

# Mesurer le pouvoir d'achat

**Philippe Moati**

*Professeur à l'Université Paris-Diderot, GERME,  
Directeur de recherche au CRÉDOC (Centre de recherche  
pour l'étude et l'observation des conditions de vie)*

**Robert Rochefort**

*Directeur du CRÉDOC*

## Introduction

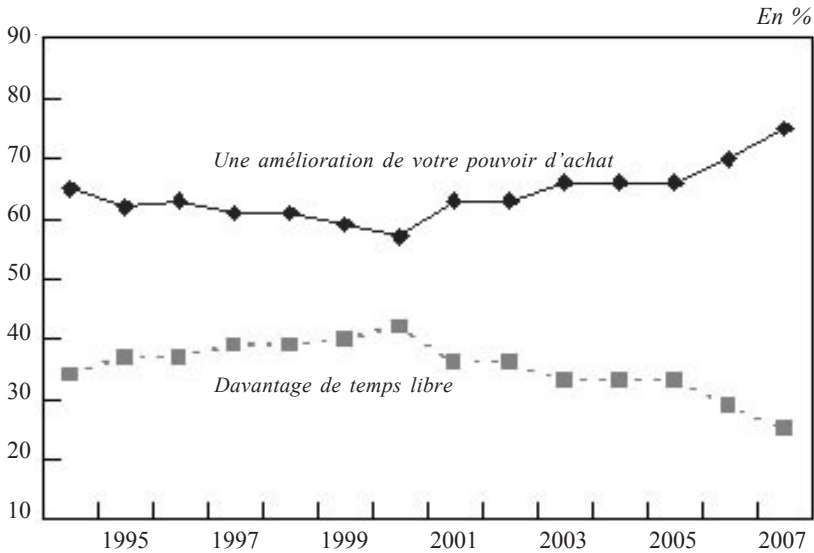
Depuis plusieurs années, le pouvoir d'achat est un thème de préoccupation majeure. Il figurait parmi les trois premières priorités économiques et sociales des Français dans tous les sondages réalisés à l'occasion de l'élection présidentielle (l'ordre pouvant varier selon les instituts). En tout état de cause, en mars 2007, trois répondants sur quatre déclaraient que les mesures en faveur du pouvoir d'achat seraient un élément déterminant pour eux lors de cette élection<sup>(1)</sup>.

Cet appétit de pouvoir d'achat est également visible dans la manière dont les Français hiérarchisent aujourd'hui temps libre et revenu disponible. En 2007, 25 % seulement des actifs préfèrent davantage de temps libre alors que 75 % souhaitent au contraire une amélioration de leur pouvoir d'achat. L'écart entre les deux choix ne cesse de s'accroître depuis sept ans en faveur du pouvoir d'achat. Il atteint même son maximum depuis près de vingt-cinq ans. L'accélération au cours des deux dernières années confirme la priorité que nos concitoyens donnent à cette préoccupation. Avant le passage aux 35 heures, la préférence était plus élevée pour davantage de temps libre.

---

(1) Sondage IFOP pour LSA.

## 1. Question posée aux actifs : « Quelle est votre préférence entre... ? »



Source : CRÉDOC, Enquête Conditions de vie et aspirations des Français.

Dans ces enquêtes, les personnes qui souhaitent le plus arbitrer pour le revenu au détriment du temps libre sont les jeunes et les catégories populaires, et, d'une façon générale, tous ceux qui déclarent par ailleurs se restreindre sur tous les postes de consommation (le logement venant en tête).

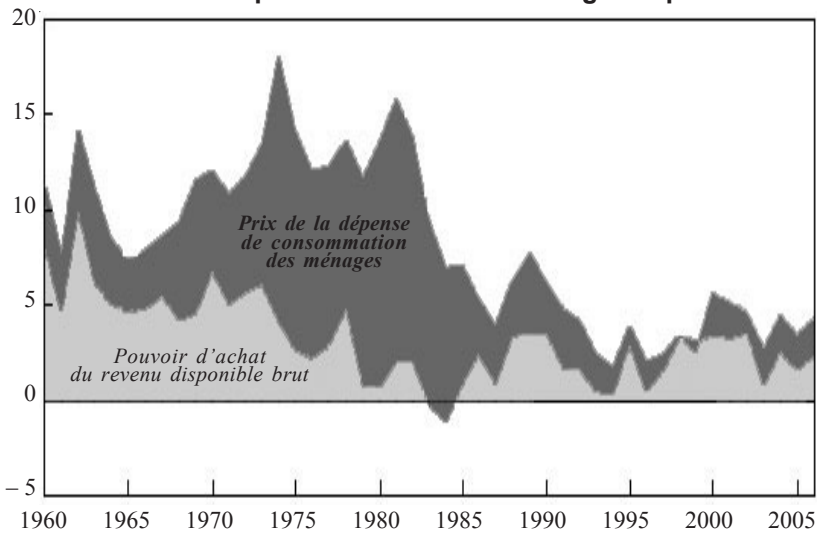
### 1. Un pouvoir d'achat en croissance...

Les statistiques officielles sur le pouvoir d'achat sont issues de la comptabilité nationale. Elles montrent une progression continue malgré un fort ralentissement de cet indicateur au fil du temps, progression qui entre en dissonance avec l'importance du pouvoir d'achat dans les préoccupations des Français.

Au cours des décennies passées, il y a eu deux phases bien distinctes :

- de 1960 à 1974, le pouvoir d'achat a augmenté au rythme moyen très élevé de 5,7 % par an ;
- depuis le premier choc pétrolier, la hausse annuelle moyenne est de 2,1 % par an. Par tête, le pouvoir d'achat a été multiplié par deux de 1950 à 1968, puis il a doublé à nouveau de 1968 à 2000.

