



CHOMAGE TECHNOLOGIQUE
RALENTISSEMENT DE LA
CONSOMMATION ET
SENTIMENT DE RESTRICTION

Régis BIGOT

CAHIER DE RECHERCHE N° 152

OCTOBRE 2000

Département « *Conditions de vie et Aspirations des Français* »
dirigé par Georges HATCHUEL

Cette recherche a bénéficié d'un financement au titre de la subvention recherche attribuée au CREDOC.

Pour vous procurer la version papier, veuillez contacter le Centre Infos Publications,
Tél. : 01 40 77 85 01 , e-mail : publications@credoc.fr

Le département « Conditions de vie et Aspirations des Français » est composé de :

- Georges Hatchuel (Directeur Général Adjoint du CREDOC)
- Régis Bigot, Patricia Croutte, Isabelle Delakian, Catherine Duflos, Laurent Ortalda

CREDOC

Président : Bernard Schaefer
Directeur Général : Robert Rochefort

Sommaire

PRÉAMBULE.....	5
SYNTHÈSE.....	7
INTRODUCTION.....	9
<i>Une conjoncture mondiale « idyllique » ?.....</i>	9
<i>Le chômage des personnes peu qualifiées reste préoccupant.....</i>	11
<i>La plupart des pays développés subissent un chômage de masse.....</i>	13
<i>La faiblesse du chômage américain ne doit pas faire oublier l'importance des « bas salaires ».....</i>	15
<i>Les différentes manifestations de la dégradation de l'emploi en France.....</i>	17
<i>La reprise de la croissance n'est-elle pas conjoncturelle ?.....</i>	19
<i>Une certaine forme de saturation de la consommation.....</i>	20
<i>L'explosion des gains de productivité et l'apparition du chômage technologique.....</i>	21
CHAPITRE 1. CONSOMMATION ET CHÔMAGE TECHNOLOGIQUE.....	24
a. <i>problématique et grille d'analyse.....</i>	25
b. <i>au départ : l'opposition entre le principe de la demande effective et la loi des débouchés.....</i>	26
c. <i>derrière la consommation, la notion de besoins.....</i>	28
d. <i>l'insuffisance de la consommation serait-elle liée à la répartition des revenus ?.....</i>	29
e. <i>que dire des cycles longs de l'économie ?.....</i>	31
CHAPITRE 2. LE RALENTISSEMENT DE LA CONSOMMATION SUR LONGUE PÉRIODE.....	33
SECTION 1. UNE SATURATION DE LA CONSOMMATION ?.....	34
a. <i>un constat : le ralentissement du taux de croissance de la consommation depuis 1950.....</i>	34
b. <i>conséquences sur la croissance du PIB.....</i>	36
c. <i>un effet de « saturation » de la consommation.....</i>	37
d. <i>peut-on considérer la propension à consommer comme un indicateur de « saturation » ?.....</i>	41
e. <i>la « saturation » de certaines fonctions de la consommation.....</i>	48
SECTION 2. UNE NOUVELLE « VAGUE » D'INNOVATIONS DE PRODUITS ET DE SERVICES ?.....	53
a. <i>la diffusion des nouvelles technologies de l'information et de la communication.....</i>	53
1. <i>Le téléphone mobile.....</i>	55
2. <i>Le micro-ordinateur.....</i>	57
3. <i>Internet.....</i>	60
b. <i>des gisements d'emploi dans les services.....</i>	64
c. <i>peut-on parler d'un nouveau « cycle long » de la croissance ?.....</i>	66
d. <i>les « phases » de la croissance comme alternative aux « cycles ».....</i>	68
CHAPITRE 3. ÉVOLUTION DES BESOINS, SENTIMENT DE RESTRICTIONS ET RYTHME DE LA CONSOMMATION.....	74
SECTION 1. LA NOTION DE BESOIN.....	76
a. <i>l'économiste doit-il étudier les besoins ?.....</i>	76
b. <i>les besoins sont structurés.....</i>	78
1. <i>De la difficulté de définir les besoins.....</i>	78
2. <i>Elaboration d'une définition.....</i>	79
3. <i>La structure des besoins.....</i>	81
c. <i>la structure des besoins est dynamique.....</i>	83
1. <i>L'innovation crée le besoin.....</i>	83
2. <i>Les besoins sont-ils l'objet de manipulations ?.....</i>	84
3. <i>Renouvellement des besoins par différenciation sociale.....</i>	85
4. <i>La saturation totale des besoins est-elle envisageable ?.....</i>	87
SECTION 2. EST-IL POSSIBLE DE MESURER L'ÉVOLUTION DES BESOINS ?.....	88
a. <i>comment mesurer les besoins ?.....</i>	88
1. <i>Ne pas se contenter d'étudier les besoins solvables.....</i>	88
2. <i>Les études microéconomiques.....</i>	89
3. <i>Les études macroéconomiques.....</i>	90

4. L'indicateur de restrictions du CREDOC.....	91
b. les validations microéconomiques de l'indicateur de restrictions	94
1. Les restrictions sur les besoins de base sont les plus faibles	94
2. Les Français qui s'imposent le plus souvent des restrictions	95
3. Lorsque le revenu augmente, les restrictions diminuent, mais dans une plus grande proportion	96
c. les validations macroéconomiques de l'indicateur de restrictions	100
1. Quelles variables macroéconomiques retenir comme étalon ?.....	100
2. Le sentiment de restrictions des Français reflète la conjoncture économique	102
3. La sensibilité des différents groupes socio-démographiques aux fluctuations économiques	106
4. Les postes budgétaires exposés aux cycles.....	110
5. Peut-on imputer le ralentissement de la consommation à une diminution de l'intensité des besoins ressentis ?...	113
BIBLIOGRAPHIE	115

Préambule

Ce travail s'inscrit dans le prolongement d'une thèse de doctorat portant sur l'analyse du chômage technologique (Bigot, 2000). Il insiste en particulier sur les aspects liés au ralentissement de la consommation et sur la notion de besoins des consommateurs.

D'un point de vue empirique, nous verrons comment il est possible d'assimiler l'expression des besoins individuels au « sentiment de s'imposer des restrictions ». On utilisera notamment les données de l'enquête sur les « Conditions de vie et les Aspirations des Français » afin d'étudier l'évolution de ce sentiment, mesuré par le CREDOC depuis 1978.

Nous étudierons surtout les interactions de cet indicateur avec des variables économiques traditionnelles (croissance, consommation, revenus, chômage, etc.) en vue de tester sa pertinence, tant au niveau microéconomique qu'au niveau macroéconomique. L'historique de l'enquête (22 années) permet tout à la fois les analyses statiques et dynamiques, à court terme comme à moyen terme.

Le premier chapitre expose rapidement la problématique du chômage technologique, telle qu'elle est définie par Keynes (1930). Cette approche fait appel à la notion de besoin, qui sous-tend le principe de la demande effective, au cœur de la théorie du chômage technologique. L'ensemble des raisonnements conduits par la suite reposent sur ces bases théoriques.

Le deuxième chapitre présente le phénomène de ralentissement de la consommation à travers plusieurs de ses manifestations : baisse du taux de croissance de la consommation, effet de saturation en relation avec le niveau de vie, etc. On utilise des données sur longue période, remontant parfois au début du XIX^e siècle, en insistant plus particulièrement sur les cinquante dernières années. Le champ d'analyse concerne l'ensemble des pays développés. De plus, comme la croissance semble aujourd'hui repartir, tirée dit-on par les innovations technologiques, nous étudions également l'hypothèse des cycles longs de la croissance, en vue de tester la probabilité d'un éventuel retournement durable du rythme de la consommation.

Le dernier chapitre est consacré à l'exploitation de l'enquête sur les « Conditions de vie et les Aspirations des Français ». Après avoir mené une réflexion autour de la notion de besoins, nous étudions l'évolution du sentiment de restrictions depuis 1978, afin de tester son caractère opératoire, selon les critères de l'analyse économique. L'objectif ultime est de valider le principe keynésien de la demande effective, basé sur l'hypothèse d'un changement structurel des besoins des consommateurs.

Synthèse

Les principaux enseignements de ce travail se résument à quatre points.

1. Les pays développés sont confrontés à un phénomène de ralentissement de la demande, qui repose lui-même sur un changement structurel de la consommation. Ce ralentissement très net de la consommation s'observe depuis la fin des années mille neuf cent cinquante, dans l'ensemble des pays industrialisés. Dans le même temps, le progrès technique induit des gains de productivité qui se traduisent par une économie de main-d'œuvre. Cette économie de main-d'œuvre, compte tenu de la faiblesse de la consommation et de la demande, n'est pas réutilisée, ni à court terme, ni à long terme. Apparaît alors un chômage de masse que nous qualifions de « technologique », puisqu'il est engendré par le progrès technique.
2. Le changement structurel de la consommation tient à l'élévation du niveau de vie des individus, qui modifie leurs attentes et leurs motivations, et change la nature des besoins des consommateurs. Au fur et à mesure que le pouvoir d'achat s'élève, les besoins deviennent plus immatériels, plus personnels, plus insaisissables également, et donc plus volatiles. Dès lors, la formulation des exigences des consommateurs est plus lente, plus incertaine, plus changeante et donc plus difficile à satisfaire : il s'ensuit un ralentissement de la consommation, puis de la demande.
3. Le sentiment de restrictions, mesuré dans l'enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », confirme que l'intensité des besoins est moins forte sur les besoins de base : alimentation, logement, soins médicaux, etc. A l'inverse, les Français sont aujourd'hui davantage contraints sur les postes budgétaires les moins « urgents » : vacances et loisirs, soins de beauté, etc. Cette structure des besoins traduit bien l'orientation générale des motivations de nos concitoyens, vers plus d'immatériel et vers davantage de sens. La satisfaction de ces aspirations est moins mécanique que par le passé : la consommation de masse, sur laquelle repose sur le système de production « fordiste », n'est plus adaptée au marché.

4. Enfin, on démontre que le sentiment de restrictions fluctue en fonction de la conjoncture économique (taux de croissance de la consommation et du Produit Intérieur Brut, progression du pouvoir d'achat, évolution du taux de chômage). Il est cependant impossible pour l'instant d'établir de relation sur longue période avec le ralentissement de la consommation, compte tenu du manque de recul historique de l'enquête : en effet, la plus grande part du ralentissement s'est produite avant le début des années quatre-vingt, alors que l'enquête n'existe que depuis 1978. Néanmoins, le travail effectué montre que le sentiment de restrictions – comme la notion de besoins – peut être l'objet d'une analyse économique. Nous en avons montré quelques aspects. C'est sans doute le principal apport de ce travail : la mesure des besoins est une chose possible, qui se prête à l'expérimentation scientifique.

Introduction

UNE CONJONCTURE MONDIALE « IDYLLIQUE » ?

En 1997, les technologies de l'information et de la communication ont engendré 5 % du Produit Intérieur Brut français (PIB), soit davantage que l'industrie automobile et l'énergie réunies¹. Les entreprises spécialisées dans ces domaines avaient réalisé, cette année-là, 828 milliards de francs de chiffre d'affaires (dont environ la moitié dans les services). L'industrie française se positionnait au quatrième rang mondial dans ces nouvelles technologies, derrière le Japon, les États-Unis et l'Allemagne, et l'on enregistrait 149 000 emplois pour le seul secteur industriel.

Au début de l'année 2000, deux Français sur cinq sont équipés d'un téléphone mobile, un sur cinq possède un micro-ordinateur et un sur dix dispose d'un accès à Internet à son domicile².

Les prévisions de l'OCDE³ concernant les pays développés anticipent un maintien de la croissance française aux environs de 3 % pour les années 2000 et 2001. La consommation devrait encore jouer un rôle moteur dans cette dynamique de croissance, et l'emploi est supposé progresser en conséquence.

Depuis le second trimestre 1997, le chômage ne cesse de baisser en France : le taux de chômage est passé de 12,6% à 9,6% au deuxième trimestre 2000 (*cf.* Graphique 1). En 2000, le moral des Français n'a jamais été aussi élevé depuis plus de 20 ans : 40% de nos concitoyens estiment aujourd'hui que leurs conditions de vie vont s'améliorer dans les cinq prochaines années⁴.

¹ Raymond HEITZMANN et Céline ROUQUETTE (1999), « Les technologies de l'information et de la communication : 5 % du PIB », *INSEE Première*, n° 648, mai 1999.

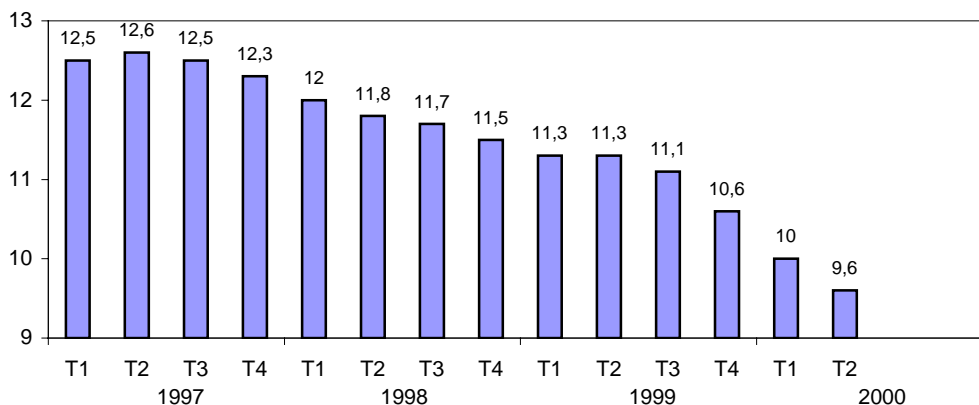
² CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 2000

³ OCDE (1999), *Perspectives économiques de l'OCDE*, décembre 1999.

⁴ CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », début 2000

Graphique 1

La baisse du taux de chômage en France depuis 1997



Source : INSEE, taux de chômage au sens du BIT

Aux États-Unis, le taux de chômage est passé, à la fin du mois d'avril 2000, en dessous de la barre des 4%, pour la première fois en trente ans. Depuis 1997, le taux de croissance du PIB est supérieur à 4% (il est même de 4,7% en 1999). D'aucuns considèrent que les États-Unis connaissent « la plus longue phase d'expansion de leur histoire »⁵.

La situation semble en tout point « idyllique » de l'autre côté de l'Atlantique. Pour de nombreux économistes, en particulier pour les proches du gouvernement américain, cette prospérité est très largement imputable à la « Nouvelle Economie ». Inventée à la fin des années mille neuf cent quatre-vingt-dix, la notion de « Nouvelle Economie » repose sur la diffusion des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) au sein du tissu économique dans son ensemble, à la fois dans les processus de production (avec pour conséquence une forte progression de la productivité), mais également auprès des consommateurs sensibles aux produits contenant des innovations technologiques.

La « Nouvelle Economie » regroupe, suivant les définitions, aussi bien l'industrie informatique, que le secteur des télécommunications, parfois des médias, et très certainement des activités liées à Internet. L'Université du Texas⁶ estime que les activités Internet représentent un chiffre d'affaires d'environ 3 000 milliards de Francs aux États-Unis en 1999, en croissance de près de 70% par rapport à l'année précédente. Près de 2,3 millions d'emplois seraient en rapport avec Internet, c'est-à-dire 46% de plus qu'un an plus tôt. Le *Bureau of*

⁵ « La Nouvelle Economie enthousiasme l'Amérique », *La Tribune*, 29 octobre 1999.

⁶ « La Net Economie pèse de plus en plus lourd », *La Tribune*, 4 novembre 1999.

Labour Statistics dénombre quant à lui environ 13,2 millions d'emplois créés en dix ans (entre 1988 et 1998) dans l'ensemble de la « Nouvelle Economie » aux États-Unis, dont plus de 9 millions sont des emplois salariés à haut revenus.

En définitive, tous les indicateurs conjoncturels sont au vert : la croissance est de retour, la consommation est relancée, et le chômage diminue. Dans la presse économique et financière, on ne jure plus dorénavant que par la « Nouvelle Economie », dont les bienfaits sont censés se diffuser à la fois au cœur des entreprises, mais également auprès des consommateurs.

Dans un tel contexte, pourquoi aborder le phénomène du *chômage technologique*⁷ ? Doit-on s'interroger sur ce problème alors que la croissance repart, que le téléphone mobile et Internet se diffusent à une vitesse stupéfiante, et que le chômage diminue ?

LE CHOMAGE DES PERSONNES PEU QUALIFIEES RESTE PREOCCUPANT

En fait, plusieurs éléments contribuent à nuancer la vision optimiste mise en avant jusqu'ici. Parmi ceux-ci, le niveau élevé du taux de chômage de la main-d'œuvre peu qualifiée, phénomène parfois qualifié de *biais technologique*.

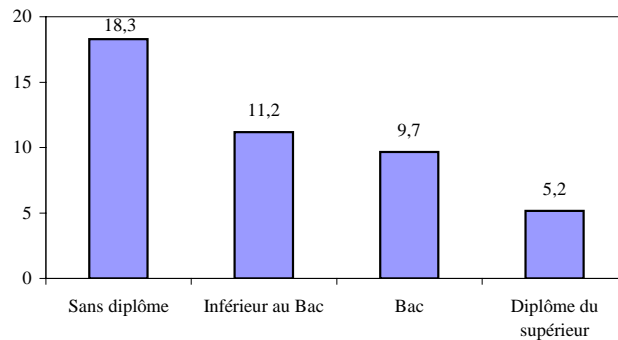
Dans tous les pays développés, les chômeurs sont plutôt faiblement qualifiés; à l'inverse, les salariés hautement spécialisés (titulaires des diplômes les plus élevés) ont moins de risques de connaître le chômage. Un grand nombre d'études récentes mettent en avant la responsabilité conjointe du progrès technique et des échanges avec les pays en développement (et à bas salaires) dans la précarisation de la main-d'œuvre non qualifiée. Si l'on ne s'attarde que sur les effets du progrès technique, on comprend assez vite que celui-ci nécessite l'emploi d'une main-d'œuvre plutôt qualifiée, capable de créer, développer et maîtriser les nouveaux processus productifs de l'entreprise, ou encore susceptible d'imaginer des nouveaux produits et de nouveaux services de consommation. Le progrès technique n'est donc pas neutre, on dit qu'il y a un *biais technologique* en défaveur de la main-d'œuvre moins qualifiée. Pour la France, par exemple, on observe sans ambiguïté que le taux de chômage est variable suivant le niveau de diplôme (*cf.* Graphique 2).

⁷ Le *chômage technologique* signifie, suivant Keynes, que le progrès technique détruit plus d'emplois qu'il n'en crée.

Graphique 2

La main-d'œuvre la moins qualifiée est plus souvent victime du chômage

- Taux de chômage en fonction du niveau de diplôme, en % -



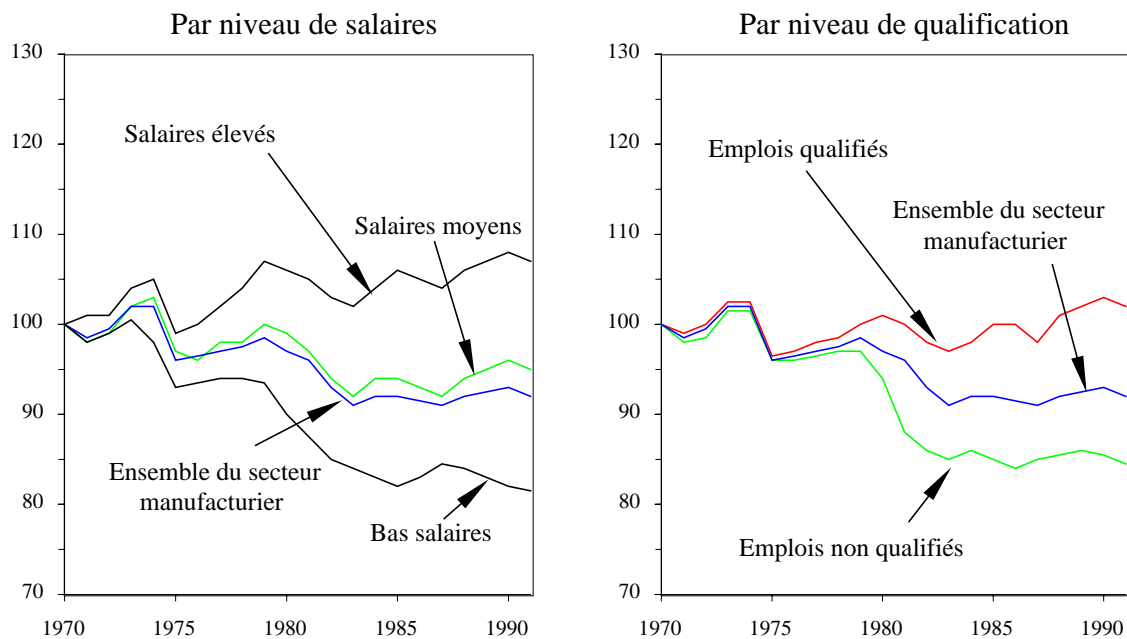
Source : INSEE, mars 2000

Evoquons également l'évolution de l'emploi manufacturier depuis les années mille neuf cent soixante-dix, suivant les niveaux de salaire et les niveaux de qualification de la main-d'œuvre dans les pays de l'OCDE. Dans le Graphique 3, on perçoit très nettement la décroissance inéluctable de l'emploi moins qualifié, correspondant aux salaires les plus faibles.

Graphique 3

Emploi dans le secteur manufacturier par niveau de salaire et par niveau de qualification des salariés.

Moyennes pour 13 pays de l'OCDE (base 100 en 1970)

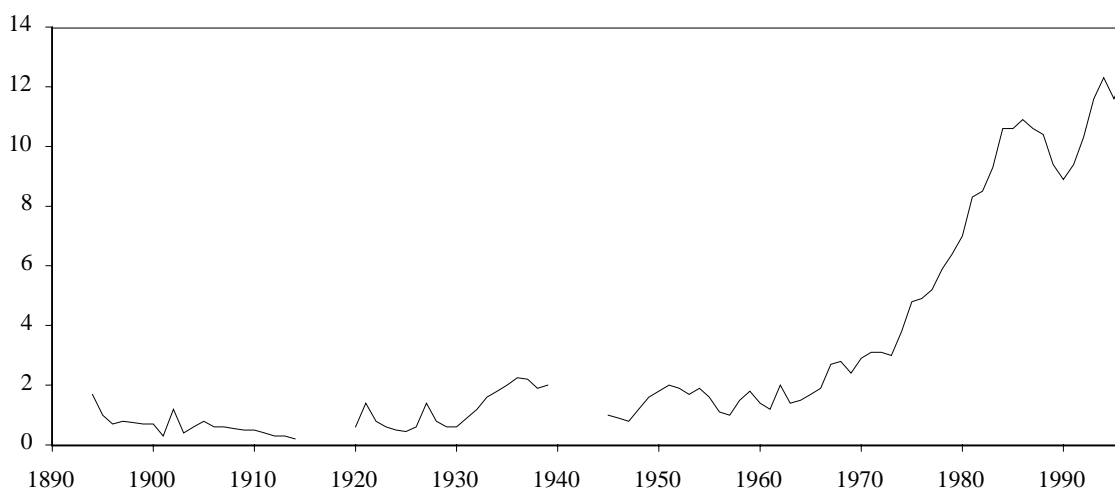


Source : OCDE (1994), calculs effectués à partir de la base de donnée STAN. Note : les 13 pays de l'OCDE concernés sont l'Allemagne, l'Australie, le Canada, les États-Unis, la Finlande, la France, l'Italie, le Japon, la Norvège, les Pays-Bas, le Royaume-Uni et la Suède.

LA PLUPART DES PAYS DEVELOPPES SUBISSENT UN CHOMAGE DE MASSE

Le deuxième élément contrastant avec l'optimisme ambiant est tout simplement le niveau du taux de chômage des pays développés. Certes, ce taux est en diminution depuis quelques années. Mais si l'on remonte dans le temps, on s'aperçoit que, sur longue période, le taux de chômage suit une tendance à la hausse qui semble inéluctable. La baisse récente du taux de chômage rappelle la baisse de la fin des années quatre-vingt ; or cette dernière semble n'avoir été qu'une pause conjoncturelle dans un mouvement plus long de croissance. Dès lors, qui peut affirmer que la baisse du taux de chômage depuis trois ans n'est pas une nouvelle pause conjoncturelle ? Le lecteur pourra se faire une idée des tendances que l'on peut déceler dans l'observation des fluctuations du taux de chômage dans les graphiques suivants. Pour la France, voici comment le taux de chômage évolue depuis un siècle :

Graphique 4
Évolution du taux de chômage en France depuis un siècle
 (en %)



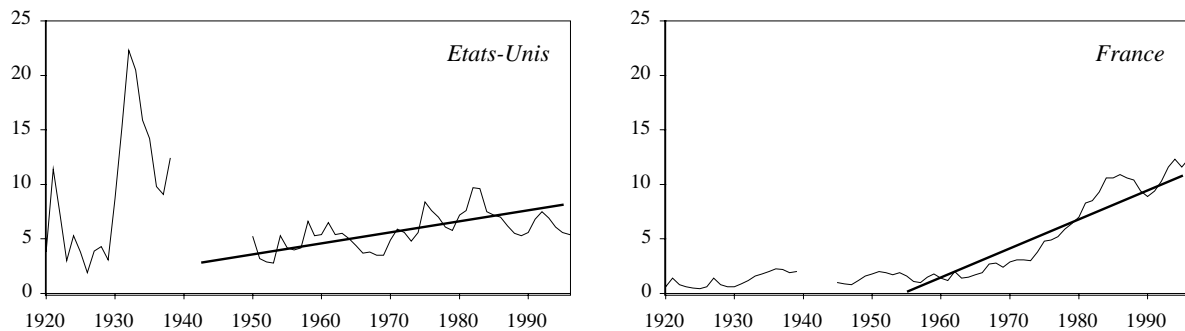
Sources : Villa (1993) jusqu'en 1958, INSEE ensuite

On constate sur le Graphique 4 que la tendance du chômage est plate avant la Seconde guerre mondiale. Se pose ensuite la question de savoir à quel moment débute le mouvement de croissance du chômage. On s'accorde généralement à penser que le chômage apparaît en France à partir des années mille neuf cent soixante-dix, à la suite des chocs pétroliers. Lorsqu'on regarde de plus près la trajectoire de la courbe, on constate que le décollage du chômage pourrait tout à fait être daté du début des années mille neuf cent soixante, ce qui

correspondrait au début du ralentissement de la croissance du PIB, comme on le verra par la suite.

En ce qui concerne les États-Unis, la période d'après-guerre est marquée par un *trend* croissant, avec d'importantes fluctuations cycliques. On peut cependant se demander si les dernières années, depuis 1990, n'amorcent pas une stabilisation du taux de chômage moyen autour de 6-7 %.

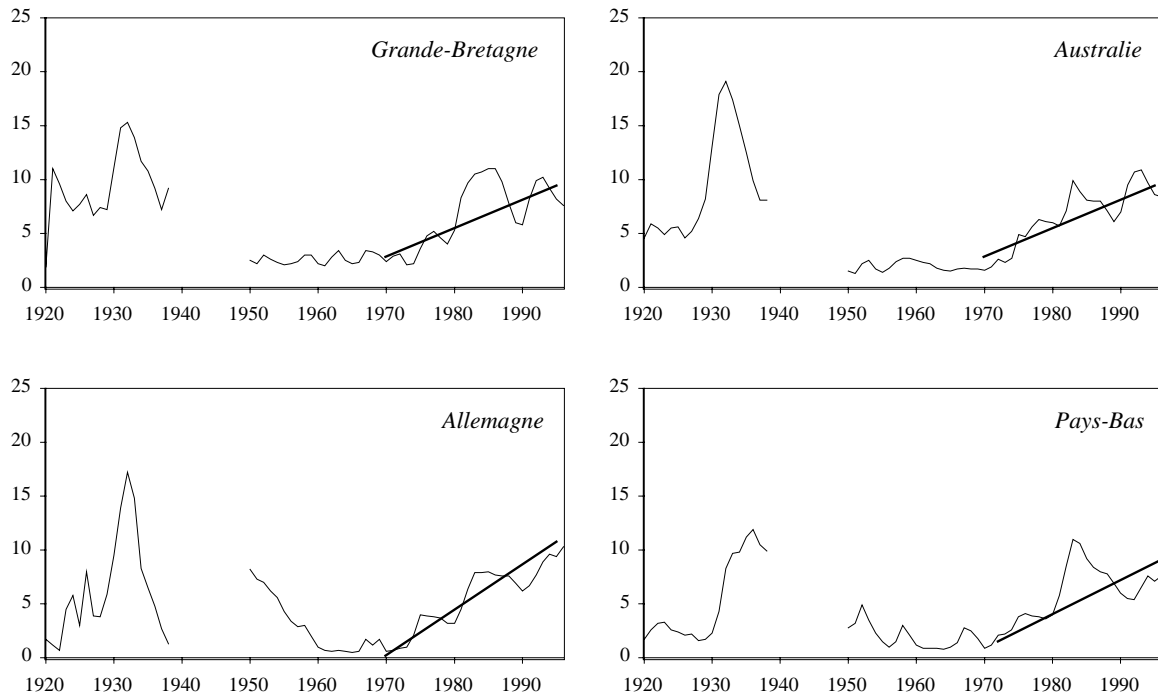
Graphique 5
Taux de chômage aux États-Unis et en France depuis 1920
(en %)



Source : Maddison (1981) et OCDE

En Allemagne, la tendance à la hausse du taux de chômage semble plus récente, et date du début des années mille neuf cent soixante-dix. En revanche, le *trend* est plus accentué qu'aux États-Unis. Lorsqu'on retire la tendance, on peut voir que les fluctuations du chômage allemand sont relativement importantes.

Graphique 6
Taux de chômage dans quelques pays de l'OCDE
 (en %)



Source : Maddison (1981) et OCDE

Comme en Allemagne, le *trend* croissant du taux de chômage anglais n'apparaît qu'au milieu des années mille neuf cent soixante-dix ; il est plus net et les fluctuations du chômage sont plus fortes que celles de l'Allemagne ou des États-Unis. L'Australie et les Pays-Bas présentent, après la Seconde guerre mondiale, la même configuration que l'Allemagne ou la Grande-Bretagne : le taux de chômage présente une tendance croissante à partir des années mille neuf cent soixante-dix.

LA FAIBLESSE DU CHOMAGE AMERICAIN NE DOIT PAS FAIRE OUBLIER L'IMPORTANCE DES « BAS SALAIRES »

Le cas des États-Unis mérite une attention particulière. Dans ce pays, la croissance du PIB est relativement soutenue depuis le début des années 1990 (même s'il elle n'est pas, comme on l'entend dire assez souvent, d'une constance régulière), et le taux de chômage est à un niveau relativement faible aujourd'hui (aux alentours de 5 %). Nombreux sont les économistes qui

partagent l'idée qu'il a atteint un seuil plancher correspondant au taux de chômage « naturel »⁸, ou au taux de chômage « frictionnel »⁹. Peut-être est-ce le cas ? On peut, néanmoins, relativiser ce point de vue.

Quand on compare les taux de chômage américain et européen, il faut tenir compte de certaines différences fondamentales qui concernent, non seulement la structure de la population active, mais également les conditions de rémunération des salariés. Plus précisément, nous défendons l'idée qu'une large partie du chômage américain est déguisée.

Une étude de Ponthieux et Concialdi (2000), menée au sein de la DARES, conjointement avec l'IRES, montre que les personnes disposant de bas salaires sont relativement deux fois moins nombreuses en France qu'aux États-Unis. Rappelons que les bas salaires sont calculés sur la base d'une rémunération inférieure à la moitié du salaire médian. En France, les individus titulaires de bas salaires représentent 16 % des salariés alors qu'ils représentent 30 % des salariés américains.

Partant de l'idée, admise par la plupart des économistes, que la main-d'œuvre est, *grosso modo*, rémunérée à sa productivité marginale, on en déduit que la fréquence des bas salaires aux États-Unis s'explique par la faible productivité d'une grande partie de la population active. Autrement dit, aux États-Unis, il n'y a du travail pour le plus grand nombre qu'à la condition que les moins productifs soient faiblement rémunérés. En France, l'existence d'un salaire minimum empêche que les salariés soient trop faiblement rémunérés ; de fait, le taux de chômage y est plus élevé. Dans une certaine mesure, les salariés américains piètrement rémunérés sont comparables aux chômeurs français : ceux qui ne trouvent pas d'emploi en France seraient probablement très mal payés aux États-Unis.

A partir de l'étude de Ponthieux et Concialdi (2000), nous nous sommes livrés à un rapide calcul. Additionnons les bas salaires avec les chômeurs, en considérant que ces deux groupes constituent un ensemble de main-d'œuvre « faiblement ou pas demandée ». On s'aperçoit que ce continuum « faiblement ou pas demandé » représente 29 %¹⁰ de la population active

⁸ C'est-à-dire le niveau en deçà duquel les risques inflationnistes deviennent préoccupants.

⁹ Correspondant au temps nécessaire à la « réaffectation » de la main-d'œuvre des secteurs en déclin vers les secteurs en croissance.

¹⁰ Calcul : 5 % de chômeurs plus 30 % des 80 % de salariés que compte la population active occupée américaine.

américaine, contre 23 %¹¹ de la population active française. Vue sous cet angle, la situation américaine ne semble pas aussi rose que le laisse supposer la seule évocation du taux de chômage. En définitive, le faible taux de chômage des États-Unis masque une insuffisance de la demande de travail. On ne peut donc pas comparer directement ce taux avec celui des autres pays développés.

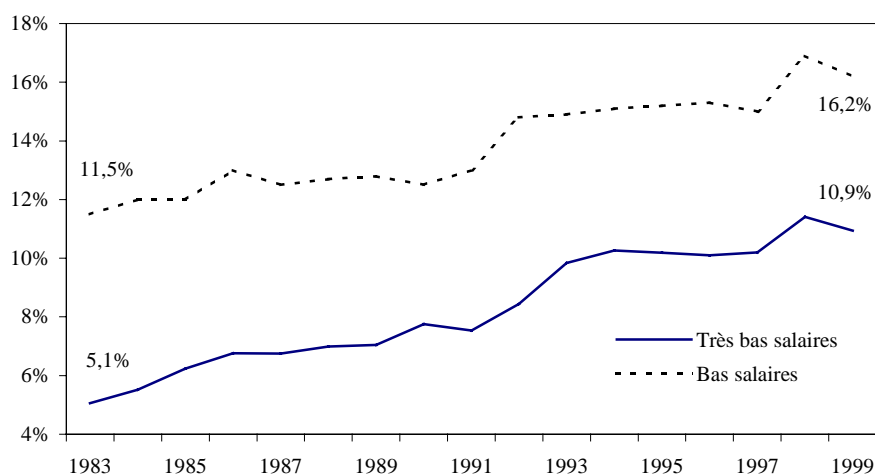
LES DIFFERENTES MANIFESTATIONS DE LA DEGRADATION DE L'EMPLOI EN FRANCE

La situation sur le marché de l'emploi en France ne semble pas particulièrement enviable non plus. Le chômage est, certes, en baisse depuis 1997, mais on doit préciser un certain nombre de points : l'augmentation de la part des bas – voire très bas – salaires en France, le développement du travail à temps partiel, le sous-emploi (c'est-à-dire le temps partiel subi), et finalement le phénomène de précarisation.

En 1999, la proportion des bas salaires en France est de 16,2%. C'est-à-dire qu'une personne sur six se trouve dans cette situation peu enviable de percevoir un salaire inférieur de moitié au salaire médian. Plus fâcheux, 10,9% des salariés perçoivent un « très bas salaire », inférieur au tiers du salaire médian (environ 2 500 Francs par mois). Ces salariés, les plus défavorisés, sont deux fois plus nombreux aujourd'hui qu'il y a 15 ans.

