



# **LE SENTIMENT DE DEVOIR S'IMPOSER DES RESTRICTIONS SUR SON BUDGET**

## **EVOLUTION DEPUIS 30 ANS EN FRANCE**

Régis BIGOT, Aurore CAPPIGNY et Patricia CROUTTE

*Cahier de recherche n°253*

*Décembre 2008*

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 CRÉDOC.*

# Sommaire

---

<b><u>PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS</u></b> .....	<b>3</b>
<b><u>INTRODUCTION</u></b> .....	<b>6</b>
<b><u>1. ANALYSES MACROÉCONOMIQUES DU SENTIMENT DE RESTRICTIONS</u></b> .....	<b>11</b>
<u>1.1 Les variables « subjectives » sont-elles liées aux variables « objectives » ?</u> ...	11
<u>1.2 Le sentiment de restrictions est lié en partie à la conjoncture économique</u> .....	13
<u>1.2.1 Le sentiment de restrictions reflète en partie le « moral économique » des ménages</u> .....	13
<u>1.2.2 Le sentiment de restrictions diminue en période de forte croissance économique</u> .....	14
<u>1.2.3 L'impact déterminant du pouvoir d'achat</u> .....	15
<u>1.2.4 L'augmentation de la consommation ne réduit pas systématiquement le sentiment de restrictions</u> .....	16
<u>1.2.5 Logement</u> .....	18
<u>1.2.6 Le sentiment de restrictions augmente lorsque le chômage progresse</u> .....	19
<u>1.2.7 Le rôle ambigu des prix</u> .....	21
<u>1.2.8 Sentiment de restrictions et taux d'épargne des ménages</u> .....	24
<u>1.2.9 Une modélisation économétrique du sentiment de restrictions</u> .....	27
<u>1.3 Alors que le niveau de vie s'est élevé depuis 1978, le sentiment de restrictions se maintient, voire augmente</u> .....	29
<b><u>2. ANALYSES MICROÉCONOMIQUES DU SENTIMENT DE RESTRICTIONS</u></b> .....	<b>34</b>
<u>2.1 Le sentiment de restrictions a diminué ces dernières années chez les hauts revenus</u> .....	34
<u>2.2 Le niveau de vie et la composition du ménage sont les principaux éléments déterminants du sentiment de restrictions</u> .....	39
<u>2.2.1 Les difficultés culminent entre 25 et 39 ans</u> .....	42
<u>2.2.2 L'influence des enfants à charge</u> .....	43
<u>2.2.3 Les chômeurs plus exposés que les actifs occupés</u> .....	45
<u>2.2.4 La profession - catégorie sociale</u> .....	45
<u>2.2.5 Les diplômés du supérieur sont davantage à l'abri depuis le début des années 2000</u> .....	46
<u>2.2.6 Les femmes ressentent plus durement les contraintes financières</u> .....	47
<u>2.2.7 La taille d'agglomération ne joue pas</u> .....	48
<u>2.2.8 Les critères socio-démographiques qui jouent le plus</u> .....	49
<u>2.2.9 Autres variables liées au sentiment de restrictions</u> .....	51
<u>2.3 Distinguer les types de restrictions</u> .....	55
<u>2.3.1 Des restrictions particulièrement fortes en matière de vacances, loisirs, habillement et biens d'équipement</u> .....	55
<u>2.3.2 Poste par poste : les restrictions de chaque catégorie sociale</u> .....	56
<u>2.3.3 Une augmentation généralisée des restrictions par poste</u> .....	59
<u>2.3.4 Les restrictions par poste n'évoluent pas de la même manière selon le niveau de revenu</u> .....	61
<u>2.4 Les Français déclarent avoir besoin de 850 € supplémentaires par mois pour ne plus avoir à s'imposer de restrictions</u> .....	63
<b><u>BIBLIOGRAPHIE</u></b> .....	<b>68</b>
<b><u>ANNEXES</u></b> .....	<b>71</b>
<u>1. Graphiques complémentaires</u> .....	72
<u>2. Tableaux complémentaires</u> .....	78

## PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS

---

Ce rapport est consacré à l'analyse des évolutions — à la fois récentes et sur longue période (entre 1978 et 2008) — du sentiment qu'ont les Français de devoir s'imposer des restrictions budgétaires. La première partie du document présente des analyses macro-économiques et longitudinales, qui cherchent à mieux comprendre quels sont les liens entre le sentiment de restrictions et une série de variables « objectives » telles que la croissance économique, la consommation, l'inflation, le chômage, le pouvoir d'achat, etc. La deuxième partie du rapport adopte une approche micro-économique et sociologique : elle vise à étudier la manière dont le sentiment de restrictions se décline en fonction de la situation individuelle de chacun (et notamment du niveau de vie, de l'âge, de la situation familiale, etc.).

Voici les principaux enseignements qui se dégagent de ces analyses :

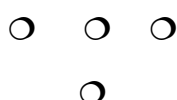
- Tout d'abord, le sentiment d'être obligé de s'imposer des restrictions budgétaires est fortement lié au moral économique des ménages. Il est très dépendant de la perception que l'on a de l'évolution de son niveau de vie au cours des dernières années, des anticipations concernant ses conditions de vie à venir et de l'idée que l'on se fait de la conjoncture économique.
- Il est également lié à l'impression que les charges du logement pèsent lourdement. Pourtant, on ne perçoit pas de corrélation entre les variations conjoncturelles du sentiment de restrictions et les variations conjoncturelles du poids effectif des dépenses de logement dans le budget des ménages. En revanche, sur longue période, on constate effectivement que l'intensité des restrictions ressenties a augmenté (52% de la population déclaraient devoir s'imposer des restrictions en 1978, contre 69% en 2007), de même que le poids global des dépenses de logement, qui est passé de 18% à 25% dans l'intervalle.
- Le sentiment de restrictions varie en fonction de la conjoncture économique. Il diminue en période de croissance du PIB, il baisse également lorsque le pouvoir d'achat progresse (en particulier le pouvoir d'achat des salaires), et il diminue quand le taux de chômage baisse. En fait, la précarité du marché de l'emploi et la croissance du pouvoir d'achat des salariés sont les principaux éléments explicatifs des variations du sentiment de restrictions. Un modèle économétrique montre notamment que le sentiment de restrictions augmente de 1% lorsque le taux de chômage augmente de 1 point, et qu'il diminue lorsque le taux de croissance du pouvoir d'achat gagne 1 point.
- On n'observe, en revanche, aucun lien entre le sentiment de restrictions et le niveau de l'inflation. Ce n'est pas tant l'inflation que le pouvoir d'achat réel qui joue sur le sentiment de restrictions : si leurs revenus augmentent plus vite que l'inflation, les Français ne ressentent aucune gêne.