## 2. L'évolution du pouvoir d'achat des ménages depuis 1960



Source : Accardo et al. (2007, p. 62) d'après données INSEE, Comptes nationaux, base 2000.

Sur la période plus récente, on distingue deux moments contrastés :

- de 1998 à 2002, la progression est forte avec un taux annuel de 3,4 % ;
- à l'inverse, nous sommes depuis au taux moyen de 1,9 % par le double effet d'une décélération des revenus d'activité et d'un surcroît d'inflation (aux alentours de 2 %, ce qui reste raisonnable).

La croissance du pouvoir d'achat a donc connu un ralentissement sensible par rapport à la tendance de long et de moyen terme. Mais le ralentissement de la croissance ne signifie pas recul. Entre 2002 et 2006, le pouvoir d'achat du revenu disponible des ménages s'est accru en cumulé de 6,7 %. Visiblement, cet accroissement n'a pas suffi à contenter les ménages.

### 1. Taux de croissance du pouvoir d'achat

En %

2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007 (prév.)
3,4	3,6	0,8	2,6	1,7	2,3	3,2

Source : INSEE, Comptes nationaux.

L'INSEE prévoit<sup>(2)</sup> une accélération de la croissance du pouvoir d'achat en 2007 de 3,2 % (après 2,3 % en 2006) qui reposerait sur un certain dynamisme des revenus d'activité – grâce aux effets combinés de l'amélioration du marché du travail (340 000 créations de poste), d'une pression à la hausse sur les salaires dans les secteurs à pénurie de main-d'œuvre et d'un recours plus important aux heures supplémentaires encouragé par la mesure de dé-

(2) Note de conjoncture de juin 2007 et point de conjoncture d'octobre 2007.

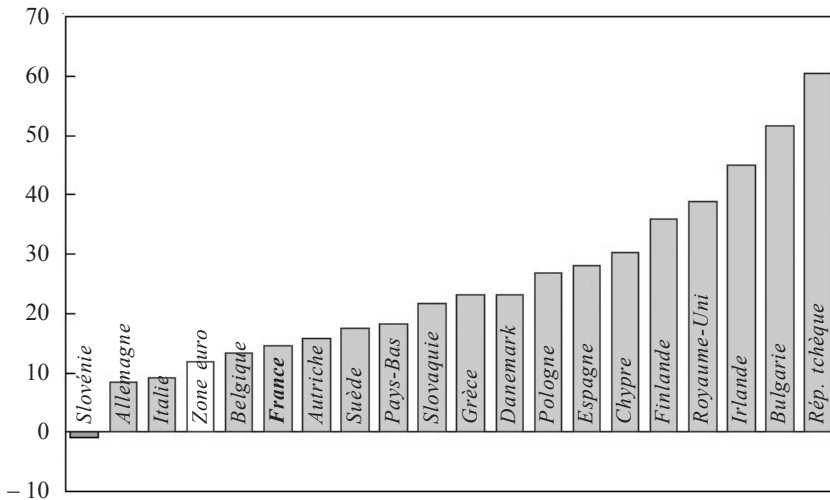
taxation les concernant – conforté, en outre, par l'accélération des revenus de la propriété. Les mesures d'allègement fiscal sur les revenus freineraient la progression des impôts sans néanmoins complètement l'endiguer.

Il est intéressant de comparer la situation française à celle d'autres pays de l'Union européenne sur moyenne période.

On constate que les trois « gros pays » de l'Union que sont l'Allemagne, l'Italie et la France – mais c'est aussi le cas de la Belgique et de l'Autriche – ont connu, pour des raisons différentes, de faibles croissances du pouvoir d'achat au cours de cette période, au point d'expliquer la piètre performance de la zone euro. Tous ces pays sont ou ont été confrontés à la nécessité de lourdes réformes structurelles.

À l'inverse, l'Espagne, le Royaume-Uni et l'Irlande ont obtenu d'excellents résultats avec une faible inflation au Royaume-Uni et des tensions sur les prix plus sensibles dans les deux autres pays.

### 3. Augmentation du pouvoir d'achat entre 1998 et 2006 dans certains pays de l'Union européenne



Sources : Eurostat, données réunies et mises en forme pour la Fondation Robert Schuman par Jean-François Jamet (2007) : *Policy Paper*, n° 50, 15 janvier.

## 2. ... mais une perception par les ménages en porte-à-faux vis-à-vis des données officielles

Le pouvoir d'achat est aussi devenu un thème sur lequel s'exprime un fort scepticisme à l'égard des chiffres publiés, car les ménages ne se contentent pas de revendiquer l'amélioration de leur pouvoir d'achat ; ils mettent en doute les statistiques qui soutiennent que celui-ci augmente.

Ainsi, alors que l'INSEE annonçait au début du mois d'octobre 2006 une augmentation de 2,3 % du pouvoir d'achat pour l'année, la population n'y

croyait guère, comme le montre le résultat du sondage réalisé quelques jours après par la Sofres pour le groupe de grande distribution Casino.

