pouvoir d'achat et sa perception. 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, peut entraîner une évolution de la norme de consommation. Ces produits peuvent alors devenir des dépenses considérées comme incontournables (ordinateurs et abonnements internet, smartphones, etc.). 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 pas⁴.

En second lieu, la définition du pouvoir d'achat retenu par les comptables nationaux, qui repose sur l'évolution du revenu disponible brut des ménages n'est pas partagée par tous. En effet, outre les dépenses pré-engagées retenues par la comptabilité nationale, d'autres dépenses contraintes pourraient aussi être défalquées pour pouvoir apprécier l'aisance financière des ménages. Des études distinguent [Beatriz *et al.*, 2019], outre les dépenses pré-engagées, des dépenses dites « peu compressibles » (alimentation, santé, éducation, carburants, services de transports), c'est-à-dire des postes de consommation difficilement arbitrables à court terme, et d'autres « compressibles » (voir *infra* pour la ventilation de ces dépenses par catégories de ménages).

La comptabilité nationale a retenu le concept de dépenses pré-engagées car, même imparfait, il constitue un *proxy* chiffrable des dépenses contraintes. En effet, selon le rapport Quinet [2008], les dépenses « pré-engagées » et « nécessaires » (dont la somme constitue les dépenses « contraintes ») ne se recoupent que très partiellement. Il est dès lors difficile d'appréhender les dépenses contraintes dans leur intégralité. En outre, le champ de ces dernières reste très normatif. Y sont généralement incluses les dépenses dites « inévitables » parce qu'indispensables et pour lesquelles on peut difficilement se reporter sur un autre produit ; elles correspondent bien souvent à des postes parmi les moins sensibles au prix, au moins à court terme. 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 d'arbitrer entre ces types de biens selon leur niveau de prix parmi un grand nombre de variétés. Seules les dépenses alimentaires jugées inévitables (cantines) sont parfois considérées comme contraintes (pas ou peu d'arbitrage possible).

Avec la transformation des modes de consommation, la notion même de dépenses pré-engagées a évolué au cours des dix dernières années et le lien « contractuel » est devenu plus flexible pour les consommateurs. La mise en place (notamment par les instances de régulation concurrentielle) de mécanismes de portabilité qui, en facilitant le changement de prestataires, a

4. Divers observateurs défendent l'idée d'une sous-estimation du coût de la vie par l'indice des prix de l'Insee. Par exemple, une étude récente de l'Ires souligne que le coût des budgets types (nécessaires à des familles avec enfants pour vivre dans des conditions décentes) élaborés par l'Union nationale des associations familiales (Unaf) a augmenté deux fois plus vite que l'IPC sur la période 2010-2018 [Concialdi, 2019].

augmenté le degré de concurrence et limitent le caractère pré-engagé de ces dépenses. Il s'agit notamment de la portabilité des numéros de téléphone portable, de la possibilité de changer de fournisseur d'accès à Internet tout en conservant le numéro de téléphone fixe, de la portabilité bancaire (pour faciliter et automatiser les démarches pour changer de banque principale) ou encore de la clause de transférabilité des prêts immobiliers. Autre exemple, les assurés ont la possibilité, avec l'entrée en vigueur en janvier 2015 de la loi du 17 mars 2014 relative à la consommation, de résilier leur contrat d'assurance auto, moto ou habitation à tout moment, après un an de souscription. Si les dépenses pré-engagées servent d'approximation mesurable des dépenses contraintes, le concept même de ces dépenses peut être questionné au regard de la réelle contrainte qu'elles engendrent.

Encadré

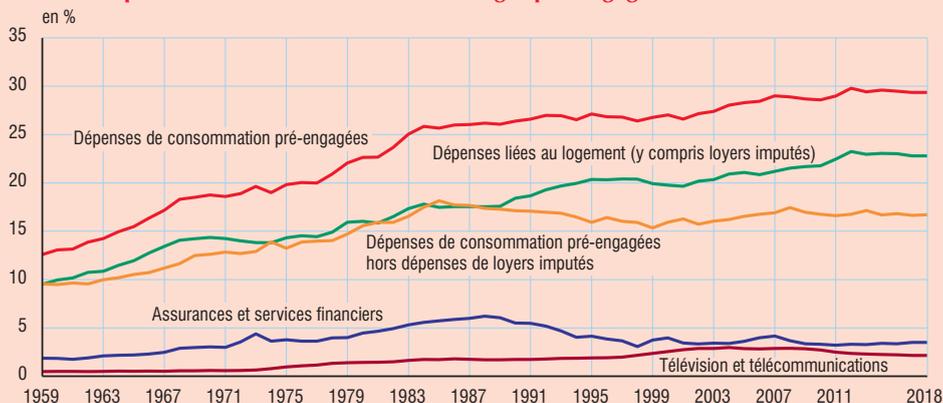
Le poids du logement dans les dépenses pré-engagées