Graphique 7

L'accroissement de la part des bas et très bas salaires en France
(en % de l'emploi salarié)



Source : DARES

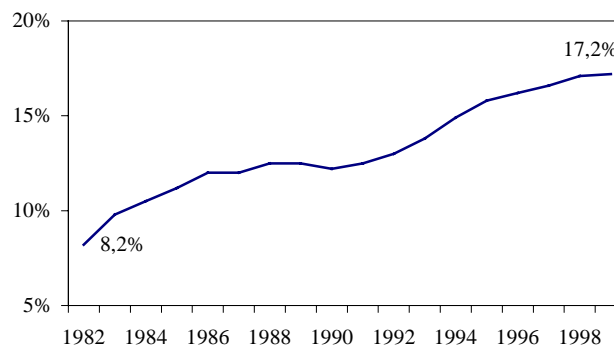
¹¹ Calcul : 10 % de chômeurs plus 16 % des 85 % de salariés que compte la population active occupée française.

Ce phénomène s'explique en grande partie par l'accroissement du travail à temps partiel. Plus de 17,2% des salariés français travaillent effectivement aujourd'hui à temps partiel. Or, chaque salarié, fût-il à temps partiel, est décompté dans la population active occupée. A combien de postes à temps plein sont équivalents tous les postes à temps partiel ? La moitié, les deux tiers ? Sans faire le calcul, on peut supposer que l'existence de ces postes contribue à diminuer sensiblement le taux de chômage. Et comment ne pas imaginer, dans un contexte de montée en puissance du chômage de masse, que l'accroissement parallèle du temps partiel ne soit pas lié à une dégradation du marché de l'emploi ?

Graphique 8

L'accroissement du temps partiel en France

(en % de l'emploi salarié)



Source : INSEE, enquêtes emploi

Bien sûr, le travail à temps partiel correspond, pour certains, à un arbitrage entre le travail et les loisirs. On peut vouloir accorder plus de temps libre à sa vie personnelle, au détriment de sa vie au travail. Mais pour d'autres, le travail à temps partiel est un pis-aller. Pour eux, le temps partiel est plutôt subi que choisi : on parle alors de sous-emploi. Mesuré par l'INSEE, le niveau du sous-emploi a doublé, passant de 3,6% de la population active en 1990 à 6,6 % en 1999¹². Ce qui revient à dire que plus d'une personne sur trois à temps partiel désirerait en fait travailler davantage, si la situation sur le marché de l'emploi s'améliorait.

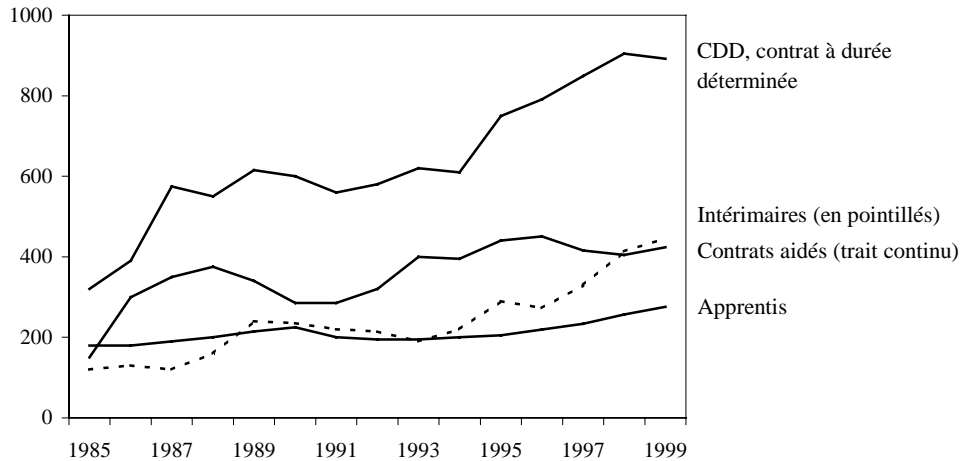
Evoquons enfin la précarisation croissante de l'emploi en France. Un emploi est dit précaire lorsque sa durée est limitée dans le temps. Les emplois précaires regroupent les personnes en contrat à durée déterminée (CDD), les intérimaires, les apprentis et les bénéficiaires de contrats aidés par l'Etat (les Contrat Emploi Solidarité, par exemple). Depuis 1985, les

¹² Hélène Kontchou et François Brunet (2000), « Baisse du sous-emploi après huit ans de hausse », *INSEE Première*, n° 693, janvier 2000.

effectifs salariés en situation précaire ont ainsi quasiment triplé, passant de 770 000 à plus de 2 millions (cf. Graphique 9).

Graphique 9 – La croissance des emplois précaires

(en milliers d'emploi)



Source : INSEE, enquêtes emploi

Sans aucun doute, la précarité est préférable au chômage. On peut d'ailleurs être en CDD tout en percevant des revenus confortables : bon nombre de jeunes diplômés sont ainsi en CDD avant d'être embauchés en CDI (contrat à durée indéterminée). On pourra néanmoins s'interroger sur la coïncidence entre cette précarisation et la baisse du chômage. Ces deux phénomènes sont liés, selon nous, à la même cause : l'insuffisance de la demande effective. Confrontées à l'incertitude et à la faiblesse de la demande, les entreprises préfèrent ne pas embaucher, ou alors pour une période brève et limitée dans le temps : il sera plus aisé de ne pas renouveler un contrat précaire plutôt que de rompre un CDI (notamment en raison de procédures de licenciement parfois complexes et risquées).

LA REPRISE DE LA CROISSANCE N'EST-ELLE PAS CONJONCTURELLE ?

Aux États-Unis, depuis 1992, l'accroissement du PIB est de 3,5 % par an. En France, ce rythme est de 2,7 % en moyenne depuis 1997. Ces données sont très encourageantes, elles permettent, dans une certaine mesure, d'entrevoir la possibilité d'une réduction du taux de chômage. Mais jusqu'à quel point? En 1993, au beau milieu de la crise économique, Sterdyniak *et al.* (1994) déclaraient que « pour retrouver, par la seule accélération de la croissance, un taux de chômage de 5% en Europe en l'an 2000, soit une baisse de un point par

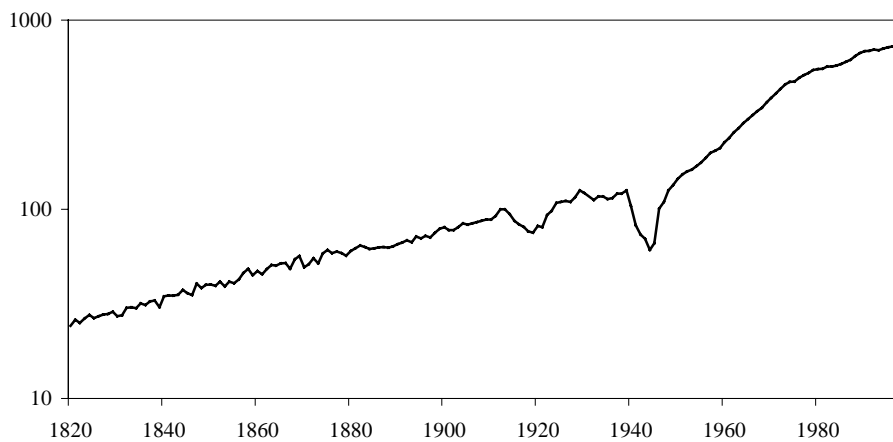
an, il faudrait un taux de croissance de 5% l'an, sur la période 1993-2000 ». Aujourd'hui, en 2000, force est de constater que ni la croissance ni le chômage n'ont atteint ces objectifs. Le taux de chômage européen avoisinait 12% en Europe en 1993 ; il est de 9,2% en avril 2000 dans la « zone Euro ». Si l'on regarde en arrière, on s'apercevra que la croissance française, même pendant la période des trente glorieuses, n'a jamais connu un tel rythme.

En fait, sur longue période, la croissance du PIB est de moins en moins soutenue. On peut, sur le Graphique 10, se faire une idée de la tendance au ralentissement de la croissance française depuis la fin de la Seconde guerre mondiale. La présentation en logarithme permet de comparer les taux de croissance au cours du temps : la concavité de la courbe à partir de la fin des années mille neuf cent cinquante correspond à la diminution progressive du rythme du PIB.

Graphique 10

Le PIB français de 1820 à 1998 en volume

(Echelle logarithmique, indice 100 en 1913)



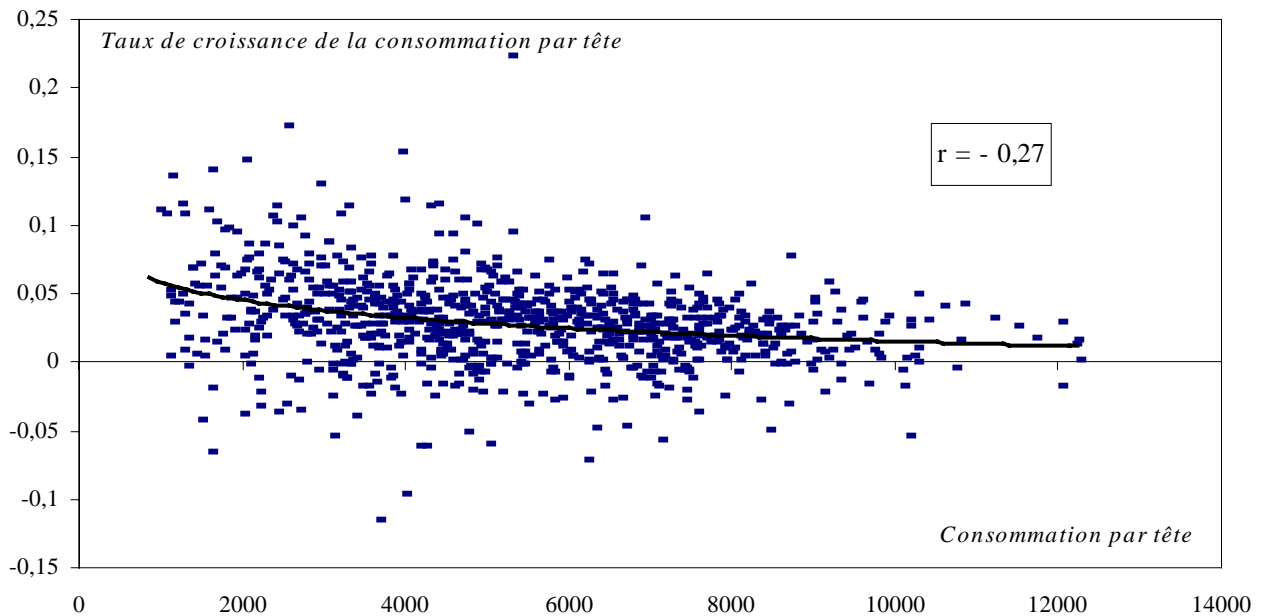
Sources : Graphique établi à partir des données de Maddison (1981) jusqu'en 1965 et de l'INSEE jusqu'en 1999.

UNE CERTAINE FORME DE SATURATION DE LA CONSOMMATION

Au-delà de ce ralentissement, la plupart des pays développés sont confrontés à une certaine forme de saturation de la consommation depuis la fin de la Seconde guerre mondiale. Le Graphique 11 nous montre qu'au long de la seconde moitié du vingtième siècle, au fur et à mesure que le niveau de vie des pays développés s'élève, le rythme de la consommation s'essouffle. On ne parviendra sans doute jamais à « l'état stationnaire » décrit par Mill, mais

force est de constater que la consommation suit un processus de saturation depuis un demi-siècle.

Graphique 11
Corrélation entre le niveau de consommation par tête et son taux de croissance,
sur longue période (1950-1992) et pour 22 pays de l'OCDE



Source: Calculs à partir des données issues des Penn World Tables.

Lecture du graphique : Sur l'axe vertical, se trouve le taux de croissance (entre 25 % et - 15 %) de la consommation annuelle par tête. Sur l'axe horizontal, se trouve le niveau de la consommation annuelle par tête, exprimée dans la même unité, en tenant compte des parités de pouvoir d'achat. Le coefficient de corrélation entre les deux variables est donné dans l'encadré $r = - 0,27$, il est significatif au seuil de 1 %. On constate que le taux de croissance de la consommation diminue eu fur et à mesure que le niveau de consommation par tête augmente.

L'EXPLOSION DES GAINS DE PRODUCTIVITE ET L'APPARITION DU CHOMAGE TECHNOLOGIQUE

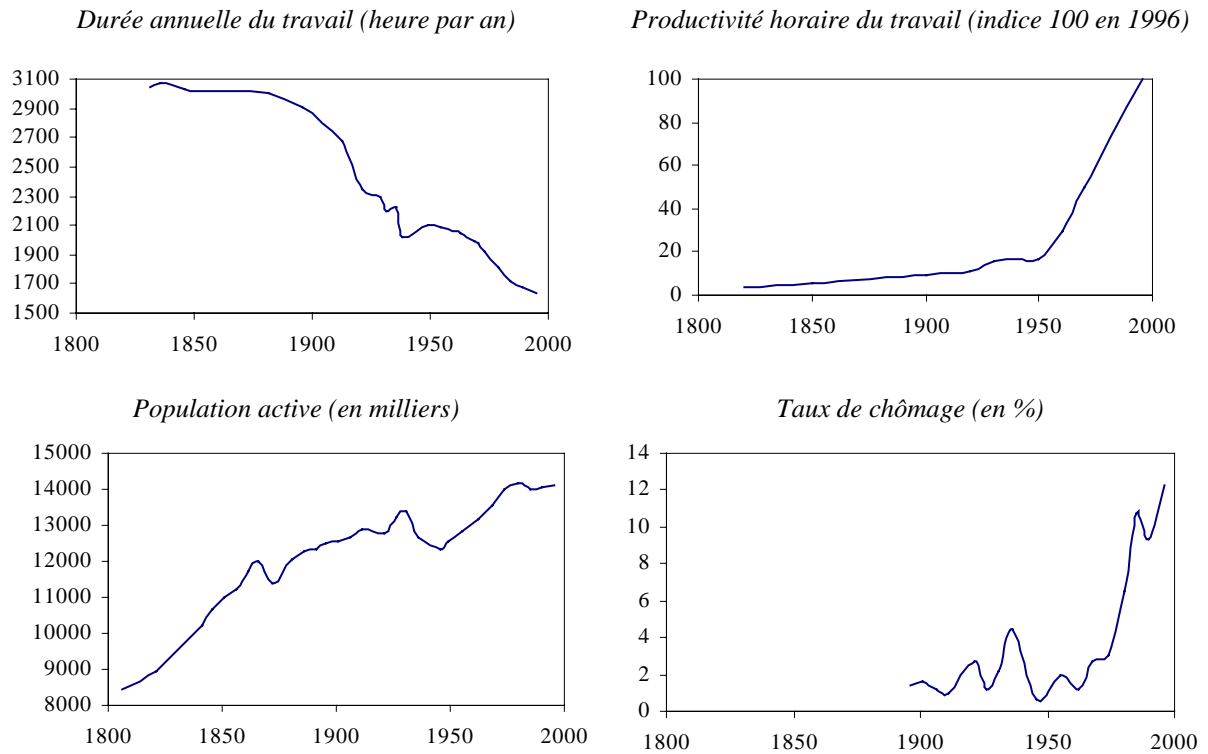
Or, dans le même temps, la productivité du travail poursuit sa croissance à un rythme élevé. Tirés par la concurrence internationale et le progrès technique, les gains de productivité sont restés supérieurs à la croissance de la demande. Cette insuffisance de la demande face à la croissance inéluctable de la productivité illustre assez bien l'idée keynésienne du chômage technologique. En dépit des innovations de produits et de services, et malgré le développement des technologies de l'information et de la communication, qui créent sans cesse de nouveaux besoins, on doit reconnaître que les économies développées économisent

de la main-d'œuvre plus rapidement qu'elles ne trouvent de nouvelles utilisations de ce facteur de production.

On mesurera peut-être mieux l'incidence de la productivité sur l'emploi en observant les changements structurels qui ont bouleversé l'emploi sur longue période. Des travaux de Marchand et Thélot (1989, 1997), on tire les conclusions suivantes :

- ✓ La durée annuelle du travail en France a été réduite de moitié depuis le début du XIX^e siècle : elle est passée de 3041 heures en 1831, à 1631 en 1995. On travaille en quelque sorte à mi-temps par rapport à nos aïeux (congés payés, samedi et dimanches chômés, réduction de la durée de la journée de travail, etc.). Ce mouvement a été compensé par le doublement de la population active.
- ✓ Dans le même temps, l'heure de travail est devenu 28 fois plus productive. C'est une des transformations les plus spectaculaires de l'histoire économique.
- ✓ Le chômage de masse se développe à la fin des années mille neuf cent soixante, une dizaine d'années après « l'explosion » des gains de productivité.

Graphique 12 - Illustration du chômage technologique en France (données sur 2 siècles)



Source : A partir des données de Marchand et Thélot (1997)

A la lecture de ces graphiques, il nous semble assez légitime de penser que l'augmentation fulgurante de la productivité du travail est en partie à l'origine du taux de chômage en France. Ces graphiques illustrent assez bien, selon nous, la conception keynésienne du chômage technologique.

CHAPITRE 1.

CONSOMMATION ET CHOMAGE TECHNOLOGIQUE

A. PROBLÉMATIQUE ET GRILLE D'ANALYSE

La problématique retenue sera celle de Keynes (1930, p. 134) : « Nous découvrons des moyens d'économiser de la main-d'œuvre à une vitesse plus grande que nous ne savons trouver de nouvelles utilisations du travail humain ». De cette problématique, nous retiendrons quatre grands principes qui guideront notre analyse.

Premièrement, les phénomènes ne peuvent être étudiés que *sur longue période*. On se réfère là, en effet, à des changements structurels qui se déroulent sur plusieurs années : certaines activités disparaissent, tandis que d'autres apparaissent ; on ne peut comprendre ces transformations qu'en prenant du recul. En fonction de la disponibilité des données, nous essaierons donc de travailler sur la seconde moitié du XX^e siècle. Nous avons d'ailleurs présenté des résultats concernant des séries plus longues dès l'introduction (depuis le début du siècle pour le chômage, depuis le début du XIX^e siècle pour les gains de productivité, etc.).

Deuxièmement, nous adoptons *un point de vue macroéconomique*. Car la prise en compte du changement structurel implique que l'on étudie tous les secteurs de l'économie. Une approche microéconomique ou sectorielle conduira toujours à une vision partielle des mécanismes en jeu. Par exemple, on peut montrer assez simplement que l'introduction des robots dans une usine supprime des emplois d'ouvriers non qualifiés ; peut-on pour autant en conclure que le progrès technique détruit systématiquement des emplois ? La réponse est négative : on doit également prendre en compte les gains de productivité engendrés qui permettront soit de mieux rémunérer les salariés ou les actionnaires, soit de diminuer les prix de vente en vue de conquérir de nouveaux marchés, soit d'investir dans le développement de nouveaux produits. Dans tous les cas, le progrès technique permet une création de richesse qui sera redistribuée d'une façon ou d'une autre : vers les salariés, vers les actionnaires, vers les consommateurs, vers les clients intermédiaires, etc. Les bénéficiaires de ces ressources supplémentaires pourront alors consommer ou investir et cela nécessitera l'emploi d'une main-d'œuvre supplémentaire. Tous ces effets indirects échappent, par définition, aux analyses microéconomiques ou sectorielles. En tout état de cause, l'analyse du chômage technologique est nécessairement macroéconomique.

Ensuite, le choix de nous adosser à Keynes sur le plan théorique nous conduit naturellement à aborder la question du chômage technologique *du point de vue de la demande*. En nous appuyant sur le principe de la demande effective, nous étudions le décalage macroéconomique qui conduit au chômage. Cette approche est contestable, elle n'est pas la seule envisageable et elle peut être confrontée à des théories alternatives¹³. Nous défendons pourtant l'idée que le chômage technologique est la conséquence de la résolution du « problème économique » (Keynes 1930). Keynes considère en effet que l'objectif ultime de l'activité économique est la satisfaction des besoins humains : le « problème économique » consiste à développer les capacités productives nécessaires. Nous montrerons comment l'industrialisation a permis, dans une large mesure, la résolution de ce « problème ».

Enfin, au-delà de la demande, c'est bien le *rôle de la consommation* qui est en cause. Dans quelle mesure la consommation, qui constitue l'essentiel de l'inertie de la demande, est-elle impliquée dans l'augmentation du chômage technologique ? Au terme du raisonnement, c'est également la notion de besoin qui est en jeu. Quelle est l'influence des besoins sur la dynamique de la consommation ? Le sentiment de restrictions s'apparente-t-il aux besoins des consommateurs ? Et peut-il être un bon indicateur de l'évolution de leurs besoins ?

L'objectif ultime de ce travail est donc de mettre en évidence les mécanismes contribuant au ralentissement de la progression de la consommation. Du côté de l'offre (aspect qui restera exogène à notre problématique), les gains de productivité permettent un accroissement considérable des capacités productives. De l'autre côté, la demande progresse également, grâce aux innovations de produits et à l'évolution des besoins des consommateurs, mais à un rythme moins élevé. L'équilibre de sous-emploi persiste donc au cours du temps.

B. AU DEPART : L'OPPOSITION ENTRE LE PRINCIPE DE LA DEMANDE EFFECTIVE ET LA LOI DES DEBOUCHES

Notre réflexion a pour origine l'opposition historique, dans la pensée économique, entre le principe de la demande effective et la loi des débouchés¹⁴.

¹³ Nous invitons le lecteur à se reporter à Bigot (2000) pour l'exposition contradictoire des thèses alternatives.

¹⁴ Nous résumons ici les principaux résultats issus d'une revue critique de la littérature sur le sujet, que l'on trouvera détaillée dans Bigot (2000).

Pour les partisans de la *loi des débouchés*, dont la formulation initiale revient à Say (1803), l'offre crée sa propre demande. A partir d'une situation d'équilibre entre l'offre et la demande, toute nouvelle production permet de distribuer des revenus supplémentaires qui engendrent à leur tour une nouvelle consommation. Le problème de l'insuffisance de la consommation n'existe pas. La croissance est équilibrée puisque la demande correspond toujours à la production. Selon nous, la *thèse de la compensation* est la version « dynamique » de la loi des débouchés. Elle prédit que le progrès technique, s'il détruit des emplois à court terme à cause des gains de productivité, permet également de distribuer des revenus supplémentaires, issus de ces mêmes gains de productivité, qui doivent alimenter une nouvelle demande. Les emplois détruits à court terme dans les secteurs d'activité en déclin (voir également la thèse du « déversement » de Sauvy, 1980) sont compensés à long terme par des créations d'emplois dans les secteurs où se manifeste une nouvelle demande. Dans la thèse de la compensation, comme dans la loi des débouchés, l'offre crée sa propre demande, grâce à la progression des revenus.

Si on analyse en détail la loi des débouchés et la thèse de la compensation, on s'aperçoit que ces deux théories reposent sur une hypothèse cruciale, mais qui n'est pas toujours explicite, à savoir le *principe d'insatiabilité des besoins*. En effet, comment expliquer autrement que tous les revenus soient systématiquement dépensés par les consommateurs ? Si l'accroissement du pouvoir d'achat se traduit systématiquement par un accroissement de la consommation, cela revient à supposer que les individus ont des besoins illimités. Les consommateurs de la loi des débouchés sont, en quelque sorte, boulimiques : tout ce qui se présente sur le marché est bon à prendre, car il leur manque toujours quelque chose.

En définitive, pour comprendre la thèse de la compensation, il faut la considérer comme un avatar de la loi des débouchés ; il faut en outre être convaincu que cette loi repose elle-même sur une certaine vision – naturaliste – des besoins des consommateurs, celle où les appétits humains sont sans limite.

Les partisans du principe de la demande effective contestent la loi des débouchés. Parmi eux, on retrouve Malthus (1820), Aftalion (1913), Keynes (1930 et 1936) et Pasinetti (1981). La controverse est initiée dans les travaux de Malthus (1820), en retournant l'argumentation de Say. La loi des débouchés est une sorte de circuit : la production engendre des revenus qui entraînent à leur tour la consommation. Selon Malthus, le maillon faible réside dans la liaison

revenus/consommation. Il rappelle en effet qu'une partie des revenus est épargnée, provoquant une fuite dans le circuit économique. Pour Keynes (1936), cet argument est d'autant plus pertinent qu'une partie des revenus n'est pas seulement épargnée, mais thésaurisée : elle n'alimente même pas les flux d'épargne, ne transite pas par les intermédiaires financiers, et n'alimente donc pas les crédits aux entreprises qui pourraient ensuite investir.

Pour les classiques, l'épargne n'est pas une fuite. En effet, elle est réinjectée dans le circuit sous forme d'investissement : les agents qui ont des capacités de financement – les ménages – prêtent aux agents ayant des besoins de financement – les entreprises –, qui trouvent ainsi des ressources pour leurs investissements. *Ex post*, l'épargne est équivalente à l'investissement et, finalement, tout ce qui n'est pas consommé est investi. On considère alors l'investissement comme un report de consommation dans le temps.

Malthus, relayé par les keynésiens, pense que l'équilibre *ex post* entre l'épargne et l'investissement occulte un rapport inégal *ex ante*. En effet, Malthus considère que l'investissement n'implique pas nécessairement la constitution d'une épargne préalable. Les agents qui ont un besoin de financement demandent des crédits sur le marché des capitaux, indépendamment de l'offre en provenance des agents à capacités de financement. L'épargne et l'investissement sont ainsi découplés, et leur dynamique propre sont indépendantes l'une de l'autre. L'investissement n'est pas une fonction de l'épargne, ni des taux d'intérêt (qui résultent de la confrontation de l'offre et de la demande sur le marché des capitaux). L'investissement dépend des anticipations des entreprises sur l'activité économique : c'est l'effet d'accélérateur d'investissement (dit « keynésien », mais dont la paternité revient à Malthus).

En dernier ressort, l'investissement dépend donc finalement de la demande et non de l'épargne : il est déterminé du côté de la demande et non du côté de l'offre. C'est pourquoi l'épargne est, dans le principe de la demande effective, considérée comme une fuite dans le circuit économique, ou tout du moins comme une source de déséquilibre fondamental dans la détermination de l'équilibre macroéconomique.

C. DERRIERE LA CONSOMMATION, LA NOTION DE BESOINS

Derrière le déséquilibre macroéconomique, Malthus et les keynésiens mettent en cause une insuffisance de la demande ; cette dernière s'expliquant elle-même par une insuffisance de la

consommation. Reste à expliquer ce dernier point : quels sont les déterminants de la consommation ? Il faut alors revenir sur la question des besoins, comme nous l'avons fait pour expliquer les fondements de la loi des débouchés. Pour Malthus, le principe d'insatiabilité des besoins n'est pas valide, il faut lui préférer l'idée que les besoins ne sont pas illimités. Malthus a défendu cette idée contre Smith (1776), Say (1803) et Ricardo (1819). Les marginalistes Jevons (1871) et Gossen (1854) lui ont donné une nouvelle formulation : c'est le principe de décroissance de l'utilité marginale. Dans cette veine, on trouve ensuite Aftalion et, un peu plus tard, la « loi fondamentale psychologique » de Keynes (1936), suivant laquelle, lorsque le revenu augmente, la consommation augmente, mais dans une moindre proportion. Cette hypothèse que les besoins ne croissent pas aussi vite que les capacités productives trouve des échos, plus récemment, dans les travaux de Galbraith (1968) et Pasinetti (1981). En tout état de cause, on ne peut pas se contenter de postuler que les besoins sont « naturellement » illimités¹⁵. La notion de besoin mérite d'être discutée : elle fera l'objet du troisième chapitre de ce travail.

D. L'INSUFFISANCE DE LA CONSOMMATION SERAIT-ELLE LIEE A LA REPARTITION DES REVENUS ?

Pourtant, les besoins ne déterminent pas exclusivement l'évolution de la consommation. Parmi les multiples facteurs qui rythment l'évolution de la consommation, on pense évidemment à la répartition des revenus. D'un point de vue keynésien, l'étude de la formation et de la distribution des revenus s'impose naturellement. Parler de propension à consommer, c'est établir un rapport entre le niveau de la consommation et le niveau des revenus. Evoquer l'épargne en tant que fuite dans le circuit économique, c'est à nouveau prendre comme référence la circulation du revenu. Sans rentrer dans les détails¹⁶, rappelons rapidement, les principaux enjeux liés à la répartition des revenus.

Les déséquilibres macroéconomiques initiés par des inégalités de revenu pourraient expliquer le ralentissement de la consommation. Deux optiques sont envisageables : une mauvaise répartition des revenus entre les salaires et les profits, ou bien une inégale répartition des

¹⁵ Cf. la thèse de Aubourg (1979), démontrant qu'en l'absence de réflexion sur la notion de besoin, les économistes tendent à privilégier implicitement une vision « naturaliste » des besoins.

¹⁶ Pour une discussion approfondie du sujet, on se reportera à Bigot (2000), ou à Grangeas (1991).

revenus entre les individus. On parle respectivement de répartition *sociale* ou *personnelle* des revenus.

En ce qui concerne la répartition sociale des revenus, les économistes marxistes ou keynésiens avanceront l'idée qu'une croissance insuffisante des salaires par rapport aux profits nuit à l'évolution du pouvoir d'achat des consommateurs (qui dépend essentiellement de la progression des salaires, si l'on admet l'hypothèse que les profits reviennent à des individus dont la propension à consommer est comparativement faible). Ces économistes considèrent que la consommation n'évolue pas au rythme des gains de productivité parce que la distribution des revenus issus du progrès technique est mal orientée : trop de profits, pas assez de salaires. Ce à quoi les économistes néoclassiques répliquent que c'est, au contraire, une insuffisance de la rémunération du capital qui décourage l'investissement : trop de salaires, c'est autant de moins pour les profits, donc autant de moins pour l'investissement. Si l'on n'investit plus assez, outre un ralentissement de la demande (mais ce n'est pas la préoccupation majeure des néoclassiques), on peut s'attendre à ce que les capacités productives périssent avec le risque, à long terme, de ne plus pouvoir assurer un niveau de vie croissant à la population. Au reste, et toujours suivant l'hypothèse que les « capitalistes » (c'est-à-dire les détenteurs de capitaux rémunérés par les dividendes) ont une forte propension à épargner, toute augmentation des salaires se traduit par une réduction relative de l'épargne nationale. Or elle constitue, dans le modèle néoclassique, un préalable à l'investissement. Ces deux effets sont cumulatifs.

D'autres mécanismes interviennent en présence d'inégalités *personnelles* de revenu. On peut ainsi mettre en avant le fait qu'elles excluent les moins fortunés du système de consommation. On trouve les prémisses de cette idée dans les modèles walrasiens, qui supposent que l'échange conduit à l'optimum social à la condition que chaque individu soit doté du minimum vital, faute de quoi il ne pourra pas participer au système d'allocation des ressources. A l'inverse, une répartition homogène des revenus permet l'accès du plus grand nombre à la consommation de masse. En un sens, les inégalités entravent le développement généralisé de la consommation.

Plus précisément, on sait, grâce aux travaux empiriques de Kuznets (1955), s'appuyant sur la loi fondamentale psychologique de Keynes (1936), que la propension à consommer est d'autant plus faible que le revenu des individus est élevé. Une augmentation des inégalités se

traduit par une concentration des revenus parmi les classes de la population les plus aisées. Or, ces classes épargnent en moyenne davantage que l'ensemble de la population. Du point de vue macroéconomique, les inégalités personnelles de revenu ont donc, théoriquement, un impact négatif sur la propension moyenne à consommer.

E. QUE DIRE DES CYCLES LONGS DE L'ECONOMIE ?

On ne peut pas expliquer le chômage technologique sans tenir compte des innovations de produits. Car le progrès technique est ambivalent et ses effets sont contradictoires : il augmente les capacités productives, créant les conditions de l'insuffisance de la demande effective, mais il développe également la demande grâce au renouvellement de la consommation suscitée par l'apparition de nouveaux produits.

Plus globalement, Schumpeter et les évolutionnistes expliquent que le progrès technique est à l'origine d'un changement structurel permanent qui modifie l'économie en profondeur. Dès lors, le chômage technologique n'est plus un dysfonctionnement irréversible mais plutôt un « mauvais moment à passer ». La vision keynésienne du chômage technologique considère que le déséquilibre est cumulatif tandis que la vision schumpeterienne prédit un retournement favorable de la situation à long terme. L'introduction des nouvelles technologies déstabilise l'économie dans un premier temps, tout en créant simultanément les conditions d'un développement futur plus riche en emplois et en niveau de vie.

Pour Schumpeter (1939), l'économie est animée par le « grand tourbillon » de la *destruction créatrice*. Des « vagues longues » d'innovations créent de nouveaux emplois tout en détruisant ceux qui deviennent obsolètes. Dans cette perspective, le ralentissement de la consommation et de la croissance traduit un vide technologique : aucune innovation de produit ne parvient à compenser les gains de productivité imposés par les contraintes concurrentielles. Selon Perez (1983), il faut que s'écoule un certain temps pour que les structures économiques, sociales et institutionnelles soient prêtes à accepter les révolutions technologiques. Dans le cas présent, les technologies de l'information et de la communication ont émergé dans l'économie depuis les années mille neuf cent soixante-dix, mais elles n'ont finalement trouvé leur marché qu'au cours des années quatre-vingt-dix.

Cette conception dynamique fournit, à point nommé, une grille de lecture du retournement récent de la conjoncture économique occidentale, que l'on dit reposer sur la « Nouvelle Economie ».

Après ce rapide tour d'horizon des mécanismes en jeu, nous allons maintenant explorer le cœur des causes du chômage technologique : le ralentissement de la consommation, et son explication par l'évolution des besoins.

Nous avons choisi, pour ce faire, une approche au plus près de l'observation empirique. Que peut-on dire du rythme de croissance de la consommation ? Le ralentissement est-il inéluctable sur longue période ? Que dire de la forte reprise de la consommation depuis 1998 ? Quel est le rôle des technologies de l'information dans cette relance ? Peut-on observer des cycles longs de la croissance économique ? La reprise contemporaine de l'activité n'est-elle qu'un feu de paille conjoncturel ou amorce-t-elle le renouveau d'un cycle long ? (Chapitre 2).

Comment finalement expliquer ces différents phénomènes à l'aide de la notion de besoin ? Un économiste est-il d'ailleurs autorisé à aborder la question sous cet angle ? Peut-on seulement mesurer les besoins ? Sont-ils finalement à l'origine de tous ces dysfonctionnements ? Peut-on utiliser le sentiment de restrictions comme indicateur de l'évolution des besoins ? (Chapitre 3).

CHAPITRE 2.

LE RALENTISSEMENT DE LA CONSOMMATION SUR LONGUE PERIODE

Section 1. Une saturation de la consommation ?

Nous allons étudier le rythme de la consommation dans l'ensemble des pays développés depuis la fin de la Seconde guerre mondiale. Après avoir fait le constat de son ralentissement, nous avancerons l'hypothèse d'un effet de « saturation » de la consommation.