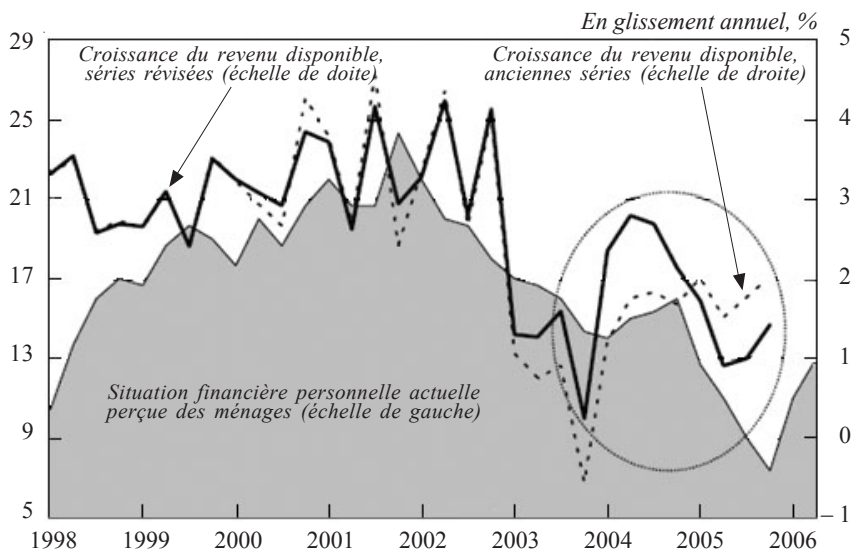
Les résultats de l'enquête mensuelle de conjoncture de l'INSEE auprès des ménages vont dans le même sens. Un décalage significatif apparaît à partir de 2004 entre l'évaluation par les ménages de leur situation financière et la mesure du pouvoir d'achat.

**2. Les prévisions économiques de l'INSEE indiquent qu'à la fin de cette année, le pouvoir d'achat des Français aura augmenté de 2,3% en moyenne par rapport à l'an dernier. Sur ce point, laquelle de ces phrases correspond le mieux à votre attitude ?**

	En %
Le pouvoir d'achat augmente, et d'ailleurs c'est bien le cas pour vous	9
Le pouvoir d'achat augmente pour d'autres, mais ce n'est pas le cas pour vous	21
Vous n'avez pas le sentiment que le pouvoir d'achat augmente ni pour vous ni pour d'autres	68
Sans opinion	2

Source : SOFRES, octobre 2006.

**4. Situation financière personnelle perçue par les ménages et pouvoir d'achat mesuré**



Source : INSEE, Datastream, repris de CAS (2006a).

Ce décalage entre les indicateurs de référence et les perceptions des ménages, symptomatique du sentiment de « défiance » de la population vis-à-vis des décideurs et des experts, est entretenu par l'importance accordée par les médias au thème du pouvoir d'achat et par l'intervention d'acteurs produisant d'autres statistiques plus conformes au ressenti des ménages. On se souvient des affiches placardées par les centres E. Leclerc en 2004, mettant en avant les résultats d'une étude commanditée au BIPE qui pointaient une baisse du « pouvoir d'achat effectif » des Français. Plus proche de nous, en septembre 2007, l'Institut national de la consommation (INC) annonce à la une de son mensuel *60 millions de consommateurs* « les vrais indices » à propos du pouvoir d'achat et conclut que sa progression a été bien plus faible que celle reprise dans les comptes nationaux. Cette divergence entre instituts publics, certes aux objectifs différents mais dont les sigles sont proches, ne fait qu'accroître la confusion (0,8 % de progression entre juin 2006 et juin 2007, soit 24 euros par ménage pour l'INC alors que l'INSEE annonce au même moment que le pouvoir d'achat devrait croître de 3,2 % en 2007, soit sa plus forte hausse depuis 2002).

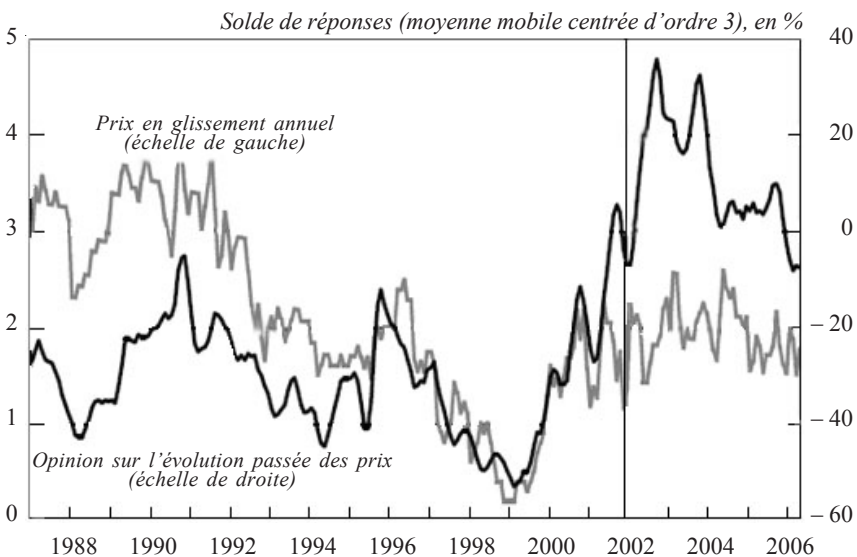
Il convient de se rappeler que des contestations des indicateurs ont déjà eu lieu dans le passé. On se souvient par exemple qu'une grande organisation syndicale publiait dans les années soixante-dix un « contre-indice » des prix face à celui réalisé par l'INSEE. Cette polémique – particulièrement vive à l'époque – s'est éteinte avec le recul de l'inflation au cours des années quatre-vingt. Elle a néanmoins connu quelques soubresauts dans les années quatre-vingt-dix. À ces occasions déjà, certains commentateurs faisaient part du sentiment d'une perte de pouvoir d'achat au sein de la population, alors que les chiffres officiels montraient simplement un ralentissement – certes sensible – de sa progression. Mais la polémique restait modérée en comparaison de ce qu'elle est devenue depuis deux ans.