La part des dépenses pré-engagées dans la consommation des ménages est passée de 15 % en 1960 à 34 % en 2008, et s'est stabilisée depuis. Cette part dans le RDB est passée de 12,6 % à 29,2 % (soit + 16,6 points) entre 1960 et 2018. L'essentiel de cette hausse a eu lieu dans les années 1960 et 1970. En termes de poids, la fonction logement est celle qui a le plus contribué à la hausse des dépenses pré-engagées : depuis 1959, elle explique 13,4 points de cette hausse, passant de 9,5 % à 22,9 % du RDB. Au sein de la fonction logement, les loyers imputés contribuent pour 9,4 points à cette hausse de 13,4 points sur 45 ans (70 %). Cette forte contribution traduit non seulement la hausse relative des prix des loyers réels, sur la base 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 pré-engagées que de celui du total des dépenses

des ménages auquel ces dépenses sont rapportées. Hors loyers imputés, la part des dépenses pré-engagées passe de 9,5 % en 1960 à 16,7 % en 2017. La fonction logement hors loyers imputés y contribue pour 3,8 points dont 2,2 points au titre de la hausse du poids des loyers réels. 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 (*figure*). La quasi-stabilité du poids des loyers réels masque 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. De fait, le diagnostic sur la forte progression des dépenses pré-engagées depuis les années 1960 doit être relativisé si l'on ne prend pas en compte les loyers imputés, que les ménages ne considèrent par ailleurs ni comme une dépense ni comme du revenu.

Part des dépenses de consommation des ménages pré-engagées dans le RDB



Source : Insee, comptes nationaux, base 2014.

L'achat d'un logement : un placement financier

En comptabilité nationale, si les loyers sont bien intégrés dans le calcul du pouvoir d'achat, les achats de logements ne sont pas considérés comme une dépense de consommation des ménages. Or, la flambée des prix de l'immobilier depuis le début des années 2000 a durablement joué sur les conditions de vie de ménages [Leclair *et al.*, 2019]. Lorsqu'un ménage achète un logement, il réalise un investissement qui le conduit à arbitrer de façon intertemporelle entre sa consommation future et son épargne future pour rembourser son emprunt. L'augmentation du prix de l'immobilier, si elle n'est pas le fait d'une baisse des taux d'intérêt, conduit le ménage souhaitant devenir propriétaire à différents arbitrages : augmenter son épargne, emprunter sur un temps plus long, acheter un logement moins onéreux en diminuant la surface ou en s'éloignant des zones d'emplois ou encore des aménités, etc. Chacun de ces choix joue sur ses conditions de vie et l'effort consenti peut être légitimement vécu comme une baisse de pouvoir d'achat au sens où les remboursements vont plus durablement peser sur le reste à vivre ou, si le choix s'est porté sur un logement moins onéreux, le service de logement consommé sera de moins bonne qualité. De ce point de vue, il semblerait légitime d'intégrer les prix de l'immobilier dans le pouvoir d'achat, même si leur effet s'apprécie davantage sur un cycle de vie que sur une période donnée.

En intégrant les loyers imputés dans le calcul du pouvoir d'achat, la variation de la qualité des logements des propriétaires occupants est prise en compte. En revanche, les remboursements d'emprunt (comme ceux relatifs aux crédits à la consommation) sont considérés comme des opérations financières jouant sur le patrimoine des ménages, mais pas sur le pouvoir d'achat du revenu des ménages.

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.) correspondent en effet à la consommation d'un service de logement. En revanche, les dépenses que les ménages propriétaires consacrent à leur logement ainsi que les remboursements immobiliers ne sont pas inclus dans la dépense de consommation. En effet, les logements ne sont pas considérés comme des produits de consommation, mais comme des biens patrimoniaux (incluant le bâtiment et le terrain sous-jacent). De ce point de vue, l'achat d'un logement est, pour une part, un placement, c'est un actif : ce qui est dépensé pour l'acquérir n'est pas perdu mais investi en ce sens qu'il abonde le patrimoine du ménage. L'acquisition d'un logement permet au propriétaire de produire un service de logement (loyer imputé) qu'il consomme lui-même en tant qu'occupant du logement. L'achat d'un logement par un ménage contribue donc à augmenter son revenu, son épargne restant inchangée.