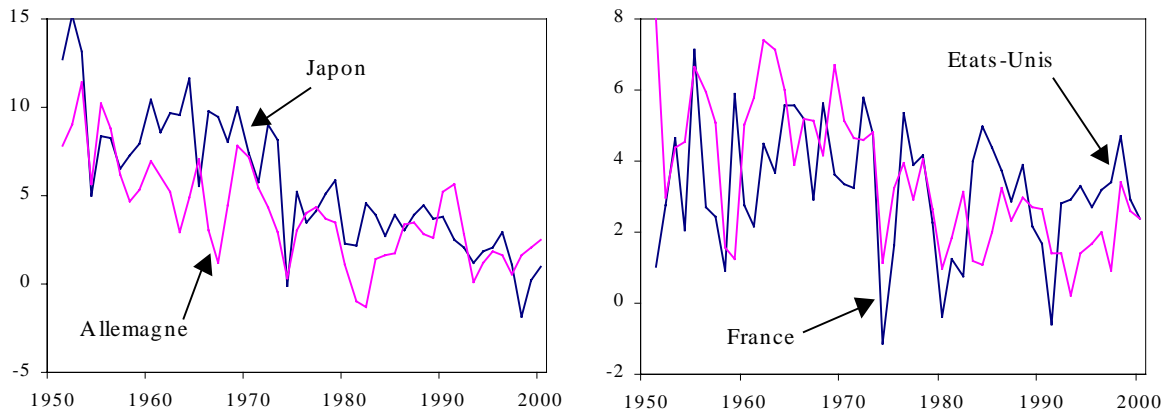
A. UN CONSTAT : LE RALENTISSEMENT DU TAUX DE CROISSANCE DE LA CONSOMMATION DEPUIS 1950

Notre champ d'étude concerne les principaux pays industrialisés depuis les années mille neuf cent cinquante. Pour se faire une idée de l'évolution d'ensemble de la consommation dans ces pays, au cours de cette période, le plus simple consiste à étudier l'évolution du taux de croissance de la consommation.

Le Graphique 13 montre, pour les États-Unis, la France, l'Allemagne et le Japon, l'évolution du taux de croissance de la consommation de 1950 à 1999. On peut y observer le phénomène de diminution du taux de croissance de la consommation, pour chacun de ces quatre pays, entre le début et la fin de la période. Nous avons regroupé ensemble l'Allemagne et le Japon parce qu'ils présentent une nette décroissance du taux de croissance de la consommation. En ce qui concerne les États-Unis et la France, la tendance est un peu moins nette.

Graphique 13

Évolution de la consommation aux États-Unis, en France, en Allemagne et au Japon depuis 1950
(taux de croissance annuels, en %)



Sources : calculs à partir des données de l'OCDE

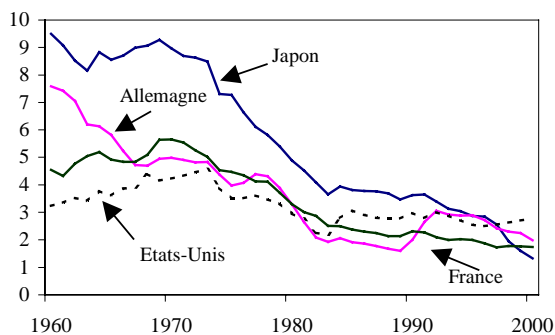
Afin de préciser ces tendances, nous avons établi des lissages par moyenne mobile et effectués des régressions linéaires sur le temps. Nous avons étudié les moyennes mobiles retardées d'ordre 10, que nous avons représentées au Graphique 14.

Graphique 14

Ralentissement de la croissance de la consommation dans 4 pays développés

Moyennes mobiles retardées des taux de croissance annuels de la consommation (en %)

Régression du taux de croissance de la consommation sur l'année et une constante



<i>Pays</i>	<i>Coefficient associé au trend</i>	<i>Statistique de Student</i>
Japon	-0,21	-10,5
Allemagne	-0,14	-6,9
Etats-Unis	-0,03	-1,5
France	-0,09	-6,2

Source : calculs à partir des données de l'OCDE

Lecture du tableau : Les résultats sont issus des régressions du taux de croissance de la consommation sur l'année en cours et une constante. La statistique de Student donne à la fois une indication de la significativité de la régression linéaire et de la corrélation entre le temps et le taux de croissance.

Ces calculs confirment notre première intuition : **les taux de croissance de la consommation ont tendance à ralentir depuis 1950 pour les quatre pays étudiés** (même si la tendance est moins nette en ce qui concerne les États-Unis). Au fur et à mesure que les pays industrialisés se développent, le taux de croissance de la consommation diminue sensiblement, plus ou moins vite suivant les pays. Les régressions nous disent que chaque année, la consommation japonaise perd en moyenne 0,21 point de taux de croissance, la consommation allemande perd 0,14 point, la France 0,09 point et les États-Unis 0,05 point. La décroissance du *trend* est significative au seuil statistique de 1 % pour les trois premiers pays et au seuil de 15 % pour les États-Unis.

B. CONSEQUENCES SUR LA CROISSANCE DU PIB

La consommation se trouve donc dans une phase de ralentissement. Or, la consommation est la principale composante du PIB ; on est donc en droit de supposer que le ralentissement de la croissance de la consommation est susceptible d'induire un ralentissement de la croissance du PIB. On sait que ces deux variables sont corrélées, mais on ne parvient pas toujours à déterminer le sens de la causalité qui se cache derrière cette corrélation.

Quelle variable détermine l'autre ? Soit l'on considère – c'est notre position – que le ralentissement de la consommation (l'effet de « saturation ») est à l'origine du ralentissement de la croissance par un effet « demande » : l'offre s'ajuste à la demande effective qui ralentit. Soit l'on considère que le ralentissement de la croissance (effet loi des débouchés) entraîne un ralentissement de la progression des revenus qui limite ensuite la progression de la consommation.

Nous avons donc procédé à des tests de causalité au sens de Granger (1969), pour les États-Unis, le Japon, l'Allemagne, la France, la Grande-Bretagne et l'Italie, sur la période 1950-1998. Les résultats des tests sont les suivants.

Tableau 1
Tests de causalité entre le PIB et la consommation

<i>Pays</i>	<i>Degrés de liberté</i> (4 retards)	<i>Consommation cause PIB</i>		<i>PIB cause Consommation</i>	
		Statistique de Fisher	Seuil de significativité	Statistique de Fisher	Seuil de significativité
États-Unis	45	3.53	1.6 %	1.36	26.3 %
Japon	45	2.67	5 %	2.73	4.7 %
Allemagne	45	2.03	11.6 %	0.31	86.9 %
France	45	2.32	7.5 %	0.81	52.3%
Grande-Bretagne	45	3.27	2.4 %	0.78	54.3 %
Italie	45	2.67	5 %	1.72	0.17 %

Source : nos calculs établis avec le logiciel E-Views 3.1, à partir des données de l'OCDE.

Il apparaît bien que dans la majorité des cas, **c'est l'évolution de la consommation qui détermine l'évolution du PIB**. Ces causalités sont relativement significatives (le seuil de significativité est toujours inférieur à 10 %, sauf pour l'Allemagne). En ce qui concerne le Japon, la causalité est probablement réciproque.

Ces tests confirment donc que le ralentissement de la croissance de la consommation est à l'origine du ralentissement de la croissance, et non l'inverse. L'équilibre de long terme s'effectue donc par la demande, et non l'offre.

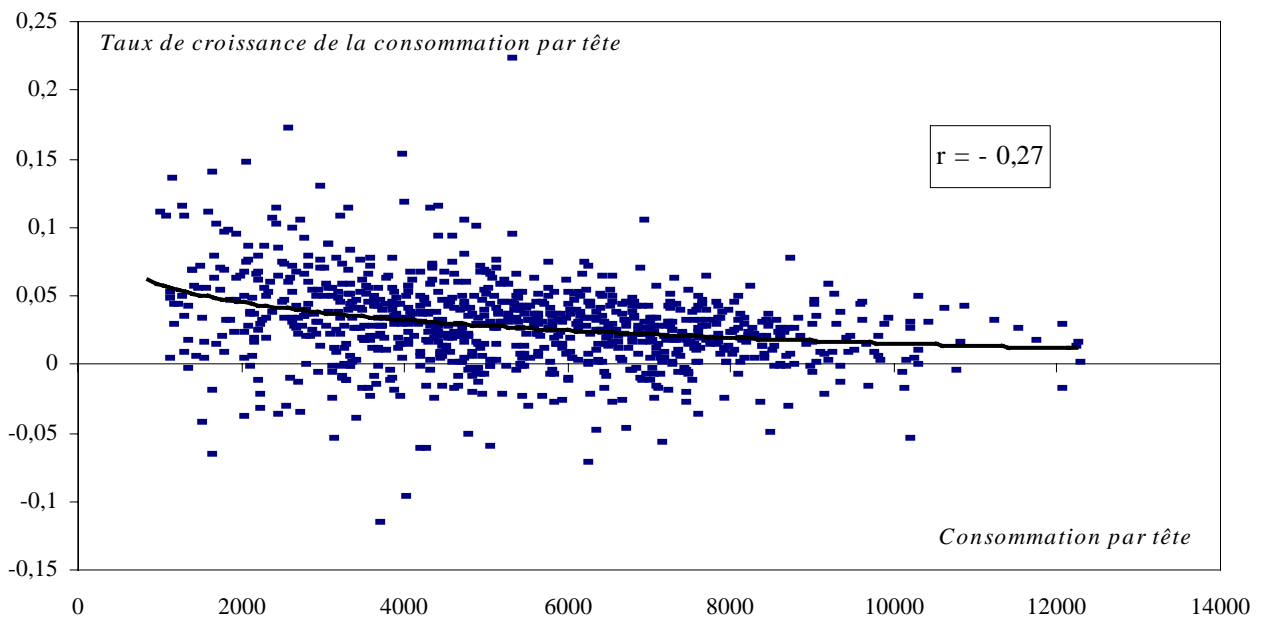
C. UN EFFET DE « SATURATION » DE LA CONSOMMATION

Au-delà, peut-on établir un rapport entre le niveau de développement (mesuré par le niveau moyen de consommation par tête) et le taux de croissance de la consommation ? Il s'agirait de mesurer, en somme, une sorte de « saturation » de la croissance de la consommation. Nous utilisons le terme de saturation entre guillemets afin de ne pas le confondre avec la saturation des besoins. La saturation s'entend ici comme la relation inverse entre une série absolue (la consommation par tête) et son taux de croissance. Il s'agit donc davantage d'une saturation au sens mathématique (la consommation est croissante à taux décroissant) que d'une saturation au sens psychologique.

Notre première étude concerne 22 pays industrialisés sur la période 1950-1992. Nous avons travaillé avec les données des Penn World Tables (voir Summers et Heston 1991), en vue d'effectuer des comparaisons internationales. Les 22 pays étudiés sont l'Autriche, l'Australie, le Canada, les États-Unis, la Belgique, le Danemark, la Finlande, la France, l'Allemagne, la Grèce, l'Irlande, l'Italie, les Pays-Bas, le Luxembourg, la Norvège, le Portugal, l'Espagne, la Suède, la Suisse, le Royaume-Uni, la Nouvelle-Zélande, le Japon. Au total, on dispose donc de 924 points. Nous avons représenté la relation entre le niveau de la consommation par tête et son taux de croissance au Graphique 15.

Graphique 15

L'effet de saturation de la consommation par tête (22 pays de l'OCDE, 1950-1992)

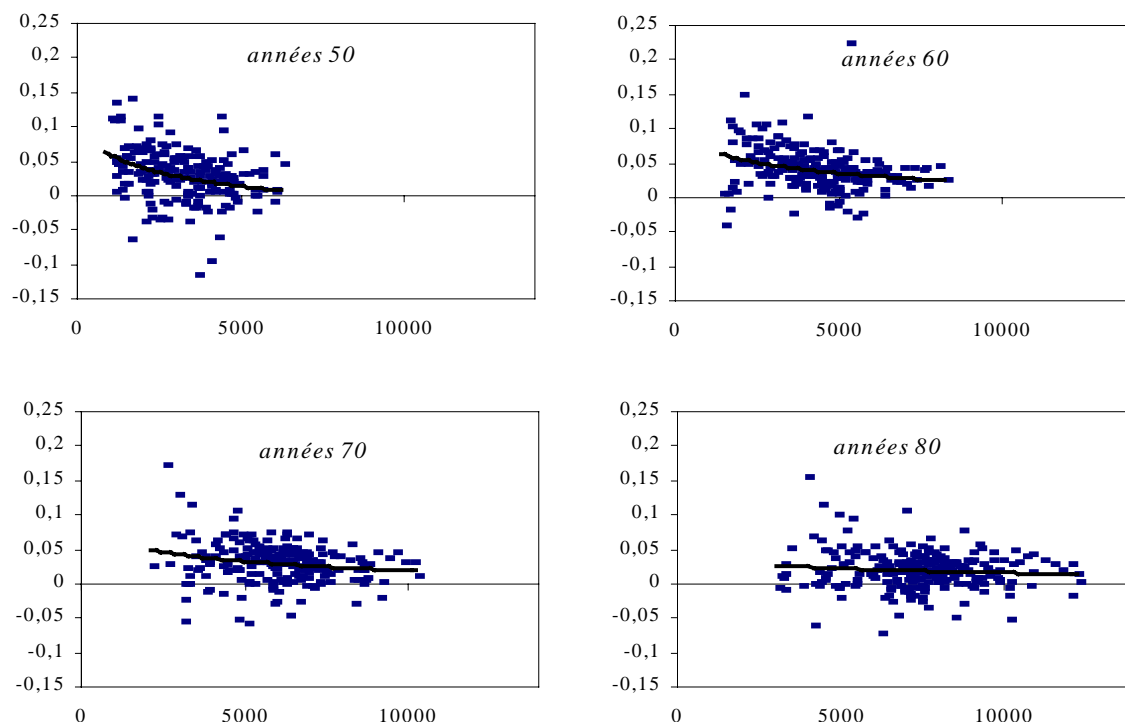


Source: Calculs à partir des données des Penn World Tables. *Lecture du graphique :* Sur l'axe vertical, se trouve le taux de croissance (entre 25 % et - 15 %) de la consommation annuelle par tête. Sur l'axe horizontal, se trouve le niveau de la consommation annuelle par tête, exprimée dans la même unité, en tenant compte des parités de pouvoir d'achat. Le coefficient de corrélation entre les deux variables est donné dans l'encadré $r = -0,27$, il est significatif au seuil de 1 %).

On peut constater que la relation entre le taux de croissance de la consommation par tête et le niveau de la consommation par tête est bien significativement inverse. Le coefficient de détermination entre ces deux variables est de - 0.27, il est significatif au seuil de 1 %.

Nous avons ensuite décomposé les données en quatre périodes distinctes, afin de montrer l'évolution dans le temps du ralentissement de la progression de la consommation par tête (*cf.* Graphique 16).

Graphique 16
Décomposition dans le temps du ralentissement de la consommation par tête
(22 pays de l'OCDE, 1950-1992)



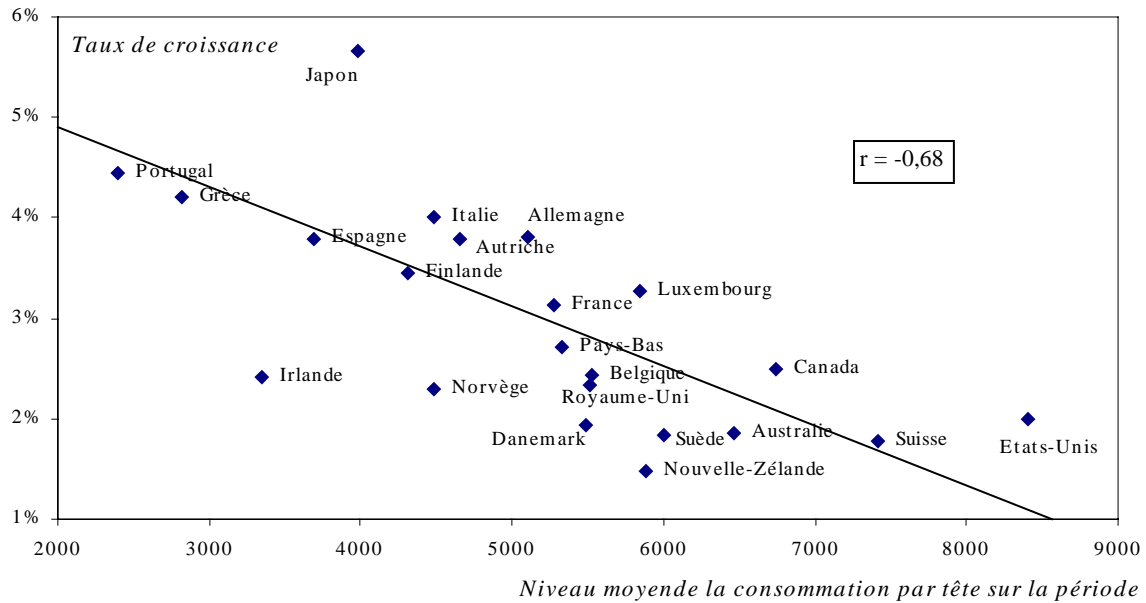
Source: Calculs à partir des données des Penn World Tables. *Lecture du graphique :* Sur l'axe vertical, se trouve le taux de croissance (entre 25 % et - 15 %) de la consommation annuelle par tête. Sur l'axe horizontal, se trouve le niveau de la consommation annuelle par tête, exprimée dans la même unité, en tenant compte des parités de pouvoir d'achat.

On peut vérifier sur ce graphique que le nuage de points se déplace progressivement vers le bas et vers la droite, traduisant l'idée que **la consommation par tête augmente de moins en moins vite au fur et à mesure que les nations se développent**. Pour chaque période, on peut également vérifier la validité de la relation. Nous n'avons pas fait apparaître, pour des raisons de lisibilité du graphique, les coefficients de corrélation associés à chaque quadrant : les relations sont cependant toutes significativement négatives (coefficient de corrélation compris entre -0.28 et -0.32).

Nous avons ensuite calculé une moyenne sur la période 1950-1992 pour chaque pays, afin de supprimer la dimension temporelle de notre étude. Il s'agit donc de vérifier, au Graphique 17, que les pays dont la consommation par tête est la plus élevée sont également ceux qui ont des taux de croissance de la consommation par tête la plus faible sur la période.

Graphique 17

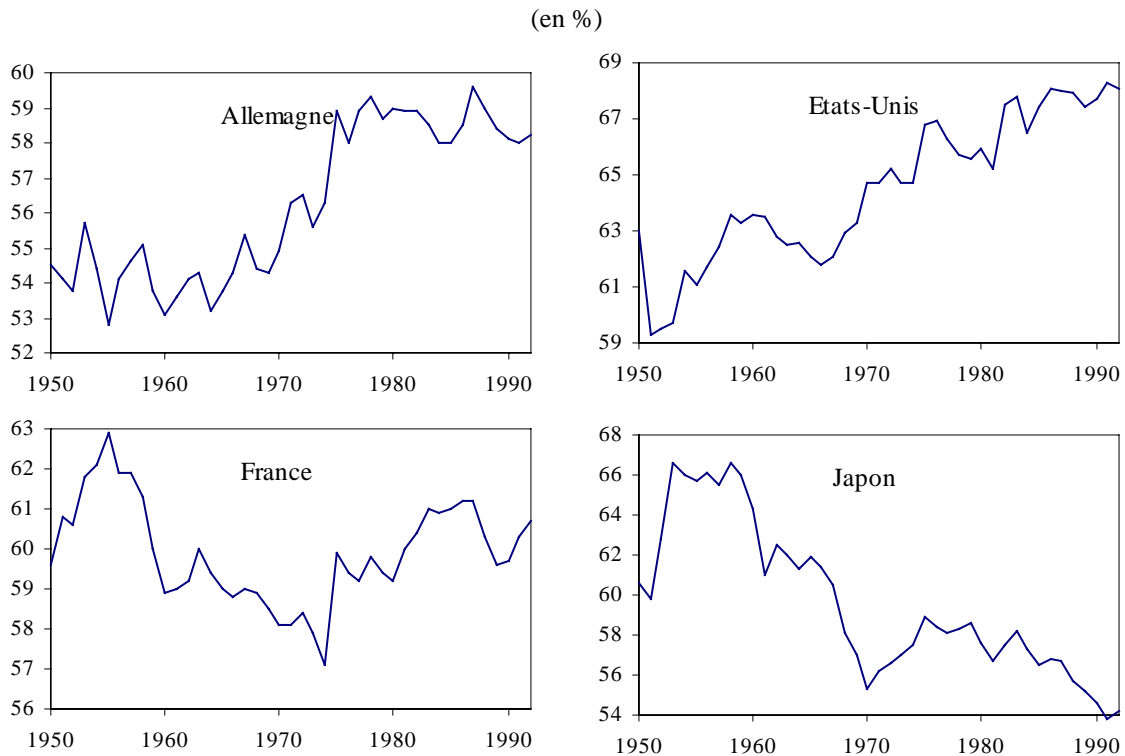
La corrélation entre le taux de croissance de la consommation par tête et le niveau de consommation par tête pour les pays développés sur la période 1950-1992



Source: Calculs à partir des données des Penn World Tables. Construction du graphique : Sur l'axe vertical, nous avons représenté le taux de croissance annuel moyen de la consommation par tête sur la période 1950-1992. Sur l'axe horizontal, est représenté le niveau moyen de la consommation par tête sur la période 1950-1992.

Sur le graphique, on voit que **les pays dont le niveau de consommation par tête est le plus élevé sont également ceux dont la consommation par tête progresse le moins au cours de la période 1950-1992**. Exprimés dans ces termes, on pourrait se demander si ces résultats ne sont pas dus à un quelconque effet de rattrapage de type Abramovitz (1994), ou Maddison (1981). Précisons donc déjà qu'on ne parle pas ici du PIB, mais bien de la consommation. Il est vrai que ces deux variables sont corrélées puisque la consommation est contenue dans le PIB; mais la part de la consommation dans le PIB a considérablement varié au cours du temps, comme en témoignent les graphiques suivants.

Graphique 18
Évolution de la part de la consommation dans le PIB



Source : Calculs à partir des données des Penn World Tables

La part de la consommation dans le PIB varie très significativement au cours de la période étudiée, pour tous les pays considérés. En outre, ces évolutions ne sont pas les mêmes pour chacun des pays. On ne peut donc pas assimiler les évolutions de la consommation aux évolutions du PIB. Nos travaux ne doivent donc pas être confondus avec ceux sur le rattrapage.

Par ailleurs, l'idée de rattrapage n'explique pas, Abramovitz (1994) le reconnaît lui-même, pourquoi le pays leader, en l'occurrence les États-Unis, est confronté lui-même à un ralentissement du rythme de croissance de sa consommation.

D. PEUT-ON CONSIDERER LA PROPENSION A CONSOMMER COMME UN INDICATEUR DE « SATURATION » ?

Nous avons émis l'hypothèse d'une « saturation » de la consommation, au sens mathématique du terme. Cette idée de saturation nous renvoie à une autre hypothèse, qui a déjà fait l'objet

de nombreux travaux : il s'agit de la baisse de la propension à consommer. La propension à consommer indique comment le revenu disponible brut des ménages se répartit entre la consommation et l'épargne. Une autre manière de tester l'idée de « saturation » de la consommation consisterait donc à vérifier que la propension à consommer diminue, au fur et à mesure que le revenu augmente.

Tout commence avec la « loi fondamentale psychologique » de Keynes (1936) suivant laquelle au fur et à mesure que le revenu augmente, la consommation augmente, mais dans une moindre proportion. Énoncée dans ces termes, la loi fondamentale psychologique peut être comprise comme une loi de saturation de la consommation. Mais on peut déjà remarquer que le terme « psychologique » ne concerne pas nécessairement une nation, au niveau macroéconomique. Il s'agit d'une loi valable au niveau microéconomique. L'ambiguïté vient de ce qu'elle est utilisée dans le modèle macroéconomique keynésien pour la détermination du niveau de la consommation¹⁷. Elle a d'ailleurs fait l'objet de nombreuses vérifications empiriques. Nous citerons, en premier lieu, l'étude de Kuznets (1953) : elle concerne uniquement les classes de revenus les plus élevées¹⁸ dans la population américaine, soit les cinq premiers centiles de revenus – c'est-à-dire les 5 % de la population les plus riches. Au cours de la période 1919-1938, les revenus se répartissaient de la façon suivante dans la population américaine.

Tableau 2
Répartition des revenus disponibles dans la population américaine entre 1919 et 1938

(en % du revenu disponible des ménages)

<i>Premier centile</i>	<i>2^e et 3^e centiles</i>	<i>4^e et 5^e centiles</i>	<i>5 premiers centiles</i>	<i>95 derniers centiles</i>
14,3	8,3	6,4	29,1	70,8

Source : Kuznets (1953). *Lecture du tableau* : Les 1 % les plus riches des américains détiennent 14,3 % des revenus du pays.

¹⁷ On peut comprendre le reproche des Nouveaux Classiques, fait aux Keynésiens, de ne pas fonder correctement leur macroéconomie sur des principes microéconomiques. Sans que la macroéconomie doive nécessairement se fonder sur des principes microéconomiques, dans le cas présent, on ne sait pas si la “ loi fondamentale psychologique ” est de nature macroéconomique ou microéconomique. Cette incertitude sera la source d'une vive controverse.

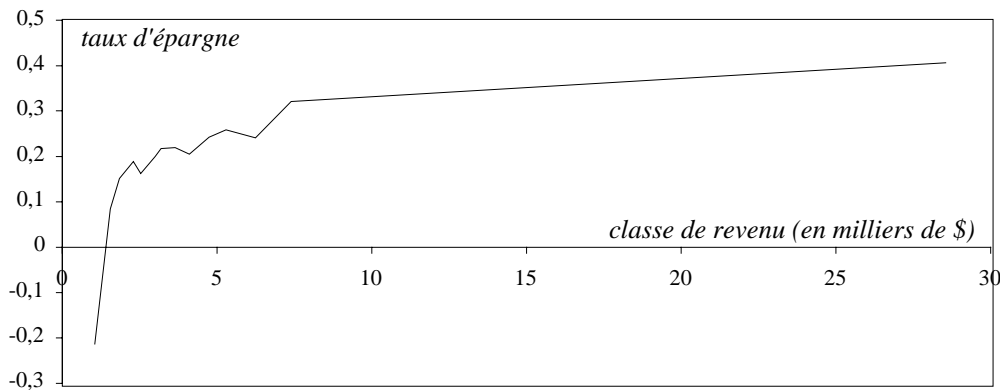
¹⁸ Kuznets n'étudie que ces classes de revenus en raison du manque de données concernant les classes de revenus plus faibles. Selon lui, cependant, les mécanismes mis en avant dans ces tranches de revenus élevés peuvent être transposés dans les tranches de revenus plus faibles.

Kuznets (1953) étudie alors la propension à épargner de ces différentes classes de revenus. Il fournit des données pour les années de 1928 à 1932 pour les États-Unis ; nous présentons au Graphique 19 uniquement l'année 1930 qui, bien que faisant suite à la grande dépression, n'est pas particulièrement différente des autres années en terme de taux d'épargne. Dans ce graphique, la loi fondamentale psychologique de Keynes semble vérifiée : au fur et à mesure que le revenu augmente, la consommation augmente, mais dans une moindre proportion. En effet, le taux d'épargne n'est pas constant en fonction du revenu, il est croissant¹⁹. Précisons que ce phénomène est valable *en données transversales*, pour une population donnée, à un instant donné. On remarque également que les classes de revenus les plus pauvres sont également en situation d'endettement.

Graphique 19

Taux d'épargne des ménages suivant la classe de revenus, aux États-Unis, en 1930

(en %)



Source : Calculs à partir des données de Kuznets (1953)

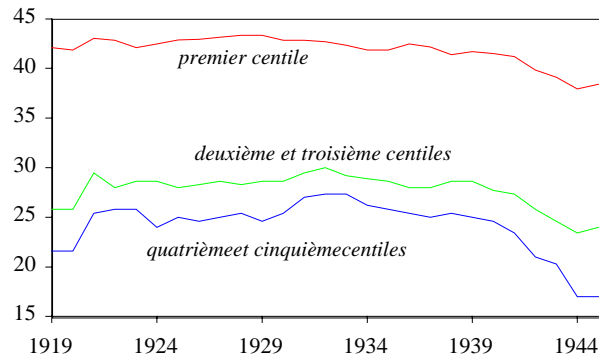
Kuznets étudie ensuite l'évolution dans le temps de cette relation entre épargne et revenu. La période d'observation est située entre 1919 et 1945. Le Graphique 20 montre que les classes les plus riches sont celles qui épargnent le plus. On constate également, au cours du temps et pour une même classe de revenu, que le taux d'épargne n'augmente pas ; il semble même diminuer. Cette observation de la non-augmentation du taux d'épargne dans le temps infirme donc la « loi fondamentale psychologique », testée sur *données longitudinales*, c'est-à-dire précisément au cours du temps.

¹⁹ On peut même dire qu'il est croissant à taux décroissant.

Graphique 20

Taux d'épargne des ménages américains suivant les classes de revenus entre 1919 et 1945

(en %)



Source : Calculs à partir des données de Kuznets (1953)

Enfin, Kuznets se propose d'étudier l'amplitude des variations du taux d'épargne des ménages dans le temps, suivant leur classe de revenus ; l'étude est donc à la fois longitudinale et transversale. A partir d'enquêtes et d'études sur les achats des consommateurs et les comportements d'épargne des ménages, provenant de sources statistiques différentes mais rendues homogènes, il établit le Tableau 3. Il en déduit que, en ce qui concerne les hauts revenus (supérieurs au coefficient 2 dans son tableau), le taux d'épargne n'a pas beaucoup changé à court terme. En revanche, pour les faibles revenus (inférieurs à 1), les variations marginales sont importantes, suivant les phases de croissance ou de dépression du cycle économique. En effet, dans les périodes de dépression, le taux d'épargne des ménages les plus pauvres diminue, par un effet de lissage des dépenses de consommation²⁰, afin de maintenir un certain niveau de vie. Or comme les classes les plus riches détiennent l'essentiel de l'épargne (le premier décile de revenus détient quasiment l'intégralité de l'épargne), la propension moyenne à consommer est plutôt constante sur longue période.

²⁰ On renvoie ici bien entendu à la théorie de Duesenberry (1949) sur l'effet cliquet, ou à la théorie du revenu permanent de Friedman (1962).

Tableau 3
Taux d'épargne des ménages américains entre 1929 et 1950 suivant les classes de revenus
(en %)

<i>Revenu</i>	<i>1929</i>	<i>1935</i>	<i>1941</i>	<i>1942</i>	<i>1945</i>	<i>1946</i>	<i>1947</i>	<i>1948</i>	<i>1949</i>	<i>1950</i>
0,25	-30,4	-32,1	-15,6	-25,1	4,9	-9,3	-14,8	-22,2	-31,1	-15,9
0,50	-1,7	-7,4	0,2	-0,1	7,9	1,9	1,4	-1,3	-5,7	-0,8
0,75	8,1	-1,5	5,3	8,3	10,7	7,0	4,6	3,2	-0,6	3,9
1,00	11,0	3,5	5,0	10,9	12,9	10,8	7,0	6,4	5,0	7,4
1,50	16,3	9,4	10,7	15,9	15,7	15,9	10,2	10,8	11,2	12,1
2,00	19,5	14,1	13,9	18,2	19,6	19,7	14,0	14,0	15,6	15,4
3,00	23,6	21,9	19,3	22,7	28,6	24,9	21,5	18,5	21,8	20,2
4,00	29,0	29,0	27,2	24,8	27,2					
7,00	37,0	37,5								
10,00	38,5	39,8								
25,00	43,1	49,2								

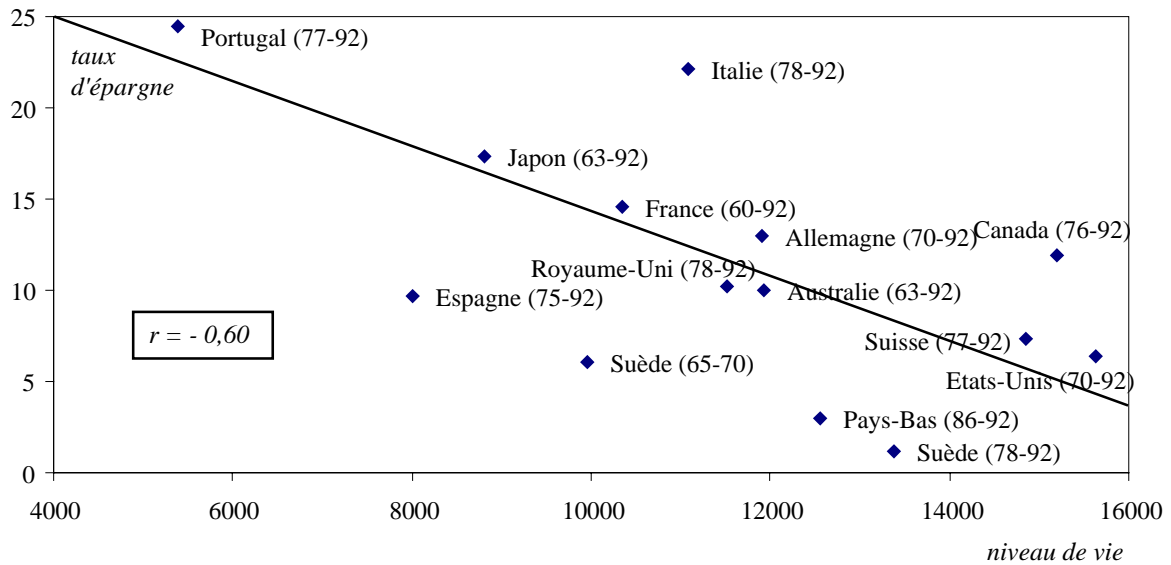
Source : Kuznets (1953). *Lecture du tableau* : La première colonne (celle des revenus) établit les différentes classes de revenus, indicées par rapport à 1, la classe des revenus moyens. Ainsi on lit que la classe des revenus moyens a un taux d'épargne de 11% en 1929.

Afin d'actualiser l'approche de Kuznets, nous avons procédé à des analyses complémentaires, sur le plan international (toujours en utilisant les données des Penn World Tables). Dans un premier temps, nous avons voulu tester la décroissance de la propension à consommer en coupe transversale afin de répondre à la question suivante : les nations les plus riches sont-elles celles qui épargnent le plus ?

Le Graphique 21 localise les pays suivant leur couple « niveau de vie (mesuré par le PIB par habitant) / taux d'épargne ». On y voit que les pays les plus riches sont également ceux qui épargnent le moins. Autrement dit, au fur et à mesure que leur niveau de vie augmente, les pays consomment une part toujours plus importante de leur revenus. Non seulement la relation attendue n'est pas significative, mais elle est semble²¹ au contraire inverse.

²¹ Il nous faudrait davantage de points pour vérifier la significativité de la relation.

Graphique 21
Corrélation entre le taux d'épargne des nations et leur PIB par habitant

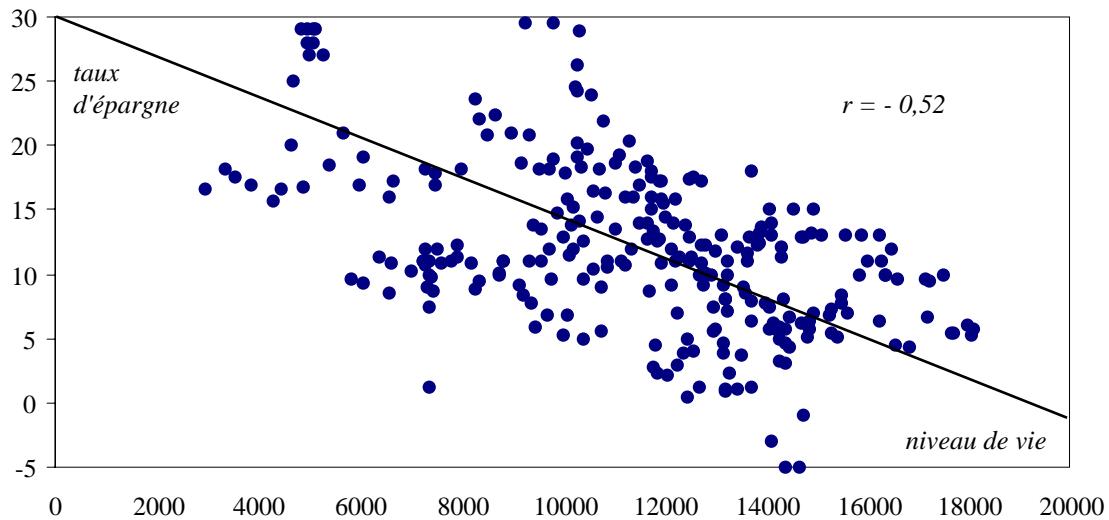


Source : Calculs à partir des données des Penn World Tables et de l'OCDE

Dans le Graphique 22, nous avons croisé des données transversales et longitudinales pour tester la même relation avec davantage de points. Le graphique représente le taux d'épargne en fonction du niveau de vie par habitant sur la période 1970-1992 et pour 13 des pays de l'OCDE. Il montre une corrélation significative (coefficient de détermination = -0.52) entre le taux d'épargne et le niveau de vie d'un pays. Ce résultat infirme définitivement l'idée suivant laquelle les pays les plus « riches » sont également ceux qui consomment proportionnellement le moins. On constate plutôt que lorsque le revenu d'un pays augmente, la consommation augmente, dans une plus grande proportion.

