

ÉDITORIAL

Le pouvoir d'achat du revenu intéresse chacun d'entre nous, et il figure en très bonne place dans le débat économique et la négociation sociale. Il dépend de l'évolution comparée des revenus et des prix.

Le rapport qui suit centre l'attention sur les indices de prix et sur la mesure du pouvoir d'achat.

Les Français, en général plus que leurs voisins européens, ressentent une inflation supérieure à la hausse des prix telle que mesurée par les indices officiels.

Des indices de prix désagrégés, calculés par catégorie de ménages, peuvent se révéler d'utiles compléments à l'indice général. L'optique du coût de la vie, plutôt que de l'inflation elle-même, conduit les auteurs à présenter des propositions concrètes pour enrichir les indices : meilleure prise en compte des dépenses de santé, intégration des dépenses de logement, meilleur traitement de l'effet qualité, clarification des dépenses « contraintes »... Le rapport propose de compléter l'indice des prix à la consommation par des indices de prix moyens et des indices déterminés à partir des grandes fonctions et de la manière de les satisfaire.

Christian de Boissieu

n° 1/2008

JANVIER 2008

Mesurer le pouvoir d'achat

Rapport de Philippe Moati et Robert Rochefort

L'écart important qui s'est installé dans les années récentes en France entre l'évolution du pouvoir d'achat, tel que mesuré par les chiffres officiels, et la perception qu'en ont les ménages, perdure. Aussi est-il urgent et essentiel de comprendre ce décalage entre le « mesuré » et le « ressenti » sur un sujet qui est au premier rang des préoccupations des Français. C'est l'objet du dernier rapport CAE qui distingue ce qui résulte de biais de perception de ce qui est imputable aux limites des conventions de mesure, aux phénomènes d'agrégation et aux nouvelles pratiques de consommation et de distribution qui rendent plus complexe la mesure de l'évolution des prix.

Forts de leur analyse de cet écart, Philippe Moati et Robert Rochefort proposent des aménagements des conventions de mesures, ainsi que la construction d'indicateurs complémentaires permettant d'apprécier l'évolution du coût de la vie, voire du bien-être.

Ce rapport a été discuté en présence de Christine Lagarde, ministre de l'Économie, des Finances et de l'Emploi, le 18 octobre 2007. Ce résumé reprend les principales conclusions tirées par les auteurs.

Pouvoir d'achat mesuré vs perçu : diagnostic et enjeux

Lorsque l'INSEE annonce une progression de 2,3 % du pouvoir d'achat du revenu des ménages pour l'année 2006 (3,2 % prévus en 2007), un peu plus des deux tiers des Français pensent, au contraire, que celui-ci est en baisse. Cette dissonance entre la mesure officielle du pouvoir d'achat et le ressenti des ménages repose sur un triple malaise :

- les statistiques officielles affichent une progression continue du pouvoir d'achat sur le long terme, y compris sur les années récentes. Mais depuis 2001, l'inflation ressentie est plus forte que l'inflation mesurée, ces chiffres laissent sceptique la plupart des ménages, d'ailleurs confortés par la production d'autres statistiques (BIPE, INC) qui divergent par rapport aux statistiques officielles ;
- le pouvoir d'achat est en progression certes, mais très fortement ralenti sur les années 2003, 2004 et 2005, dénotant une situation conjoncturelle très particulière par rapport aux années précédentes et à la tendance de long terme ;
- les études portant sur la consommation, réalisées notamment au CRÉDOC, montrent une insatisfaction des ménages.

Restaurer la confiance par rapport aux indicateurs nécessite autant d'expliquer

les origines du décalage entre le perçu et le mesuré que de chercher à améliorer les indicateurs de mesure. Différents éléments d'explication sont analysés et au premier rang, l'imparfaite perception du réel de la part des ménages.

Les différentes sources de biais de perception

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. 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 accompagnant le passage aux 35 heures –, les salariés attendaient en contrepartie une stabilité parfaite des prix. Cela se traduit par une hypersensibilité à toute hausse des prix même lorsque cette dernière est faible.

Évidemment, le passage à l'euro, parce qu'il impliquait une déstabilisation radicale des référentiels de prix, a produit un séisme. Toutefois, la crise des prix liée au changement de monnaie s'est cristallisée sur les produits de grande consommation (notamment alimentaires) et sur

certain services (café, restauration) de manière quasi concomitante avec les pleines retombées inflationnistes de la loi Galland, ainsi que celles résultant du renchérissement du coût horaire du travail suite au passage aux 35 heures.