- Ces conclusions sont valables pour la période 1978-2006, mais pas pour l'année 2007. En effet, en 2007, le sentiment de restrictions a fortement augmenté (passant de 63% à 69%), alors que le pouvoir d'achat des salaires a progressé (+2,5%, contre +1,8% l'année précédente) et que le taux de chômage a diminué (passant de 8,4% à 7,5%). Notre hypothèse est que les débats relatifs au pouvoir d'achat au moment de l'élection présidentielle ont suscité de fortes attentes dans la population, et que l'accélération des prix constatée dès l'automne 2007 s'est traduite par une crispation des Français sur ce thème.
  
- Le fait qu'en 2007, le sentiment de restrictions est plus élevé qu'en 1978 (69%, contre 52%) contraste avec le constat que, dans l'intervalle, le revenu réel des Français a cru de 53%, passant de 1 110 à 1 680 € par mois et par personne (aux prix de 2007). Ce paradoxe est en partie conjoncturel — probablement lié au malaise récent de l'opinion en matière de pouvoir d'achat —, mais ce n'est pas la seule explication. Tout d'abord, le taux de chômage a beaucoup augmenté en trente ans (passant de 4,5% en 1978 à 7,5% en 2007). Le modèle économétrique que nous avons élaboré indique que la précarisation du marché de l'emploi est responsable d'une hausse tendancielle d'environ 3 points de % du sentiment de restrictions. Ensuite, ce n'est pas le niveau de vie absolu qui détermine l'ampleur du sentiment de restrictions, mais c'est sa variation relative d'une année sur l'autre. Seule une accélération continue du pouvoir d'achat est susceptible de réduire significativement l'impression qu'ont les Français de devoir se restreindre. L'une des raisons en est que chacun découvre sans cesse de nouvelles façons de consommer au fur et à mesure que le niveau de vie général s'élève : chaque époque apporte son lot d'innovations, qui renouvellent en permanence les besoins des consommateurs. La diffusion des technologies de l'information et de la communication est une très bonne illustration de ce phénomène. Cela ne signifie pas que les besoins des consommateurs sont infinis, mais qu'il s'inscrivent dans le paradigme technico-économique<sup>1</sup> de chaque époque, en fonction du contexte technologique, économique et social.
  
- La meilleure preuve que les besoins ne sont pas illimités est que le sentiment de restrictions varie considérablement d'un individu à un autre : seuls 29% des individus les plus riches (correspondant aux 10% de la population disposant des plus hauts niveaux de vie) déclarent être obligés de s'imposer régulièrement des restrictions, contre 75% des individus les plus pauvres (les 10% disposant des niveaux de vie les plus faibles). Ce résultat est cohérent avec l'ampleur des écarts constatés entre le taux d'épargne des plus riches (36%) et celui des plus pauvres (3%). Les besoins et les restrictions ressentis sont d'autant plus intenses que le niveau de vie est faible. Ce raisonnement est valable à un moment donné, quelle que soit la période considérée.

---

<sup>1</sup> Un paradigme technico-économique pourrait être défini comme le contexte technologique, économique, social et institutionnel relatif à une période donnée. La succession des paradigmes technico-économiques expliquerait différentes phases du développement économique sur longue période. Pour en savoir plus sur ce concept, voir la littérature économique initiée à partir des travaux de Carlota PEREZ (1983), Christopher FREEMAN (1979) et Giovanni DOSI (1984).

- Il convient de préciser qu'entre 1978 et 2007, le sentiment de restrictions a crû dans toutes les catégories de la population, sauf parmi les catégories aisées et les hauts revenus, où il a diminué significativement (passant notamment de 40% à 29% chez les hauts revenus). La relation entre l'élévation du niveau de vie et le sentiment de restrictions n'est donc pas linéaire. Tant que l'on n'a pas atteint un certain niveau de vie, tout se passe comme si les augmentations de revenu ne permettaient pas de diminuer significativement le sentiment de restrictions. Pour les 20% de la population les plus aisés, les gains de pouvoir d'achat au cours des trente dernières années se sont effectivement traduits par une impression de plus grande aisance financière, mais pour les 80% restant, l'augmentation du niveau de vie n'a pas permis de réduire l'impression de privations. Dans les catégories modestes et les classes moyennes inférieures, c'est même le contraire qui s'est produit (respectivement +9 points et +8 points), un peu comme si ces groupes de la population avaient de plus en plus de mal à suivre le rythme de croissance général.
- Plus précisément, le sentiment de restrictions des classes moyennes a fortement augmenté en matière de dépenses de logement, d'habillement, de vacances et de loisirs, c'est-à-dire pour des postes où les dimensions de « confort », de « plaisir » et de « distinction » jouent un rôle important. L'impact psychologique de ces contraintes budgétaires a probablement été amplifié dans ces groupes en raison de leur caractère symbolique.
- Lorsqu'on leur demande quel est finalement le montant qui serait nécessaire pour ne plus avoir à s'imposer de restrictions, les Français concernés citent un montant moyen de 850 € par mois, ce qui, rapporté à l'ensemble de la population — en pondérant cette somme par la proportion d'individus qui déclarent effectivement s'imposer des restrictions — correspond à une augmentation d'environ 550 € en moyenne par personne et par mois. Ce chiffre est considérable, car cela reviendrait à augmenter d'environ 30% les ressources moyennes de l'ensemble des ménages.
- Ce chiffre donne en tout cas une idée de l'écart entre le « vouloir d'achat » et le pouvoir d'achat. D'un point de vue historique, il a fallu une quinzaine d'années en France pour que le pouvoir d'achat individuel des Français augmente de 30%. Autrement dit, nos concitoyens expriment aujourd'hui des besoins qu'ils n'auront les moyens de satisfaire que dans une quinzaine d'années<sup>2</sup>, ce qui est une période fort longue. Il est probable que d'ici là, les besoins des consommateurs auront à nouveau évolué, d'autres biens et services seront apparus, suscitant d'autres envies, repoussant à un horizon indéterminé la perspective d'une disparition du sentiment de restrictions.




---

<sup>2</sup> En supposant que le rythme de développement économique jusqu'en 2023 soit à peu près identique à celui que nous avons connu ces quinze dernières années.