Nous pouvons donc conclure définitivement que la « loi fondamentale psychologique » n'est vérifiée que pour une population donnée, en un instant donné : au sein d'une population, les personnes les plus riches sont également celles qui épargnent le plus.

Graphique 22
Corrélation entre le taux d'épargne des nations et leur niveau de vie
(13 pays de l'OCDE entre 1970 et 1992)



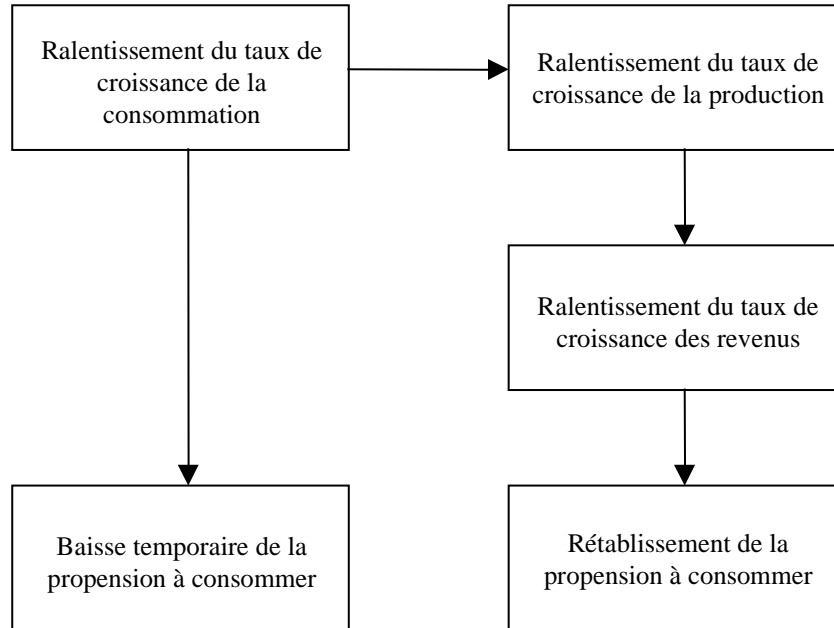
Source : Calculs à partir des données des Penn World Tables et de l'OCDE. *Lecture* : les pays concernés sont le Portugal, l'Italie, le Japon, la France, l'Allemagne, les États-Unis, le Canada, l'Australie, l'Espagne, Le Royaume-Uni, la Suisse, la Suède et les Pays-Bas.

Mais ces tests nous éclairent-ils vraiment sur la saturation de la consommation ? En fait, l'idée de tester la « loi fondamentale psychologique » avec comme indicateur la propension moyenne à consommer pour mettre en évidence des effets de saturation, au niveau macroéconomique, n'est peut-être pas une bonne idée. En effet, à un instant donné, on peut admettre que le taux d'épargne est positivement corrélé avec le niveau de revenus des classes de la même population. Considérons maintenant trois périodes distinctes. Entre la période 1 et la période 2, le revenu national s'élève. Si l'on considère une progression homothétique des revenus, chaque individu verra ses revenus augmenter. En vertu de la « loi fondamentale psychologique » de Keynes, valable en un instant donné, chaque individu consommera davantage, mais dans une moindre proportion que l'augmentation de ses revenus. Au niveau macroéconomique, la consommation progressera moins vite que le revenu de la période 1 à la période 2. C'est au cours de la troisième période que les choses reviendront à la normale, parce que le circuit économique doit être équilibré *ex post*. En effet, si la consommation augmente moins vite que les revenus, les entreprises seront contraintes sur leurs débouchés et elles ralentiront leurs dépenses d'investissement, en vertu de l'effet d'accélérateur. Au cours de la période 3, la demande sera freinée, de sorte que le revenu marquera également le pas. Le rapport consommation sur revenu sera donc resté relativement stable. Sur longue période, il n'y a donc pas de raison que le taux d'épargne augmente avec l'augmentation des revenus. Le

bouclage macroéconomique corrige les effets microéconomiques de la loi fondamentale psychologique. Cette idée pourrait se résumer par la Figure 1.

Figure 1

Une explication de l'invalidité de la « loi fondamentale psychologique » à long terme



En définitive, la « loi fondamentale psychologique » est une loi statique, qui n'est pas valable en dynamique. On doit donc se contenter d'étudier l'évolution de la consommation en volume, et l'étude de la propension moyenne à consommer ne nous est d'aucune utilité.

E. LA « SATURATION » DE CERTAINES FONCTIONS DE LA CONSOMMATION

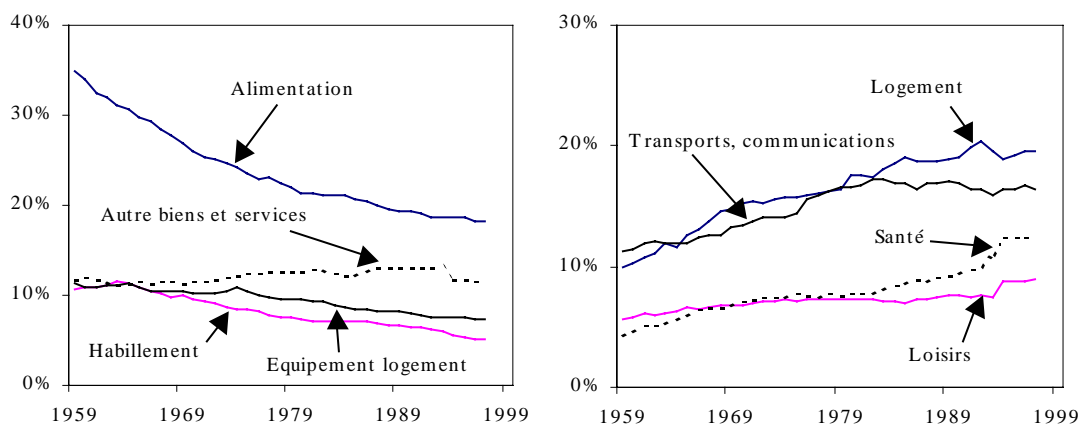
On peut montrer un effet de la « saturation » de la consommation en étudiant sa structure par fonction (alimentation, santé, habillement, etc.). On peut parler d'un effet de « saturation » global de la consommation lorsque les anciennes fonctions de consommation saturent à un rythme plus élevé que ne progressent les nouvelles.

Nous avons commencé par regrouper, dans le Graphique 23, les différents postes de consommation – les « fonctions » au sens de la comptabilité nationale – en deux catégories afin de distinguer ceux dont les coefficients budgétaires augmentent. Il faut constater que les

évolutions de la structure de la consommation, si elles sont très lentes, n'en sont pas moins nettes. Mis à part la fonction «Autre biens et services» – qui est une catégorie très hétéroclite: services financiers, horlogerie, soins personnel, etc. –, toutes les fonctions de consommation ont une tendance nette, soit à la hausse, soit à la baisse. En baisse, on retrouve principalement l'alimentation, l'habillement et l'équipement du logement. En hausse, on retrouve les transports et les communications, les dépenses liées au logement, la santé et les loisirs.

Graphique 23

Évolution de la structure de la consommation par fonction (coefficients budgétaires)



Source : Calculs à partir des comptes nationaux de l'INSEE

Les modèles théoriques du chômage technologique de Pasinetti (1981) ou de Falkinger (1987) avancent une explication du ralentissement de la consommation par une évolution structurelle des besoins, moins tournée vers les préoccupations immédiates de survie, et plus orientée vers des motivations immatérielles. En effet, au fur et à mesure que le revenu augmente, la consommation est de moins en moins tournée vers des besoins de base tels que l'alimentation ou l'habillement. Seul le poste du logement ne vérifie pas cette hypothèse²².

Cette intuition que la consommation est de moins en moins centrée sur les besoins immédiats trouve également une justification dans les travaux du type « loi d'Engel ». La loi d'Engel prédit que la proportion des dépenses de nourriture dans le budget des ménages diminue lorsque le revenu augmente. Dans sa première étude, Engel définit – d'une manière assez hasardeuse du reste – trois classes sociales : les plus nécessiteux (dont la survie dépend de la

²² L'évolution des dépenses de logement s'explique par ailleurs par une moindre densité d'occupation des logements (moins d'habitants dans des résidences de plus en plus grandes, due en partie à la décohabitation).

charité), les pauvres (mais qui vivent du produit de leur travail) et les ménages à leur aise (susceptibles de dégager une épargne de leur revenu). La part de l'alimentation dans les dépenses de chacun de ces ménages est respectivement de 60 %, 55 % et 50 %. Selon lui, l'élévation du niveau de vie conduit donc à une saturation des besoins d'alimentation.

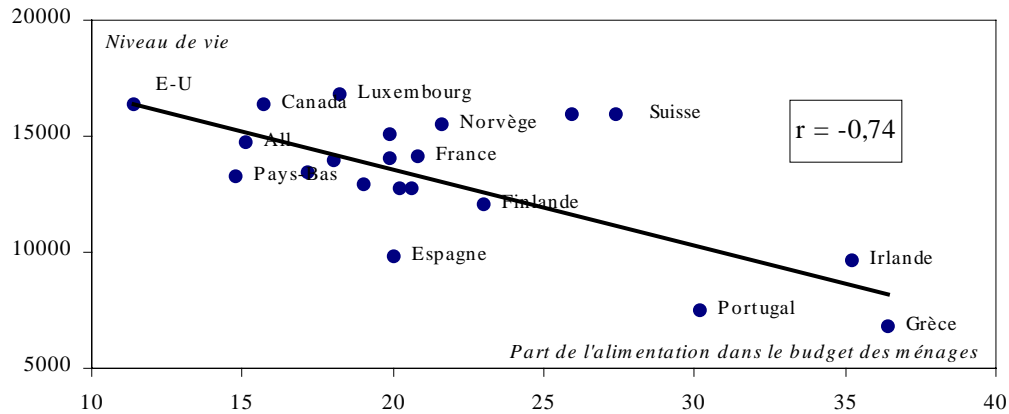
La loi d'Engel se vérifie encore aujourd'hui puisque le coefficient budgétaire associé à l'alimentation des ménages titulaires de faibles revenus (moins de 42 000 francs de revenu disponible par unité de consommation par an) est de 23 %, tandis que celui des titulaires de hauts revenus (plus de 130 000 francs) n'est que de 5 %²³. Les dépenses liées à l'habitation semblent, en revanche, proportionnellement moins importantes au fur et à mesure que les revenus s'élèvent (30 % du budget des ménages les plus pauvres, contre 25 % du budget des ménages les plus riches). Par ailleurs, les coefficients budgétaires de l'habillement (5 %), des dépenses liées aux transports et aux communications (14%), à la santé (7 %) ou à la culture et aux loisirs (7 %) sont les mêmes quel que soit le niveau de revenu du ménage considéré.

Nous avons voulu étudier la relation entre la structure de la consommation par fonction et le revenu sur données internationales. Nous nous posons la question de savoir si les pays riches étaient également ceux dont la part de l'alimentation dans la consommation était la plus faible. Nous avons utilisé des données transversales, pour l'année 1992, concernant 20 pays de l'OCDE. Nous avons tenté de mettre en évidence des corrélations entre le niveau de revenus et les coefficients budgétaires de chaque fonction. Les résultats du Graphique 24 sont à prendre avec précaution en raison du nombre assez faible d'observations (20 au total). On constate toutefois que l'alimentation occupe une part moins importante dans le budget des ménages résidant dans un pays où le niveau de vie est élevé (corrélation significative au seuil de 1%).

²³ Suivant l'enquête de l'INSEE sur les budgets des ménages réalisée en 1995.

Graphique 24

Niveau de vie et part de l'alimentation dans le budget des ménages des pays de l'OCDE en 1992



Sources : Calculs à partir d'Eurostat pour les coefficients budgétaires et des Penn World Tables pour le niveau de vie, mesuré par le PIB par habitant. Pour des questions de lisibilité du graphique, nous n'avons pas fait apparaître tous les noms de pays associés à chaque point.

Nous avons calculé les coefficients de détermination pour l'ensemble des postes de la consommation (cf. Tableau 4). On retrouve (à part pour le poste des transports et des communications) les mêmes tendances observées pour le cas français en analyse dynamique. Lorsque le niveau de vie s'élève, la part de l'alimentation, de l'équipement du logement et de l'habillement diminue dans le budget des ménages, tandis que les loisirs, le logement et la santé prennent une part de plus en plus importante.

Tableau 4

Corrélations entre le niveau de vie et la structure de la consommation par fonction pour 20 pays de l'OCDE en 1992

Poste	Coefficient de détermination
Alimentation	- 0.76
Habillement	-0.59
Équipement du logement	- 0.04
Transports et communications	+0.05
Loisirs	+ 0.25
Logement	+ 0.31
Santé	+ 0.40

La structure de la consommation est également différenciée suivant les classes sociales. Dans le tableau suivant, nous avons récapitulé l'évolution de la structure de la consommation par fonction pour deux classes sociales distinctes (les cadres supérieurs et les ouvriers) entre

trois dates relativement éloignées. Nous avons recoupé trois études distinctes afin de nous faire une idée de l'évolution dynamique comparée des profils de consommation depuis la Seconde guerre mondiale (*cf.* Tableau 5). On remarque que les fonctions de consommation de l'alimentation et de l'habillement occupent une part relativement plus importante dans le budget des ouvriers que dans le budget des cadres supérieurs. On remarque également qu'au fil du temps, ces fonctions de consommation sont, dans les deux cas, de moins en moins importantes. Il faut noter cependant que la baisse des coefficients budgétaires de ces fonctions est beaucoup plus rapide pour les ouvriers que pour les cadres supérieurs, de sorte qu'on peut émettre l'hypothèse d'une convergence des modes de vie.

Tableau 5
Structure de la consommation par fonction et par CSP
(évolution des coefficients budgétaires entre 1959 et 1995)

<i>Fonction</i>	<i>Ensemble des CSP</i>			<i>Cadres supérieurs</i>			<i>Ouvriers</i>		
	<i>1956</i>	<i>1979</i>	<i>1995</i>	<i>1956</i>	<i>1979</i>	<i>1995</i>	<i>1956</i>	<i>1979</i>	<i>1995</i>
Alimentation	45.4	25.8	18	25.9	18.7	14	50.6	28.6	20
Habillement	11.7	7.8	5	11.6	8	5	12.3	7.7	5
Habitation	18.1	24	28	19	24.4	28	16.9	24.5	30
Transports et communications	8.3	13.4	6	15.9	13.8	5	5.7	13.8	6
Culture loisirs	8.9	6.4	7	11.9	6.7	12	5.7	6.4	15
Santé	8.7	6.4	13	5.5	5	6	5.1	6.4	8
Divers	9.9	16.3	23	10.2	23.4	30	3.7	6.3	17

Sources : Pour 1956, «La consommation des ménages français», enquête du CREDOC et de l'INSEE, tirée de Herpin (1988), *La consommation des français*, La découverte, 1988. Pour 1979 et 1995, enquête sur le budget des ménages, publiée dans *INSEE résultats*.

On peut se faire une autre idée de la saturation de la consommation en étudiant les taux d'équipement des ménages. Par exemple, les taux d'équipement des foyers en automobile (79 %), en télévision (96 %), en réfrigérateur (98 %), en lave-linge (88 %) ou en téléphone (95 %) traduisent une certaine forme de saturation « locale » de la consommation.

En définitive, la consommation, à l'instar de la structure productive, est confrontée à un changement structurel continu : certains biens et services apparaissent tandis que d'autres saturent. La consommation se renouvelle ainsi sans cesse. Mais ce renouvellement ne suffit pas à maintenir le taux de croissance global de la consommation. Les anciens biens et services saturent plus vite que les nouveaux biens et services n'apparaissent.

Pourtant, il semble que la période contemporaine est caractérisée par une accélération de la diffusion des biens et services liés aux nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC): téléphone mobile, Internet, télévision numérique, câble et satellite, etc. Cette « nouvelle vague » d'innovations est-elle susceptible de relancer durablement la consommation ? Cela sera l'objet de la prochaine section.

Section 2. Une nouvelle « vague » d'innovations de produits et de services ?

Les innovations de produits sont une source de renouvellement de la dynamique de la consommation. De nouveaux produits apparaissent qui peuvent susciter des motivations d'achat parmi les consommateurs. Nous avons vu précédemment que la structure de la consommation était en perpétuelle évolution, en partie grâce aux innovations de produits. Il s'agit maintenant de déterminer si les innovations de produits – et de services – sont susceptibles de compenser la saturation des biens et services anciens.

Nous étudierons donc la diffusion de certains biens de consommation tels que le téléphone mobile ou Internet. Nous comparerons leur diffusion avec d'autres innovations de produits afin de savoir si leur pénétration dans les foyers est plus ou moins rapide. Ensuite, nous passerons en revue les études qui évaluent le nombre des innovations de produits au cours du temps.

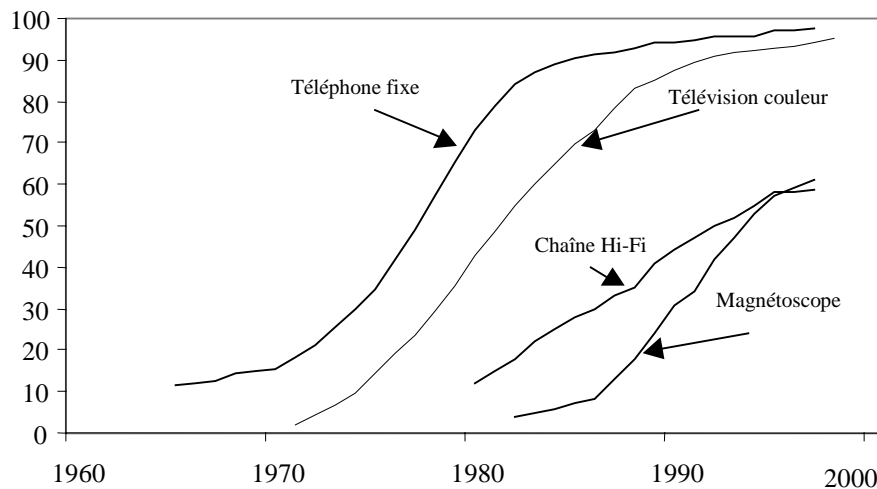
A. LA DIFFUSION DES NOUVELLES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION ET DE LA COMMUNICATION

Avant d'aborder les nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC), il nous semble important de revenir sur la diffusion des technologies plus anciennes, mais également relatives à l'information et à la communication. Il est, en effet, probable que la diffusion du téléphone mobile ait quelques points de comparaison avec la diffusion du téléphone fixe. De même, l'équipement multimédia des foyers (Internet, micro-ordinateur,

etc.) est relativement comparable (sans être identique) à l'équipement des foyers en téléviseur couleur, magnétophone ou chaîne Hi-Fi. L'observation du Graphique 25 nous enseigne au moins deux choses. La première est que le taux d'équipement des ménages évolue en suivant un profil de diffusion logistique. La croissance est lente dans les premiers temps, puis elle s'accélère pour ralentir enfin vers un seuil que l'on peut qualifier de seuil de saturation. En outre, ce seuil de saturation n'est pas le même pour chacun des biens. Ce qui signifie que tous les biens relevant des technologies de l'information et de la communication ne se diffusent pas à l'ensemble de la population. Presque toute la population française est équipée en téléphone fixe et en télévision couleur, mais ce n'est pas le cas de la chaîne Hi-Fi, ni du magnétophone. Une estimation économétrique, fondée sur l'extrapolation d'une tendance logistique déterministe, nous indique ainsi que le taux de pénétration maximum du téléphone fixe est de 98 %, il est de 94 % pour la télévision couleur et de 78 % pour le magnétophone.

Graphique 25

Taux d'équipement des ménages en biens de consommation multimédia anciens



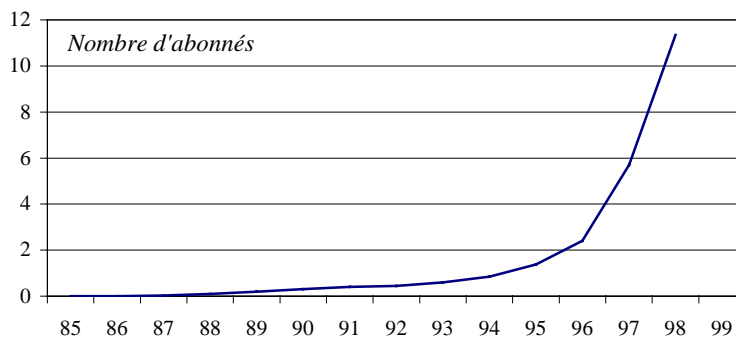
Source : Calculs à partir des données de l'INSEE

Sur les quatre biens de consommation relevant des « anciennes » technologies de l'information et de la communication que nous avons étudiés, trois présentent donc des seuils de saturation que nous avons pu déterminer économétriquement. Retenons pour la suite que le modèle de diffusion logistique, s'il n'est pas universel, semble néanmoins bien adapté pour décrire la diffusion de ces produits.

1. Le téléphone mobile

En France, la première génération de téléphone mobile fait son apparition en 1985, mais elle reste sept années dans un marché relativement restreint (moins de 500 000 utilisateurs). En 1992, l'apparition de la deuxième génération²⁴ de téléphone mobile (s'appuyant sur la norme GSM : Global System for Mobile communication), ainsi que l'ouverture à la concurrence permettent une plus large diffusion de ce nouveau produit. En France, la diffusion du téléphone mobile a été particulièrement rapide jusqu'en 1997, notamment en raison d'un effet de rattrapage par rapport aux voisins européens. En 1998, le profil de diffusion du téléphone mobile semble exponentiel, comme en témoigne le Graphique 26.

Graphique 26
Diffusion du téléphone mobile en France (1985-1998)
(en millions)



Sources : IDATE et ART

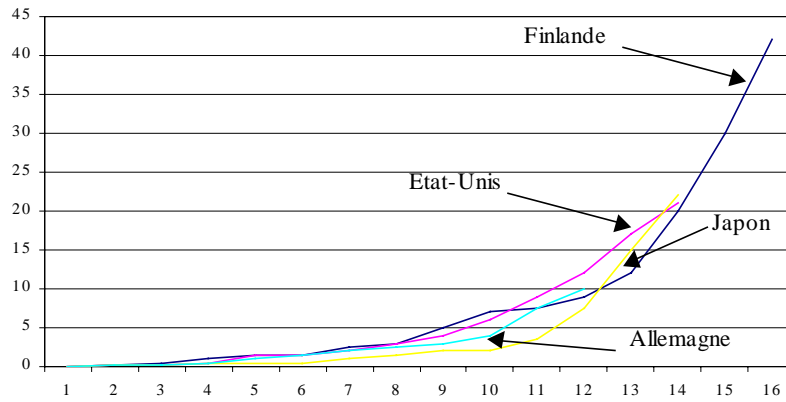
Dans les autres pays développés, le téléphone mobile se diffuse suivant une configuration semblable²⁵, de type logistique (cf. Graphique 27). L'évolution du taux de pénétration du téléphone mobile en Finlande laisse entrevoir en outre la possibilité d'un seuil de saturation assez élevé pour ce produit.

²⁴ La troisième génération de mobiles doit permettre un plus large transfert de données informatiques. Elle doit notamment permettre l'accès à Internet.

²⁵ Le téléphone mobile ne se diffuse pourtant pas *exactement* au même rythme dans tous les pays, pour de nombreuses raisons : ancienneté d'adoption du produit (les Finlandais utilisent le téléphone mobile depuis plus longtemps que les autres, le taux de pénétration est proche de 50% dès 1998), densité de la population (qui entraîne une densité des réseaux fixes concurrençant les réseaux mobiles), le différentiel de tarification avec les réseaux fixes (en Grande-Bretagne, où les tarifs des réseaux fixes sont relativement faibles, le téléphone mobile se diffuse plus lentement), le subventionnement du terminal (les opérateurs finlandais ne subventionnent pas l'achat d'un terminal contre un engagement d'abonnement), la tarification des appels d'un réseau fixe vers un réseau mobile.

Graphique 27

Taux de pénétration du téléphone mobile en fonction de la durée d'exploitation, dans différents pays développés (en %)



Source : IDATE

Il est possible de prévoir l'évolution du taux de pénétration du téléphone mobile en France. Néanmoins, comme le montre le Tableau 6, les prévisions précédentes, issues de différents cabinets d'étude, ont été relativement médiocres. L'exercice de prévision de diffusion du téléphone mobile est un exercice hasardeux : les professionnels du secteur ont généralement sous-estimé la croissance de l'ordre de 29 %. Plus l'horizon de prévision est éloigné, plus les prévisions sont mauvaises (sous estimation de l'ordre de 58 % à l'horizon de quatre ans).

Tableau 6

Efficacité des prévisions concernant la diffusion du téléphone mobile en France

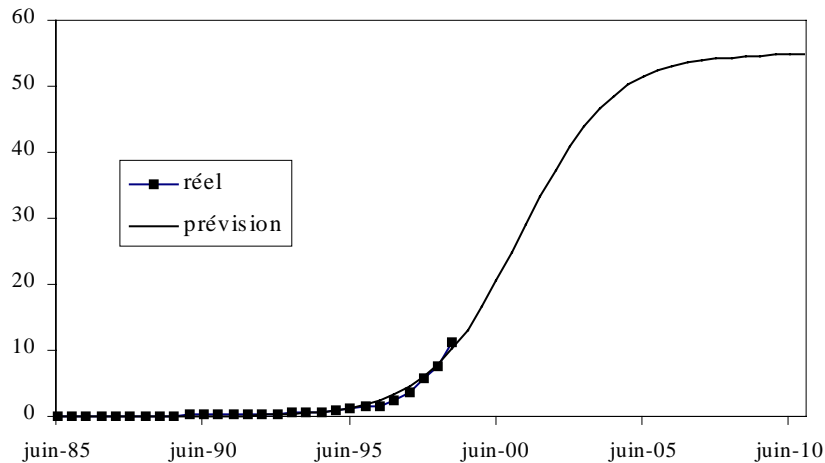
Horizon de prévision	ensemble	six mois	un an	deux ans	trois ans	quatre ans
Rapport Prévision / Réalisation	0,71	1,02	0,78	0,69	0,64	0,42
Nombre de prévisions	19	3	5	4	4	3

Méthodologie : Dans la presse économique depuis 1993, nous avons relevé 19 prévisions publiées par les cabinets d'étude suivants : IDC, SFR, Itinériss, IDATE, GFK, BNP, Market Line International, Dataquest, Bouygues Télécom, TMO. *Lecture* : les prévisions à un an ont été sous-estimées de 22 % sur cinq études relevées.

Néanmoins il n'est pas inutile de prévoir la diffusion probable du téléphone mobile afin de préciser les ordres de grandeur. Nos calculs, basés sur une prolongation d'un *trend* déterministe logistique, sont illustrés par le Graphique 28. On peut constater l'ampleur du phénomène de diffusion qui s'étendra jusqu'en 2010. Le point d'inflexion de la courbe se situe approximativement en décembre 2002, lorsque 27 millions de personnes auront adopté le

téléphone mobile. A partir de cette date, le taux de croissance devrait donc ralentir progressivement jusqu'en 2010 où le nombre d'abonnements aura atteint 54 millions.

Graphique 28
Prévision de la diffusion du téléphone mobile en France
(en millions d'utilisateurs)



Source : estimation économétrique d'un *trend* logistique à partir du logiciel E-views 3.1

2. Le micro-ordinateur

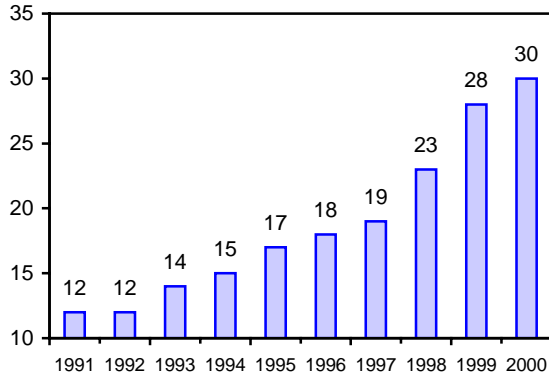
Le micro-ordinateur est un produit inventé en 1973 par François André Truong. Pourtant, le marché du micro-ordinateur n'apparaît qu'en 1977 avec l'Apple II ; il se développe ensuite avec le lancement de l'IBM-PC en 1981 et du Macintosh en 1983. C'est un marché récent et il est assez difficile d'obtenir des données sur longue période. Voici cependant quelques faits saillants.

Le Graphique 29 montre que la consommation des ménages en produits micro-informatiques est en forte croissance, surtout par rapport à l'ensemble de la consommation. Dans le budget des ménages, la croissance de la consommation de produits microinformatiques est en effet cinq fois supérieure à l'ensemble des autres biens et services de consommation. Le taux d'équipement en micro-ordinateur atteint 30 % en janvier 2000, après une forte croissance depuis 1997.

Graphique 29

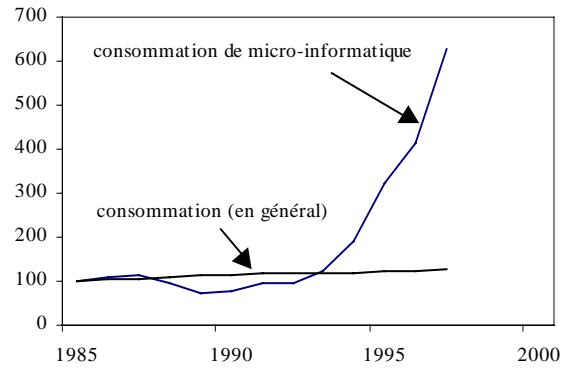
Évolution de la micro-informatique domestique en France

Evolution du taux d'équipement en micro-ordinateur
(en %)



Source : CREDOC, enquêtes sur les « Conditions de vie et les Aspirations des Français »

Consommation de micro-informatique par rapport à l'ensemble de la consommation (indice 100 en 1985)



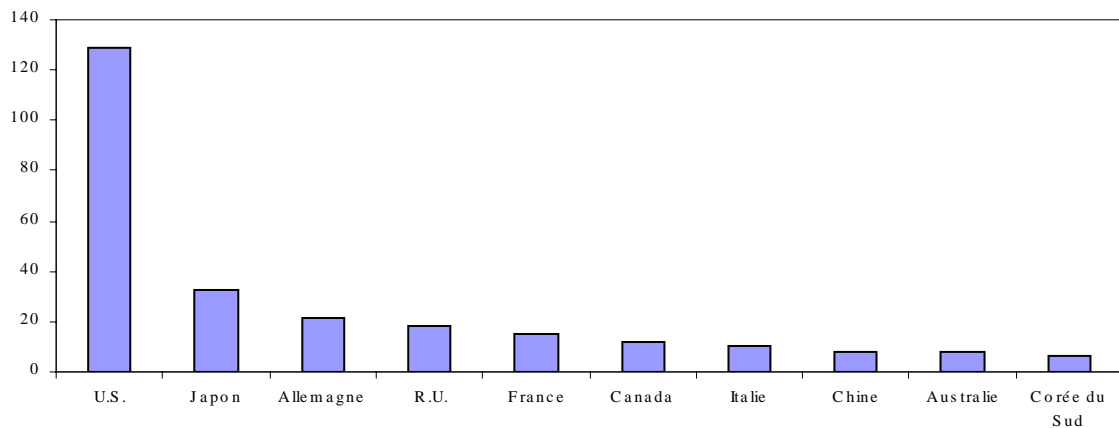
Source : Calculs à partir des données de l'INSEE

Pourtant, la France reste relativement en retard par rapport aux Etats-Unis. Le Graphique 30 compare l'état de diffusion du micro-ordinateur au sein des différents pays industrialisés²⁶.

Graphique 30

Les dix premiers pays utilisateurs de micro-ordinateurs

(millions de micro-ordinateurs en 1998)



Source : Observatoire Européen des Technologies de Communication

²⁶ Précisons que ces chiffres comprennent également l'utilisation professionnelle du micro-ordinateur.

Pour se faire une idée plus précise de l'importance de la pénétration du micro-ordinateur dans les foyers français, il peut être intéressant de faire des comparaisons avec d'autres types d'équipements. Afin de comparer la vitesse de diffusion des différents biens, on aurait pu comparer le nombre d'années nécessaires pour atteindre, par exemple, un taux d'équipement de 10 ou 20 %. Mais ce type d'indicateur est fragile dans la mesure où il est difficile de dater avec précision la date de lancement d'un nouveau produit, sachant en outre que les données en tout début de période sont probablement moins fiables que les autres (lorsque le produit est lancé, peu d'études statistiques sont réalisées ; il faut attendre que la diffusion soit significative pour que des enquêtes soient pratiquées systématiquement). C'est pourquoi nous avons choisi de mesurer le temps nécessaire pour que le taux d'équipement d'un produit passe de 10 % à 20 %. Ces bornes sont arbitraires, mais elles permettent des comparaisons avec plusieurs produits (*cf.* Tableau 7). Pour passer de 10 à 20 % de taux d'équipement des ménages, le micro-ordinateur a mis huit années en France. Au regard des autres biens relevant des technologies de l'information et de la communication, cette période semble assez longue (huit fois plus longue que le téléphone mobile, trois fois plus longue que la télévision couleur ou le magnétoscope).

Tableau 7
Rapidité de diffusion des biens de consommation
relevant des technologies de l'information et de la communication

<i>Nouveau produit</i>	<i>Nombre d'années</i> <i>pour que le taux d'équipement passe de 10 à 20 %</i>
Internet (taux de connexion des foyers américains)	1 année (de 1995 à 1996)
Téléphone mobile (en France)	1 année (de 1997 à 1998)
Télévision couleur (en France)	2 années (de 1974 à 1976)
Magnétoscope (en France)	2 années (de 1986 à 1988)
Chaîne hi-fi (en France)	4 années (de 1979 à 1983)
Micro-ordinateur (en France)	8 années (de 1990 à 1998)
Téléphone fixe (en France)	8 années (de 1964 à 1972)

Sources : Calculs à partir des données de l'INSEE (télévision couleur, magnétoscope, chaîne hi-fi, micro-ordinateur, téléphone fixe), de l'Autorité de Régulation des Télécommunications (téléphone mobile) et de Forester Research (taux de connexion à Internet des foyers américains).

En France, le développement du micro-ordinateur ne semble donc pas se diffuser très rapidement. On peut trouver plusieurs explications à cette lente diffusion du micro-ordinateur dans les foyers français. La première tient sans doute aux usages du produit. Pendant assez longtemps, l'utilisation du micro-ordinateur s'est limitée à un aspect ludique qui ne concernait donc, *a priori*, qu'une certaine tranche d'âge de la population (citons quelques produits marquants en France : MO5, TO7, Amstrad, Atari, Amiga). Les premiers micro-ordinateurs ont également pu concerner des férus de programmation, passionnés d'informatique avant tout. Avec les produits Macintosh et les premiers PC, les activités de bureautique et de création multimédia (traitement du son et de l'image) se sont développées. Cependant, ces activités n'ont pu concerner qu'un public encore restreint. Le véritable décollage du micro-ordinateur est plus tardif et correspond à la diffusion des CD-ROM et d'Internet. Avec Internet, le micro-ordinateur devient une source considérable d'informations, mais également un puissant outil de communication. A moins que l'Internet n'emprunte d'autres terminaux (télévision, téléphone, etc.), il semble que l'essor du micro-ordinateur soit dorénavant intimement lié au développement d'Internet.