### **3. La dérive des prix – surtout lors du passage à l'euro – au premier rang des accusés**

Les raisons que l'on peut trouver à la perception d'une stagnation ou d'une baisse du pouvoir d'achat sont de nature très diverse. On trouve dans l'ordre décroissant d'importance : le « passage à l'euro » (nettement en tête des réponses dans tous les sondages avec 38 % de réponses dans celui déjà cité de mars 2007, alors que nous sommes plus de cinq ans après le changement de monnaie dans la vie quotidienne), « la hausse des prix dans beaucoup de postes de consommation » (23 %), la « stagnation ou hausse insuffisante des revenus » (17 %). Puis interviennent dans les réponses – avec des taux beaucoup plus faibles – la perte de l'emploi, la multiplication des sollicitations à consommer, l'instabilité professionnelle, la hausse des impôts locaux et la présence prolongée des grands enfants au domicile parental. Étrangement, n'apparaît pas la progression du nombre de personnes vivant seules – et cela à tous les âges de la vie – qui, en générant une hausse du nombre de ménages à population globale constante, entame très significativement le pouvoir d'achat par unité de consommation ; nous y reviendrons évidemment.

Ces résultats d'enquêtes illustrent qu'il y a dans la société française une étonnante façon d'aborder le pouvoir d'achat, tant du point de vue de l'opinion que des médias. Alors que le pouvoir d'achat résulte de la confrontation entre la dynamique des revenus et celle de la hausse des prix, on tend à concentrer l'observation sur ce deuxième facteur plutôt que sur le premier. Dans des pays comme le Royaume-Uni, l'Irlande ou les États-Unis – là où la croissance est plus dynamique – la préoccupation porte davantage sur la hausse prévisible des rémunérations, tant en valeur nominale que, bien sûr, en valeur réelle. Dans ces pays, l'inflation est parfois légèrement supérieure à celle de la France, sans que cela ne fasse débat au sein de la population. Tout se passe en France comme si, s'étant habitués à avoir de faibles augmentations de salaire voire une stabilité depuis de nombreuses années – en particulier à la suite de la modération salariale qui a accompagné le passage aux 35 heures –, les salariés attendaient en contrepartie une stabilité parfaite des prix.

### 5. Comparaison entre l'inflation réelle et l'inflation perçue



Source : INSEE, Datastream, repris de CAS (2006a).

Cela se traduit par une hypersensibilité à toute hausse des prix même lorsqu'elle est faible. Elle peut être justifiée mais ce n'est pas toujours le cas, à l'instar de celle du prix des fournitures scolaires lors de la rentrée 2007. Elle a démarré après qu'une association de consommateurs ait publié une étude chiffrant à 2 % cette hausse, alors que confronté à l'indice des prix de l'INSEE, le « dérapage » était inférieur à 0,5 %, soit bien moins que la marge de fiabilité de l'étude en question ! Cette polémique sur le prix des

fournitures scolaires n'est qu'une illustration du sentiment général que les prix dérapent, entraînant la dégradation du pouvoir d'achat, sans que l'opinion ne fasse preuve du discernement nécessaire sur l'amplitude des hausses et sur leur impact effectif sur leur pouvoir d'achat compte tenu du poids – souvent très faible – des postes incriminés dans le budget des ménages. En réalité, c'est à partir du courant de l'année 2001 que s'installe en France un décalage persistant entre l'inflation réelle et l'inflation ressentie par les ménages. Si la confusion entraînée par le passage à l'euro a sans conteste nourri ce décalage, sa persistance aujourd'hui, dans un contexte d'inflation maîtrisée, doit nous interroger.

#### **4. Le « pouvoir d'achat » : un concept flou pour le non-spécialiste qui renvoie plutôt au « coût de la vie »**

Une réflexion analytique et un travail pédagogique s'imposent. Il faut pour cela approfondir l'étude des opinions et des différences de sensibilité qui les composent, réfléchir sur les agrégats utilisés, s'interroger sur les éventuelles insuffisances des indicateurs actuels, déterminer leur strict champ de validité et de pertinence et proposer de les compléter par d'autres. C'est à cela que ce rapport est consacré.

Mais pour bien analyser l'« incompréhension » voire l'« incrédulité » de nos concitoyens à l'égard des données publiées, il faut se situer très en amont et partir de la définition même que l'on donne au terme lui-même. Pour l'économiste, le pouvoir d'achat est la quantité de biens et de services que l'on peut acheter avec le revenu disponible. Il suffit donc que la hausse des revenus dépasse celle des prix pour que le pouvoir d'achat progresse. De façon plus empirique, l'homme de la rue raisonne différemment : « son » pouvoir d'achat représente « sa » capacité à acquérir les biens et les services qui forment les standards du moment. Or, il est indéniable que depuis une dizaine d'années, les coûts supplémentaires résultant de l'apparition de biens et de services qui n'existaient pas auparavant, ainsi que des nouveaux modes de vie et de consommation devenus la norme, ont progressé plus vite que les revenus.

Équiper chaque personne d'un téléphone portable, acquérir un micro-ordinateur, s'abonner à Internet à haut débit... a généré des dépenses récurrentes, en outre prélevées souvent chaque mois sur le compte bancaire sans qu'on n'en ait la maîtrise. Une famille de deux adultes peut y consacrer plus de 100 euros par mois, ce qui peut atteindre 5 à 8 % du revenu courant. De manière globale, l'INSEE estime que les biens et services issus des TIC ont représenté en 2005 une dépense équivalente à 4,2 % du budget des ménages. Ce poids n'était que de 1,3 % en 1960. Pour faire face à ces nouveaux besoins, les consommateurs ont à la fois réduit leur épargne, souscrit du crédit, opté pour du *low cost* et du *hard discount* pour les produits les plus banalisés et, parfois même, réduit leur consommation en volume dans certains secteurs. Mais ils ont mal vécu cette nécessité de déclasser certains postes de leurs achats et de se priver de certains autres.

Ils ont ressenti cela comme un appauvrissement, une baisse du pouvoir d'achat, alors que du strict point de vue de l'analyse économique, il s'agit d'arbitrages dans un contexte de faible croissance ou de stabilité de leurs ressources.