L'évolution des prix de l'immobilier ne concerne pas uniquement les achats. La valeur du logement varie au cours du temps et un ménage peut, une fois son emprunt remboursé, se trouver à la tête d'un patrimoine bien plus important que l'effort d'épargne consenti. Bien entendu, s'agissant de sa résidence principale, ce gain de patrimoine ne se traduit pas monétairement, mais il peut conduire à de nouveaux arbitrages en réalisant la plus-value latente. En d'autres termes, lorsque les prix de l'immobilier augmentent, ce ne sont pas uniquement les transactions qui sont concernées, mais une grande partie du stock de logements. Ainsi, lorsqu'un cycle immobilier de hausse des prix démarre, il bénéficie notamment à tous ceux qui ont acheté auparavant, alors que pour ceux qui souhaitent devenir propriétaire l'effort d'épargne sera plus important.

Sachant que le pic des achats pour les ménages se situe vers 28 ans [Chaumeron et Delance, 2015], l'augmentation des prix de l'immobilier touchent donc des générations en particulier, et ce d'autant plus que dans un marché haussier ils sont encore plus enclins à acheter, car ils anticipent des hausses de prix et donc des arbitrages encore plus difficiles dans le futur. Ainsi, l'évolution des prix de l'immobilier doit s'apprécier sur un cycle de vie alors que l'évolution du pouvoir d'achat fournit une information sur une période donnée pour l'ensemble des ménages quel que soit leur âge.

Déflater le RDB par un indice de dépense élargi qui intègre l'investissement des ménages

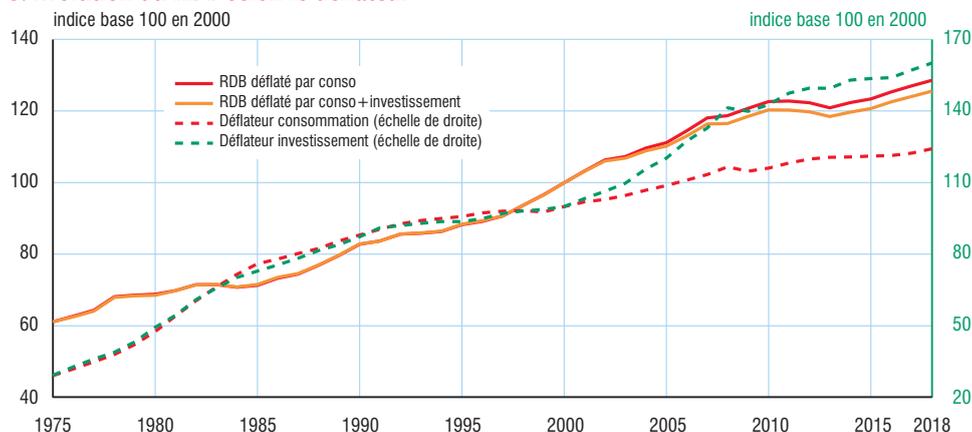
Le revenu disponible correspond aux ressources à disposition des ménages pour la consommation d'une part et *via* l'épargne pour l'investissement d'autre part. Il est donc possible de déflater le RDB par un déflateur de la « dépense » agrégeant la consommation et l'investissement. Le principe d'homogénéité du numérateur et du dénominateur est d'ailleurs préconisé par le Système européen des comptes, même si cela pose quelques difficultés en pratique. L'investissement correspond principalement à une partie de la valeur de l'acquisition de logements neufs. En effet, dans l'ancien, la très grande majorité des transactions a lieu entre ménages (les dépenses sont donc consolidées). Le prix des logements anciens est donc globalement neutre pour les ménages, même s'il a un effet redistributif entre vendeurs et acheteurs. En outre, l'acquisition du terrain est comptée comme l'acquisition d'un actif non produit et non comme un investissement. C'est donc seulement l'acquisition du bâtiment qui est comptabilisée comme un investissement. En cas de forte croissance des prix immobiliers non liés aux coûts de construction, c'est la partie « terrains » qui capte la hausse des prix, elle n'est donc pas prise en compte dans l'investissement.