3. Internet

Dans son sens technique le plus large, Internet est un grand réseau informatique regroupant un certain nombre de réseaux plus étroits. Internet permet de relier entre eux plusieurs postes informatiques de types différents qui veulent échanger, grâce à l'utilisation d'un protocole unique (TCP/IP), du courrier (e-mail), des fichiers (ftp), des informations et opinions (news-groups), ainsi que des banques d'informations (Gopher, Wais, Web). Le réseau Internet trouve son origine au début des années 60, lorsque les services militaires américains cherchaient à sécuriser leurs communications dans le contexte d'un conflit nucléaire : comment éviter que les communications soient interrompues si les liaisons avec le centre de commandement sont détruites ? D'où l'idée d'un réseau de télécommunications décentralisé pouvant fonctionner même lorsque certains de ses éléments ne sont pas opérationnels. Par la suite, le réseau s'est diffusé au sein des organismes de recherche et d'enseignement. Ce n'est que plus récemment (vers la fin des années mille neuf cent quatre-vingt) que l'Internet s'est diffusé plus largement vers le grand public. Son développement actuel est très rapide : le nombre d'utilisateurs dans

le monde a augmenté de 78 % en 2000 pour atteindre 359 millions de personnes au mois de juillet²⁷.

On peut se poser la question de savoir quels seront les usages possibles de l'Internet, mais il est probablement trop tôt pour en dessiner les contours avec précision. Jusqu'à présent, Internet concerne principalement l'industrie informatique (matériel et logiciel) et le secteur des télécommunications. Mais d'autres secteurs semblent également concernés, dans des délais plus ou moins longs. Nous pensons notamment aux services financiers (services bancaires traditionnels ou d'investissement), à l'industrie multimédia (en particulier l'industrie du disque, menacée par la dématérialisation des supports musicaux), au secteur de la publicité, aux services de distribution aux ménages²⁸, au secteur du tourisme, etc.²⁹ S'il est difficile d'appréhender correctement le potentiel économique de l'Internet, il nous est toujours possible d'étudier le phénomène de diffusion afin d'établir quelques prévisions.

Concernant la diffusion de l'Internet, il se pose immédiatement un problème de choix de l'indicateur de développement. Sur le plan technique, on dispose d'informations systématiques, assez précises et sur assez longue période (près de 20 ans) : il s'agit du nombre d'ordinateurs interconnectés. Ces chiffres sont précis mais ne rendent compte que de la partie « serveur » d'Internet, c'est-à-dire de la partie production de services. Ils ne rendent pas compte de la partie « client », c'est-à-dire du nombre d'utilisateurs du réseau. Pour connaître le nombre d'utilisateurs de l'Internet, on ne peut se contenter d'évaluer le nombre de ménages disposant d'une connexion à domicile. En effet, les enquêtes révèlent qu'une grande partie des consultations se font également sur le lieu de travail – y compris pour des motifs non professionnels. De plus, un micro-ordinateur est un point d'entrée sur le réseau pour de multiples utilisateurs. Les enquêtes définissent donc comme utilisateur d'Internet (on parle d'un internaute) la personne qui s'est connectée au moins une fois durant les trois derniers mois³⁰.

Le Graphique 31 permet la comparaison de ces deux indicateurs « serveur » et « client ». On peut voir que la « production » d'Internet semble particulièrement corrélée à la

²⁷ Source : Nua Limited (www.nua.ie).

²⁸ Voir notamment Moati et Raffour (2000).

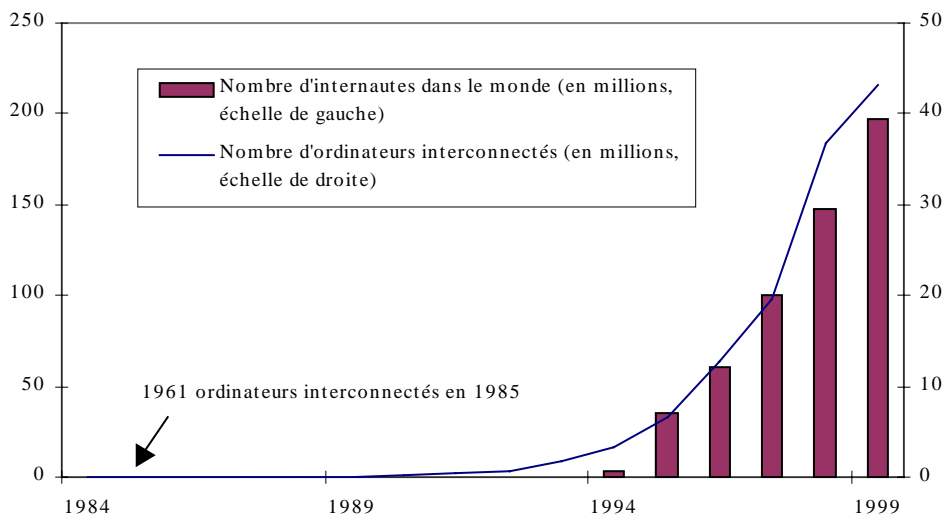
²⁹ Voir aussi Moati (2000), Couvreur et Loisel (2000)

³⁰ Toutes les études ne retiennent pas la même durée, mais nous avons remarqué une certaine convergence sur la période des trois derniers mois.

« consommation » d'Internet. On peut même avancer l'idée d'une relative constance du rapport du nombre des internautes au nombre des ordinateurs interconnectés : soit cinq internautes pour un ordinateur connecté. Ces chiffres datent déjà, puisque, comme nous l'avons dit plus haut, le nombre d'internautes est évalué à 359 millions de personnes au mois de juillet 2000.

Graphique 31

Nombre d'internautes et nombre d'ordinateurs interconnectés dans le monde



Sources : A partir des données de Network Wizards pour le nombre d'ordinateurs interconnectés et de l'Observatoire Européen des Technologies de la Communication pour le nombre d'internautes.

Si l'on ne s'intéresse qu'à la diffusion de l'Internet au sein des ménages, il peut être intéressant de comparer le nombre d'internautes au nombre de connexions dans les foyers. Les chiffres concernant les données américaines figurent au Tableau 8. Entre 1995 et 1999, le nombre d'internautes a progressé de 45 % par an en moyenne aux États-Unis. Entre 1994 et 1999, le taux d'équipement des foyers américains a progressé d'environ 42 % par an en moyenne, soit à un rythme assez comparable au précédent. Cette remarque nous amène à penser que l'indicateur « nombre d'internautes » est assez représentatif de la diffusion de l'Internet auprès des ménages.

Tableau 8
Nombre d'internautes et taux d'équipement des foyers américains

<i>Années</i>	<i>Nombre d'internautes aux États-Unis (en millions)</i>	<i>Taux d'équipement des foyers américains (en %)</i>
1994	—	4.8 %
1995	13.25	12.7 %
1996	34.45	21.7 %
1997	43.6	24.9 %
1998	53.5	33.3 %
1999	81	38.8 %

Sources : Forester Research, USIC's Report on Use & Threats in 1999 (<http://www.internet.gouv.fr/>)

Compte tenu du peu d'informations dont nous disposons, il nous semble hasardeux d'effectuer des prévisions sur le taux d'équipement des ménages en connexion Internet. Nous manquons encore de recul pour effectuer des projections crédibles³¹. Il serait bien sûr possible de proposer des simulations à un an ou deux, mais ces calculs ne nous avanceraient guère.

Enfin, que peut-on dire de la diffusion des nouvelles technologies de l'information et de la communication auprès des consommateurs ? Il semble indéniable que le développement, en France et dans le monde, du téléphone mobile est considérable, par son ampleur et par sa rapidité. Il semble légitime de parler d'une diffusion rapide de cette innovation. Sans aucun doute, cette innovation contribue à compenser la saturation de certains biens de consommation plus anciens. En ce qui concerne la diffusion des micro-ordinateurs, notre avis ne peut être aussi favorable. Le micro-ordinateur met beaucoup plus de temps à se diffuser et il le fait dans une moindre mesure que le téléphone mobile. Pour Internet, le rythme de diffusion semble très rapide, mais le nouveau produit n'a pas encore atteint sa masse critique.

Quant à savoir si les innovations de produits dans ce secteur permettront de relancer significativement la consommation dans les pays développés, nous pensons manquer de recul historique et d'informations statistiques pour l'affirmer ou l'infirmer. On sait que le secteur

³¹ Nous avons tenté d'effectuer des prévisions en nous basant sur le nombre d'ordinateurs interconnectés sur le réseau Internet. Il nous a semblé, dans un premier temps, très difficile de fixer un seuil maximum de diffusion pour le paramétrage de l'estimation. En 1999, près de 40 millions d'ordinateurs sont interconnectés. Sur 10 pays de l'OCDE (États-Unis, Japon, Allemagne, France, Grande-Bretagne, Canada, Australie, Italie, Pays-Bas, Espagne), l'Observatoire Européen des Technologies recense un parc informatique d'environ 300 millions de micro-ordinateurs (professionnels et personnels), soit environ un micro-ordinateur pour trois habitants. Et ce dernier chiffre est en augmentation. De plus, on ne doit pas confondre les micro-ordinateurs avec les ordinateurs qui sont plus à même d'assurer les interconnexions en réseau. Quel est alors le seuil maximum d'ordinateurs interconnectés ? Trop d'incertitudes nous ont empêché de répondre à cette question. Lorsque nous avons cherché à déterminer économétriquement un seuil, en extrapolant la tendance logistique observée de 1984 à 1999, nous avons obtenu plusieurs résultats impossibles à départager suivant un critère de significativité statistique.

des NTIC représentait 8,2 % du PIB américain en 1998 et que sa contribution à la croissance serait de 25 %³².

B. DES GISEMENTS D'EMPLOI DANS LES SERVICES

Si les NTIC contribuent à la croissance de la consommation, le secteur des services est également une composante essentielle de son renouvellement dans les pays développés. Dans une perspective de longue période, on peut dire que la tertiairisation de l'économie participe largement au changement structurel. Des emplois sont détruits dans l'agriculture, puis créés dans l'industrie ; des emplois sont supprimés dans l'industrie, mais de nombreux autres apparaissent dans les services³³.

La tertiairisation de l'économie est un des phénomènes majeurs de l'évolution des pays développés au cours de la seconde moitié du XX^e siècle. Comme en témoigne le Tableau 9, la part de l'emploi dans les services s'est accrue dans tous les pays. Pourtant, le rythme des changements n'est pas identique pour tous. Les États-Unis semblent ainsi beaucoup plus avancés dans le processus que l'Italie ou l'Espagne.

Tableau 9 – La tertiairisation des économies développées

	1979	1988	1996
France	54.6	62.8	68.6
Allemagne	49.9	55	61.8
Danemark	59.8	67.1	69.7
Italie	49.1	58	61.1
Royaume-Uni	55.4	64.9	70.6
Belgique	58.6	65.5	69.6
Espagne	Nd	53.2	62
Pays-Bas	60	68.6	73.1
Irlande	46.7	55.6	61.4
Suède	Nd	Nd	70.9
Japon	53.9	58	61.2
États-Unis	65.1	70.2	73.3

Sources : OCDE et Eurostat

³² Observatoire Européen des Technologies.

³³ Sauvy (1980) parle de “ déversement ” pour décrire le passage d'une économie agricole à une économie industrielle, puis à une économie tertiaire.

Piketty (1998) compare plus particulièrement l'évolution de l'emploi dans les services aux États-Unis et en France. Aux deux extrémités du XX^e siècle, la répartition de l'emploi par grands secteurs est très proche, mais il n'en est pas de même en 1950 et en 1970, où la part de l'emploi tertiaire aux États-Unis est sensiblement plus élevée. L'auteur considère que le rattrapage précipité de la France l'a conduite à « oublier » certaines strates d'emploi que les États-Unis avaient créées dès les années mille neuf cent cinquante et mille neuf cent soixante, notamment dans le commerce et l'hôtellerie-restauration. Ainsi ces activités engendrent près de 24 % de l'emploi dans les services aux États-Unis, contre seulement 17 % en France. Il remarque que la montée du chômage en France s'est justement produite dans les années mille neuf cent soixante-dix. « Si la France avait autant d'emplois par habitant dans ces secteurs qu'aux États-Unis, et si les effectifs de tous les autres secteurs restaient inchangés, alors il y aurait plus de 2,8 millions d'emplois supplémentaires en France. »³⁴ Il explique le déficit d'emplois par l'insuffisance du pouvoir d'achat des ménages, par le coût du travail des emplois peu qualifiés, plus élevé en France et par un facteur culturel : les Français seraient moins prêts que les américains à utiliser les services de salariés, employés à emballer les achats aux caisses des supermarchés ou à livrer les produits domestiques.

Dans le secteur des emplois de proximité, Hespel et Thierry (1999) présentent une étude de l'Institut de retraite complémentaire des employés de maison, faisant apparaître que le nombre d'employeurs de gré à gré s'est accru de 700 000 personnes entre 1991 et 1997 (ils étaient 1,6 million en 1997) et que 361 000 salariés supplémentaires ont été déclarés durant la période (ils étaient 800 000 en 1997). L'enquête emploi de l'INSEE montre par ailleurs que les services domestiques emploient près de 430 000 salariés équivalents temps plein, soit 2,2 % de la population active, en croissance de 9 % par an depuis 1993.

Cette forte progression de l'emploi dans les services aux personnes n'est probablement qu'un début puisqu'une grande partie des besoins ne sont pas couverts³⁵. Ainsi, d'après l'enquête sur les conditions de vie des ménages de l'INSEE conduite en 1996, sur les cinq millions de ménages ayant un enfant de moins de 11 ans, 27 % seulement déclarent recourir à un service de proximité rémunéré, 16 % recourent à une aide familiale ou de voisinage et 57 % ne font appel à personne ; 600 000 ménages dont les deux parents travaillent ne font appel à aucune

³⁴ Piketty (1998), p. 84.

³⁵ Voir également à ce sujet A. Collery de Borely et J.-L. Volatier, « La demande des ménages français en matière de services de proximité et test de leur sensibilité aux prix de ces services », Rapport, CREDOC, octobre 1995.

aide extérieure. L'enquête révèle également que sur les 2,2 millions de foyers ayant une personne dépendante à leur charge, 60 % ne recourent à aucune aide. Par ailleurs, « seulement » 8 % des ménages déclarent employer une aide domestique.

Pour résumer, il existe en France très probablement des gisements d'emploi dans les services (commerce, hôtellerie-restauration, services aux personnes, services aux entreprises, etc.). Nous avons vu que de nombreux besoins n'étaient pas satisfaits dans ces secteurs. Le changement structurel de la consommation s'oriente vers des besoins de services, de la même manière qu'il s'oriente probablement vers une consommation de produits basés sur les nouvelles technologies de l'information et de la communication. Quant à savoir si ces nouvelles orientations de la consommation seront capables de compenser la saturation des anciens biens et services, il est trop tôt pour le dire.

C. PEUT-ON PARLER D'UN NOUVEAU « CYCLE LONG » DE LA CROISSANCE ?

Depuis le début des années mille neuf cent quatre-vingt-dix, les technologies de l'information et de la communication semblent se diffuser à un rythme assez rapide auprès des consommateurs. Doit-on pour autant parler d'une nouvelle « grappe » d'innovations de produits, susceptible d'engendrer un nouveau régime de croissance ? Pour répondre à cette question, nous allons analyser l'évolution du nombre d'innovations de produits depuis les années 1950.

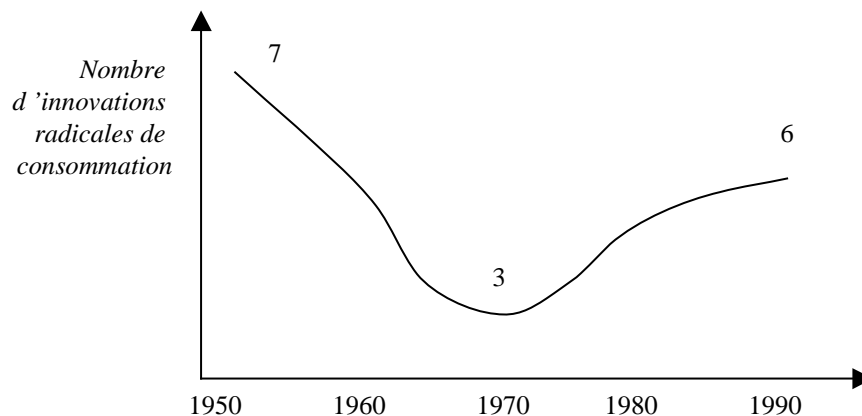
Au cours des années 1980, un certain nombre d'études (Freeman, Clark et Soete 1982, et FAST 1983) ont tenté de montrer que les années mille neuf cent soixante-dix ont été marquées par un net ralentissement des innovations de produits par rapport aux années mille neuf cent cinquante et mille neuf cent soixante.

Réal (1990) note, quant à lui, un redressement au cours des années 1980. Sa méthodologie est assez éclectique : il s'appuie sur différentes méthodes telles que l'exploitation de la presse technique et économique, l'utilisation d'enquêtes sectorielles de l'OCDE, ou l'analyse des taux d'équipement des ménages en différents biens de consommation.

- ✓ De 1950 à la fin des années mille neuf cent soixante, il constate une accélération de la diffusion des innovations radicales de consommation autour de l'électroménager, des matières plastiques, du téléviseur, des textiles synthétiques, de l'automobile et de la santé. Il dénombre environ 7 innovations radicales de consommation au cours de cette période.
- ✓ La période suivante (les années mille neuf cent soixante-dix) serait caractérisée par un net ralentissement des innovations. Dans l'industrie chimique, il remarque cependant l'apparition de la fibre de carbone ; dans les services, il note l'apparition des avions gros porteurs (utilisés pour le tourisme international) ; dans le secteur de la santé, il souligne les progrès sensibles, dans les soins contre le cancer notamment. Il dénombre environ 3 innovations radicales à destination des consommateurs sur cette période.
- ✓ Au cours des années quatre-vingt, il compte ensuite environ 6 innovations dont le magnétoscope, le four à micro-ondes, le Minitel, le compact-disc, le caméscope et la télévision.

Le nombre d'innovations radicales de consommation serait donc en hausse depuis le début des années quatre-vingt (cf. Figure 2).

Figure 2
Evolution du nombre d'innovations radicales de consommation, selon Réal (1990)



La grande difficulté d'un tel travail réside dans les critères de démarcation d'une innovation radicale de consommation. Comment la reconnaître ? Quel est le critère objectif de mesure ? Doit-on prendre en compte le poids économique de la diffusion du produit (L'indicateur pertinent serait le poids de la dépense qui lui est affectée dans le budget des ménages) ? Doit-

on plutôt considérer sa vitesse de diffusion (on calculerait le temps nécessaire au taux d'équipement pour passer de 10 à 20 % par exemple) ? Peut-on seulement comparer des innovations entre elles au cours du temps ?

En tout état de cause, il nous semble difficile de parler d'une accélération, ou d'un ralentissement de l'apparition des innovations de consommation. Il faudrait établir, au préalable, un ensemble d'indicateurs objectivement identifiables pour effectuer des mesures de ce type. Ayant renoncé à résoudre ici ces problèmes méthodologiques, nous resterons donc dans l'incertitude quant à savoir si le nombre d'innovations de produits a baissé ou augmenté depuis la fin des années mille neuf cent cinquante. Au reste, nous émettons de fortes réserves quant à la validité comparative du travail de Réal (1990).

Dans l'état, notre étude de la diffusion des innovations de produits ne nous permet pas d'affirmer si les NTIC sont susceptibles de relancer ou non la dynamique de la consommation. Elles contribuent certainement au renouvellement de cette dynamique, mais il est difficile de déterminer dans quelle mesure. On doit se référer à des indicateurs plus traditionnels pour clarifier la discussion.

D. LES « PHASES » DE LA CROISSANCE COMME ALTERNATIVE AUX « CYCLES »

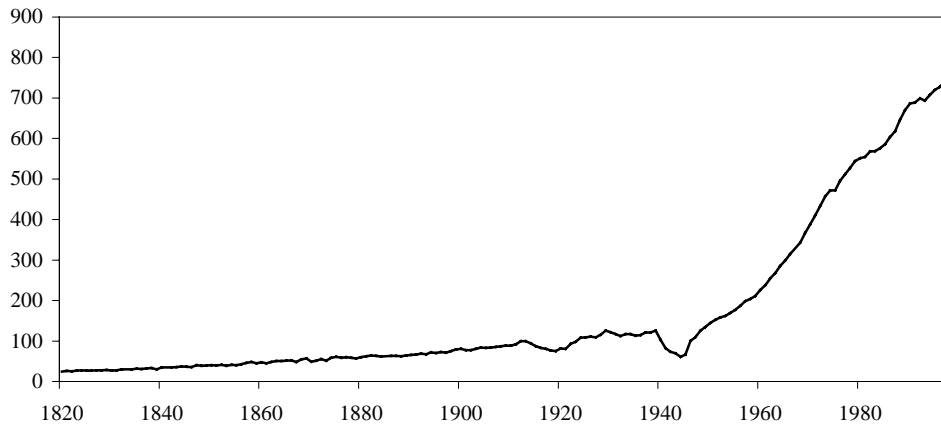
En vue de préciser si le retournement contemporain de la croissance est un phénomène conjoncturel, ou bien les prémises d'un nouveau cycle long, nous proposons d'étudier les fluctuations du PIB depuis près de deux siècles.

Les graphiques suivants donnent différentes représentations de l'évolution de la valeur ajoutée en France et aux Etats-Unis, de 1820 à 1998. Chacune de ces images influe sur l'idée qu'on peut se faire de la réalité des cycles. En exposant plusieurs d'entre elles, nous laissons au lecteur la possibilité de se positionner lui-même.

La première configuration est celle de la série du PIB en niveau, sans aucun filtre (*cf.* Graphique 32). En vérité, cette présentation ne donne certainement aucune idée de la cyclicité, ni à court terme, ni à long terme. On retrouve cette exposition dans les travaux de Maddison (1981), Villa (1993), mais également Marchand et Thélot (1991). On y voit apparaître très nettement les deux guerres mondiales, et encore plus nettement la croissance

explosive à partir de la fin de la Seconde guerre mondiale. Dans cette optique, la croissance présente deux phases très distinctes, avant et après la Seconde guerre mondiale.

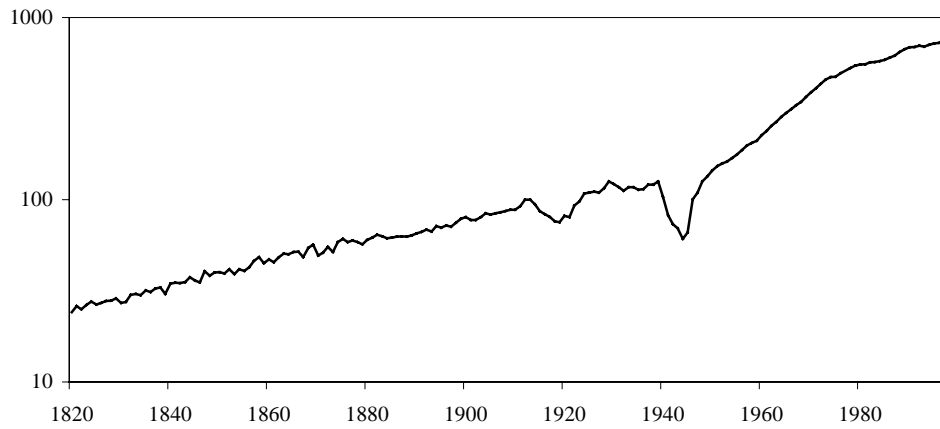
Graphique 32
Le PIB français de 1820 à 1998 en volume (indice 100 en 1913)



Sources : Calculs à partir des données de Maddison (1981) jusqu'en 1965 et de l'INSEE, comptes nationaux jusqu'en 1998.

On peut également user d'une échelle logarithmique, car le PIB a été multiplié par plus de 30, entre 1820 et 1998. La représentation logarithmique permet notamment d'effectuer des comparaisons de taux de croissance au cours du temps. Au Graphique 33, les deux guerres mondiales apparaissent encore plus nettement. Quant aux taux de croissance moyens, il est tentant de considérer deux périodes : avant et après la Seconde guerre mondiale. Avant cette date, le taux de croissance du PIB semble relativement stable ; il est ensuite plus élevé, mais la concavité de la courbe indique très nettement un ralentissement au fil du temps.

Graphique 33
Le PIB français de 1820 à 1998 en volume, échelle logarithmique
(indice 100 en 1913)

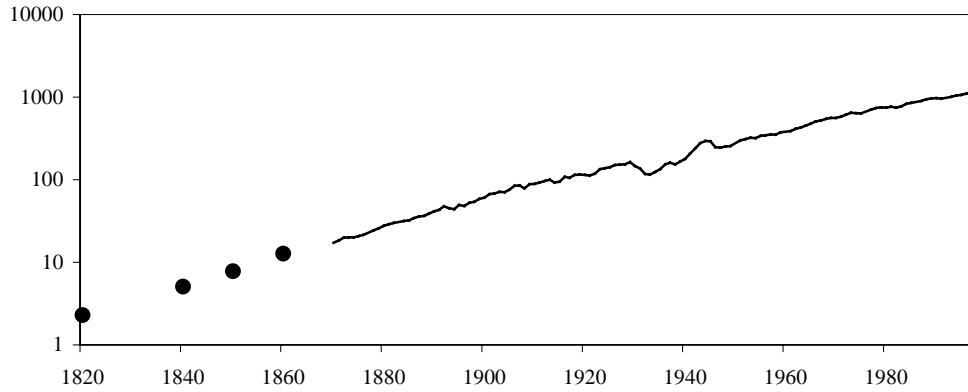


Sources : Calculs à partir des données de Maddison (1981) jusqu'en 1965 et de l'INSEE, comptes nationaux jusqu'en 1998.

En ce qui concerne les États-Unis, le découpage en deux périodes ne semble pas approprié, bien qu'on remarque également le creux, plus tardif, lié à la Seconde guerre mondiale. Ce « retard » est lié à la temporisation de l'entrée des États-Unis dans le conflit. A la différence de la France, on ne remarque pas le « creux » de la Première guerre mondiale. On note en revanche celui de la *Grande dépression*, difficilement décelable pour la France³⁶. La forme légèrement – mais continûment – arrondie de la courbe suggère, comme en France, un taux de croissance du PIB décroissant au fil du temps. Précisons pour mémoire que dans le cas américain, une présentation du PIB en niveau ne montre apparemment aucun cycle de longue période.

³⁶ On peut d'ailleurs constater sur le Graphique 5, p. 14, que les taux de chômage se situent dans ces deux pays à des niveaux incomparables dès 1930.

Graphique 34
Le PIB américain de 1820 à 1998 en volume, échelle logarithmique
(indice 100 en 1913)

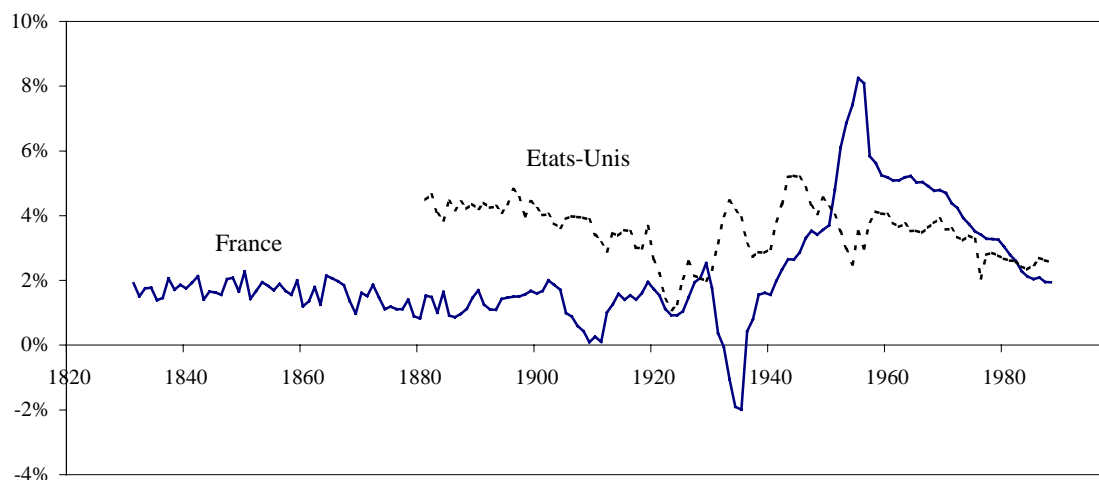


Sources : Calculs à partir des données de Maddison (1981) jusqu'en 1965 et de l'INSEE, comptes nationaux jusqu'en 1998.

Nous avons finalement étudié les PIB de la France et des États-Unis sous l'angle de leurs taux de croissance. Afin de simplifier la lecture du Graphique 35, nous avons « lissé » ces taux de croissance par des moyennes mobiles annuelles, centrée d'ordre 21, afin de limiter les « bruits »³⁷. En premier lieu, on n'observe aucun cycle long. Concernant les États-Unis, il semble bien que le taux de croissance du PIB soit décroissant sur toute la période d'observation. En France, l'allure de la croissance n'est plus la même avant et après la Seconde guerre mondiale : la première période est caractérisée par un taux de croissance annuel relativement constant, tandis que la seconde est marquée par une accélération brutale de la croissance, suivie immédiatement d'un ralentissement progressif jusqu'à aujourd'hui.

³⁷ Nous avons appliqué plusieurs moyennes mobiles pour filtrer les taux de croissance et, quel que fut l'ordre de la moyenne utilisée, l'allure générale des courbes ne s'en trouvait pas modifiée. Nous n'avons donc pas observé de biais dans l'utilisation de cet outil.

Graphique 35
Taux de croissance du PIB américain et du PIB Français, de 1820 à 1998
- Moyennes mobiles centrées d'ordre 21 -



Sources : Calculs à partir des données de Maddison (1981) jusqu'en 1965, de l'INSEE et de l'OCDE jusqu'en 1998.

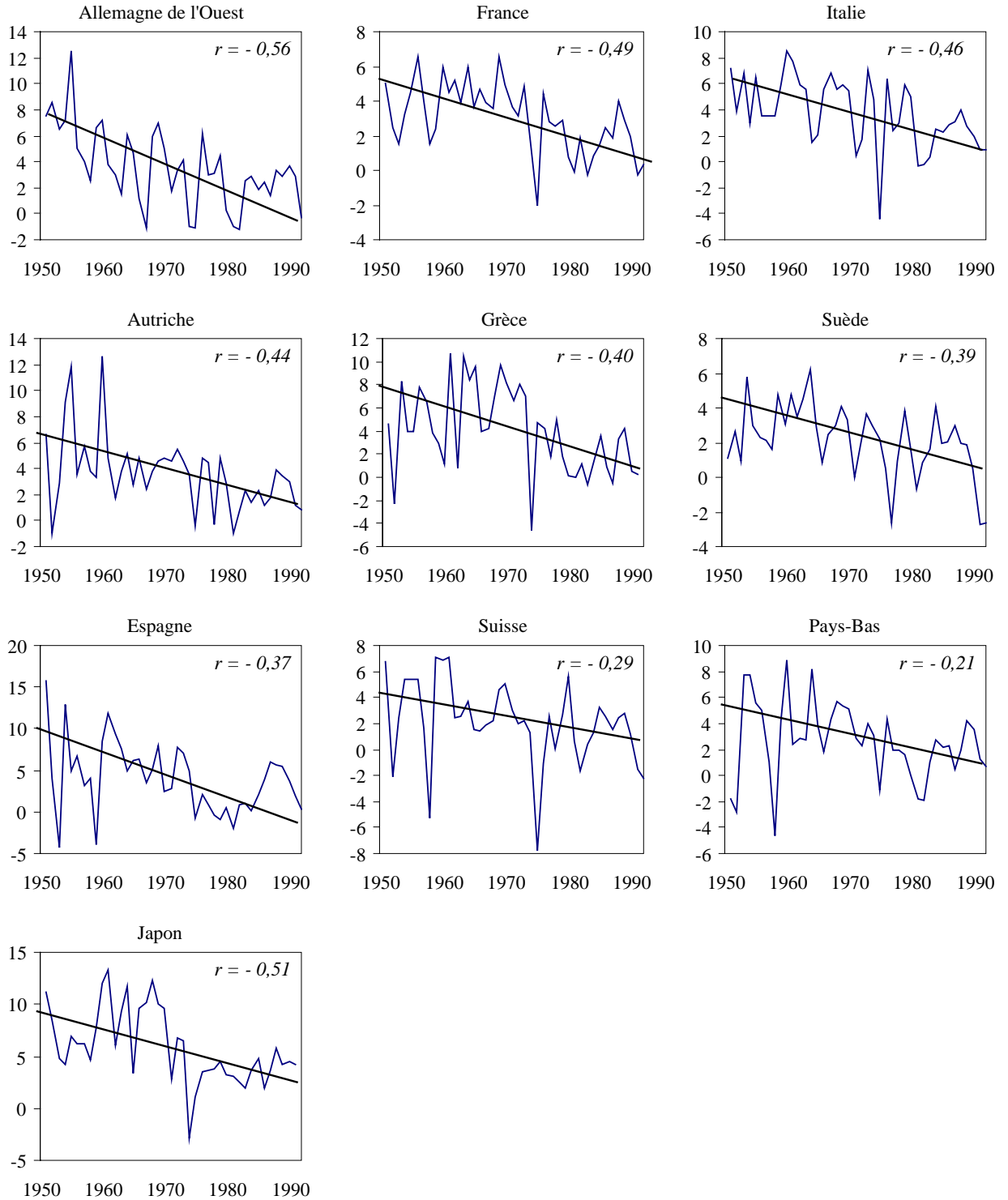
Pour finir, nous allons tenter de vérifier si le ralentissement progressif de la croissance d'après-guerre est généralisable à l'ensemble des pays développés. Présentons quelques pays pour lesquels cette tendance au ralentissement de la croissance est particulièrement nette. Nous avons calculé, pour chaque série, un *trend* linéaire par une régression du taux de croissance du PIB sur le temps ; le coefficient de corrélation est indiqué dans le coin supérieur droit de chaque graphe (*cf.* Graphique 36).

Il est difficile de dater avec précision un point de retournement à partir duquel il y aurait un ralentissement de la croissance. Ces représentations montrent toutes une tendance sur la période 1950-1992 à la baisse des taux de croissance du PIB. Le ralentissement de la croissance est donc bien généralisable à la plupart des pays développés.

En tout état de cause, l'idée de phase de croissance semble devoir s'appliquer aux données plus sûrement que la notion de cycle. Il semble, dès lors, très imprudent d'affirmer que le redémarrage contemporain de l'activité soit le début d'un nouveau cycle de prospérité qui durerait 25 années. On manque par trop de recul historique. Mais sur la seconde moitié du XX^e siècle, force est de constater que la tendance est plutôt au ralentissement de la croissance.

Graphique 36
Les pays présentant un net ralentissement de la croissance

(Taux de croissance du PIB, en %)



Source : Calculs à partir des données des Penn World Tables

CHAPITRE 3.