## INTRODUCTION

L'analyse des tendances de la consommation et des mécanismes expliquant leur dynamique est un des principaux axes de recherche au CREDOC. Ce rapport s'intéresse plus particulièrement au sentiment qu'ont les consommateurs d'être obligés de s'imposer régulièrement des restrictions sur certains postes de leur budget. L'étude prolonge et actualise une série de travaux réalisés sur ce thème depuis quelques années<sup>3</sup>.

Les enquêtes réalisées par le CREDOC — notamment celle portant sur les « *Conditions de vie et Aspirations des Français* » — fournissent un matériau original pour alimenter la réflexion. L'intérêt de ces enquêtes est double : elles permettent de réaliser des analyses longitudinales sur une trentaine d'années (l'enquête « *Conditions de vie et Aspirations* » est en effet renouvelée chaque année depuis 1978) ; il est aussi possible de mener des investigations en coupe transversale, pour plusieurs catégories de la population (2 000 personnes sont interrogées chaque année, ce qui permet une analyse assez fine des différents groupes sociaux).

Etudier le sentiment de restrictions nous a semblé encore plus nécessaire aujourd'hui, eu égard à la montée récente des préoccupations des Français pour leur pouvoir d'achat. En août 2008, en effet, nos concitoyens placent « le pouvoir d'achat » en tête de leurs préoccupations quotidiennes (51%), bien avant leur santé (35%), leur retraite (30%), l'emploi (26%), l'environnement (25%), l'éducation (22%), la sécurité (13%), etc. Trois ans plus tôt, ce sujet ne se classait qu'en troisième position : il recueillait alors 32% des suffrages, soit 19 points de moins qu'aujourd'hui.

**Tableau 1 - Parmi les domaines suivants de votre vie quotidienne, quels sont les trois qui vous semblent aujourd'hui les plus préoccupants ?**

(en %)

	Octobre 2005	Novembre 2007	Août 2008	Evolution 2005-2008
- Le pouvoir d'achat .....	32	48	51	+ 19
- La santé .....	53	39	35	- 18
- La garantie de retraite .....	34	37	30	- 4
- L'emploi .....	28	32	26	- 2
- L'environnement .....	26	28	25	- 1
- L'éducation .....	19	20	22	+ 3
- La qualité de vie .....	22	20	19	- 3
- La protection sociale .....	19	19	15	- 4
- La sécurité .....	21	19	13	- 8
- Le logement .....	11	18	11	=
- Les droits en tant que salariés .....	6	6	7	+ 1
- Aucun de ceux-là (réponse non suggérée) .....	1	0	0	-
- Ne se prononcent pas .....	0	0	0	-
TOTAL .....	*	*	*	-

Source : Institut CSA

\* Total supérieur à 100, les enquêtés pouvant apporter trois réponses à cette question

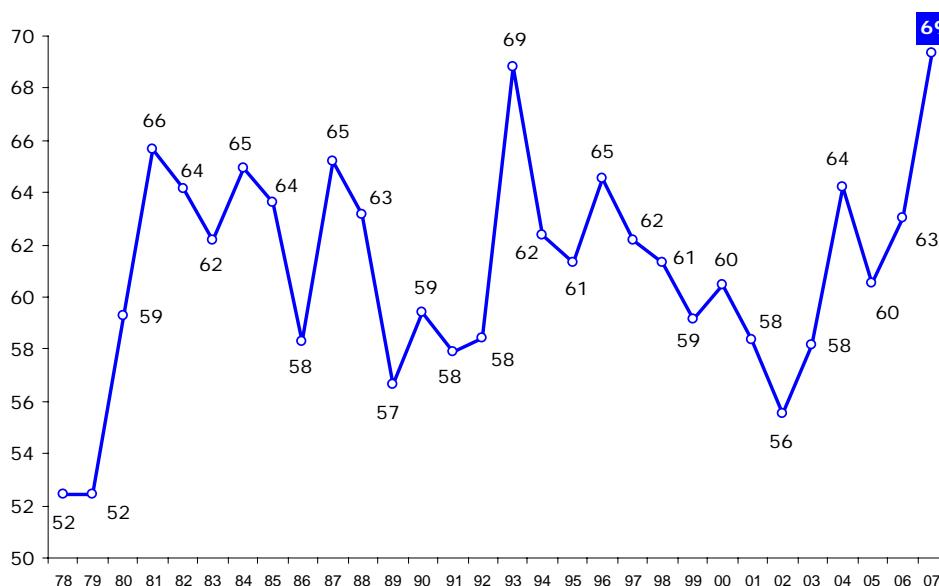
<sup>3</sup> Voir par exemple Robert ROCHEFORT, *La société des consommateurs*, Paris, Odile Jacob, 1995 ; Franck BERTHUIT, Anne-Delphine KOWALSKI, *Le sentiment de restrictions, évolution, signification*, Cahier de recherche, n° 67, CREDOC, février 1995 ; Saadi LAHLOU, Aude COLLIERIE DE BORELLY et Valérie BEAUDOUIN, *Où en est la consommation aujourd'hui ? Une enquête sur le consommateur français des années 1990*, Cahier de recherche, n° 46, CREDOC, avril 1993 ; Régis BIGOT, *Chômage technologique, ralentissement de la consommation et sentiment de restrictions*, Cahier de recherche, n° 152, CREDOC, octobre 2000 ; Simon LANGLOIS, *Consommer en France*, Paris, Edition de l'Aube, 2005.

L'enquête du CREDOC montre également que la proportion d'individus qui déclarent être obligés de s'imposer des restrictions sur certains postes de leur budget a atteint cette année un niveau record depuis la création de ce baromètre, il y a 30 ans : à la fin 2007-début 2008, 69% de nos concitoyens déclarent être obligés de s'imposer régulièrement des restrictions sur certains postes de leur budget, contre seulement 56% en 2002. Nous ne connaissons pas encore les résultats de la prochaine vague d'enquête — dont le terrain se déroule en décembre 2008, janvier 2009.

Or, le chiffre de fin 2007 est aussi élevé qu'en 1993, une année où la conjoncture économique était particulièrement dégradée : la France était alors en forte récession, avec 3 millions de chômeurs et une croissance économique négative pour la première fois depuis les chocs pétroliers des années 1970.

### Graphique 1 – Est-ce que vous (ou votre foyer) êtes obligé de vous imposer régulièrement des restrictions sur certains postes de votre budget ?