Jusqu'en 2000, le prix des bâtiments a globalement évolué comme les biens de consommation. Mais ils ont nettement divergé depuis (*figure 8*). Entre 2000 et 2018, le déflateur de la consommation a progressé de 24 % contre 60 % pour le déflateur de l'investissement. L'impact sur le pouvoir d'achat du RDB n'est pas négligeable : il a progressé en moyenne de 1,4 % par an entre 2000 et 2018 sans prise en compte de l'investissement dans le déflateur (mesure traditionnelle du pouvoir d'achat) et de 1,3 % en l'intégrant.

Cet indicateur élargi pose toutefois plusieurs questions. En effet, une année donnée, les acquisitions de logements neufs sont concentrées sur un petit nombre de ménages (1 % environ chaque année). Même si le RDB est un agrégat macroéconomique qui autorise cette intégration, l'élargissement proposé ne rend pas compte de l'évolution du prix total des logements (qui intègre le prix des terrains).

Le problème posé par cet élargissement est révélateur du caractère transversal de la problématique du logement, qui peut se percevoir dans le quotidien en termes de dépense de consommation, mais aussi sur un cycle de vie en termes de patrimoine, en considérant tous les flux futurs et passés. Dans cette approche, l'achat immobilier une année N peut se traduire par des remboursements d'un prêt sur plusieurs années. Le bien peut lui-même s'apprécier ou se

8. Évolution du RDB selon le déflateur



Source : Insee, comptes nationaux, base 2014.

déprécier au cours du temps. Si l'on souhaitait réaffecter à une année N l'ensemble des coûts et bénéfiques associés afin d'imputer un « équivalent de loyer annuel » pour les propriétaires, il faudrait faire des hypothèses (très fragiles et contestables) sur les espérances de gains ou de pertes des différentes composantes.

Le pouvoir d'achat par catégorie de ménages

L'évolution du pouvoir d'achat des ménages mesuré dans les comptes nationaux est une moyenne, ce qui signifie que certains ménages voient leur pouvoir d'achat progresser et d'autres diminuer. C'est ainsi que chacun a du mal à se reconnaître dans la mesure moyenne du pouvoir d'achat. En niveau, le pouvoir d'achat d'un ménage modeste est par définition inférieur à celui d'un ménage aisé. Mais l'évolution du pouvoir d'achat peut, suivant les périodes, être plus forte ou moins forte pour les ménages modestes que pour les ménages aisés. Cela dépend de l'évolution des revenus de chacun. Les approches en termes « catégoriels » fournissent à ce titre des éclairages complémentaires.

Les enquêtes auprès des ménages permettent d'enrichir la description de leur revenu et de leur consommation et d'étudier les disparités entre les différents types de ménages en allant au-delà des moyennes calculées par les comptes nationaux. Les données détaillées pour la consommation des ménages en 2017 (enquête Budget de famille) n'étant pas encore disponibles, nous nous limiterons à la décomposition des composantes du RDB entre 2011 et 2016 et à la décomposition de la consommation en 2011.

Le revenu disponible des 20 % des ménages les plus aisés est plus de quatre fois plus élevé que celui des 20 % les plus modestes. Le poids des transferts nets reçus comme des revenus du patrimoine dans le revenu disponible varie d'une catégorie de ménages à l'autre. Les revenus du patrimoine constituent plus du quart du RDB des plus aisés alors qu'ils sont très faibles pour le premier quintile (7 % du RDB). Les transferts nets représentent près de 50 % du RDB du premier quintile contre moins de 10 % de celui du cinquième quintile. Les transferts nets reçus permettent de réduire sensiblement les inégalités, puisque hors redistribution, le revenu des 20 % des ménages les plus aisés est plus de 7 fois supérieur à celui des 20 % les plus modestes (*figure 9*).

Les évolutions entre 2011 et 2016 doivent s'interpréter avec prudence, car la composition des quintiles change d'une année sur l'autre. Par exemple, une baisse des salaires dans un quintile peut traduire deux phénomènes : une baisse moyenne du salaire perçu par les salariés ou/et une baisse du nombre de salariés dans le quintile. Entre 2011 et 2016, seul le revenu par ménage en termes réels du 3^e quintile a progressé en raison principalement de la progression de leurs salaires nets. Le pouvoir d'achat des plus aisés (Q5) a nettement baissé en raison de la chute de leurs revenus de la propriété (principalement les dividendes reçus) entre 2011 et 2013. Celui des plus modestes a également baissé en raison d'une baisse des salaires nets compensée seulement partiellement par une hausse des transferts nets perçus. Par ailleurs, la structure de la consommation varie sensiblement d'un quintile à l'autre. La part des dépenses « contraintes » au sens large (dépenses pré-engagées et dépenses « peu compressibles » est nettement plus forte pour les ménages les plus modestes (67 %) que pour les ménages les plus aisés (58 %) (*figure 10*). À évolution de pouvoir d'achat identique, les différences de structures de consommation peuvent expliquer une perception plus négative de l'évolution de leur niveau de vie par les ménages qui ont les dépenses les plus contraintes.