EVOLUTION DES BESOINS, SENTIMENT DE RESTRICTIONS ET RYTHME DE LA CONSOMMATION

L'étude des besoins est un sujet délicat, étant donné la nature profondément subjective et évolutive de la notion. Une réflexion autour de ce concept est pourtant indispensable pour cerner la dynamique de la consommation à long terme. Voici le fil conducteur de ce chapitre :

- ✓ L'idée de départ est que les besoins sont structurés.
- ✓ Cette structure, du type de la pyramide de Maslow, évolue dans le temps : dans les pays développés, les individus sont de moins en moins centrés sur les besoins immédiats, ils aspirent à des satisfactions plus immatérielles.
- ✓ Cette évolution des besoins rend leur satisfaction plus complexe et plus lente ; le dynamisme de la consommation s'affaiblit progressivement.

Pour explorer cette problématique, nous discuterons, dans un premier temps, de la notion de besoin, puis nous tenterons, dans un second temps, de présenter une mesure de ces besoins grâce aux données de l'enquête sur les « Conditions de vie et les Aspirations des Français » du CREDOC.

Section 1. La notion de besoin

A. L'ÉCONOMISTE DOIT-IL ETUDIER LES BESOINS ?

Les économistes classiques³⁸, essentiellement préoccupés par les problèmes d'insuffisance de l'appareil productif, ont avant tout développé une théorie de la pénurie. La loi des rendements décroissants (Ricardo 1819) exprime cette inquiétude qu'au fur et à mesure qu'on exploite la terre, celle-ci procure de moins en moins de subsistances. Le problème est une insuffisance de l'offre par rapport aux besoins. Pour Say (1803, p. 146), il ne peut y avoir de surproduction car, selon la loi des débouchés, «le seul fait de la formation d'un produit ouvre, dès l'instant même, des débouchés à d'autres produits».

Peut-être faut-il trouver dans l'histoire de la pensée économique classique l'explication du manque d'intérêt général des économistes pour l'étude des besoins. C'est en tout cas l'interprétation de Marshall (1890) : on n'étudie pas les besoins car « les limites rigides que les auteurs anglais ont assigné à leur science ont exclu les discussions de ce genre » (p. 219). Au bout du compte, les manuels d'économie font la plupart du temps l'impasse sur le sujet : Bouthoul (1968, p. 98) constate que « sur soixante et onze traités d'économie politique, six seulement se sont donnés la peine de définir la notion de besoin ». Latouche (1973, p. 56) constate amèrement que « le concept de besoin est le plus vide de toute l'économie politique. Tout repose sur le besoin, mais le besoin est une boîte vide, sans contenu ».

Pour bon nombre d'économistes, cette situation est tout à fait justifiée car les besoins ne relèvent pas du champ de l'analyse économique. Selon Allais (1955), l'étude des besoins ne présente aucun intérêt car « il en est ici comme en matière de goûts. Ils sont ce qu'ils sont. Ce sont des données qui diffèrent d'un individu à un autre » (p. 27). En fait, il faut considérer les besoins comme une donnée exogène à l'économie. Rien ne sert de les étudier.

³⁸ Smith, Say, Ricardo, etc.

Avec les notions d'*utilité*, de *préférence*, voire d'*ophélimité* (Pareto 1761), les néoclassiques considèrent que « les choses sont utiles dès qu'elles peuvent servir à un usage quelconque, dès qu'elles répondent à un besoin quelconque et en permettent la satisfaction » (Walras 1871, p. 31). Les besoins sortent alors du champ d'investigation de l'économiste, et on leur substitue l'utilité. Finalement, Malinvaud (1969, p. 13) résume bien la situation : « l'économiste considère la fonction d'utilité comme une donnée dont il ne cherche pas à expliquer la formation ».

De fait, l'économie néoclassique ne s'intéresse pas aux besoins en tant que tels, préférant observer les besoins solvables, c'est-à-dire ceux qui sont matérialisés par des échanges comptables. On suppose dans ce cas que les préférences des consommateurs sont révélées par le marché. La demande qui est satisfaite à l'équilibre doit rendre compte des besoins des consommateurs.

On peut pourtant, comme Hicks (1961), objecter que les besoins ne s'identifient pas exactement à la seule demande exprimée sur le marché. La demande de biens et de services ne correspond pas forcément aux besoins ressentis. Le marché ne peut donc pas être considéré comme un révélateur exclusif des besoins.

Becker (1965) accepte cette remarque en apportant une retouche au portrait de l'*homo economicus*. Les objectifs du consommateur ne se résument pas à la simple acquisition de biens, mais relèvent d'objectifs plus fondamentaux. La fonction de satisfaction (que Becker appelle la fonction de production domestique) dépend de plusieurs variables telles que les biens, les services, le temps, etc. Les besoins fondamentaux, véritables paramètres de la fonction de production domestique, ne changent pas ; seules les modalités de leur assouvissement varient. Ce biais permet à Becker de ne pas confondre la demande solvable avec les besoins. Cependant, il n'explique toujours pas comment les besoins sont déterminés, puisque ceux-ci demeurent exogènes au système économique.

Dans un esprit assez proche, Lancaster (1966) distingue la demande solvable des besoins en supposant que les biens ne sont pas demandés pour eux-mêmes, mais en tant que supports de caractéristiques objectives. Le mérite de l'analyse est d'éviter la confusion entre la demande exprimée sur le marché et les besoins des individus. Néanmoins, l'étude de ces motivations profondes est très pauvre si elle se borne à identifier les besoins aux caractéristiques des produits.

Tout ceci explique le manque d'intérêt des économistes pour la notion de besoin, ce qui fait dire à Knight (1951, p. 20) que les besoins sont « ce qu'il y a de plus obstinément inconnu entre toutes les inconnues du système de variables dont s'occupe la science économique ».

Pourtant, les besoins de consommation devraient préoccuper les économistes au premier chef puisque la consommation est « la seule fin et l'unique objet de toute l'activité économique » (Keynes 1936, p. 121). La production ne se suffit pas à elle-même ; elle prend son sens en regard de l'usage final que les individus en font. De même, Menger (1923, p. 14)³⁹ considère que « le point de départ de toute recherche dans le domaine de la théorie de l'économie est la nature besogneuse de l'homme. Sans besoin, il n'y aurait ni économie, ni science de celle-ci ».

C'est pourquoi nous allons maintenant étudier l'évolution de la structure des besoins. Comment l'économiste peut-il appréhender les besoins ? La notion a-t-elle un caractère opératoire ? Est-elle utilisable d'un point de vue conceptuel, pour une construction théorique ? Peut-on évaluer statistiquement les besoins d'une nation ?

B. LES BESOINS SONT STRUCTURES

1. De la difficulté de définir les besoins

Si l'on fait remonter l'étude des besoins à la pensée antique, on s'apercevra vite de la dimension normative qui sous-tend ces conceptions.

Ainsi, pour Platon ou Socrate, les désirs matériels (la richesse, le pouvoir) sont condamnables, dans la mesure où ils conduisent invariablement à la guerre. Or la guerre est contraire aux

³⁹ Bien qu'il soit un économiste *marginaliste*, donc associé aux néoclassiques.

intérêts supérieurs de la cité, qui se nourrit d'ordre et de paix. Les vrais plaisirs ne peuvent donc être que ceux de l'âme : le souvenir, l'imagination ou la contemplation.

Aristote, plus pragmatique, constate que l'on ne peut pas empêcher les désirs individuels, car ils accompagnent l'épanouissement de la personne ; une des conditions du bonheur est la satisfaction des besoins physiques. Cependant, le bonheur passe essentiellement par l'activité de la pensée (la contemplation ou la vie politique), et l'homme a d'autant moins de besoins qu'il est meilleur. A ce stade, la pensée antique reste profondément normative : l'Homme doit s'élever au-dessus de la matière. Paradoxalement, avec l'épicurisme, alors que le principe de tout plaisir réside dans les sens et prend racine dans le corps, le matérialisme n'est qu'apparent puisque les plaisirs de la chair doivent être modérés et naturels. L'homme doit parvenir à un contrôle de lui-même, afin de modérer ses envies. La vie du sage est finalement relativement austère.

Pour les stoïciens, le bonheur passe par l'adaptation de l'homme aux réalités. Précisément, les besoins et les représentations de l'homme doivent s'adapter au monde réel : il faut vouloir ce qui arrive nécessairement. La réalité étant frugale, il faut contenir ses désirs pour qu'ils ne soient pas insatisfaits. En définitive, la pensée antique des besoins ressemble davantage à une morale de la conduite humaine qu'à une analyse des motivations telles qu'elles sont. Elle ne nous aide pas à comprendre comment les besoins se forment, s'organisent et évoluent.

2. Elaboration d'une définition

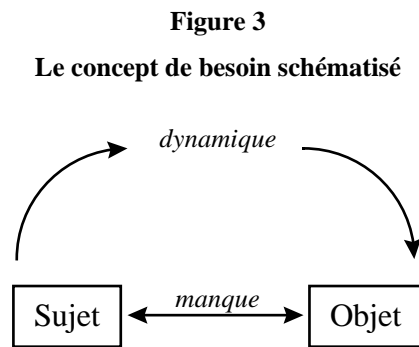
Il est assez difficile de trouver un consensus autour de la définition même des besoins. Suivant les dictionnaires ou les encyclopédies, au sens général ou au sens économique, aucune acception ne fait l'unanimité. Dans le dictionnaire *Larousse*, le besoin est défini par : « désir, envie naturels ou pas, état d'insatisfaction dû à un sentiment de manque ». On est déjà confronté à la difficulté de la diversité des expressions rattachées aux besoins (désir ou envie⁴⁰ ?). « L'état d'insatisfaction dû à un manque » nous paraît être un bon point de départ : on y trouve une dimension psychologique (« état », « sentiment ») qui correspond à l'idée de

⁴⁰ On peut lire ailleurs que les besoins sont équivalents aux tendances, aspirations, motivations, projets, intentions, propensions, intérêts, préférences, utilité, goût, nécessité. Cette nébuleuse reflète bien la difficulté de définir notre objet.

subjectivité contenue dans les besoins; on trouve également la notion de « manque », qui est essentielle, et qui pourrait se traduire par le défaut d'un objet à un sujet.

Jusqu'ici, on dispose de trois dimensions des besoins : le sujet, le manque et l'objet. Reste une quatrième qui découle des trois premières : le sujet va tenter de réduire la distance qui le sépare de son objet. La définition de Chombart de Lauwe (1977) est intéressante sur ce point : le besoin est «un état de tension résultant chez un sujet de l'écart entre une fin à réaliser et les moyens dont il dispose pour y parvenir ». La dernière dimension des besoins est dynamique : elle conduit le sujet à se rapprocher de son objet. C'est cet aspect qui donne aux besoins leur pertinence dans l'analyse économique : les besoins sont déterminants de l'activité économique (la consommation, le travail, la production, etc.), au même titre que peuvent l'être les prix, les revenus, les coûts des facteurs, la technologie, les connaissances, etc.

Enfin, la définition de Beitone *et al.* (1991) résume assez bien l'ensemble des caractéristiques constituant le cœur du concept des besoins : « le besoin désigne une sensation de manque que l'individu va s'efforcer de satisfaire ». On pourrait schématiser le concept ainsi :



Le besoin est donc caractérisé par quatre dimensions fondamentales :

- le sujet,
- son objet,
- le manque, ou l'écart qui les sépare,
- et la dynamique latente, qui tend à rapprocher le sujet de son objet.

3. La structure des besoins

Passé la difficulté de définition, peut-on maintenant établir une classification des besoins ? Il est possible de distinguer les besoins solvables des besoins non solvables (ou besoins latents), et les besoins privés des besoins publics. Si les besoins peuvent se traduire par une demande sur un marché, ce sont des besoins privés; si leur satisfaction nécessite un mode de production collectif, ce sont des besoins publics. Les besoins solvables sont exprimés et satisfaits par des moyens privés (la consommation) ou publics (services de santé, éducation, etc.) alors que les besoins non solvables existent en tant que manque, et ne peuvent s'exprimer, faute de pouvoir d'achat. Ces deux classifications ne soulèvent pas de difficulté particulière, elles sont admises par la plupart des économistes.

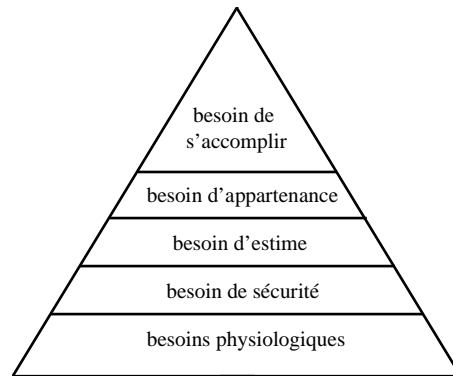
En revanche, certaines classifications sont assez discutées, qui reposent la plupart du temps sur une certaine conception de la nature humaine. Il y aurait d'un côté les besoins authentiques, propres à l'individu, et de l'autre côté les besoins artificiels, créés par la société. Keynes oppose les besoins absolus aux besoins relatifs : les premiers concernent la satisfaction des besoins d'un individu isolé (nourriture, habillement, etc.) ; les seconds prennent en compte l'environnement social du sujet (le désir de plaire, la volonté de supériorité). Le problème de cette classification réside dans la difficulté de distinguer ce qui relève de l'individu ou de la société : l'habillement est-il uniquement une protection de l'individu contre le froid, ou bien procède-t-il également de conventions sociales ?

Tarde (1902) distingue les besoins immédiats des besoins artificiels. Ce regroupement n'est pas vraiment satisfaisant dans la mesure où il repose sur l'idée – plus ou moins avouée – de trancher entre les vrais besoins et les faux besoins, entre le naturel et l'artificiel. A travers ces regroupements dichotomiques, on sent alors poindre un jugement normatif sur la valeur des besoins : certains besoins seraient tolérés, et certains autres seraient condamnables. Ces principes normatifs font diversion, ils n'aident en rien la progression de la réflexion.

En définitive, la structure la plus pertinente reste la pyramide des motivations de Maslow (1943). La pyramide est découpée en cinq niveaux successifs de motivation des comportements (*cf.* Figure 4). A la base, figurent les besoins physiologiques, directement liés à la survie des individus (faim, soif, fatigue). Ensuite viennent les besoins de sécurité, la protection contre toute sorte de dangers (serrure, assurance). Au troisième niveau de la

pyramide, se trouvent les besoins d'appartenance, le fait de se sentir accepté et aimé (clubs, associations). Ensuite apparaissent les besoins d'estime (le souci de bien tenir son rôle social). Finalement, et au sommet de la pyramide, on retrouve le besoin de s'accomplir : ce qu'un homme peut potentiellement faire, il doit le tenter (peindre, inventer, etc.).

Figure 4
La pyramide de Maslow



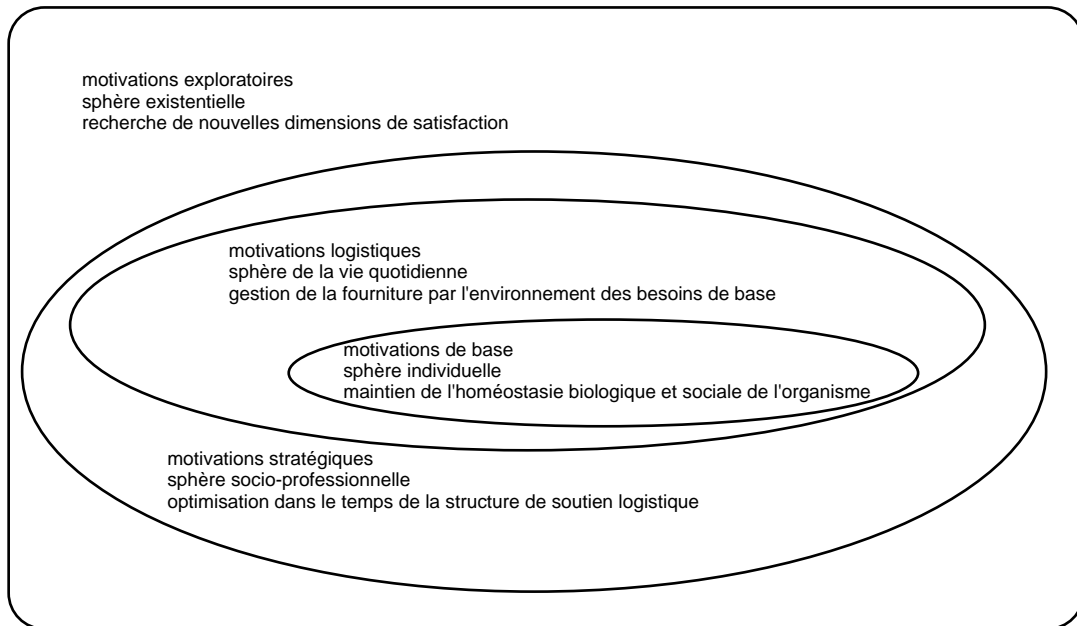
Source: Maslow (1943)

La hiérarchie se traduit par le fait que les besoins d'un niveau ne sont ressentis que si les besoins du niveau inférieur sont satisfaits. Nous verrons plus bas comment cette structure engendre la dynamique des besoins.

Lahlou *et al.* (1993) ont élaboré une version plus consistante que la pyramide de Maslow : la topique des motivations (*cf.* Figure 5). Son intérêt réside dans l'explicitation du principe de hiérarchisation qui structure les besoins. Selon Lahlou *et al.* (1993), les différents besoins correspondent à des degrés différents de la même fonction, c'est-à-dire le maintien et la reproduction de l'organisme. La hiérarchie correspond à un classement logique de leur rayon d'action.

Ainsi, les *motivations de base* visent à fournir les ressources indispensables à court terme au maintien en vie. Les *motivations logistiques* concernent la gestion de la fourniture par l'environnement des besoins de base (disposer d'un revenu, s'approvisionner). Les *motivations stratégiques* sont relatives à la planification du mode de vie de l'individu pour réaliser ses objectifs (la stratégie de carrière, le réseau d'amis). Enfin les *motivations exploratoires* regroupent les préoccupations existentielles, morales ou philosophiques de l'individu.

Figure 5
La topique des motivations



Source : LAHLOU et al. (1993)

C. LA STRUCTURE DES BESOINS EST DYNAMIQUE

Les besoins sont structurés, et c'est précisément cette structure qui va maintenant nous permettre d'appréhender leur évolution dans le temps.

Selon Lakehal (1990), le besoin est un concept dynamique dont l'évolution demeure étroitement liée à l'état de la civilisation, au progrès technique et au progrès social. Il serait donc inutile de définir les besoins de manière absolue : il faut admettre que les besoins sont localisés, dans le temps et dans l'espace.

1. L'innovation crée le besoin

Suivant Gide (1894), « chaque invention, chaque idée qui naît en ce monde engendre toute une génération de biens nouveaux ». C'est également le point de vue de Tarde (1902), dont le modèle d'évolution des besoins repose sur un processus d'imitation et d'innovation. La vie économique serait réglée par un cercle routinier de désirs. Parfois, une impulsion venue de l'extérieur (le village voisin, le pays frontalier, etc.) se propage par imitation, des classes

supérieures aux classes inférieures. A l'origine de l'impulsion, se trouve, la plupart du temps, un inventeur, initiateur des bouleversements en chaîne : c'est l'entrepreneur qui déclenche le processus d'expansion imitative des besoins⁴¹.

Dans cette optique, l'innovation crée le besoin⁴². Pasinetti (1965) pense notamment que le consommateur est un être qui apprend à s'adapter à l'environnement économique. En fonction des nouveaux produits et des augmentations de pouvoir d'achat, le consommateur modifie son comportement et adapte ses besoins à la réalité, par souci de pragmatisme : pourquoi désirer ce qui n'existe pas?

2. Les besoins sont-ils l'objet de manipulations ?

Les économistes socialistes poussent encore plus loin cette réflexion. Selon Marx (1867), les besoins sociaux (ressentis par un groupe) correspondent aux exigences du mode de production. Car la production fournit son objet à la consommation, et la perception de cet objet engendre le besoin de l'objet. Alors que Schumpeter (1912) précise que l'entrepreneur doit convaincre les consommateurs de la nécessité de son innovation, Marx estime que l'existence de l'objet crée instantanément un besoin. Notamment parce que l'individu, dans le « système capitaliste », consomme en tant qu'agent de la production, et parce que ses besoins découlent de son rôle dans le processus de production et de sa position dans les rapports sociaux. Marx considère en effet que la production transforme les acteurs de cette production : « la production ne crée pas seulement un objet pour le sujet, mais aussi un sujet pour l'objet » (Marx 1867, p. 245).

Comment se produit l'aliénation du sujet à l'objet? Selon Gorz (1964 et 1991), la consommation est indissociable de la production dans le sens où elle est une compensation des efforts fournis par le travail. La réflexion que se font les individus (à la fois consommateurs et travailleurs) est la suivante : « si je dois perdre mon temps à gagner ma vie, autant en avoir pour mon argent ». Les agents économiques tendent alors à gagner au-delà des

⁴¹Cette analyse n'est pas sans rappeler les théories de Schumpeter sur l'entrepreneur et le progrès technique. Selon Schumpeter (1912), l'entrepreneur lance sur le marché un nouveau produit, et tente de le faire accepter par les consommateurs.

⁴²On peut rappeler à cet égard le mot de Nietzsche (1882) : «On croit que le besoin crée la chose, mais c'est la chose, bien souvent, qui crée le besoin»

besoins réellement ressentis. Parce que leur travail ne les satisfait pas, ils tentent de compenser cette frustration par la consommation.

C'est un peu le même principe que la *filière inversée* de Galbraith (1968). De son point de vue, le capitalisme contemporain est dominé par les grandes firmes oligopolistiques⁴³. Plus précisément, l'économie est composée de deux sous-systèmes ayant des structures de marché différentes : le marché concurrentiel se distingue du système industriel oligopolistique. Or, la prédominance des structures oligopolistiques est la marque du capitalisme moderne. Pour Galbraith, la « grande organisation productrice » du système industriel détermine ce qu'elle souhaite produire, fixe les prix et tente d'assujettir les consommateurs à ses besoins, au lieu de s'adapter à leurs attentes (c'est la *filière inversée*). Le conditionnement de la demande consiste, pour les entreprises, à mettre au point une stratégie de demande telle que le niveau des besoins soit toujours maintenu au-dessus des revenus. La manipulation passe notamment par la publicité.

La dynamique des besoins est finalement déterminée par les exigences des entreprises oligopolistiques. Etant par ailleurs contraintes par des évolutions technologiques de plus en plus complexes, ces firmes doivent contrôler plus largement la demande, afin de garantir des débouchés à leur production. C'est donc pour survivre dans cet environnement qu'elles attisent et renouvellent sans cesse les besoins des consommateurs.

Cette position est critiquable dans la mesure où elle fait bien peu de cas de la conscience des individus. Les analyses récentes du comportement des consommateurs (notamment celles menées au CREDOC, cf. Rochefort 1995, 1997) révèlent au contraire qu'ils sont tout à fait attentifs, en terme de prix et en terme de qualité. Il n'est sans doute pas si simple de les manipuler.

3. Renouvellement des besoins par différenciation sociale

Finalement, la *différenciation sociale* demeure l'explication la plus pertinente de la formation et de l'évolution des besoins. Précisons que la différenciation sociale est le processus qui pousse les individus à se démarquer les uns des autres, par le biais de leur consommation.

⁴³ En situation de quasi-monopole.

En effet, pour Veblen (1899), les objets ne sont pas seulement utilitaires ; ils comportent également une dimension symbolique. Plus exactement, la consommation est signifiante, et dans la mesure où elle est *ostentatoire*, elle remplit une fonction de discrimination sociale. Selon Veblen, dans les sociétés civilisées, « les lignes de démarcation des classes sociales se sont faites incertaines et mouvantes ; dans de telles conditions, la norme d'en haut ne rencontre plus guère d'obstacle; elle étend sa contraignante influence du haut en bas de la structure sociale, jusqu'aux strates les plus humbles. Par voie de conséquence, les membres de chacune des strates reçoivent comme idéal de savoir vivre le mode de vie en faveur dans la strate immédiatement supérieure, et tendent toutes leurs énergies vers cet idéal » (Veblen 1899, p. 57). La consommation est en fait triangulaire, entre l'objet, le sujet et autrui. Il s'agit presque de consommation par personne interposée.

Dès lors, « si l'on met à part l'instinct de conservation, c'est sans doute dans la tendance à l'émulation qu'il faut voir le plus puissant, le plus constamment actif, le plus infatigable des moteurs de la vie économique proprement dit » (Veblen 1899, p. 74). C'est pourquoi la consommation croît sans cesse depuis des siècles, et qu'elle continuera encore indéfiniment. Le point d'équilibre macroéconomique entre l'offre et la demande ne peut être stationnaire, il est une cible mouvante, perpétuellement tiré à la hausse.

Cette idée est reformulée plus tard par Baudrillard (1970), selon lequel l'objet de consommation est à la fois une marchandise et un *signe*. Avec la consommation, on entre dans un système généralisé d'échange de signes. Ce système est structuré et hiérarchisé, et il fonctionne comme un filtre, car tout le monde n'achète pas la même chose. Les besoins sont finalement ramenés au besoin de différence ; la satisfaction définitive des besoins est en fait impossible.

Cette interprétation semble – *a priori* – contredire le mécanisme de saturation de la consommation, dont nous avons souligné les manifestations dans le chapitre précédent. En réalité, la contradiction n'est qu'apparente, suivant que l'on distingue la saturation partielle ou totale des besoins.

4. La saturation totale des besoins est-elle envisageable ?

Parmi les théories de la saturation totale des besoins, on pense bien entendu à la première loi de Gossen (1854)⁴⁴ : « lorsqu'un plaisir quelconque se poursuit sans interruption, son intensité, après s'être élevée au début, décroît et finit par devenir nulle ».

Cependant, l'utilité marginale ne tend pas nécessairement vers zéro : on peut continuer à éprouver de la satisfaction à utiliser un même bien, plusieurs années plus tard (porter un vieux vêtement, conduire la même voiture, écouter les mêmes disques, etc.).

En outre, la progression de la consommation se fait aussi par le passage d'un bien à un autre, et non pas seulement par l'accroissement des quantités consommées d'un seul produit (Planchon 1974). Étant donné la variété presque infinie des produits, l'utilité dérivant d'un article nouveau et différent n'est pas nécessairement inférieure à celle concernant les produits précédents.

Une position intermédiaire consiste à reconnaître, avec Galbraith (1968, p.4), « que la nécessité urgente de produire et de consommer les biens diminue à mesure qu'ils deviennent plus nombreux et plus variés ». Il ne s'agit pas de trancher entre deux positions diamétralement opposées (saturation totale ou renouvellement indéfini des besoins), mais plutôt de souligner que l'intensité des besoins évolue au cours du temps, et qu'il est probable qu'avec l'élévation tendancielle du niveau de vie au cours des siècles, cette intensité faiblit progressivement.

⁴⁴ Ou au principe de décroissance de l'utilité marginale.

Section 2. Est-il possible de mesurer l'évolution des besoins ?

Les données relatives aux agrégats macroéconomiques étant déjà rares sur longue période, qu'en est-il des données sur l'évolution d'un sentiment ? Peut-on seulement mesurer l'évolution de l'intensité des besoins ressentis ? Quels sont les critères objectifs de mesure ?

A. COMMENT MESURER LES BESOINS ?

1. Ne pas se contenter d'étudier les besoins solvables

Selon Marchal (1920), il n'y a que deux voies pour étudier les besoins. L'une, théorique, consiste à s'interroger sur la provenance des besoins et sur leurs modes d'expression ; l'autre, statistique, consiste à étudier l'évolution des besoins solvables, c'est-à-dire l'évolution de la consommation ou les dépenses publiques.

Les besoins solvables sont ceux qui ont pu être satisfaits sur le marché, à travers la demande. D'un point de vue statistique, ils correspondent aux différentes composantes de la consommation et des dépenses publiques telles qu'elles sont enregistrées par la Comptabilité Nationale. Méraud (1990), dans un rapport pour le Conseil économique et social, considère que le besoin tend à déboucher sur une consommation, et que la consommation correspond à la demande effective. Pour évaluer la nature et l'ampleur des besoins des ménages, il faut se fonder sur l'évolution de la consommation passée⁴⁵.

Cependant, l'étude des besoins ne peut se réduire à l'étude des besoins solvables. Il faut étudier les besoins *latents*. Deux pistes de recherche s'ouvrent alors, suivant que l'on adopte une approche microéconomique ou macroéconomique. Dans les deux cas, on utilise des données d'enquêtes sur les conditions de vie des ménages.

⁴⁵ C'est ce que nous avons fait au précédent chapitre, en montrant les tendances au ralentissement de la consommation.

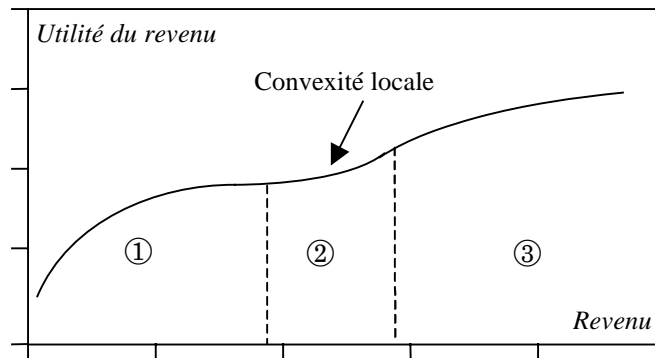
2. Les études microéconomiques

Du point de vue microéconomique, les chercheurs se sont surtout intéressés à l'utilité marginale du revenu. En effet, le revenu monétaire est l'une des variables essentielles qui détermine l'étendue du choix d'un individu (Bernard-Bécharies 1970) ; on suppose alors que les besoins sont étroitement liés au revenu des ménages. Par exemple, dans les enquêtes sur les conditions de vie, on mesure le bien-être ressenti (Glaude 1988), le surplus de revenu nécessaire à un doublement de l'utilité (Galanter 1962), etc. Ces études mesurent, la plupart du temps, l'intensité des besoins ressentis en fonction du revenu des individus.

Gardes (1992) aboutit à plusieurs résultats intéressants, à partir d'une dizaine d'études empiriques, françaises et américaines, sur l'utilité marginale du revenu. Tout d'abord, l'utilité du revenu est *globalement* une fonction croissante à taux décroissant. Autrement dit, lorsque le revenu augmente, l'utilité augmente, mais dans une moindre proportion : les individus montrent une certaine forme de saturation. On retrouve une certaine proximité avec les travaux sur la *loi fondamentale psychologique*. Ce résultat vient à l'appui de l'idée de la saturation des besoins.

Ensuite, la fonction d'utilité du revenu est *localement* convexe au centre de la distribution des revenus. La Figure 6 représente une fonction d'utilité du revenu stylisée, à partir des travaux de Gardes (1992).

Figure 6
Forme de la fonction d'utilité du revenu d'un individu



Source : Représentation stylisée à partir des travaux de Gardes (1992).

Dans la zone ①, l'utilité du revenu croît très vite, chaque franc supplémentaire est fortement désiré car l'individu doit satisfaire des besoins particulièrement pressants. L'utilité du revenu croît moins vite en fin de zone quand ses besoins vitaux sont saturés. En ②, l'utilité du revenu présente une forme convexe signifiant que l'utilité marginale du revenu croît à nouveau. L'auteur interprète cette convexité de la manière suivante : « les biens indispensables étant acquis en fin de première zone, l'individu se voit crédité d'un surplus monétaire qui lui ouvre l'accès à des biens que l'on peut difficilement acheter sans avoir préalablement stocké de l'argent, ou sans qu'un crédit soit ouvert [...] : voiture, logement, voyages, etc. Chaque franc supplémentaire de revenu se voit alors fortement désiré dans la mesure où l'utilité de ces nouveaux biens est élevée » (Gardes 1992, p. 14). Dans la zone ③, la période de découverte des nouveaux biens et services de consommation est achevée, et l'utilité marginale du revenu recommence à diminuer avec la saturation progressive de ces nouveaux besoins.

En définitive, la saturation des besoins se fait en deux temps : elle commence par les besoins indispensables (nourriture, habillement, etc.), puis par les besoins nécessitant des revenus plus élevés (logement, voiture, etc.).

3. Les études macroéconomiques

Sauvy (1968) proposait d'évaluer les besoins d'une nation en distinguant les besoins privés des besoins publics. Pour mesurer les premiers, il s'agirait de choisir un échantillon représentatif de la population, et de demander à chaque famille de quel montant son revenu devrait être

augmenté pour assurer la satisfaction de ses besoins, et comment elle dépenserait ce revenu supplémentaire si elle en disposait immédiatement. L'évaluation des besoins publics (enseignement, santé publique, etc.) serait établie par des experts qui devraient, par exemple, répondre à la question : «sans vous soucier en rien des obstacles possibles, notamment des difficultés financières, établissez un inventaire général des ressources qui seraient nécessaires, en utilisant les meilleures techniques médicales de notre temps.» L'auteur espérait ainsi obtenir un état des lieux complet des besoins pour une nation.

Dans le même ordre d'idées, l'INED a enquêté auprès des ménages pour évaluer leurs besoins privés non solvables. La question posée était : «Pour satisfaire vos besoins et ceux de votre famille, quelle augmentation de ressources serait nécessaire?» Bastien et Girard (1975)⁴⁶ estiment que la réponse à cette question se situe, en France, autour de 30 %.

4. L'indicateur de restrictions du CREDOC

Depuis 1978, le CREDOC évalue le sentiment de restrictions à partir de l'enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », réalisée deux fois par an, au mois de juin et au mois de décembre-janvier. La question posée est la suivante : « Est-ce que vous (ou votre foyer) êtes obligé de vous imposer régulièrement des restrictions sur certains postes de votre budget ? ».

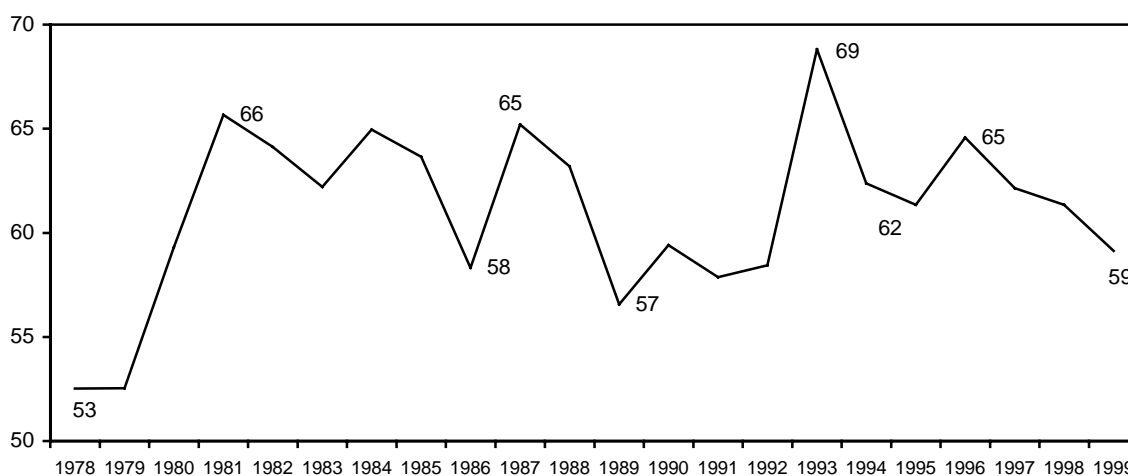
Cet instrument permet donc de suivre l'évolution d'une *perception subjective*. Berthuit *et al.* (1995) donnent plusieurs interprétations de ce sentiment. Une première acception est celle de l'attitude subie : le sentiment de restrictions reflèterait une sorte d'appétence à consommer (satisfaire le nécessaire, l'utile et l'agréable, etc.). La deuxième acception des restrictions est celle d'une attitude décidée : la consommation n'est pas souhaitée (refuser le superflu, éviter le néfaste, etc.). Au-delà, le sentiment de restrictions traduit une insatisfaction qui trouve son point d'ancrage dans des contraintes de nature différente (contraintes financières, psychologiques, sociales, pourquoi pas logistiques).