Les auteurs insistent aussi sur d'autres changements structurels au cours de la période récente, 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 ». Ces changements ont contribué à brouiller les repères sur les prix et sur le rapport qualité/prix. Ainsi, la « vérité » des prix pratiqués par les circuits traditionnels est mise en doute.

Les biais de perception concernent également la mesure des revenus. Par exemple, les ménages ont tendance à ne pas incorporer à l'évaluation de leurs revenus le produit de leur épargne, souvent assimilé à une simple et naturelle augmentation de la valeur des placements. Plus fondamentalement sans doute, lorsque la rémunération du travail varie d'une année à l'autre et est distribuée de façon irrégulière au cours de l'année, les consommateurs tendent à la sous-estimer. Cela pourrait contribuer à réduire l'estimation de leur « revenu permanent » et, comme le suggère la théorie économique, à diminuer leur consommation. Il n'en est rien. On observe plutôt un accroissement du désir d'achat chez les ménages, associé en grande partie à l'apparition de nouvelles offres de biens et de services issus des NTIC.

En effet, si l'économiste définit le pouvoir d'achat comme la quantité de biens et de services que l'on peut acheter avec le revenu disponible – signifiant qu'une hausse des revenus supérieure à celle des prix fait progresser le pouvoir d'achat –, l'homme de la rue raisonne différemment : « son pouvoir d'achat » représente « sa » capacité à acquérir les biens et services qui forment les standards du moment. Or, depuis une dizaine d'années, l'apparition de biens et servi-

ces qui n'existaient pas auparavant, ainsi que de nouveaux modes de vie et de consommation, ont généré des coûts supplémentaires et entamé les revenus. Cette hausse du « vouloir d'achat » dans un contexte de faible 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.

Enfin, d'autres biais de perception résident également dans la sous-estimation par le consommateur des améliorations de qualité des biens et services acquis. Ces dernières sont considérées par l'économiste, à juste titre, comme une progression du volume de la consommation des ménages, dont ils n'ont *a priori* pas conscience.

Comprendre et réduire les effets d'agrégation

Un deuxième angle d'explication de l'écart entre le pouvoir d'achat perçu et mesuré consiste à dire que ni les statistiques, ni les ménages ne se trompent mais que, simplement, les statistiques fournissent des données macroéconomiques alors que les ménages sont naturellement enclins à considérer les choses de leur point de vue individuel.

Pour que la population se retrouve dans les indices publiés, il est indispensable de produire des tables de passage réconciliant la situation vécue à la situation moyenne ou globale. En premier lieu, les auteurs préconisent de déflater le taux de croissance du revenu des ménages par celui de la population générale, mieux encore par celui du nombre de ménages, voire même du nombre d'unités de consommation pour tenir compte de la réduction de la taille des ménages. 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, plus profondément, quel sens donner à une

moyenne ? La dynamique des revenus est inégale : au cours des dernières années, les revenus d'activité ont progressé sensiblement moins vite que les revenus du patrimoine et les revenus salariaux ont augmenté de manière très inégale selon les individus. Les ménages ne sont pas non plus égaux vis-à-vis de 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 est en réalité très différente selon les catégories de produits. Les indices catégoriels aujourd'hui établis par l'INSEE sont une bonne initiative mais ils sont virtuellement trop nombreux et fondés sur des critères statistico-administratifs classiques qui ne rendent pas toujours compte de façon pertinente des contrastes dans les situations concrètes. Les auteurs préconisent d'établir des profils-types tels que : les familles monoparentales, les jeunes adultes, les retraités, les accédants à la propriété, les actifs précaires, les personnes vivant seules... Au-delà de la description de ces situations, ces indicateurs devraient guider l'orientation des politiques de solidarité. Il s'agirait aussi de mobiliser des données issues de panels de consommateurs afin d'évaluer l'évolution du pouvoir d'achat des revenus de ces profils-types ou de certaines catégories sociales.

Mesurer « l'évolution du coût de la vie »

Une troisième voie de réflexion pose la question cruciale : 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 perçoivent comme le coût de la vie ? Le strict objectif de l'indice des prix à la consommation (IPC) – à partir duquel est construit le dénominateur servant au calcul

du pouvoir d'achat – est simple et clair : mesurer l'inflation. C'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, mais c'est loin de suffire pour rendre compte du coût de la vie.