Enrichir l'indicateur du pouvoir d'achat par des indicateurs complémentaires

Le cadre cohérent et harmonisé au niveau international de la comptabilité nationale fournit une définition précise du pouvoir d'achat. Il doit être préservé, mais des indicateurs complémentaires peuvent être mobilisés pour mieux approcher le ressenti des ménages.

9. Revenu disponible brut par catégorie de ménages

Montant annuel moyen par ménage en 2016 en euros	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Ensemble des ménages ordinaires
Revenus nets d'activité	9 293	17 395	23 637	31 942	56 417	27 737
Salaires nets	7 206	15 440	22 078	30 324	49 707	24 951
Revenus des entrepreneurs indépendants nets	2 087	1 956	1 559	1 617	6 710	2 786
Revenus du patrimoine	1 445	2 762	5 446	8 853	24 889	8 679
Revenus de la propriété	196	206	197	607	8 655	1 972
Revenus du logement	1 249	2 555	5 249	8 246	16 234	6 707
Transferts nets reçus	10 167	9 084	8 792	7 269	7 002	8 463
Prestations	12 327	12 680	14 055	15 298	25 329	15 938
Impôts	- 1 575	- 3 013	- 4 737	- 7 678	- 20 206	- 7 442
Autres transferts	- 585	- 583	- 526	- 351	1 878	- 33
Revenu disponible brut	20 905	29 241	37 875	48 063	88 307	44 878
Composition du revenu par ménage en 2016 en %	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Ensemble des ménages ordinaires
Revenus nets d'activité	44,5	59,5	62,4	66,5	63,9	61,8
Salaires nets	34,5	52,8	58,3	63,1	56,3	55,6
Revenus des entrepreneurs indépendants nets	10,0	6,7	4,1	3,4	7,6	6,2
Revenus du patrimoine	6,9	9,4	14,4	18,4	28,2	19,3
Revenus de la propriété	0,9	0,7	0,5	1,3	9,8	4,4
Revenus du logement	6,0	8,7	13,9	17,2	18,4	14,9
Transferts nets reçus	48,6	31,1	23,2	15,1	7,9	18,9
Prestations	59,0	43,4	37,1	31,8	28,7	35,5
Impôts	- 7,5	- 10,3	- 12,5	- 16,0	- 22,9	- 16,6
Autres transferts	- 2,8	- 2,0	- 1,4	- 0,7	2,1	- 0,1
Évolution 2011-2016 par ménage en euros constants en %	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Ensemble des ménages ordinaires
Revenus nets d'activité	- 5,8	4,4	2,7	- 1,9	- 4,1	- 1,6
Salaires nets	- 6,2	6,4	3,4	- 2,0	- 1,8	- 0,3
Revenus des entrepreneurs indépendants nets	- 4,4	- 8,8	- 6,5	- 0,7	- 18,6	- 12,2
Revenus du patrimoine	- 17,7	- 14,9	- 3,1	3,0	- 8,5	- 6,5
Revenus de la propriété	- 1 939,2	295,3	162,7	- 18,2	- 32,4	- 27,7
Revenus du logement	- 29,7	- 20,1	- 5,3	4,9	12,3	2,2
Transferts nets reçus	5,5	- 6,0	0,5	1,8	- 5,2	- 0,6
Prestations	9,3	- 0,1	5,3	6,7	5,7	5,4
Impôts	42,1	20,2	14,2	11,1	7,6	11,2
Autres transferts	8,9	10,9	14,0	18,2	- 14,7	- 149,9
Revenu disponible brut	- 1,6	- 1,1	1,3	- 0,5	- 5,5	- 2,4

Note : les quintiles sont les valeurs qui partagent la distribution du revenu disponible en 5 parties d'effectifs égaux. Les ménages du Q1 font ainsi partie des 20 % des ménages les plus pauvres alors que les ménages du Q5 font partie des 20 % les plus aisés.