On assiste donc à une confusion entre pouvoir d'achat et niveau de vie. Pour le dire autrement, personne ne conteste que le niveau de vie s'améliore. À la question « si vous deviez vous comparer à la situation de vos parents à votre âge ? », 70 % des enquêtés déclarent qu'elle est meilleure en ce qui concerne *le niveau de vie* : confort, équipement, loisirs (cf. IFOP-LSA, mars 2007)... En revanche, 42 % seulement jugent dans le même sondage qu'elle est meilleure en ce qui concerne *le pouvoir d'achat*, soit tout juste un peu plus que les 38 % qui la jugent moins bonne tandis que 20 % enfin la considèrent comparable. L'écart des réponses à ces deux questions prouve néanmoins que les Français peuvent très bien faire la distinction – lorsqu'on les met en situation d'y réfléchir – entre ces deux notions. Mais leur penchant naturel reste à les confondre, ce qui est aussi le cas d'une presse généraliste dont les journalistes sont probablement insuffisamment formés à la compréhension des indicateurs économiques.

Force est de reconnaître que pour nos concitoyens le pouvoir d'achat est un « concept flou ». Il n'y a rien de péjoratif à le constater. C'est également une notion qui, bien que portant sur le présent et le passé immédiat, est fortement influencée par l'évaluation de ses perspectives pour l'avenir tant à moyen qu'à long terme. Dans la même enquête, seulement 15 % des répondants s'estimaient « optimistes » à l'égard de leur pouvoir d'achat dans les prochaines années contre 67 % de « pessimistes » à cette époque, le solde n'étant ni l'un ni l'autre. Ainsi, déclarer que son pouvoir d'achat baisse est souvent la conséquence du cumul d'un constat d'insatisfaction à l'égard de la situation présente et d'une forte inquiétude pour l'avenir.

### 5. Disparités sociales et malaise des classes moyennes

Ainsi, au-delà des erreurs d'appréciation ou des biais dans la mesure, l'angoisse à l'égard du pouvoir d'achat est bien l'un des signes de la crise des classes moyennes qui ébranle aujourd'hui notre société. Là encore, il y a de nombreuses façons de définir ces dernières, mais il n'est pas absurde de considérer que les deux principaux éléments qui leur ont été constitutifs tiennent, d'une part, dans la capacité pour ce large groupe central d'accéder facilement aux modes de vie du moment et, d'autre part, à leur aptitude à jouir d'une sécurité minimale leur permettant de pouvoir se projeter dans l'avenir. La défaillance de ce second facteur vient aujourd'hui fortement potentialiser les difficultés à satisfaire le premier. Il est ainsi assez illustratif que, parmi les groupes les plus pessimistes à l'égard de l'avenir de leur pouvoir d'achat dans le sondage précédemment cité, figurent les employés (73 %), les salariés du public (70 %), les 50-64 ans (79 %) à côté d'autres groupes plus anciennement en déclin comme les ouvriers (73 %) et les habitants des communes rurales (70 %). Les seuls groupes optimistes sont les

jeunes de 18-24 ans (47 %) et les professions libérales et cadres supérieurs (47 %) ; pour ce premier groupe, cela s'explique aisément par un effet de cycle de vie, tandis que le second constitue la seule catégorie socioprofessionnelle qui s'estime pouvoir être gagnante dans le contexte de la mondialisation et de la financiarisation de l'économie.

Car, en revenant sur les chiffres « réels », lorsque le pouvoir d'achat évolue lentement, les disparités sociales prennent davantage d'importance. Pour certains groupes en dessous de la moyenne, on est juste au-dessus de 1 % d'évolution annuelle, ce qui est sans doute inférieur au seuil de perception. C'est d'ailleurs le constat publié par l'INSEE en juin 2007.

### 3. Niveau de vie moyen(\*) et évolution du pouvoir d'achat selon la catégorie sociale de la personne de référence du ménage

	Niveau de vie en 2004 (en euros)	Évolution en moyenne annuelle 1996-2004 (en %)
Agriculteurs exploitants	14 126	2,2
Artisans, commerçants et chefs d'entreprise	21 537	2,1
Cadres et professions intellectuelles supérieures	28 619	1,2
Professions intermédiaires	19 224	1,2
Employés	14 905	1,3
Ouvriers	14 183	1,6
Retraités	17 294	1,1
Chômeurs n'ayant jamais travaillé et autres inactifs(**)	13 237	2,2
Ensemble des individus	18 030	1,6

Notes : (\*) Le niveau de vie ou revenu équivalent d'un individu d'un ménage est le revenu disponible du ménage divisé par sa taille mesurée en unités de consommation ; (\*\*) Les chômeurs sont classés comme actifs selon leur profession antérieure ; s'ils n'ont jamais travaillé, ils sont regroupés avec les autres inactifs.

Source : INSEE-DGI, Enquête Revenus fiscaux, 2004.

Ce sont ainsi les retraités, les employés, les professions intermédiaires et les cadres qui ont été les « perdants relatifs » de la période récente. Leur pouvoir d'achat individuel a progressé d'un tiers de moins que la moyenne de la population. Pour les groupes situés aux deux extrémités de l'échelle sociale, la situation a été un peu plus favorable que pour la moyenne. Cela est corroboré par l'analyse des progressions par décile de revenu. Les premiers et derniers déciles ont connu, au cours de cette période, des progressions annuelles moyennes respectives de 2,7 et 2,3 %, tandis que pour les déciles du milieu de la distribution, les taux étaient autour de 1,9 %. Ces calculs sont établis à partir des seules évolutions des composantes du revenu. On verra qu'il est possible de les affiner en faisant intervenir les structures de consommation de ces différentes catégories de ménage, sans que cela ne modifie le sens des résultats. On verra également qu'il est désor-

mais indispensable de prolonger ces analyses par la prise en compte de critères tels que la taille du ménage et sa structure. À revenu disponible brut global donné, la progression du nombre de personnes vivant seules ainsi que celle des familles monoparentales font baisser le pouvoir d'achat individuel.