- Réponses Oui, en % -



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

Pourtant, la situation économique à la fin de l'année 2007 n'était pas aussi détériorée qu'elle ne l'était en 1993 : au quatrième trimestre 2007, la croissance du produit intérieur brut restait positive (+2,2%, cf. Graphique 2) et on comptait un million de chômeurs en moins qu'en 1993 — le taux de chômage était d'ailleurs au plus bas depuis 25 ans (7,5% au dernier trimestre 2007, cf. Graphique 3).

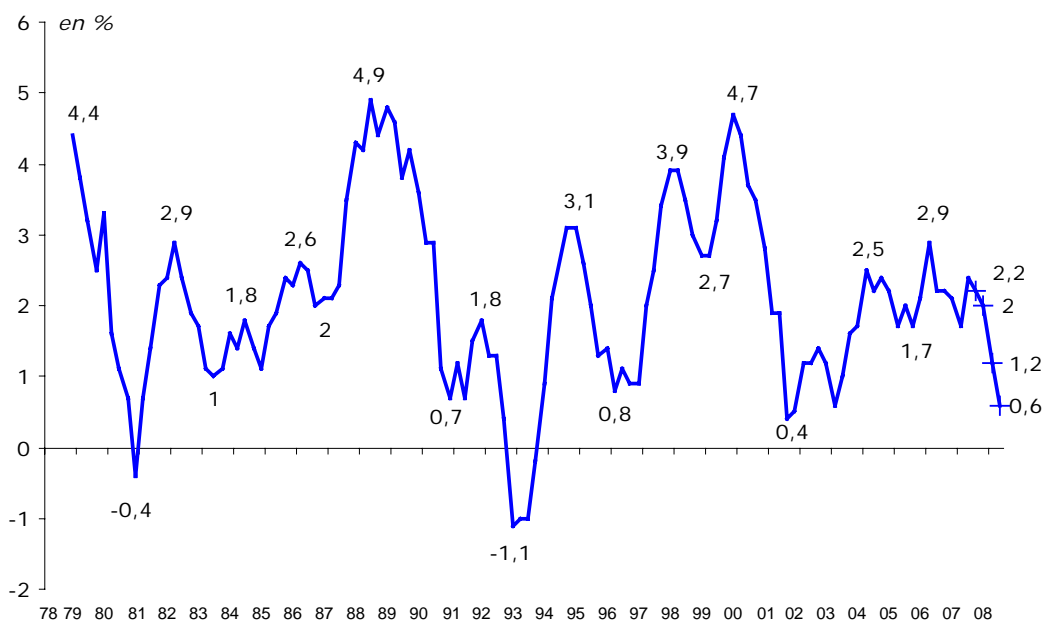
Peut-être le sentiment de restrictions des Français est-il cette année précurseur du retournement conjoncturel qui s'est opéré tout au long de l'année 2008 : on a pu en effet observer un net ralentissement du PIB (Produit intérieur brut) dès le premier trimestre, confirmé au second puis au troisième trimestre, et une remontée du taux de chômage au troisième trimestre 2008<sup>4</sup>. Et les prévisions conjoncturelles pour l'année 2009 sont particulièrement sombres, la dernière note de

<sup>4</sup> Source : INSEE, *Informations rapides*, n°324, 4 décembre 2008, sur Internet : [http://www.insee.fr/fr/indicateurs/indic\\_conj/donnees/doc\\_idconj\\_14.pdf](http://www.insee.fr/fr/indicateurs/indic_conj/donnees/doc_idconj_14.pdf)

conjoncture de l'INSEE prévoyant même un repli du PIB comparable à celui de 1993<sup>5</sup>. Mais, à la vérité, ce scénario tient pour beaucoup à la prise en compte des répercussions de la crise financière internationale — qui n'a véritablement éclaté en France qu'à l'automne 2008. Neuf mois plus tôt, au moment où l'enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français » était réalisée, les ménages étaient loin d'anticiper cette crise et ils exprimaient déjà un fort sentiment de restrictions.

### Graphique 2 – Evolution de la croissance économique depuis 30 ans

- Taux de croissance du produit intérieur brut en glissement annuel, données trimestrielles -



Source : INSEE, comptes de la nation, 3<sup>e</sup> trimestre 2008

On peut donc s'interroger sur les variations récentes du sentiment de restrictions, qui ne semblent pas évoluer selon le même schéma qu'au cours des années précédentes. Quels sont d'ailleurs les déterminants du sentiment de restrictions ? La conjoncture économique a-t-elle une influence ?

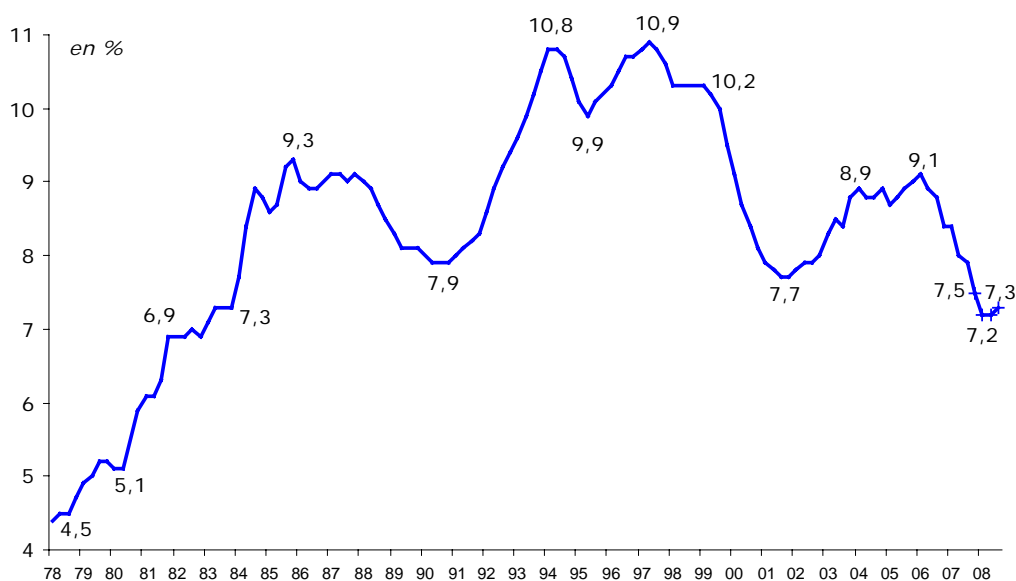
La croissance du PIB a de multiples répercussions possibles : augmentation de la production, croissance de l'emploi, diminution du nombre de chômeurs, augmentation des revenus distribués, accélération de la consommation, etc. Les mécanismes liant la croissance économique aux autres agrégats macro-économiques (investissement, consommation, prix, revenus, etc.) sont largement documentés dans la littérature économique et économétrique. Mais les relations entre les variables macro-économiques et les données relatives aux perceptions et au ressenti de l'opinion le sont moins.