Rapprocher l'IPC de l'IPCH

Il existe un indice européen « harmonisé » pour calculer l'inflation dans la zone communautaire. Cet « IPCH » est un peu différent de l'IPC communiqué au public et, sur certains aspects, on peut souhaiter que le second se rapproche du premier. Par exemple, en n'intégrant pas les prix pratiqués par le secteur hospitalier public, ou bien en retenant les prix bruts des autres dépenses de santé – alors que l'IPCH préfère traiter les prix nets, i.e. après prise en charge par l'assurance-maladie –, l'IPC minimise la hausse des prix à la charge du consommateur dans une période où la tendance est aux remboursements.

Prendre en compte le logement dans un indice des prix élargi

On sait qu'en comptabilité nationale, l'acquisition d'un logement est un acte d'investissement pour le ménage et non de consommation. On ne peut pourtant nier que l'inflation foncière alourdit davantage le coût de la vie de ceux qui décident aujourd'hui de devenir acquérants par rapport à leurs prédécesseurs d'il y a cinq ou dix ans. Il est indispensable de compléter l'IPC avec un « indice élargi » qui incorpore le logement, même si les modalités de cette prise en compte sont complexes. Une harmonisation avec les autres pays européens est souhaitable.

Définir plus rigoureusement les « dépenses contraintes »

Les travaux récents autour de la prise en compte des dépenses contraintes ont débouché sur des mesures de l'évolution du pouvoir d'achat du « revenu libéré » plus proches du ressenti des ménages. Ils apportent en outre un éclairage complémentaire sur la dyna-

mique du pouvoir d'achat selon les groupes sociaux : les dépenses contraintes sont plus lourdes en proportion du budget pour les ménages les moins aisés. Cependant, à ce jour, la définition de ce que l'on entend par « dépenses contraintes » reste ambiguë, notamment en raison d'un amalgame entre les dépenses suite à l'évolution des normes de consommation et les dépenses associées à un engagement contractuel peu réversible à court terme. La recherche d'une définition consensuelle des dépenses contraintes serait un préalable à l'estimation régulière par l'INSEE de l'évolution du pouvoir d'achat du revenu libéré.

Mieux intégrer les améliorations de qualité

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. Le plus souvent, le changement de niveau de qualité est inhérent à l'intégration de produits nouveaux dans l'IPC lorsque les transactions les concernant deviennent significatives, tandis que d'autres quittent l'échantillon. À cet égard, plusieurs techniques permettent d'évaluer le changement de niveau de qualité entre les produits et d'en neutraliser les effets sur l'IPC. 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, non pas les prix. Par ailleurs, les prix des téléviseurs dans l'IPC ne cessent de baisser dans la mesure où chaque référence prise individuellement connaît une diminution de prix. Le consommateur, lui, sans nier que s'améliorent au fil du temps les récepteurs de télévision, estime plutôt que leur coût augmente.

Alors que s'accélère le renouvellement des références dans la distribution, la mesure de la qualité et de ses changements s'avère complexe. Peut-on éviter une part de sub-

jectivité lorsqu'il s'agit de distinguer une réelle amélioration de qualité d'un pur effet de marketing ? Comment mesurer les progrès de qualité dans les services, par exemple dans les *hot lines* ? Il est finalement probable que la *trend* permanent d'amélioration de la qualité n'est pas intégralement pris en compte dans l'indice. C'est l'un des résultats du rapport Boskin⁽¹⁾ qui conclut à une surévaluation de l'inflation par les statistiques américaines. Mais, dans le même temps, les améliorations de qualité s'imposent bien souvent aux consommateurs, car les nouveaux produits chassent leurs prédécesseurs ou bien parce que les nouveaux standards de qualité deviennent normes de consommation. Ainsi, 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.

Mesurer l'impact des nouvelles pratiques de distribution

Les nouvelles pratiques de distribution et de consommation compliquent la mesure de l'évolution des prix. Comment parfaitement intégrer les pratiques promotionnelles qui accordent des réductions indirectes, différées, voire même personnalisées (programmes de fidélisation) ? Comment effectuer la stricte répartition des prix et des volumes sur laquelle repose l'IPC face aux offres commerciales sous forme de bouquets de services ou de forfaits ? Il n'existe pas aujourd'hui de réponses satisfaisantes à ces questions.