⁴⁶ Cités par Lakehal (1990).

L'intérêt majeur de cette enquête réside dans son historique (22 années d'observation). Dès lors, il est possible de mener deux types d'analyses : au niveau microéconomique et au niveau macroéconomique.

L'indicateur de restrictions évolue de la manière suivante depuis 1978 (cf. Graphique 37).

Graphique 37
Proportion de la population qui s'impose régulièrement des restrictions
(en %)



Source: CREDOC – Enquêtes « Conditions de vie et Aspirations des Français »

On tire plusieurs enseignements de l'observation de cette courbe :

- ✓ L'indicateur de restrictions fluctue entre 57 et 69%. Sur l'ensemble de la période, près de deux personnes sur trois déclarent s'imposer régulièrement des restrictions. Compte tenu du niveau de vie relativement élevé que l'on connaît en France, ce chiffre peut paraître élevé.
- ✓ L'évolution des restrictions est stable en tendance⁴⁷ ; les restrictions n'augmentent ni ne baissent depuis 1978. Or, dans l'intervalle, le niveau de vie – mesuré par l'accroissement du volume de la consommation – a progressé de 53%⁴⁸.

⁴⁷ La régression de la série en fonction du temps est, en effet, non significative.

⁴⁸ Calcul à partir des Comptes de la Nation.

- ✓ On remarque un « pic » de restrictions à la fin de l'année 1993, au plus fort de la crise économique, indiquant que l'indicateur est probablement lié à la conjoncture économique.
- ✓ A la fin de l'année 1999, après trois années de croissance forte, les Français expriment un taux de restrictions particulièrement faible (59%).

Ces deux derniers éléments indiquent que les Français semblent sensibles aux fluctuations conjoncturelles à court terme. Les deux premiers révèlent, à l'inverse, une certaine myopie de nos concitoyens vis-à-vis de leur situation objective. Alors que leur niveau de vie est relativement élevé (par rapport au niveau de vie moyen dans le monde, par exemple), les Français s'estiment majoritairement contraints dans leur consommation. Alors que leur pouvoir d'achat a fortement progressé, ils ne semblent pas voir d'amélioration depuis 1978.

Tout se passe comme si le sentiment de restrictions s'ajustait systématiquement au niveau de vie des Français ; ils se découvriraient progressivement des nouveaux besoins, au fur et à mesure qu'ils auraient satisfait les plus anciens. Ce premier résultat plaide pour une infirmation de l'hypothèse de l'état stationnaire, suivant laquelle les besoins sont confrontés à un phénomène de saturation totale. Bien entendu, tout cela reste hypothétique, compte tenu du manque de recul historique (22 années d'observations : on est loin de la longue période sur laquelle on peut observer le rythme de croissance de la consommation, pour ne citer que cette variable).

Néanmoins, ces premiers résultats sont encourageants, et ils nous incitent à engager une analyse économique approfondie du sentiment de restrictions. Deux pistes de recherche sont envisageables. La première consiste à confronter ce sentiment à d'autres déclarations issues de l'enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », et principalement le montant des revenus perçus mensuellement : on teste alors la cohérence des attitudes au niveau microéconomique. La seconde revient à comparer l'évolution de la part des Français déclarant s'imposer régulièrement des restrictions, avec les fluctuations de plusieurs variables macroéconomiques traditionnelles, telles que la consommation des ménages, le taux de croissance du Revenu disponible brut, la propension moyenne à consommer, etc.

B. LES VALIDATIONS MICROECONOMIQUES DE L'INDICATEUR DE RESTRICTIONS

1. Les restrictions sur les besoins de base sont les plus faibles

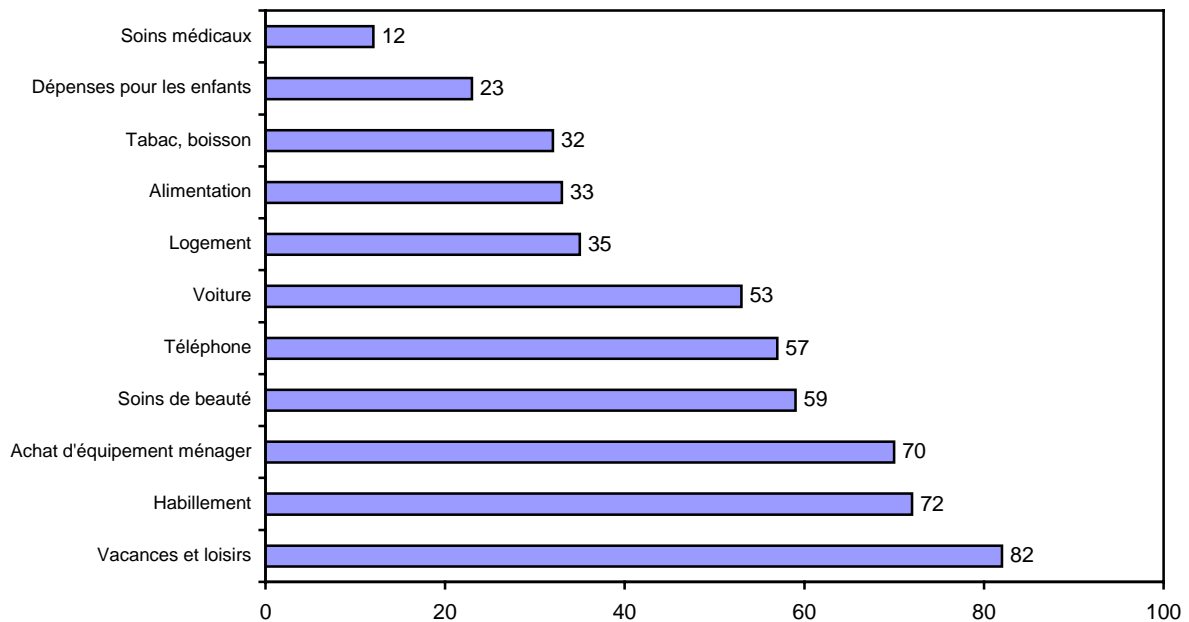
Comme on pouvait s'en douter, les contraintes budgétaires sont d'autant plus faibles que le poste considéré recouvre des besoins vitaux. Conformément aux prédictions de la pyramide de Maslow (cf. plus haut, p. 78), ou des lois d'Engel, l'alimentation, les soins médicaux, le logement⁴⁹ sont des postes relativement « saturés », pour lesquels les Français se rationnent peu. A l'inverse, les vacances et les loisirs, situés en haut de la pyramide des motivations, font l'objet de fortes restrictions.

Graphique 38

« Sur quels postes vous imposez-vous des restrictions ? »

– Champ : personnes déclarant s'imposer régulièrement des restrictions, soit 59% des Français –

(en%)



Source: CREDOC – Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », fin 1999 – début 2000

⁴⁹ Notons que les dépenses pour les enfants ne concernent qu'une fraction de la population, ce qui explique la faiblesse du pourcentage considéré.

2. Les Français qui s'imposent le plus souvent des restrictions

Les femmes déclarent plus souvent que les hommes s'imposer régulièrement des restrictions (64%, contre 54%, *cf.* Tableau 10). Il faut dire que ce sont plus souvent elles qui « tiennent les cordons de la bourse » (voir par exemple Schwartz 1990).

Dans la première partie de leur vie active (25-39 ans), les individus ont des besoins plus pressants, notamment en raison du coût élevé d'acquisition de leur logement. C'est également le cas des employés, des ouvriers et des femmes au foyer, mais aussi des personnes qui disposent de revenus inférieurs à 15 000 Francs par mois dans leur foyer.

A l'inverse, les retraités, les personnes âgées, les cadres, les diplômés du supérieur et les individus les plus fortunés sont plus rarement exposés au manque. Toutes ces catégories disposent, il est vrai, d'un niveau de vie relativement soutenu, soit que dans ces groupes, les propriétaires de leur logement sont déjà nombreux (c'est le cas des personnes âgées), soit que les ressources y sont plus élevées qu'en moyenne.

Tableau 10

Est-ce que vous (ou votre foyer) êtes obligé de vous imposer régulièrement des restrictions sur certains postes de votre budget ?

(en %)

	<i>Oui</i>	<i>Non</i>	<i>Total</i>
Sexe			
Homme	54	46	100
Femme	64	36	100
Age			
Moins de 25 ans	57	42	100
25-39 ans	64	36	100
40-59 ans	63	37	100
60-69 ans	53	47	100
70 ans et plus	46	54	100
Profession			
Indépendant	59	41	100
Cadre supérieur	45	55	100
Profession intermédiaire	62	38	100
Employé	66	34	100
Ouvrier	65	34	100
Reste au foyer	66	34	100
Retraité	49	51	100
Autre inactif (étudiant princip.)	56	43	100
Diplôme			
Aucun diplôme (ou Cep)	59	41	100
Bepc, technique (inf. au Bac)	63	37	100
Bac, niveau Bac	59	41	100
Diplôme du supérieur	51	49	100
Revenu mensuel du foyer			
Moins de 6 000 Francs	69	31	100
De 6 000 à 10 000 Francs	65	35	100
De 10 000 à 15 000 Francs	64	36	100
De 15 000 à 20 000 Francs	55	45	100
Plus de 20 000 Francs	38	61	100
Ensemble	59	41	100

Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », fin 1999 - début 2000.

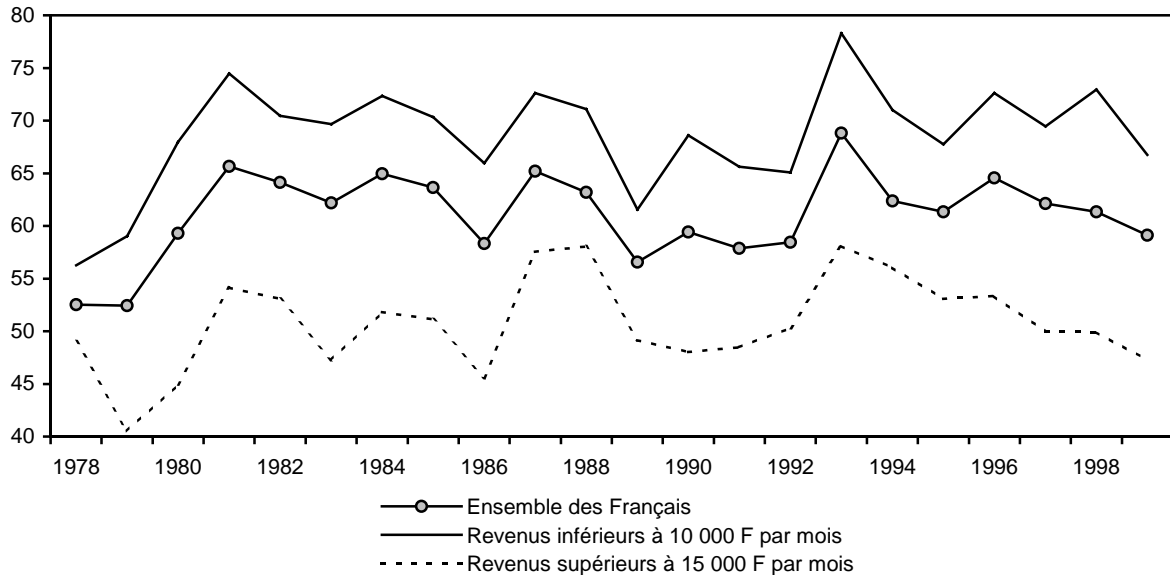
3. Lorsque le revenu augmente, les restrictions diminuent, mais dans une plus grande proportion

Le Graphique 39 permet de vérifier que les ménages les plus aisés s'imposent moins régulièrement des restrictions que les ménages les plus défavorisés. L'écart semble se

maintenir au cours du temps⁵⁰ ; les restrictions évoluent chaque année parallèlement, quel que soit le niveau de revenu considéré.

Graphique 39

Evolution de la part des Français déclarant s'imposer des restrictions, suivant le niveau de revenus



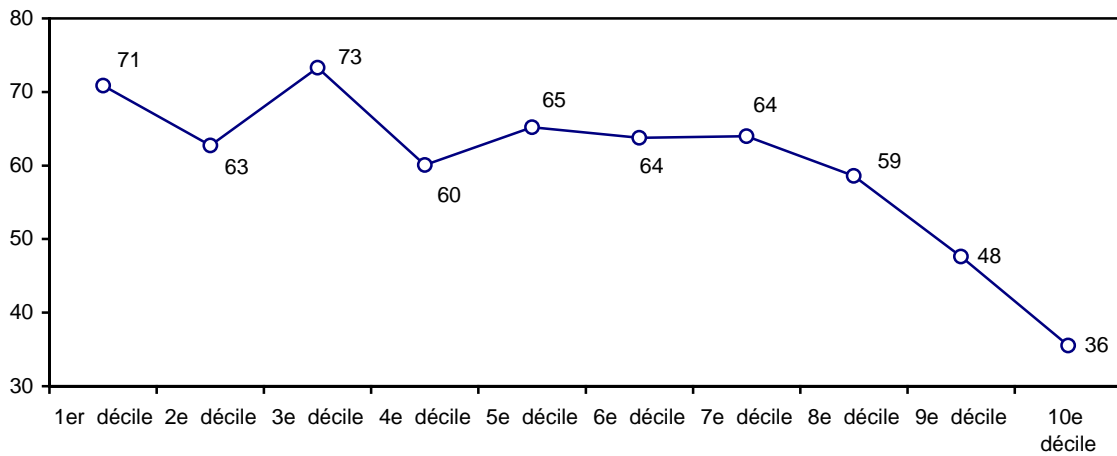
Source: CREDOC – Enquêtes « Conditions de vie et Aspirations des Français »

A la fin de l'année 1999, les plus pauvres déclarent deux fois plus souvent s'imposer des restrictions que les plus riches (71% des Français appartenant au premier décile de la répartition des revenus déclarent s'imposer régulièrement des restrictions, contre 36% des Français appartenant au 10^e décile, cf. Graphique 40).

⁵⁰ L'écart pour l'année 1978 est assez faible (7 points, contre 18 en moyenne sur la période), mais il ne doit pas faire illusion car dès l'année suivante, il retrouve un niveau conforme à la moyenne (19 points).

Graphique 40

Part des Français déclarant s'imposer des restrictions, suivant la répartition du revenu



Source: CREDOC – Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », fin 1999-début 2000.

Lecture : 71% des Français les plus pauvres (appartenant au premier décile de la répartition des revenus) s'imposent régulièrement des restrictions, contre 36% des Français les plus riches (appartenant au 10^e décile).

Les restrictions sont donc décroissantes lorsque le revenu augmente. A partir du 7^e décile (dès lors qu'on dispose de plus de 21 500 Francs par mois dans son foyer), les restrictions chutent encore plus rapidement. La pente de la courbe accélère en effet sa décroissance : du premier au 7^e décile, les restrictions diminuent de 7 points seulement ; ensuite, elles baissent de 28 points.

La courbe présente une forme concave. Tout se passe comme si il y avait un seuil à partir duquel les individus se sentaient relativement satisfaits de leur niveau de vie. Cette remarque en appelle une autre, en référence à la loi fondamentale psychologique de Keynes (1936), concernant la propension à consommer. Celui-ci affirme – et Kuznets (1953) le confirme⁵¹ – que lorsque le revenu augmente, la consommation augmente, mais dans une moindre proportion ; autrement dit, la consommation individuelle obéirait à un effet de saturation.

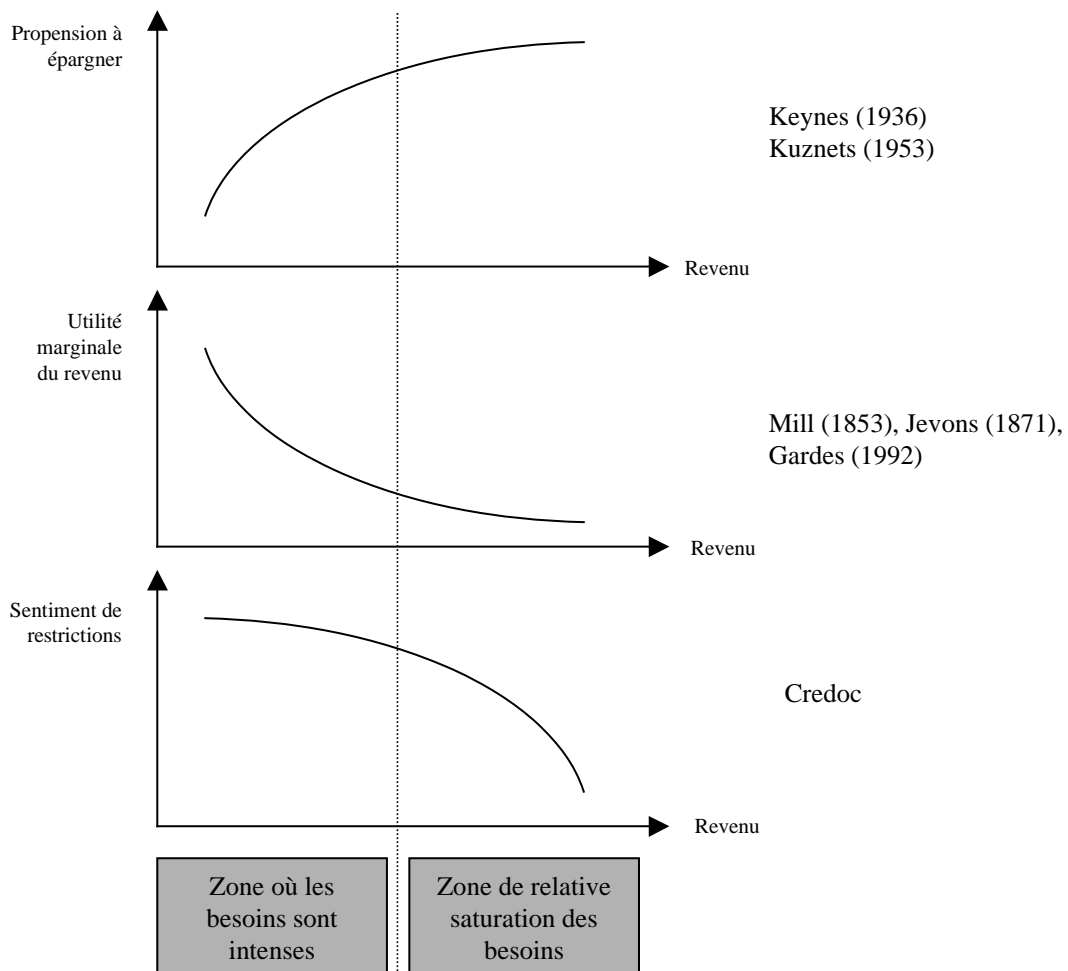
Rappelons également les travaux sur la décroissance de l'utilité marginale du revenu, tant au niveau théorique (Mill 1848, Jevons 1871, Galbraith 1968) qu'empirique (voir notamment Gardes 1992), soulignant la concavité de l'utilité du revenu.

⁵¹ cf. plus haut, p. 41.

La Figure 7 compare ces différents travaux. Lorsque les individus ont peu de ressources, leur taux d'épargne est faible, l'utilité marginale de leur revenu est forte, et leur sentiment de restrictions est vif : on est dans une zone de forte intensité des besoins ressentis. Au fur et à mesure que leur pouvoir d'achat augmente, leur sentiment de restrictions diminue, leur niveau de consommation s'élève et l'urgence de la dépense fait place au comportement d'épargne. Lorsque les agents disposent de ressources financières très élevées, l'utilité qu'ils retirent de chaque franc supplémentaire est particulièrement faible, une bonne partie de leurs besoins de consommation sont satisfaits, et la propension à consommer est au plus bas ; rares sont ceux qui, à ce niveau de revenus, expriment encore un sentiment de restrictions : on est dans une zone de relative saturation des besoins.

Figure 7

La loi fondamentale psychologique, l'utilité marginale du revenu et l'indicateur de restrictions



C. LES VALIDATIONS MACROECONOMIQUES DE L'INDICATEUR DE RESTRICTIONS

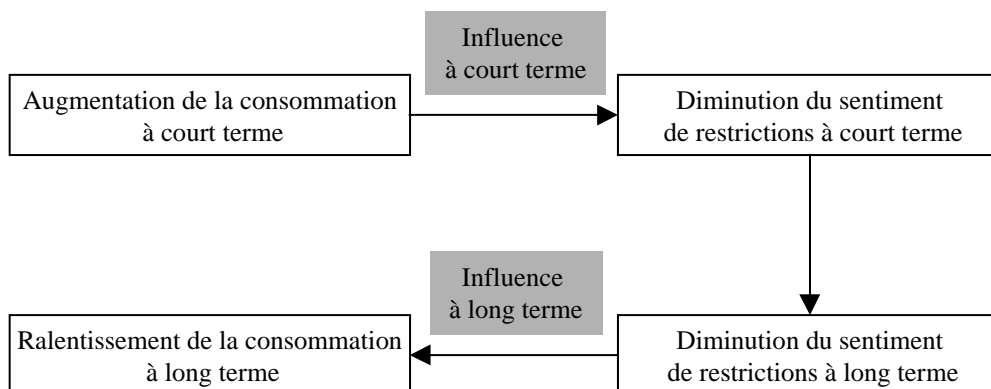
1. Quelles variables macroéconomiques retenir comme étalon ?

En relation avec la notion de besoin ou de restrictions, nous avons retenu les 6 variables suivantes :

1. Le taux de croissance de la consommation des ménages. On peut imaginer deux types de relations entre l'indicateur subjectif et cette variable : à court terme, on peut penser qu'une forte augmentation de la consommation se traduit par une réduction des restrictions ressenties ; réciproquement, et sans doute à long terme, lorsque les besoins sont moins élevés, on doit s'attendre à un ralentissement de la croissance de la consommation.

Figure 8

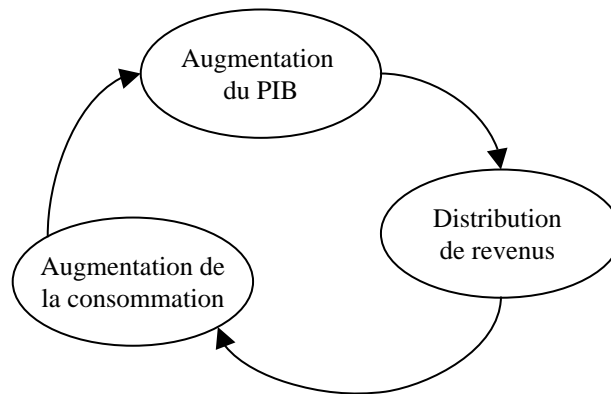
Relations réciproques entre le sentiment de restrictions et le taux de croissance de la consommation



2. Le taux de croissance du Produit Intérieur Brut (PIB) est un indicateur synthétique de l'état de l'économie. Il est lié à la progression de la consommation, à l'évolution et à la répartition des revenus, et il détermine la situation sur le marché de l'emploi (*cf.* Figure 9).

Figure 9

Le Produit Intérieur Brut dans le circuit économique



3. Le taux de croissance du pouvoir d'achat est, *a priori*, davantage lié au sentiment de restrictions qu'à la notion de besoin ressenti. En effet, le « pouvoir » d'achat s'oppose presque logiquement à la « contrainte » financière.
4. Le taux de croissance du Revenu disponible brut des ménages (RDB) rend compte de la part de la valeur ajoutée distribuée aux ménages. Par comparaison avec le « pouvoir d'achat », le taux de croissance du RDB comprend l'évolution des prix. On pourra ainsi tester la « myopie » des Français à l'égard de l'inflation.
5. La notion de propension moyenne à consommer rend compte d'un arbitrage entre l'épargne et la consommation, à revenu constant. Cette variable permet donc d'isoler le facteur conjoncturel lié à l'évolution du PIB ou des revenus.
6. Nous avons également retenu le taux de chômage comme variable corrélative à l'indicateur de restrictions, en raison de *l'effet de précaution* que nous avons détaillé plus haut. Rappelons que le développement du chômage augmente la probabilité pour chacun de se trouver sans emploi ; il en résulte un comportement d'épargne de précaution, qui doit permettre de préserver le niveau de vie des agents dans les périodes de récession. On s'attend à ce que la croissance du taux de chômage aigüise le sentiment de restrictions.

Sur le plan méthodologique, on est confronté à un problème d'insuffisance de la taille de l'échantillon. En effet, on ne dispose que de 22 années pour effectuer des tests de corrélation entre les différentes variables, alors qu'une trentaine de points serait nécessaire afin d'éviter

les biais liés à l'estimation par les moindres carrés ordinaires⁵². C'est une des raisons qui nous ont conduit à multiplier le nombre de tests, en distinguant les restrictions ressenties par plusieurs groupes socio-démographiques.

2. Le sentiment de restrictions des Français reflète la conjoncture économique

Dans l'ensemble, il semble indéniable que le sentiment de restrictions soit lié à la conjoncture macroéconomique. La proportion des Français déclarant s'imposer des restrictions augmente en effet lorsque :

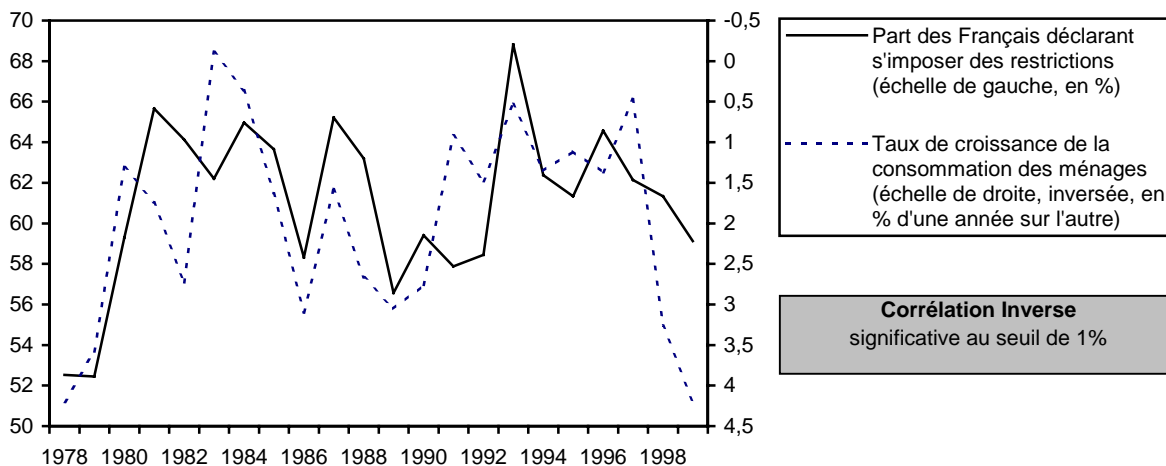
- ✓ le taux de croissance de la consommation des ménages diminue ;
- ✓ la croissance économique, mesurée par le rythme du PIB, ralentit ;
- ✓ la progression du pouvoir d'achat des ménages est freinée ;
- ✓ le taux de chômage augmente.

On peut vérifier sur le Graphique 42 (attention, l'échelle de droite est inversée) que le taux de croissance de la consommation est inversement corrélé (liaison significative au seuil de 1%) au sentiment de restrictions. On peut interpréter cette corrélation comme un signe de cause à effet⁵³ : lorsque la consommation progresse fortement, les individus sont plus nombreux à avoir satisfait une grande partie de leurs besoins ; ils sont donc plus rares à exprimer des restrictions. Sur la période récente, on peut vérifier que le rythme élevé de la consommation (3,2 % de croissance en 1998 et 4,2% en 1999) est associé à un niveau de restrictions particulièrement faible (59% en 1999).

⁵² Précisons que toutes les séries temporelles mises en jeu (excepté le taux de chômage) sont stationnaires : aucun biais n'est à redouter de ce côté-là. Nous avons effectué des tests de racine unitaire sur chacune des variables utilisées.

⁵³ L'interprétation en terme de causalité se justifie par la datation de chaque série. Le taux de croissance de la consommation des ménages est valable pour l'année écoulée, tandis que l'enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français » se déroule au cours du mois de décembre de l'année considérée et en janvier de l'année suivante, soit juste à la fin de la période.

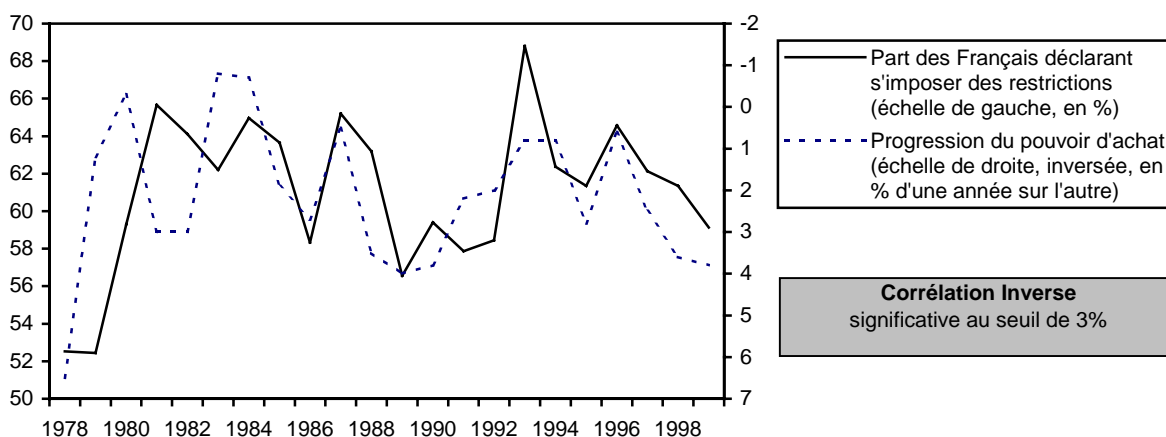
Graphique 41
Corrélation entre le taux de croissance de la consommation des ménages
et le sentiment de restrictions des Français



Source: CREDOC – Enquêtes « Conditions de vie et Aspirations des Français » et OCDE

Le rythme de progression du pouvoir d'achat est également lié au sentiment de restrictions. La corrélation est inverse, légèrement moins significative (au seuil de 3%) que la précédente.

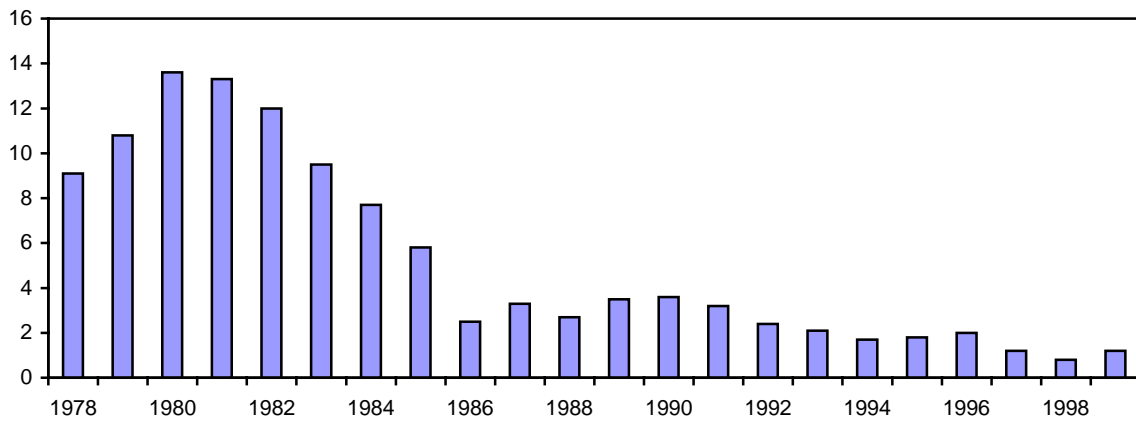
Graphique 42
Corrélation entre la progression du pouvoir d'achat des ménages
et le sentiment de restrictions des Français



Source: CREDOC – Enquêtes « Conditions de vie et Aspirations des Français » et OCDE

On aperçoit des décalages notamment en début de période, où l'inflation se situait à un niveau élevé (cf. Graphique 43), perturbant probablement les perceptions du pouvoir d'achat.

Graphique 43
Taux de croissance des prix à la consommation
 (en %)

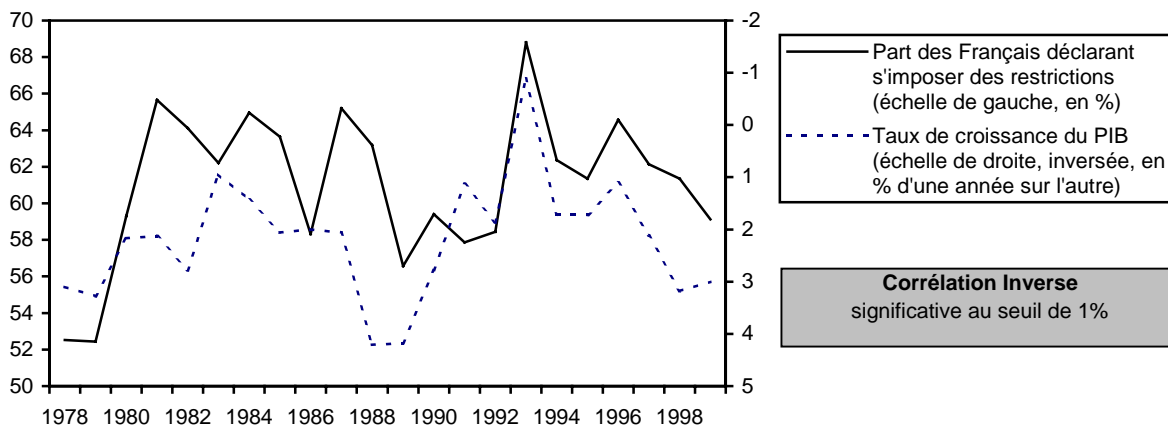


Source: OCDE

Depuis 1986, avec la stabilisation des prix, le sentiment de restrictions semble avoir mieux « recollé » aux évolutions du pouvoir d'achat. En tout état de cause, l'intuition selon laquelle le pouvoir d'achat est inversement lié au sentiment de restrictions est bien confirmée.

Lorsque la répartition des revenus est *grosso modo* la même d'une année sur l'autre, la progression du pouvoir d'achat est bien souvent liée à la croissance au sens large, c'est-à-dire la croissance du Produit Intérieur Brut. C'est pourquoi on ne s'étonnera pas de la corrélation inverse entre le sentiment de restrictions éprouvé par nos concitoyens et les cycles de l'activité économique (*cf.* Graphique 44).

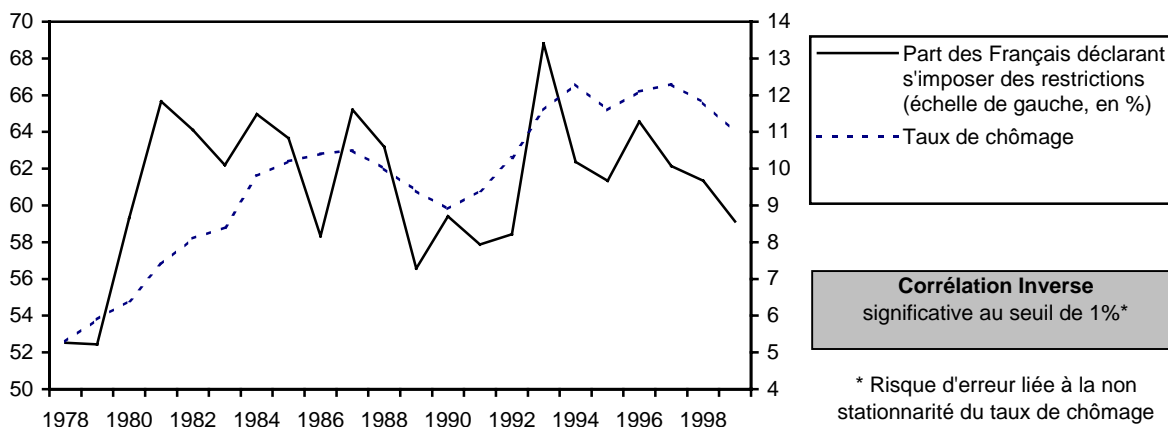
Graphique 44
Corrélation entre le taux de croissance du Produit Intérieur Brut
et le sentiment de restrictions des Français



Source: CREDOC – Enquêtes « Conditions de vie et Aspirations des Français » et OCDE

Parler de la croissance nous amène naturellement à évoquer l'évolution du taux de chômage. Il apparaît très clairement que le sentiment de restrictions augmente quand le chômage augmente (*cf.* Graphique 45), soit que les individus sont directement touchés par ce fléau, soit qu'ils se sentent d'autant plus menacés par sa progression (*effet de précaution*).