<sup>5</sup> INSEE, "Récessions", Note de conjoncture, décembre 2008, sur Internet : [http://www.insee.fr/fr/indicateurs/analys\\_conj/archives/decembre2008\\_ve.pdf](http://www.insee.fr/fr/indicateurs/analys_conj/archives/decembre2008_ve.pdf)



### Graphique 3 – Evolution du taux de chômage depuis 30 ans

- Taux de chômage au sens du BIT, données trimestrielles -



Source : INSEE, enquête emploi, 3<sup>e</sup> trimestre 2008

D'une certaine manière, cette recherche s'inscrit dans le sillage des travaux inspirés par George Katona<sup>6</sup> dès les années 1950, selon lequel la seule observation des variables macro-économiques « standard » ne suffit pas à expliquer les variations de la conjoncture. Les fluctuations économiques étant la résultante de comportements humains, il convient de prendre en considération la perception qu'ont les ménages de leur situation financière personnelle et la vision qu'ils ont de l'économie en général. L'intuition est qu'en mélangeant des indicateurs objectifs et subjectifs, on comprend mieux les mécanismes économiques et sociaux. Les indicateurs relatifs au « moral des ménages » font d'ailleurs l'objet d'une étude attentive par les prévisionnistes, qui s'en servent régulièrement pour anticiper les cycles conjoncturels.

Un des objectifs de cette recherche est donc d'analyser les relations entre le sentiment de s'imposer des restrictions et d'autres variables « objectives » telles que la croissance économique, la consommation, l'inflation, le chômage, etc. La première partie du rapport sera ainsi consacrée à des analyses macro-économiques et longitudinales du sentiment de restrictions.

La deuxième partie du rapport adoptera une approche plutôt micro-économique et sociologique. Nous tenterons de mieux comprendre comment le sentiment de restrictions se décline selon la situation individuelle de chacun, en fonction de son niveau de vie, de son âge, de sa situation familiale, de son lieu de résidence, etc. Nous verrons notamment que le sentiment de restrictions n'évolue pas de la même manière pour tous les groupes sociaux. Et nous examinerons les différenciations selon les postes de consommation concernés : alimentation, logement, habillement, santé, etc.

<sup>6</sup> George KATONA, *Psychological Analysis of Economic Behavior*, New York, McGraw-Hill Book Company, 1951; voir aussi George KATONA, *Variability of Consumer Behavior and the Survey Method. Contributions of Survey Methods to Economics*, New York, Columbia University Press, 1954.

L'idée est de déterminer à quoi est liée la forte montée du sentiment de restrictions ces deux dernières années. Au-delà, il s'agit de mieux comprendre comment se forment les opinions des consommateurs par rapport à la conjoncture économique et en regard des déterminants socio-économiques.

## 1. ANALYSES MACROECONOMIQUES DU SENTIMENT DE RESTRICTIONS

---

### 1.1 Les variables « subjectives » sont-elles liées aux variables « objectives » ?

Nous l'évoquions en introduction de ce rapport, l'association de variables « subjectives » avec des variables « objectives » n'est pas très courante dans les publications macro-économiques, si ce n'est dans le domaine très particulier de la prévision de conjoncture économique<sup>7</sup>. Les organismes intervenant sur les marchés financiers utilisent en effet couramment les séries temporelles relatives au moral des ménages comme indicateurs avancés des évolutions conjoncturelles effectives. Les notes de conjoncture des instituts économiques et statistiques utilisent aussi ces variables, pour prévoir les grandes évolutions probables de la croissance, de la consommation, de l'investissement, etc.

L'avantage premier en est de pouvoir disposer d'informations le plus rapidement possible. Par exemple, dans la zone Euro, les résultats des enquêtes conjoncturelles auprès des entrepreneurs et des ménages sont connus environ deux mois avant que ne soient publiées les premières estimations des grands agrégats tels que la croissance économique ou la consommation. A partir des indices de confiance des entrepreneurs ou des ménages, on peut déjà se faire une idée des évolutions à venir<sup>8</sup>.

L'autre intérêt est de mieux comprendre comment des éléments « immatériels » ou « subjectifs » peuvent expliquer certains mécanismes économiques, selon l'intuition qu'avait eu George Katona (1951) ou encore John Maynard Keynes (1936) avant lui. Keynes voyait en effet dans les anticipations des agents économiques — qu'il s'agisse des entrepreneurs ou des consommateurs — le ressort principal du niveau de l'activité (production et consommation). C'est le fameux principe de la « *demande effective* », que l'on traduirait aujourd'hui par demande *anticipée*. L'idée est que les entrepreneurs, dans les périodes d'incertitude sur le niveau de la demande qui leur sera adressée, tendent à réduire leurs investissements et à ne pas embaucher, de peur de se retrouver plus tard en surcapacité de production. C'est d'ailleurs ce mécanisme qui est tant redouté aujourd'hui : les anticipations pessimistes des entreprises font courir le risque de précipiter la crise tant redoutée (certains parlent d'anticipation « auto-réalisatrices »).

On trouve de nombreuses analyses intéressantes des liens qui peuvent exister entre les variables « subjectives » et les variables « objectives ». Citons par exemple la modélisation d'Abdenor BRAHAMI, cherchant à expliquer le taux d'épargne des ménages uniquement à partir des indicateurs de confiance de l'INSEE<sup>9</sup> (Équation 1) :

---

<sup>7</sup> Voir par exemple le numéro spécial d'*Economie et Statistique* consacré aux enquêtes de conjonctures dans le domaine de l'industrie : « Les enquêtes de conjoncture : de l'analyse conjoncturelle aux études structurelles », *Economie et Statistique*, n° 395-396, janvier 2007, sur Internet : [http://www.insee.fr/fr/themes/document.asp?reg\\_id=0&id=1863](http://www.insee.fr/fr/themes/document.asp?reg_id=0&id=1863)