Créer des indices complémentaires

Concernant l'IPC, on ne peut pas affirmer qu'il existe un biais significatif de mesure dans un sens ou dans l'autre. Pour mieux répondre à la demande sociale actuelle, il s'agit plutôt de construire des

(1) Boskin M.J., E.R. Dulberger, R.J. Gordon, Z. Griliches, D.W. Jorgenson (1996) : *Toward a More Accurate Measure of the Cost of Living*, Final Report to the Senate Finance Committee, 4 décembre.

indices complémentaires à l'IPC. Philippe Moati et Robert Rochefort proposent deux pistes à cet égard et en explicitent la logique de construction :

- un « indice des prix moyens » consisterait à suivre comment évolue le prix moyen, pondéré par les parts de marché, des diverses références et modèles d'un même produit générique. Il s'agit d'appréhender ce qu'il en coûte aux ménages pour satisfaire un besoin par un certain produit, en prenant en compte l'évolution des normes de consommation telle que révélée par l'évolution du partage du marché entre les références substituables ;

- une autre approche mesurerait l'évolution du coût de satisfaction des besoins, en passant du suivi d'un large échantillon de biens et de services individualisés, comme c'est le cas avec l'IPC, à une liste plus ramassée de fonctions (communication, chauffage, déplacement...). Cela revient à mesurer le coût de la vie, non par les *inputs* comme avec l'IPC, mais par les *outcomes*. Ce type d'approche met l'accent sur la société de consommation devenue servicielle, qui n'est plus tant celle des biens et services divisibles que celle des combinaisons de biens et services, *i.e.* des bouquets qui globalisent la satisfaction d'un besoin.

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

La mesure macroéconomique du pouvoir d'achat et l'IPC renvoient aux objectifs qui ont prévalu à la construction de ces indicateurs, comme aux représentations du fonctionnement de l'économie qui dominaient à l'époque 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 avec :

- le rôle central de l'innovation qui accélère le rythme de renouvellement des produits ;
- l'économie servicielle qui renforce chaque année davan-

tage le poids des services dans la consommation des ménages (dont la mesure des prix pose de redoutables problèmes théoriques et méthodologiques) et conduit les offreurs à dépasser l'offre de produits standards pour proposer des « solutions » personnalisées à leurs clients à travers des offres composites contractualisées s'éloignant de l'échange marchand ordinaire ;

- la complexification de la stratification sociale s'accompagnant d'une hétérogénéité croissante des trajectoires économiques et personnelles des individus.

La crise de confiance dans les indicateurs économiques doit 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 trop rapide, 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.

Les auteurs avancent que les opinions émises par les ménages sur l'évolution de leur pouvoir d'achat sont en réalité le reflet du 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, etc. Il convient alors de se pencher sur la construction d'indicateurs de qualité de vie et de bien-être – en s'inspirant des travaux de la socioéconomie du bonheur – mieux à même de refléter le vécu des personnes et d'offrir d'autres guides aux décisions publiques que les seuls indices actuels.

Les Rapports du Conseil d'Analyse Économique

- 50. Les crises financières
- 51. Réformes structurelles et coordination en Europe
- 52. Réformer le Pacte de stabilité et de croissance
- 53. Financer la R&D
- 54. Politiques environnementales et compétitivité
- 55. Désindustrialisation, délocalisations
- 56. Croissance équitable et concurrence fiscale
- 57. La famille, une affaire publique
- 58. Les seniors et l'emploi en France
- 59. Politique économique et croissance en Europe
- 60. Politiques de la concurrence
- 61. Une stratégie PME pour la France
- 62. La France et l'aide publique au développement
- 63. Vieillesse, activités et territoires à l'horizon 2030
- 64. Évolution récente du commerce extérieur français
- 65. Économie politique de la LOLF
- 66. Performance, incitations et gestion publique
- 67. Consolidation mondiale des Bourses
- 68. Temps de travail, revenu et emploi
- 69. Infrastructures de transport, mobilité et croissance
- 70. Perspectives agricoles en France et en Europe
- 71. Mondialisation : les atouts de la France
- 72. Les leviers de la croissance française
- 73. Mesurer le pouvoir d'achat (à paraître)

Ces rapports sont disponibles à La Documentation française
29 quai Voltaire
75344 PARIS Cedex 07
Téléphone : 01 40 15 70 00
Télécopie : 01 40 15 72 30
et sur : www.cae.gouv.fr

La documentation Française



Commentaires

Gilbert Cette entame son commentaire en soulignant la grande qualité des évaluations de l'évolution du niveau moyen des prix réalisées par l'INSEE. Il rappelle également que rendre compte de la diversité des situations en matière de coût de la vie et de pouvoir d'achat ne doit pas se substituer à l'évaluation de situations moyennes. Son commentaire consiste en six remarques complémentaires :