Source : Insee, enquêtes ERFS 2011 et 2016, comptes nationaux.

10. Composition de la dépense de consommation des ménages ordinaires en 2011 selon le quintile de niveau de vie

en % de la dépense de consommation totale

	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Ensemble des ménages ordinaires
Dépenses pré-engagées	35,6	35,9	36,0	34,3	32,7	34,6
Dépenses incompressibles	31,3	30,2	29,3	27,7	25,5	28,2
Dépenses compressibles	33,1	33,9	34,7	38,0	41,8	37,2

Source : Insee, enquêtes ERFS 2011 et BdF 2011.

Le revenu disponible brut, numérateur du pouvoir d'achat, peut être modifié d'au moins deux façons : soit en prenant en compte les dépenses pré-engagées pour se focaliser sur le pouvoir d'achat du revenu arbitral ; soit en ne prenant pas en compte les revenus et dépenses imputés (loyers, Sifim, assurances) pour se rapprocher d'un concept de revenu « monétaire » plus proche du ressenti des ménages, mais ici le constat en termes de pouvoir d'achat est très proche de celui du RDB.

Le déflateur de la consommation des ménages au sens des comptes nationaux, dénominateur du pouvoir d'achat, ne prend pas en compte l'émergence de nouveaux besoins et de nouvelles normes sociales. En outre, il n'intègre pas l'investissement des ménages qui constitue une dépense des ménages à partir de leur revenu disponible. Mesurer l'évolution du pouvoir d'achat à partir d'un déflateur qui intègre l'ensemble des utilisations possibles du revenu disponible et notamment l'investissement serait une possibilité. Toutefois cet indicateur est loin de rendre compte de l'ensemble des impacts de l'évolution des prix de l'immobilier sur le patrimoine des ménages et plus généralement sur leurs conditions de vie. ■

Pour en savoir plus

Accardo J., Billot S., Buron M., « Les revenus, la consommation et l'épargne des ménages par grande catégorie entre 2011 et 2015 », in *Économie française : Comptes et dossiers*, coll. « Insee Références », édition 2017.

Accardo J., Célérier C., Herpin N., Irac D., « L'inflation perçue », *Économie et statistique* n°447, 2011.

Accardo J., Chevalier P., Forgeot G., Friez A., Guédès D., Lenglard F., Passeron V., « La mesure du pouvoir d'achat et sa perception par les ménages », in *Économie française : Comptes et dossiers*, coll. « Insee Références », édition 2007.

Aeberhardt L., Hatier F., Leclair M., Pentinat B., Zafar J.-D., « L'économie numérique fausse-t-elle le partage volume-prix du PIB ? », *Document de travail* n° F1903, Insee, juin 2019.

Arion G., Beatriz M., Leclair M., Morer N., Sueur E., « Inflation perçue, inflation mesurée : des différences par catégories de ménages ? », *Note de conjoncture Insee*, mars 2019.

Beatriz M., Billot S., Laboureau T., Sueur E., « Quel lien entre pouvoir d'achat et consommation des ménages en France aujourd'hui ? Une analyse par catégories de ménages et par fonctions de consommation », *Note de conjoncture Insee*, juin 2019.

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

Calvo M., Hananel J., Loubet A., Richet-Mastain L., « Conditions et dépenses de logement selon le niveau de vie des ménages. », *Les Dossiers de la Drees* n° 32, Drees, 2019.

Chaumeron S., Delance P., « Immobilier ancien dans les années 2000 : les jeunes plus enclins à acheter pendant la période de hausse des prix », *Observation et statistiques* n° 208, Commissariat général au développement durable, août 2015.

Indices des prix par catégorie de ménages 1998 – 2015, Insee Méthode

Concialdi P., « *Le pouvoir d'achat des familles modestes : la rupture de 2008 - Une analyse des budgets types de l'UNAF* », Ires, avril 2019.

Leclair M., Passeron V., « Une inflation modérée depuis le passage à l'euro », *Insee Focus* n° 87, mai 2017.

Leclair M., Rougerie C., Thélot H., « Le logement dans l'indice des prix à la consommation », *Insee Focus* n° 152, avril 2019.

Lelièvre M., Rémila N., « Dépenses pré-engagées : quel poids dans le budget des ménages ? », *Les Dossiers de la Drees* n° 25 Drees, 2018.