<sup>8</sup> Sophie BUFFETEAU et Virginie MORA, « la prévision des comptes de la zone euro à partir des enquêtes de conjoncture », *Note de conjoncture*, INSEE, décembre 2000, sur Internet : [http://www.insee.fr/fr/indicateurs/analys\\_conj/archives/decembre2000d2.pdf](http://www.insee.fr/fr/indicateurs/analys_conj/archives/decembre2000d2.pdf)

<sup>9</sup> Abdenor BRAHAMI, « Taux d'épargne : quel lien avec les indicateurs de confiance de l'Insee ? », *Diagnostics Prévisions et Analyses Economiques*, n°69, Ministère de l'Economie, des finances et de l'Industrie, avril 2005, sur Internet : [http://www.minefe.gouv.fr/directions\\_services/dgtpe/dpae/pdf/2005-048-69.pdf](http://www.minefe.gouv.fr/directions_services/dgtpe/dpae/pdf/2005-048-69.pdf)

### Équation 1 – Modélisation du taux d'épargne des ménages en fonction d'indicateurs de confiance des ménages (1987-2003)

$$TX\_EP = 11,62 - 0,05*OPP\_ACH + 0,03*NVF + 0,05*OPP\_EPG(-2) + 0,13*SITUFIA(-1) - 1,52*CORRECTION$$

(25,3)
(-3,52)
(3,39)
(4,15)
(5,05)
(-9,46)

R<sup>2</sup>=0,86      DW=2,00      Écart-type des résidus =0,57

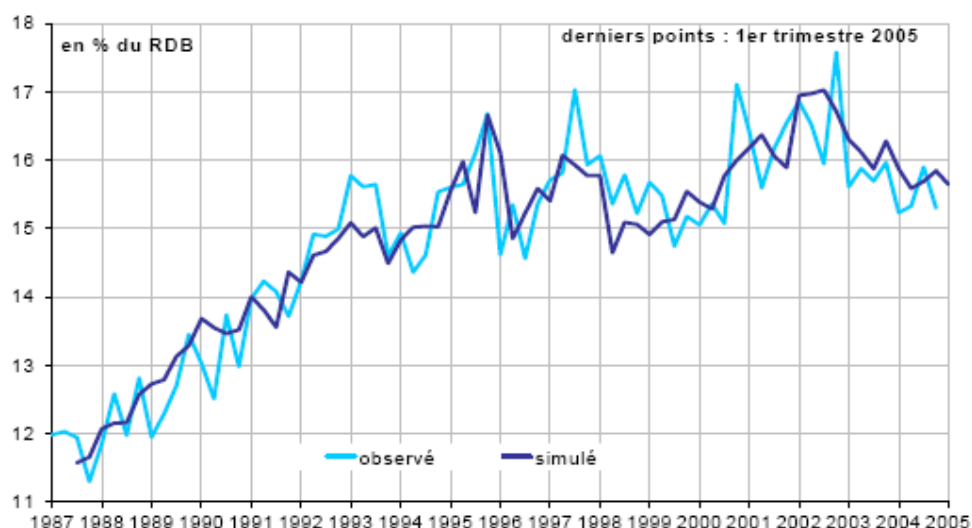
Source : Brahami (2005)

Note : TX\_EP est le taux d'épargne (en %) ; OPP\_ACH est l'opinion sur l'opportunité de faire des achats importants ; NVF est l'anticipation du niveau de vie en France ; OPP\_EPG est l'opinion sur l'opportunité d'épargner ; SITUFIA est l'appréciation de la situation financière du ménage au cours des 12 derniers mois, CORRECTION est une indicatrice égale à 1 sur la période 1987-1995

Commentons rapidement ce modèle économétrique, riche d'enseignements. Deux indicateurs de confiance des ménages sont retardés (d'un et deux trimestres), ce qui signifie que les ménages ont une certaine visibilité à quelques mois sur la part de leurs revenus qu'ils pensent pouvoir mettre de côté sous forme d'épargne. Ils arbitrent ensuite entre deux options : l'opportunité de réaliser des achats importants et la tentation d'épargner une partie de leurs revenus. Ils prennent principalement en compte l'évolution de leur situation financière personnelle au cours des douze mois passés, mais ils gardent aussi un œil sur le niveau de vie de l'ensemble des Français, ce paramètre jouant également dans leur décision, mais à un moindre degré.

L'originalité de cette modélisation est de chercher à expliquer une variable « objective » *uniquement* à l'aide de variables « subjectives ». Et le résultat est assez convaincant, comme en témoignent les paramètres de l'estimation économétrique ainsi que la comparaison des données réelles avec les données simulées par le modèle (Graphique 4).

**Graphique 4 – Efficacité du modèle de prévision du taux d'épargne en fonction d'indicateurs de confiance des ménages**



Source : Brahami (2005)

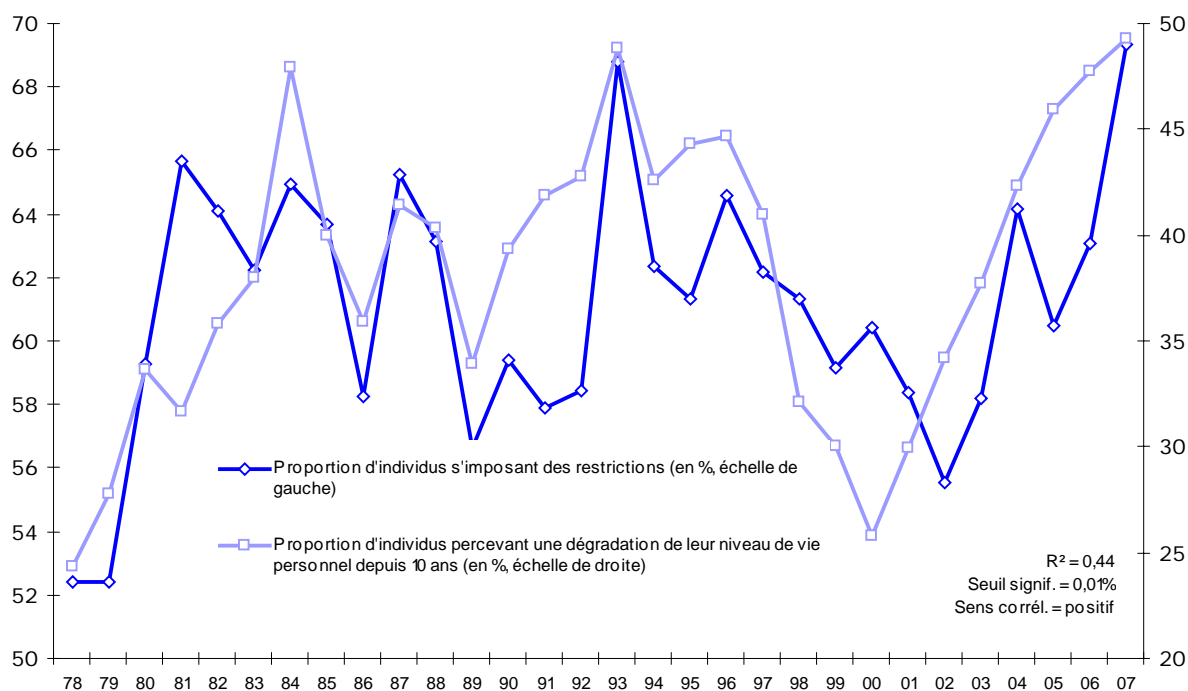
## 1.2 Le sentiment de restrictions est lié en partie à la conjoncture économique