## *6. Un indice des prix jugé coupable*

Il serait néanmoins absurde de penser que nos concitoyens sont seulement victimes de leurs angoisses psychologiques ou des conséquences de formes de vie différentes, même si le pouvoir d'achat, constituant la façon de solvabiliser tout ce qui fait la vie quotidienne, apparaît comme un bon réceptacle pour ce type d'interrogations. Peu à peu, au fil du temps, des questions d'apparence très technique concernant la construction des indices se sont fait jour et se sont répandues au sein de la population. Les quatre principales sont certainement les suivantes, elles ont toutes trait à la difficile mesure de l'inflation ; on les cite ici dans l'ordre décroissant de leur importance médiatique au cours de la période récente :

- avec le passage à l'euro, n'y a-t-il pas eu des augmentations massives de certains prix peu ou mal prises en compte dans l'indice des prix ?
- ne doit-on pas introduire le coût d'acquisition des habitations dans l'indice des prix alors qu'aujourd'hui ne figurent que les loyers et les charges aboutissant à minimiser le poids de la fonction logement ?
- l'ensemble des dépenses contraintes progresse avec la multiplication des contrats par abonnement de toutes sortes, réduisant la fraction du revenu sur laquelle des arbitrages à court terme sont possibles ; ne faut-il pas en tenir compte dans l'indice ?
- le renouvellement accéléré des produits impose au consommateur des améliorations « forcées » de la qualité par la disparition d'anciennes références plus rudimentaires, et celui-ci n'accepte pas aisément que cela soit considéré comme une augmentation du volume de sa consommation presque sans incidence sur la mesure des prix ; comment en tenir compte ?

Nous allons dans les pages qui suivent reprendre toutes ces interrogations et tenter de leur fournir des réponses à partir d'un balayage le plus exhaustif possible des différents facteurs qui apparaissent devoir être recensés pour comprendre si le « réel » est bien mesuré par les instruments aujourd'hui disponibles et pourquoi il existe un décalage si fort entre le « réel » et le « perçu ». Pour cela, nous allons distinguer plusieurs séries d'effets à prendre en compte. En voici la présentation.

## *7. Les biais de perception : quand les ménages se trompent*

Une première manière de réduire la fracture entre le mesuré et le perçu – rassurante pour les producteurs de statistiques mais peut-être plus inquiétante pour ce que cela impliquerait sur le plan sociétal – est d'admettre que les ménages, victimes de biais de perception, se trompent dans l'évaluation de la dynamique des prix et dans celle de leur pouvoir d'achat.

Il n'y a pas de possibilité pour le consommateur d'optimiser son budget sans une information claire, complète et permanente sur les systèmes de prix. Or, dans une société de l'information – et désormais du e-commerce – obsédée par les concepts de « transparence » et de « traçabilité », cela n'a jamais été aussi difficile à réaliser. Les obstacles à cet égard sont nombreux. Évidemment, le passage à l'euro, parce qu'il impliquait une déstabilisation radicale des référentiels de prix, a constitué un violent séisme. Indiquons toutefois que la crise des prix liée au changement de monnaie s'est cristallisée sur les produits de grande consommation – notamment alimentaires – et sur certains services – café, restauration en particulier – et que, par effet de calendrier, cela coïncidait presque avec les pleines retombées inflationnistes de la loi Galland, ainsi que celles résultant de l'application de la réduction du temps de travail qui a renchéri le coût horaire du travail.

Mais il nous semble tout autant essentiel d'insister sur d'autres changements structurels qui ont introduit au cours de la période récente des biais de perception sur les prix comme la généralisation des promotions et du « *low cost* » à toutes les familles de biens et de services jusqu'à l'apparition dans de nombreux secteurs du « gratuit ». D'autres biais de perception résident également dans la sous-estimation par le consommateur des améliorations de qualité de ce qu'il acquiert, se traduisant souvent par une progression, invisible à ses yeux, du volume de sa consommation.

Les biais de perception concernent également la mesure des revenus. Par exemple, les ménages ont tendance à ne pas intégrer à la perception de leurs revenus le produit de leur épargne, qui est souvent assimilé à une simple et naturelle augmentation de la valeur des placements, confortée par la défiscalisation fréquente des revenus qui en sont issus. Plus fondamentalement sans doute, lorsque la rémunération du travail devient plus flexible, qu'elle varie d'une année à l'autre, qu'elle est distribuée d'une façon irrégulière au cours de l'année, les consommateurs tendent à la sous-estimer. Conformément à la théorie économique, cela pourrait contribuer à réduire l'estimation de leur « revenu permanent », et donc leur consommation. Ce n'est pas ce à quoi on assiste cependant. À cela s'ajoute l'accroissement du désir d'achat, associé en grande partie à l'apparition de nouvelles offres de biens et de services issus des NTIC. Cette hausse du « vouloir d'achat » dans un contexte de morosité de la croissance du pouvoir d'achat, en nourrissant un sentiment de frustration, a très probablement joué un rôle important dans l'appréciation biaisée que les ménages ont pu avoir de l'évolution de leur niveau de vie.

### ***8. Les effets d'agrégation : quand l'approche macroéconomique occulte l'hétérogénéité des situations individuelles***

Une deuxième piste d'interprétation dirait que ni les statistiques, ni les ménages ne se trompent mais, simplement, que les statistiques adoptent une perspective macroéconomique là où les ménages sont naturellement enclins à considérer les choses de leur point de vue individuel.