- concernant la question du décrochage entre inflation perçue et mesurée, Gilbert Cette insiste sur la dose de subjectivité inévitable dans la comparaison entre les soldes d'opinions sur l'évolution des prix et la mesure statistique de cette évolution. En outre, ce décrochage n'est pas spécifique à la France, ni à la zone euro ;
- la persistance du décrochage en France comme en Espagne, s'explique bien par la perte de repères concernant le niveau et l'évolution des prix, notamment due à la complexité du taux de conversion dans ces pays, comme à la dynamique des prix de certains biens de consommation quotidienne suscitée par la forte progression du SMIC depuis 2000 ;
- l'impact de ce décrochage sur la croissance et l'équilibre macroéconomique, *via* les comportements de consommation et la formation des salaires, n'est pas confirmé par les quelques récentes études réalisées⁽²⁾ ;
- étant donné que l'indice du niveau moyen des prix, en tant que référence pour l'indexation de nombreux revenus, joue un rôle essentiel pour la politique économique, toute innovation en la matière doit être envisagée avec la plus grande prudence ;
- une « définition consensuelle » des dépenses contrain-

(2) Chauvin V. et H. Le Bihan (2007) : « Mesures et perception de l'inflation en France et dans la zone euro », *Bulletin de la Banque de France*, n° 160, avril.

tes implique d'emblée des choix normatifs, et donc contestables, dans lesquels l'INSEE ne doit pas être engagé ;

• enfin, la vraie question à se poser est celle du contraste entre le relatif dynamisme salarial moyen (environ 3 % par an depuis 2002) et le sentiment partagé par de nombreux salariés d'une faible progression du pouvoir d'achat ces dernières années. Selon Gilbert Cette, ce sont les salariés proches du SMIC, qui représentent moins de 20 % de la masse salariale, qui ont capté près de la moitié de la hausse du pouvoir d'achat du salaire moyen.

Le commentaire de **Gilles Saint-Paul** débute en soulignant les vertus informatives et pédagogiques du rapport sur la construction de l'IPC et l'évolution du pouvoir d'achat. À cet égard, il note que si l'utilisation de l'IPC peut conduire à une estimation imparfaite de la progression du pouvoir d'achat, elle donne de manière robuste le signe de son évolution, sauf s'il existe des consommations « forcées » dont une augmentation du coût obligerait à réduire les autres consommations. C'est en particulier le cas sous l'effet des normes réglementaires plus restrictives de la construction, qui induisent une élévation de son coût. Ensuite, Gilles Saint-Paul revient sur la trop faible pondération des loyers dans l'IPC (6 %) par rapport à la réalité et calcule comment aurait évolué l'IPC entre 2000 et 2006 si cette part avait été plus raisonnable (25 %). Il obtient que le pouvoir d'achat aurait été amputé de 1,5 point sur la période. En dernier lieu, l'utilisation d'indicateurs directs de bien-être pour la politique économique est mise en cause. En effet, les développements de l'économie du bonheur remettent en question la notion de préférence révélée contenue dans le PIB réel, dans la mesure où les transactions effectuées sur le marché – objectives – ne mesurent plus nécessairement l'utilité, ni le bonheur – qui sont subjectifs. Mais alors, la

politique économique pourrait altérer cette subjectivité pour augmenter le bonheur ! Gilles Saint-Paul est convaincu que le bien-être des individus doit être fondé sur leurs choix volontaires et librement consentis, non pas sur leurs états mentaux, afin de préserver la liberté et la responsabilité individuelles.

Le commentaire de **Jacques Delpla** comporte quatre points :

- le premier dispense l'INSEE concernant le malaise actuel autour du pouvoir d'achat, qui serait dû structurellement à l'insuffisance des réformes du marché du travail et conjoncturellement à l'élévation importante du prix du pétrole et autres denrées de base ;
- deuxièmement, les critiques actuelles envers l'IPC de l'INSEE proviennent de biais de perception et de la non-compréhension de la prise en compte de l'effet qualité. À cet égard, Jacques Delpla ne soutient pas la proposition de construction d'indicateurs complémentaires à l'IPC : ils viendraient brouiller encore plus les repères ;
- troisièmement, la remise en cause de l'IPC et la création d'indices complémentaires évaluant une plus forte inflation pourraient perturber le financement de la part de la dette publique qui est réalisé par les obligations du Trésor indexées sur l'IPC ;
- enfin, afin d'assurer la crédibilité de l'INSEE, le gouvernement devrait lui octroyer un statut d'indépendance juridique, accompagnée d'une meilleure transparence, d'une liberté de moyens, d'une meilleure gouvernance et d'une mise en concurrence. ■