### 1.2.1 Le sentiment de restrictions reflète en partie le « moral économique » des ménages

Avant de mettre en regard le sentiment de restrictions et quelques grandes variables macro-économiques, il n'est peut-être pas inutile de rappeler que cet indicateur est très lié à d'autres marqueurs du « moral économique » des ménages.

Dans l'enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », on interroge nos concitoyens depuis une trentaine d'années sur la perception qu'ils ont de l'évolution de leur niveau de vie passé, sur l'appréciation de l'évolution du niveau de vie de l'ensemble de la population et sur l'anticipation de leurs conditions de vie pour les cinq années à venir. La corrélation entre le sentiment de restrictions et le jugement porté sur l'évolution de ses conditions de vie passées est très nette, comme en atteste le Graphique 5 : le coefficient de corrélation est égal à 0,44, il indique une corrélation significative au seuil de 0,01%.

**Graphique 5 – Corrélation entre le sentiment de restrictions et l'impression que son niveau de vie s'est dégradé depuis une dizaine d'années**



Source : CREDOC, enquête sur les « Conditions de vie et les Aspirations des Français »<sup>10</sup>

On remarque au Graphique 5 que les années où les courbes n'ont pas évolué dans le même sens sont rares : en 1991-92, les Français ont perçu une dégradation de leur niveau de vie un peu avant

<sup>10</sup> Note : sur ce graphique et tous les suivants, nous avons indiqué les résultats valables pour la fin de l'année considérée. L'enquête du CREDOC étant réalisée à cheval sur deux années civiles (entre décembre et janvier), nous avons choisi d'indiquer comme date la fin de l'année, afin de pouvoir effectuer des comparaisons avec les données macroéconomiques, qui portent sur l'année qui vient de s'écouler. Sur le graphique, par exemple, le point 2007 correspond en fait à une enquête dont le terrain s'est déroulé pendant les mois de décembre 2007 et janvier 2008.

qu'ils ne soient obligés de s'imposer des restrictions budgétaires ; de la même manière, en 2001, la perception d'une nouvelle dégradation du niveau de vie anticipe de deux ans la remontée du sentiment de restrictions, qui intervient finalement en 2003.

Nous avons présenté en annexe d'autres résultats relatifs au moral économique des ménages (Graphique 44 et les deux suivants, page 72). Le sentiment de s'imposer des restrictions se révèle aussi très lié à l'impression que le niveau de vie des Français s'est détérioré depuis une dizaine d'années ; la corrélation est très forte encore avec les pronostics concernant l'évolution de ses propres conditions de vie dans les cinq années à venir.

### *1.2.2 Le sentiment de restrictions diminue en période de forte croissance économique*

Commençons donc par étudier les relations entre le sentiment de restrictions et la croissance économique. Le Graphique 6 montre que la liaison est assez forte (elle est significative au seuil de 1,9%). Le sentiment de restrictions varie selon les cycles de l'activité économique.

On visualise très bien sur le graphique l'impact de la forte récession du début des années 1980 sur le sentiment de restrictions, l'amélioration de la situation avec la reprise d'activité des années 1987-1988, puis la nouvelle dégradation avec la crise économique dont 1993 fut le paroxysme, et enfin le repli du sentiment de restrictions avec les années de croissance tirée en partie par la diffusion des technologies de l'information dans les années 1997-2001.

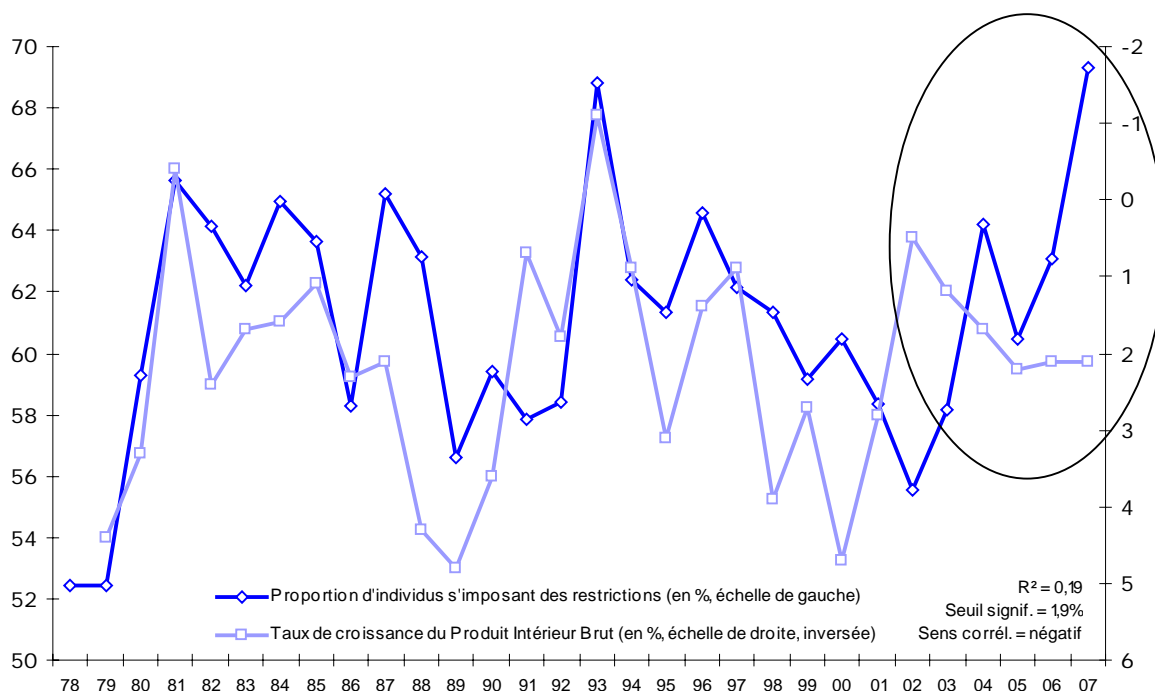
A partir de 2002, en revanche, la corrélation est beaucoup moins évidente. En effet, la croissance du produit intérieur brut est progressivement remontée de 0,5% à 2% entre 2002 et 2005, pour se maintenir à ce rythme jusqu'en 2007 (et replonger très probablement en 2008) ; certes, le rythme de croissance est nettement moins élevé aujourd'hui qu'au cours du cycle 1997-2001 (le taux de croissance du PIB avait même dépassé 4% en 2000), mais on est frappé par la divergence des courbes sur la période récente :