Graphique 45
Corrélation entre le taux de chômage
et le sentiment de restrictions des Français



Source: CREDOC – Enquêtes « Conditions de vie et Aspirations des Français » et OCDE

* Risque d'erreur liée à la non stationnarité du taux de chômage

Enfin, les seules variables macroéconomiques avec lesquelles on ne parvient pas à établir de corrélation significative sont :

- ✓ Le taux de croissance du Revenu disponible brut. Cet échec, en regard de la corrélation significative du taux de croissance du pouvoir d'achat, témoigne de *l'absence de myopie des Français à l'égard de l'inflation*. En effet, les variations du revenu perçues par les ménages ne sont pas prises « pour argent comptant », et il apparaît au contraire qu'elles sont systématiquement relativisées par l'évolution générale des prix à la consommation.
- ✓ La propension moyenne à consommer. L'évolution de cet indicateur résulte d'un arbitrage constant entre la consommation et l'épargne, pour un certain niveau de revenus. Le fait que les restrictions soient liées au taux de croissance de la consommation et au taux de croissance du pouvoir d'achat signifie que les Français sont sensibles aux évolutions *en volume* : seules les quantités de biens et services acquises rentrent en ligne de compte dans le sentiment de restrictions. La propension à consommer ne traduit pas d'évolution des *volumes* consommés, elle indique simplement quelle est la part des revenus qui est dépensée. Si les revenus sont insuffisants, les individus puisent dans leur épargne afin de maintenir leur niveau de vie et éviter les rationnements ; la propension moyenne à consommer varie, alors que les restrictions restent stables ; ces deux indicateurs sont indépendants.

3. La sensibilité des différents groupes socio-démographiques aux fluctuations économiques

Les fluctuations économiques ont une incidence globale sur l'ensemble des ménages, mais également une influence locale selon les différents groupes socio-démographiques.

Tout d'abord, il convient de vérifier (*cf.* Tableau 11) que les variables macroéconomiques qui étaient déterminantes sur le sentiment de restrictions de l'ensemble des Français, le sont aussi sur les sentiments exprimés par chaque catégorie. Le taux de croissance de la consommation, celui du PIB et du pouvoir d'achat du RDB, de même que le taux de chômage, sont des variables tout à fait liées au sentiment de restrictions éprouvé par la plupart des groupes socio-

démographiques. Inversement, le taux de croissance du RDB et la propension moyenne à consommer sont très rarement significatifs⁵⁴.

Dans le détail, certains groupes semblent plus sensibles que d'autres à la conjoncture économique :

- ✓ **Les femmes au foyer, les retraités, les étudiants, les jeunes et les personnes âgées semblent particulièrement peu sensibles aux variations conjoncturelles.** Leur sentiment de restrictions est indépendant de l'activité économique. Certes, leur contribution à la valeur ajoutée est faible : ne travaillant pas⁵⁵, ils sont peu sensibles à la menace du chômage et leur pouvoir d'achat est moins cyclique ; leur niveau de vie n'est donc pas soumis aux mêmes chocs. Ces personnes évoluent en quelque sorte dans un monde parallèle à celui des actifs ; l'intensité de leurs besoins et de leurs restrictions est moins volatile.
- ✓ Pour d'autres raisons, les cadres et les titulaires de revenus confortables sont également « hors d'atteinte » : les fluctuations conjoncturelles ne menacent pas leur niveau de vie. Ils s'imposent en fait moins de restrictions que l'ensemble de la population, en raison d'un pouvoir d'achat supérieur. C'est un peu comme si leur aisance financière les préservait des aléas économiques.
- ✓ **A l'opposé, les Français dans la force de l'âge (25-59 ans), les ouvriers, les indépendants et ceux dont les revenus sont relativement faibles sont plus sensibles que les autres.** Leur sentiment de manque est exacerbé lorsque le chômage progresse, lorsque l'activité économique ralentit et que le pouvoir d'achat ne progresse plus aussi vite. Ces personnes sont particulièrement exposées.

⁵⁴ Elles le sont dans le cas des professions intermédiaires et des Français disposant de revenus compris entre 10 000 et 15 000 Francs dans leur foyer. Cependant, les restrictions de ces groupes étant croissantes au cours du temps (*cf.* Tableau 11 : la tendance est positive), on peut craindre des problèmes d'estimation liés à l'intégration de ces variables.

⁵⁵ Au sens de la Comptabilité Nationale : le travail des personnes au foyer est non officiel.

Tableau 11
Corrélations entre les restrictions ressenties par différents groupes socio-démographiques
et la conjoncture économique

(en %)

Restrictions éprouvées par les groupes ci-dessous :	Taux de croissance de la consommation	Taux de croissance du PIB	Taux de croissance du pouvoir d'achat du RDB	Taux de croissance du RDB	Propension moyenne à consommer	Taux de chômage	Tendance
Age							
Moins de 25 ans.....			-				
25-39 ans	--			-	++	(++)	
40-59 ans	--	--				(+)	
60-69 ans	-	-					
70 ans et plus							
Profession							
Indépendant	--	--	-			(+)	
Cadre supérieur.....		-					
Profession intermédiaire.....				(--)	(++)	(++)	++
Employé	-		-			(+)	
Ouvrier	--	--	-			(+)	
Reste au foyer.....	-						
Retraité						(+)	
Autre inactif (étudiant princip.)							
Revenu mensuel du foyer							
Moins de 10 000 Francs	--	-	-			(++)	
De 10 000 à 15 000 Francs.....	-			(--)	(++)	(++)	++
Plus de 15 000 Francs.....						(+)	
Ensemble	--	-	-			(+)	

Source : CREDOC, Enquêtes « Conditions de vie et Aspirations des Français », OCDE et INSEE.

Lecture : Le taux de croissance de la consommation est très lié (inversement) au sentiment de restrictions éprouvé par les ouvriers (corrélation significative au seuil de 1%). **Légende** : -- : corrélation inverse très significative (au seuil de 1%) ; - : corrélation inverse significative (au seuil de 5%) ; ++ : corrélation très significative (au seuil de 1%) ; + : corrélation significative (au seuil de 5%) ; les cases vides témoignent de la non significativité de la corrélation. Les signes entre parenthèses doivent être considérés avec précaution, en raison de la non stationnarité de la série considérée.

Les calculs précédents ont été établis en utilisant parfois des séries non stationnaires (le taux de chômage, les restrictions ressenties par les professions intermédiaires et les personnes dont le revenu est compris entre 10 000 et 15 000 Francs). Le Tableau 12 estime les corrélations entre des séries qui sont toutes stationnaires. Les variables ont été « stationnarisées » par extraction de la tendance temporelle, qui elle-même a été calculée par les moindres carrés ordinaires.

Ces nouveaux calculs renforcent l'impact du taux de chômage sur le sentiment de restrictions, notamment chez les cadres, alors qu'on aurait pu les croire « intouchables ». Les effets

aberrants chez les professions intermédiaires et les revenus compris entre 10 000 et 15 000 Francs ont, quant à eux, disparus dans la nouvelle spécification des modèles.

Tableau 12
Corrélations entre les restrictions ressenties par différents groupes socio-démographiques
et la conjoncture économique
(séries stationnarisées)

(en %)

Restrictions éprouvées par les groupes ci-dessous :	Taux de croissance de la consommation	Taux de croissance du PIB	Taux de croissance du pouvoir d'achat du RDB	Taux de croissance du RDB	Propension moyenne à consommer	Taux de chômage*
Age						
Moins de 25 ans			-			++
25-39 ans	--			-	++	++
40-59 ans	--	--				++
60-69 ans	-	-				
70 ans et plus						
Profession						
Indépendant	--	--	-			+
Cadre supérieur		-				++
Profession intermédiaire*	-					++
Employé	-		-			++
Ouvrier	--	--	-			++
Reste au foyer	-					+
Retraité						
Autre inactif (étudiant princip.)						
Revenu mensuel du foyer						
Moins de 10 000 Francs	--	-	-			++
De 10 000 à 15 000 Francs*	-					++
Plus de 15 000 Francs						++
Ensemble	--	-	-			++

Source : CREDOC, Enquêtes « Conditions de vie et Aspirations des Français », OCDE et INSEE.

Lecture : Le taux de croissance de la consommation est très lié (inversement) au sentiment de restrictions éprouvé par les ouvriers (corrélation significative au seuil de 1%). **Légende :** -- : corrélation inverse très significative (au seuil de 1%) ; - : corrélation inverse significative (au seuil de 5%) ; ++ : corrélation très significative (au seuil de 1%) ; + : corrélation significative (au seuil de 5%) ; les cases vides témoignent de la non significativité de la corrélation. * : la série considérée a été stationnarisée par extraction de son *trend* (calculé par les moindres carrés ordinaires).

4. Les postes budgétaires exposés aux cycles

Tous les postes budgétaires sont confrontés à l'exacerbation du sentiment de restrictions⁵⁶. Les premiers résultats de la régression sont donc très discutables, en raison de la non stationnarité des séries utilisées (*cf.* Tableau 13).

Tableau 13
Corrélations entre les restrictions ressenties pour différents postes budgétaires
et la conjoncture économique

(en %)

Restrictions éprouvées pour les postes budgétaires ci-dessous :	Taux de croissance de la consommation	Taux de croissance du PIB	Taux de croissance du pouvoir d'achat du RDB	Taux de croissance du RDB	Propension moyenne à consommer	Taux de chômage	Tendance
Soins médicaux.....				(--)		(++)	++
Voiture.....	(--)				(+)	(++)	+
Achat d'équipement ménager.....				(--)	(++)	(++)	++
Alimentation.....				(-)		(++)	++
Soins de beauté.....				(--)	(++)	(++)	++
Vacances et loisirs.....				(--)	(++)	(++)	++
Habillement.....	(--)	(-)		(--)	(++)	(++)	+
Logement.....				(--)	(+)	(++)	++
Dépenses pour les enfants.....	(-)			(--)	(++)	(++)	++
Tabac, boisson.....	(-)	(-)		(--)	(+)	(++)	++
Ensemble	--	-	-			(+)	

Source : CREDOC, Enquêtes « Conditions de vie et Aspirations des Français », OCDE et INSEE.

Lecture : Le taux de croissance de la consommation est très lié (inversement) au sentiment de restrictions éprouvé par les Français sur le poste budgétaire consacré à la voiture (corrélation significative au seuil de 1%). **Légende :** -- : corrélation inverse très significative (au seuil de 1%) ; - : corrélation inverse significative (au seuil de 5%) ; ++ : corrélation très significative (au seuil de 1%) ; + : corrélation significative (au seuil de 5%) ; les cases vides témoignent de la non significativité de la corrélation. Les signes entre parenthèses doivent être considérés avec précaution, en raison de la non stationnarité de la série considérée.

Le Tableau 14 présente les corrélations pour des séries « stationnarisées ». La suppression du *trend* a réduit le nombre de corrélations artificiellement significatives (les *trends* étant corrélés entre eux, indépendamment de la variable considérée), notamment celles qui semblaient contredire les résultats obtenus précédemment.

⁵⁶ La tendance croissante de toutes ces restrictions est pourtant compatible avec la stabilité de ce sentiment chez l'ensemble des Français : au cours du temps, on ne se restreint pas davantage, mais sur une plus grande variété de postes budgétaires.

Les trois variables macroéconomiques les plus déterminantes du sentiment de restrictions éprouvé par nos concitoyens sur la plupart des postes budgétaires sont le taux de croissance de la consommation, le taux de chômage et le taux de croissance du pouvoir d'achat.

Le taux de croissance du revenu disponible brut n'est pas plus souvent déterminant qu'il ne l'était suivant les différents groupes socio-démographiques. Les Français ne sont résolument pas myopes ; ils intègrent toujours l'évolution des prix dans leurs calculs.

L'évolution de la conjoncture, mesurée dans son ensemble par le taux de croissance du PIB, intervient beaucoup moins souvent : les fluctuations économiques modifient le sentiment de restrictions dans son ensemble, sans menacer spécifiquement tel ou tel poste budgétaire.

Au reste, les effets de la propension moyenne à consommer sont difficilement interprétables.

Tableau 14
Corrélations entre les restrictions ressenties pour différents postes budgétaires
et la conjoncture économique
(séries stationnarisées)

(en %)

Restrictions éprouvées pour les postes budgétaires ci-dessous :	Taux de croissance de la consommation	Taux de croissance du PIB	Taux de croissance du pouvoir d'achat du RDB	Taux de croissance du RDB	Propension moyenne à consommer	Taux de chômage*
Soins médicaux*						
Voiture*	--		-			
Achat d'équipement ménager*....					+	++
Alimentation*			--			
Soins de beauté*	-				+	++
Vacances et loisirs*						+
Habillement*	--	-	-			++
Logement*						
Dépenses pour les enfants*	--		--		+	++
Tabac, boisson*	--	-				++
Ensemble	--	-	-			++

Source : CREDOC, Enquêtes « Conditions de vie et Aspirations des Français », OCDE et INSEE.

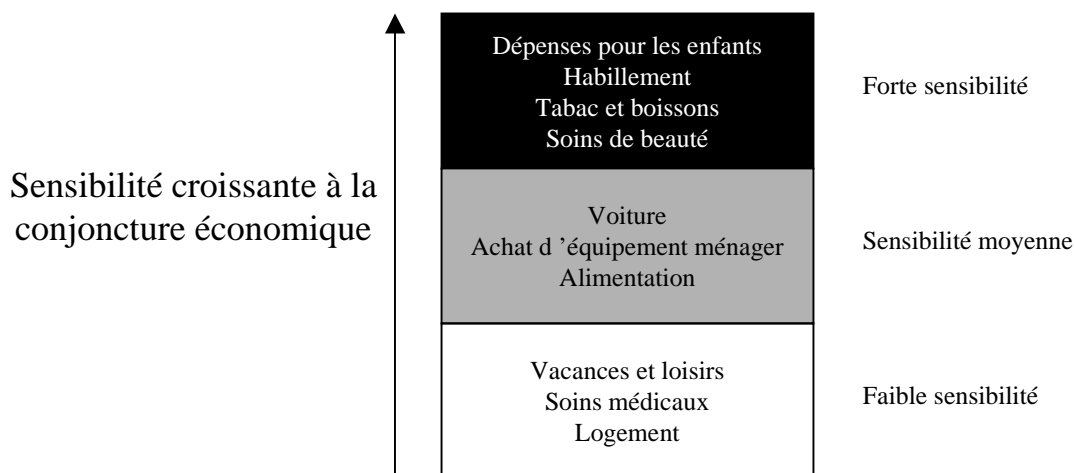
Lecture : Le taux de croissance de la consommation est très lié (inversement) au sentiment de restrictions éprouvé par les Français sur le poste budgétaire consacré à la voiture (corrélation significative au seuil de 1%). **Légende** : -- : corrélation inverse très significative (au seuil de 1%) ; - : corrélation inverse significative (au seuil de 5%) ; ++ : corrélation très significative (au seuil de 1%) ; + : corrélation significative (au seuil de 5%) ; les cases vides témoignent de la non significativité de la corrélation. * : la série considérée a été stationnarisée par extraction de son trend (calculé par les moindres carrés ordinaires).

La Figure 10 distingue trois types de postes budgétaires, suivant leur sensibilité à la conjoncture économique :

- ✓ La voiture, l'alimentation et l'équipement ménager se situent dans une position intermédiaire : ces postes, recouvrant des dépenses ordinaires, sont relativement sensibles à la cyclicité de l'activité.
- ✓ En période de crise, les Français ont le sentiment de s'imposer plus souvent des restrictions sur les dépenses pour les enfants, l'habillement, le tabac, les boissons et les soins de beauté. A l'exclusion des dépenses pour les enfants, ces postes recouvrent sans doute, dans l'esprit de nos concitoyens, des besoins relativement superflus dont ils peuvent se passer en cas de difficultés passagères. On peut s'étonner de ne pas retrouver dans cette catégorie les achats d'équipement ménager, tant il est vrai que ces dépenses sont dans les faits assez fréquemment reportées dans le temps lorsque la conjoncture est mauvaise.
- ✓ A l'inverse, les vacances et les loisirs, les soins médicaux et le logement sont relativement épargnées : il est vrai que les dépenses de logement s'inscrivent dans la durée, quelle que soit la conjoncture du moment ; le caractère vital des soins médicaux les met également hors d'atteinte ; quant aux vacances et aux loisirs, force est de constater que nos concitoyens ne changent pas leurs comportements en fonction de la conjoncture.

Figure 10

Sensibilité des différents postes budgétaires à la conjoncture économique



5. Peut-on imputer le ralentissement de la consommation à une diminution de l'intensité des besoins ressentis ?

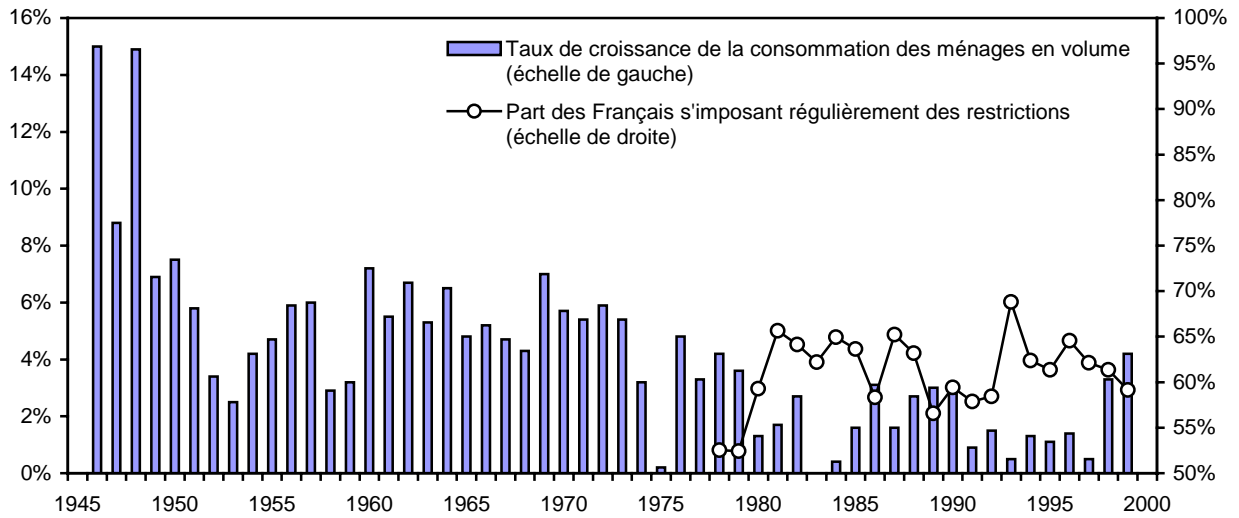
En définitive l'indicateur de restrictions du CREDOC est une variable *subjective* qui supporte assurément la confrontation aux variables *objectives*.

D'un point de vue microéconomique, le sentiment de s'imposer régulièrement des restrictions est d'autant plus faible que les revenus sont élevés. La courbe mettant en évidence cette relation présente même une concavité témoignant d'une certaine « saturation » des besoins lorsque les conditions de vies sont particulièrement élevées. Cette concavité n'est pas sans rappeler la théorie éprouvée de la décroissance de l'utilité marginale du revenu, ou même encore la loi fondamentale psychologique de Keynes.

D'un point de vue macroéconomique, il s'avère que le sentiment de restrictions évolue sensiblement – depuis que l'on dispose des données à ce sujet – en fonction de plusieurs variables stratégiques, telles que le taux de croissance de la consommation, la progression du pouvoir d'achat, la croissance du PIB ou même le niveau du taux de chômage. Cette sensibilité à la conjoncture est valable pour la plupart des groupes socio-démographiques, même si les Français les plus favorisés (revenus confortables, statut social élevé) semblent relativement à l'abri des aléas conjoncturels. De même, une bonne partie des postes budgétaires sont sensibles à l'activité économique, et l'on déclare plus souvent s'imposer des restrictions sur l'habillement, le tabac, les boissons et les soins de beauté lorsque les indicateurs macroéconomiques s'orientent à la baisse.

Quant à savoir si l'évolution des besoins est à l'origine du ralentissement de la progression de la consommation – constaté sur longue période –, on doit reconnaître que les données ne nous permettent pas de trancher. Sur la période 1978-2000, le sentiment de restrictions semble stationnaire : il subit des variations conjoncturelles sur des courtes périodes, mais la tendance sur 22 ans semble plate. Pour en avoir le cœur net, nous aurions aimé disposer de données remontant à la fin de la Seconde guerre mondiale, afin d'étudier la tendance de longue période. Etant donné qu'une grande partie du ralentissement de la consommation s'est produit avant 1978 (*cf.* Graphique 46), il est difficile d'établir des certitudes sur les relations de longue période.

Graphique 46
Comparaison, sur longue période, du taux de croissance de la consommation
et du sentiment de restrictions des Français



Source : CREDOC, Enquêtes « Conditions de vie et Aspirations des Français » - INSEE.

Quoi qu'il en soit, le sentiment de restrictions – comme la notion de besoin – peut être l'objet d'une analyse économique ; nous en avons montré quelques aspects. C'est sans doute le principal apport de ce travail : la mesure des besoins est une chose possible, qui se prête à l'expérimentation rationnelle.

Bibliographie

- ABRAMOVITZ M. (1994), « Catch-up and convergence in the post-war growth boom and after », in BAUMOL W., NELSON R., WOLFF E. (éds.), *Convergence of productivity (Cross-national studies and historical evidence)*, Oxford, Oxford University Press, 1994.
- AFTALION Alfred (1913), *Les crises périodiques de surproduction*, 2 tomes, 1913, 720 p.
- ALLAIS Maurice (1955), *Fondement d'une théorie positive des choix comportant un risque*, Paris, 1955.
- AUBOURG Jacques (1979), *Les besoins dans la pensée économique contemporaine (les deux formes du naturalisme)*, Thèse pour le doctorat d'Etat, Poitiers, Université de Poitiers, 1979, 639 p.
- BAUDRILLARD Jean (1970), *La société de consommation*, Gallimard, Paris, 1970.
- BECKER Gary (1965), « A Theory of Allocation of Time », *Economic Journal*, septembre 1965.
- BEITONE Alain, DOLLO Christine, GUIDONI Jean-Pierre et LEGARDEZ Alain (1991), *Dictionnaire des Sciences-Economiques*, Armand Colin, Paris, 1991.
- BERNARD-BECHARIES J.-F. (1970), *Le choix de consommation*, Paris, Editions Eyrolles, 1970.
- BERTHUIT Franck, KOWALSKI Anne-Delphine, COLLIERIE DE BORELY Aude (1995), *Le sentiment de restrictions (évolution, signification)*, Cahier de recherche n°67, février 1995.
- BIGOT Régis (1999), « Les réseaux de consommation », article présenté aux *Journées de la proximité*, Université de Toulouse, 19-20 mai 1999.
- BIGOT Régis (2000), *L'insuffisance de la consommation à l'origine du chômage technologique*, Thèse de doctorat, Université de Poitiers, 2000.
- BOUTHOU Gaston (1968), *Traité de sociologie*, Paris, Payot, 1968.
- CHOMBART DE LAUWE (1977), *La vie quotidienne des familles ouvrières*, Edition du CNRS, Paris, 3^e édition, 1977.
- COUVREUR Agathe et LOISEL Jean-Pierre (2000), *La consommation à la fin 1999 – Les Français et le commerce électronique*, Cahier de recherche du CREDOC, n°143, septembre 2000.
- DUESENBERY J. (1949), *Income saving and the theory of consumer behavior*, Harvard, Harvard University Press, 1949.
- FALKINGER Joseph (1987), « Technological unemployment : a note on Pasinetti », *The Journal of Post-Keynesian Economics*, vol. X, n°1, Automne 1987, p. 37-43.
- FAST (1983), « Europe 1995 ; mutations technologiques et enjeux sociaux », *Futuribles*, 1983.

- FREEMAN Christopher, CLARK J. A. et SOETE Luc (1982), *Unemployment and Technical Innovation : A Study of Long Waves and Economic Development*, Londres, Frances Pinter, 1982.
- FRIEDMAN Milton (1962), *Capitalisme et liberté*, Paris, Robert Laffont, 253 p.
- GALANTER E. (1962), « The direct measurement of utility and subjective probability », *The American Journal of Psychology*, 75(2), juin 1962.
- GALBRAITH John Kenneth (1968), *Le nouvel état industriel (essai sur le système économique contemporain)*, Paris, Gallimard, 1968.
- GARDES François (1980), « Variation des ensembles de choix individuels : les zones de consommation », Communication au colloque, *Structures économiques et économétrie*, Université C. Bernard, Lyon, 21 mai 1980.
- GARDES François (1992), *Besoins, ensembles de choix et utilité des consommateurs : le problème de l'utilité marginale croissante*, Cahier de recherche du CREDOC, n°28, février 1992.
- GIDE Charles (1894), *Les sociétés coopératives de consommation*, Paris, Armand Colin, 2e édition, 1910.
- GLAUDE Michel (1988), *Estimation des lignes de pauvreté à partir des fonctions individuelles de bien-être (méthode van Praag)*, doc. 5229/88 EN, OSCE, 1988.
- GORZ André (1964), *Stratégie ouvrière et néocapitalisme*, Editions du Seuil, Paris, 1964.
- GORZ André (1991), *Capitalisme, socialisme et écologie*, Galilée, Paris, 1991.
- GOSSEN (1854), *Exposition des lois de l'échange*, cité par JEVONS W. Stanley (1879), *La théorie de l'économie politique*, V. Giard et E. Brière, Paris, 1909.
- GOURVITCH A. (1940), *Survey of economic theory on technological change and employment*, New-York, M. Kelley, 1966. Première édition en 1940.
- GRANGEAS Geneviève (1991), *Croissance, cycles longs et répartition*, Paris, Economica, 1991.
- GRANGER, C. W. .J. (1969) « Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-Spectral Methods », *Econometrica*, 37, p. 424-438.
- HESPEL Véronique et THIERRY Michel (1999), « Les services d'aide aux personnes », *Futuribles*, n°245, septembre 1999, p. 31-44.
- HICKS (1961), « L'évaluation des besoins des consommateurs », in *L'évaluation et le rôle des besoins de biens de consommation dans les divers régimes économiques*, Paris, CNRS, 1963.
- JALLADEAU Joël (1986), *La catégorie de besoin dans la pensée socio-économique*, Document photocopié, Poitiers, Université de Poitiers, 1986.
- JEVONS William Stanley (1871), *La théorie de l'économie politique*, Paris, Girard et Brière éditeurs, 1909.

- KATZ L. et KRUEGER G. (1999), « The high pressure U.-S. Labor Market of the 1990s », *Brooking Papers on Economic Activity*, n°1, printemps 1999, p. 1-87.
- KEYNES John Maynard (1930), « Perspectives économiques pour nos petits-enfants », in *Essais sur la monnaie et l'économie*, traduction de *The Nation of Athanaeum*, Paris, Petite Bibliothèque Payot, 1972, 145 p.
- KEYNES John Maynard (1936), *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, Paris, Payot, 1949.
- KNIGHT Franck (1951), *The Ethics of Imperfect Competition*, Londres, Allen et Unwin, 1951.
- KUZNETS Simon (1953), *Shares of Upper Income Groups in Income and Savings*, New-York, National Bureau of Economic Research, 1953, 725 p.
- KUZNETS Simon (1955), « Economic Growth and Income Inequality », *American Economic Review*, mars 1955, p. 1-28.
- KUZNETS Simon (1965), *Croissance et structure économique*, Paris, Calman-Lévy, 1972, 441 p.
- LAHLOU Saadi, COLLIERIE DE BORELY Aude et BEAUDOIN Valérie (1993), « Où en est la consommation aujourd'hui (une enquête sur le consommateur français des années quatre-vingt-dix) ? », *Cahier de recherche*, CREDOC, n°46, avril 1993.
- LAKEHAL Mokhtar (1990), *La richesse des besoins*, Larmises, Paris, 1990.
- LANCASTER (1966), « A New Approach of Consumer Theory » *Journal of Economy*, avril 1966.
- LATOUCHE S. (1973), *Epistémologie et économie*, Editions Anthropos, Paris, 1973.
- MADDISON Angus (1981), *Les phases du développement capitaliste*, Paris, Economica, 1989, 330 p.
- MALINVAUD Edmond (1969), *Leçons de théorie micro-économique*, Paris, Dunod, 1969.
- MALTHUS Thomas Robert (1820), *Principes d'économie politique (considérés sous le rapport de leur application pratique)*, Paris, Calman-Lévy, 1969, 368 p.
- MARCHAL Jean (1920), *Cours d'économie politique*, Librairie de Médecis, Paris, 1950.
- MARCHAND Olivier et THELOT Claude (1991), *Deux siècles de travail en France*, INSEE études, Paris, INSEE, 1991, 204 p.
- MARSHALL Alfred (1890), *Principes d'économie politique*, traduction de l'édition de 1906-1909, Paris, Gordon & Breach, 1971, 2 tomes de 539 et 661 p.
- MARX Karl (1867), *Introduction générale à la critique de l'économie politique*, Collection de la Pléiade, Paris, Gallimard, 1963.
- MASLOW (1943), « A Theory of Human Motivation », *Psychological Review*, vol 50, 1943, p. 370-96.
- MENGER (1923), « Grundsätze de Volkswirtschaftslehre », Vienne/Leipzig, 1923, in Julien FREUND, « Théorie du besoin », *Année sociologique*, 3e série, 1970.

- MÉRAUD Jacques (1990), *Les besoins des Français*, Paris, Economica, 1990.
- MILL James Stuart (1848), *Principes d'économie politique*, Paris, Dalloz, 1953.
- MOATI Philippe (2000), *Quelle place pour le commerce électronique ? (Une analyse exploratoire)*, Cahier de recherche du CREDOC, n° C142, septembre 2000.
- MOATI Philippe et RAFFOUR Guy (2000), « Internet et commerce en magasin : les clés de la complémentarité », *Consommation et modes de vie*, n°145, CREDOC, septembre 2000.
- MURPHY Robert G. (1999), « What's behind the decline in the NAIRU ? » article présenté au 47^e *Annual Economic and Social Outlook Conference*, Université du Michigan, 18 et 19 novembre 1999.
- OCDE (1994), *Etude de l'OCDE sur l'emploi*, Paris, OCDE, 1994, volume 2, 185 p.
- PARETO Wilfredo (1761), *Traité de sociologie générale*, Osnabrück, Zeller, 1965.
- PASINETTI Luigi (1965), « A New Theoretical Approach to the Problem of Economic Growth », *Pontificiae Academiae Scientum Scripta Varia*, Amsterdam, 1965.
- PASINETTI Luigi (1981), *Structural Change and Economic Growth*, Cambridge, Cambridge University Press, 1981.
- PEREZ Carlota (1983), « Structural Change and the Assimilation of New Technologies in the Economic and Social System », *Futures*, 15(2), octobre 1983, p. 357-75.
- PIKETTY Thomas (1998), « Les emplois dans les services en France et aux États-Unis : une analyse structurelle de longue période », *Economie et Statistiques*, n°318, août 1998, p. 73-100.
- PLANCHON André (1974), *Saturation de la consommation*, Maison Mame, Paris, 1974.
- PONTHIEUX Sophie et CONCIALDI Pierre (2000), « Salariés à bas salaires et travailleurs pauvres : une comparaison France / États-Unis », *Premières Synthèses*, 2000.01, n° 02, DARES, Ministère de l'emploi et de la solidarité, janvier 2000.
- REAL Bernard (1990), *La puce et le chômage*, Paris, Seuil, 1990.
- RICARDO David (1819), *Principes de l'économie politique et de l'impôt*, Préface de Christian Schimdt, Paris, Calman-Lévy, 1970, 342 p.
- ROCHEFORT Robert (1993), « Montée des inquiétudes et changement de la consommation », *Futuribles*, juillet-août 1993, p. 37-53.
- ROCHEFORT Robert (1995), *La société des consommateurs*, Paris, Odile Jacob, 1995.
- ROCHEFORT Robert (1997), *Le consommateur entrepreneur*, Paris, Odile Jacob, 1997.
- ROSENBERG Nathan (1971), *The Economics of technical Change*, Cambridge, Cambridge University Press, 1971.

- ROUQUETTE Céline (1999), « L'informatique : une technique assimilée par les jeunes générations », *INSEE Première*, n° 643, avril 1999.
- SAUVY Alfred (1968), « Un essai d'économie intégrale : la couverture de ses besoins par la population », *Population*, n° 6, 1968.
- SAUVY Alfred (1980), *La machine et le chômage*, Paris, Dunod, 1980, 384 p.
- SAY Jean-Baptiste (1803), *Traité d'économie politique*, Calman-Lévy, Paris, 1972.
- SCHUMPETER Joseph (1912), *Théorie de l'évolution économique (recherche sur le profit, le crédit, l'intérêt et le cycle de la conjoncture)*, Paris, Dalloz, 1935, 587 p.
- SCHUMPETER Joseph (1939), *Business Cycles*, Londres, Mc Graw Hill Editor, 1964, 403 p.
- SCHUMPETER Joseph (1942), *Capitalisme, socialisme et démocratie*, Paris, Payot, 1951, 462 p.
- SCHWARTZ Olivier, *Le monde privé des ouvriers, hommes et femmes du Nord*, Paris, P.U.F, 1990.
- SMITH Adam (1776), *Enquête sur la nature et les causes de la richesse des nations*, traduction par Paulette TAIEB, Paris, Presses Universitaires de France, 1995.
- STERDYNIAK Henri, FOURMAN Emmanuel, LERAIS Frédéric, DELESSY Henri et BUSSON Frédéric (1994), « Lutter contre le chômage de masse en Europe », *Revue de l'OFCE*, janvier 1994, p. 177-237.
- SUMMERS Robert et HESTON Alan (1991), « The Penn World Tables (Mark 5) : An Expanded Set of International Comparisons », 1950-1988, *Quarterly Journal of Economics*, Mai 1991, p.327-368.
- TARDE G. (1902), *Psychologie économique*, Paris, Alcan, 1902.
- VEBLEN Thorstein (1899), *Théorie de la classe de loisir*, Gallimard, Paris, 1970.
- VILLA Pierre (1993), *Une analyse macroéconomique de la France au XXe siècle*, Paris, CNRS Editions, 1993.
- von MISES Ludwig (1936), *Socialism*, Londres, Jonhatan Cape, 1936.
- WALRAS Léon (1871), *Eléments d'économie politique pure (ou théorie de la richesse sociale)*, 4ème édition (1ère édition en 1874), Paris, B. Pichon et R. Durand-Auzias Editeurs, 1926, 487 p.
- WEILL Pascale (1993), *A quoi rêvent les années 90*, Paris, Seuil, 1993, 222 p.
- WICKSELL K. (1901), *Lectures on political Economy*, Londres, Routledg & Kegan, 1961.
- WIED-NEBBELING Susanne (1993), « Technical change and market structure, effects on employment », *Journal of Evolutionary Economics*, été 1993, p. 45-61.
- WOOD Adrian (1994), *North-South Trade Employment and Inequality*, Oxford, Clarendon Press, 1994.