Nous sommes désormais dans une société où l'individualisme a façonné notre appréhension de la réalité, au point que les agrégats macroéconomiques, pour être crédibles, doivent rencontrer l'« expérience faite par chacun ». Pour cela, il est indispensable de produire des tables de passage qui, pas à pas, conduisent de la situation vécue, dans laquelle chacun peut se reconnaître, à la situation moyenne ou globale. En tout premier lieu déjà, il convient de déflater les indices globaux par la croissance de la population générale, mieux encore de celle du nombre de ménages, et même enfin du nombre d'unités de consommation pour tenir compte de la réduction de leur taille. Dans un contexte où le pouvoir d'achat global n'a progressé au cours des années récentes que de 1 à 3 %, cela permet de constater qu'en moyenne et individuellement, il a souvent été proche de la stagnation.

Mais quel sens donner à une moyenne ? La dynamique des revenus est inégale. Par exemple, au cours des dernières années, les revenus d'activité ont progressé sensiblement moins vite que les revenus du patrimoine. Les revenus salariaux ont augmenté de manière très inégale selon les individus, notamment en fonction des écarts de durée du travail et de durée d'emploi, mais aussi en raison du poids très variable des compléments de revenus. Les ménages sont inégaux également dans leur degré d'exposition à l'inflation : selon les spécificités de la structure de leurs dépenses, ils se trouvent plus ou moins exposés aux conséquences d'une dynamique des prix résumée par le taux d'inflation mais qui, en réalité, est très différente selon les catégories de produits. Depuis peu, des « indices de prix catégoriels » sont désormais fournis selon l'âge du chef de ménage, le revenu, la catégorie socioprofessionnelle, la taille du ménage et, surtout, le statut d'occupation du logement. Sans que les différences soient spectaculaires, les résultats démontrent néanmoins que les différentes catégories de ménages subissent inégalement l'inflation et qu'en particulier les prix ont évolué plus rapidement pour les personnes disposant de faibles revenus. Cet effet se trouve accentué si l'on combine cette approche avec la prise en compte des « dépenses contraintes », car celles-ci pèsent plus lourdement et sont en croissance plus rapide chez les moins aisés.

La logique de la désagrégation poussée à son terme aboutit à l'idée de confectionner des indices « sur-mesure ». Pour cela, plusieurs instituts statistiques européens, dont l'INSEE, ont mis au point des simulateurs à partir desquels – en faisant varier les coefficients budgétaires – chacun peut obtenir de façon sommaire et très approximative l'indice le mieux adapté à la structure de sa consommation. Ces techniques qui consistent à établir des ponts entre l'indice général et la situation de chacun ont avant tout des vertus didactiques. Il serait exagéré d'en attendre davantage.

### *9. Les difficultés à mesurer correctement « l'évolution du coût de la vie »*

Troisième voie de réflexion, la plus inconfortable. Les conventions présidant à la mesure de la dynamique des prix ne conduiraient-elles pas à une évaluation erronée de l'évolution du pouvoir d'achat, ou à tout le moins à

une mesure qui ne correspond pas à ce que les ménages ressentent comme le coût de la vie ?

Le strict objectif de l'IPC (dont est issu le dénominateur dans le calcul du pouvoir d'achat) est simple et clair : mesurer l'inflation. Cela est en particulier nécessaire pour les indexations prévues dans de nombreux contrats afin de protéger les parties des effets de la dépréciation de la monnaie. Or cela, on l'a compris, est loin de suffire pour rendre compte du coût de la vie. Bien que les méthodologies soient harmonisées internationalement, les conventions et le champ d'observation ne sont pas identiques dans tous les pays. Pour preuve, il existe un indice européen « harmonisé » pour calculer l'inflation dans la zone communautaire. Cet « IPCH » est du coup un peu différent de l'IPC communiqué au public et sur certains aspects on peut souhaiter que le second se rapproche du premier. Est-il toujours justifié par exemple que l'IPC se singularise en n'intégrant pas les prix – et donc leurs variations – du secteur hospitalier public ou bien, en ce qui concerne les autres dépenses de santé, qu'il retienne les prix bruts là où l'IPCH préfère traiter les prix nets, c'est-à-dire après prise en charge par l'assurance-maladie ? Dans une période où la tendance est aux remboursements, cela minimise la hausse des prix à la charge du consommateur.

Mais la question essentielle est certainement celle du logement. On sait qu'en comptabilité nationale, l'acquisition d'un logement est un acte d'investissement pour le ménage et non de consommation. Comment nier pourtant que l'inflation foncière alourdit davantage le coût de la vie de ceux qui décident aujourd'hui de devenir acquérant par rapport à leurs prédécesseurs d'il y a cinq ou dix ans ? Une prise en compte dont les modalités sont complexes et pour laquelle existent plusieurs possibilités techniques doit être envisagée.

La juste compréhension et la prise en compte des changements de qualité constituent un autre aspect particulièrement délicat. Lorsqu'un produit composant l'échantillon sur la base duquel est calculé l'IPC disparaît et doit être remplacé en cours d'année, il existe plusieurs techniques pour évaluer le changement de niveau de qualité entre les deux et pour en neutraliser les conséquences sur l'indice. Car rappelons-le, pour l'économiste, la qualité est l'une des composantes du volume de la consommation, avec la quantité, et, en conséquence, elle ne doit pas influencer sur le calcul de l'inflation. Mais le plus souvent, le changement de niveau de qualité s'effectue tout simplement chaque début d'année lorsque des produits nouveaux sont intégrés dans le suivi des prix parce que les transactions les concernant deviennent significatives, tandis que d'autres quittent l'échantillon. Ainsi existe-t-il des téléviseurs à écran plat et à tube cathodique alors que seuls les prix de ces derniers étaient suivis il y a encore peu de temps et que d'ici quelques années seuls les prix des premiers continueront à être analysés. Pour l'INSEE, si en moyenne un téléviseur à écran plat coûte plus cher qu'un téléviseur à tube cathodique, il ne s'agit pas du même produit et donc le passage de l'une à l'autre de ces références augmente le volume de la consommation mais

jamais le prix qui lui ne cesse de baisser puisque c'est le cas pour chaque référence prise individuellement. Le consommateur, lui, ne perçoit pas les choses ainsi. Sans nier que s'améliorent au fil du temps les récepteurs de télévision, il n'en conclut pas – bien au contraire – que le coût associé à leur acquisition diminue.

Alors que s'accélère le renouvellement des références dans la distribution, la mesure de la qualité et donc de ses changements s'avère particulièrement complexe. Peut-on éviter une part de subjectivité lorsqu'il s'agit de distinguer entre un réel supplément de qualité et un pur effet de marketing ? Comment mesurer l'amélioration de qualité dans les services, par exemple dans les « *hot lines* » ? Il n'est pas improbable que le *trend* permanent d'amélioration de la qualité, pas toujours perceptible par le consommateur mais bien réel pour autant, ne soit pas intégralement pris en compte dans l'indice. C'est l'une des conclusions du rapport Boskin (1996) qui a évalué aux États-Unis la fiabilité du calcul de l'inflation. Mais, dans le même temps, les améliorations de qualité bien souvent s'imposent aux consommateurs, car les nouveaux produits chassent purement et simplement leurs prédécesseurs ou bien parce que les nouveaux standards de qualité s'imposent comme normes de consommation. Dans cette optique, pour le consommateur, le coût de satisfaction de ses besoins – le « coût de la vie » – augmente sensiblement plus vite que ne le dit l'IPC.

S'il demeure particulièrement difficile de mesurer l'évolution des prix, c'est aussi parce que la façon de les établir se transforme à mesure que des pratiques de distribution et de consommation nouvelles se font jour. Comment parfaitement intégrer, par exemple, les pratiques promotionnelles qui accordent des réductions indirectes, différées, voire même personnalisées comme dans les programmes de fidélisation et de distribution de points d'achat ? D'une façon générale, comment effectuer la stricte répartition des prix et des volumes sur laquelle repose l'IPC lorsque l'on a affaire à des offres commerciales sous forme de bouquets de services ou de forfaits ? À ces questions, il n'existe pas aujourd'hui de réponses adéquates, si l'on reste dans le strict cadre d'une décomposition de la consommation des ménages en biens et services élémentaires supposés vendus dans des conditions identiques à l'ensemble des ménages.

Si l'on se situe dans la stricte cohérence de l'IPC, il n'y a pas de raison de penser qu'un biais significatif existe dans un sens ou dans l'autre. Ce qui tend à signifier que pour mieux répondre à la demande sociale actuelle, il s'agira plutôt de chercher à compléter l'IPC par des indices complémentaires que de penser que l'IPC en tant que tel serait mal élaboré. Nous proposerons certaines pistes à cet égard, en particulier un indice fondé sur l'observation de l'évolution des prix moyens et une approche fondée sur le coût de satisfaction des unités de besoin. On peut en effet penser que les Français ont tort de ne pas se reconnaître dans les indices proposés, mais ils sont trop nombreux dans ce cas pour que les statisticiens et les économistes se drapent dans leurs certitudes.

## 10. Du pouvoir d'achat à la qualité de la vie et au bien-être

La polémique qui s'est installée dans notre pays sur la mesure du pouvoir d'achat est aussi le reflet de la relativité historique des instruments de mesure de l'économie. La mesure macroéconomique du pouvoir d'achat et l'IPC nous renvoient à la fois aux objectifs qui ont prévalu à la construction de ces indicateurs ainsi qu'aux représentations du fonctionnement de l'économie qui dominaient à une certaine époque, celle de l'économie fordienne de l'après-guerre et des Trente glorieuses. Ces indicateurs butent aujourd'hui sur une réalité économique et sociale qui a beaucoup évolué : rôle central de l'innovation dans les formes de la concurrence qui accélère le rythme de renouvellement des produits ; économie servicielle qui, d'une part, renforce chaque année davantage le poids des services dans la consommation des ménages (dont la mesure des prix pose de redoutables problèmes théoriques et méthodologiques) et, d'autre part, conduit de plus en plus les offreurs à dépasser l'offre de produits standards pour tenter de proposer des « solutions » personnalisées à leurs clients, à travers des offres composites souvent associées à des formes de contractualisation s'éloignant de l'échange marchand ordinaire ; mais aussi complexification de la stratification sociale dans une société devenue hypermoderne, s'accompagnant d'une hétérogénéité croissante des trajectoires économiques et personnelles des individus...

La crise de confiance dans les indicateurs économiques doit nous inciter à les faire évoluer (ainsi que les représentations qui les sous-tendent) afin de les adapter aux caractéristiques fondamentales du système économique et social contemporain. Cette réflexion sur les indicateurs peut aller jusqu'à la discussion même du rôle que tient la mesure du pouvoir d'achat dans le pilotage de l'économie et le débat public. L'importance de ce rôle tient grandement à l'amalgame couramment pratiqué, à la fois par l'économiste et l'homme de la rue, entre le pouvoir d'achat et le niveau de vie, voire la qualité de la vie. L'écart qui s'est creusé entre le mesuré et le ressenti est aussi une invitation à remettre en cause un lien qui, au final, n'a rien d'automatique.

Et si les opinions émises par les ménages sur l'évolution de leur pouvoir d'achat étaient en fait le reflet d'un sentiment diffus d'une dégradation de la qualité de la vie (du « bien-être »), tenant à la convergence de phénomènes aussi variés que la montée des risques globaux, de l'insécurité professionnelle, du stress au travail, des inquiétudes sur les conséquences sanitaires et environnementales de nos modes de vie, d'un manque de visibilité sur l'avenir... ? Il convient donc aussi de se pencher sur la construction d'indicateurs de qualité de vie et de bien-être, mieux à même de refléter le vécu des personnes et d'offrir d'autres guides aux décisions publiques que les seuls indices actuels.