en 2002, alors que la croissance a marqué un coup de frein, le sentiment de restrictions est au plus bas depuis une vingtaine d'années : comme si les Français n'avaient pas perçu le retournement conjoncturel et qu'ils étaient toujours portés par l'euphorie des années Internet.

Le réveil est plus tardif, il s'amorce en 2003 et 2004 est une année noire en terme de moral économique des ménages.

Le divorce entre la croissance économique et le moral des ménages est particulièrement flagrant en 2006 et 2007 : le sentiment de restrictions explose, tandis que la croissance se maintient — à un faible niveau, il est vrai. On se demande alors si ce n'est pas cette insuffisance du rythme de l'activité qui crée une frustration. Nous y reviendrons.

**Graphique 6 – La corrélation entre le sentiment de restrictions et la croissance économique**



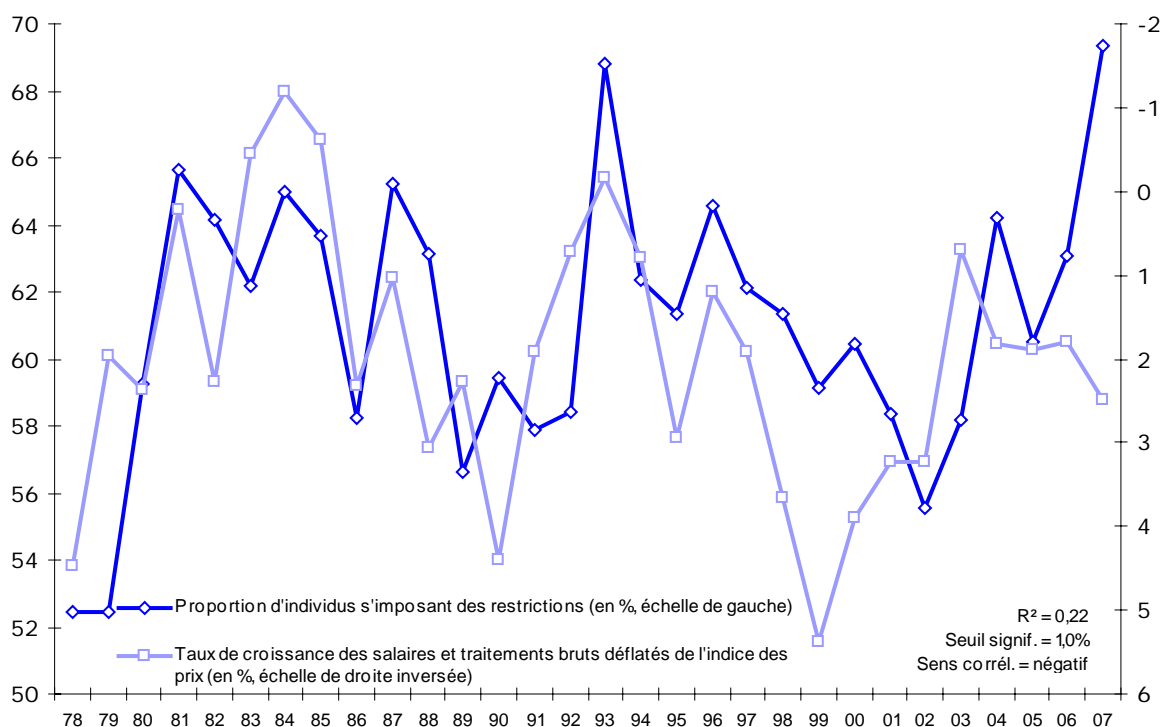
Source : CREDOC, enquête sur les « Conditions de vie et les Aspirations des Français » et INSEE – Comptes de la nation

### 1.2.3 L'impact déterminant du pouvoir d'achat

La divergence est également perceptible lorsqu'on compare l'évolution du pouvoir d'achat des salaires avec le sentiment de restrictions (Graphique 7). Alors que les deux séries sont assez clairement corrélées sur toute la période 1978- 2005, le fossé se creuse en 2006 et en 2007 : fin 2007, alors que le pouvoir d'achat des salaires a progressé de 2,5% par rapport à 2006, le sentiment de restrictions a bondi, passant de 63% à 69%.

Ce résultat est d'autant plus surprenant que les deux courbes semblaient très liées auparavant. On note tout de même qu'au cours du cycle de croissance 1997-2000, la diminution du sentiment de restrictions n'était pas à la hauteur de l'accélération des salaires : en 1999, la croissance du pouvoir d'achat des salaires a dépassé 5%, tandis que le sentiment de restrictions n'a diminué que de deux points au même moment. Il y a un certain décalage temporel entre les deux variables, reflétant une sorte d'inertie de l'état d'esprit de nos concitoyens par rapport à la situation réelle.

**Graphique 7 – Corrélation entre le sentiment de restrictions et pouvoir d'achat des salaires**



Source : CREDOC, enquête sur les « Conditions de vie et les Aspirations des Français » et INSEE – Comptes de la nation

En annexe, figurent les graphiques présentant la corrélation du sentiment de restrictions avec d'autres variables connexes au revenu : pouvoir d'achat du revenu disponible brut des ménages (Graphique 46, p. 73), pouvoir d'achat par personne (Graphique 47, p. 73), pouvoir d'achat par unité de consommation (Graphique 48, p. 74). Les corrélations sont moins franches, mais elles restent significatives au seuil de 6%.

Les analyses ont été détaillées par ménage, par personne et par unité de consommation pour tenir compte des préconisations qui ont été formulées à l'issue des récents débats relatifs à la mesure du pouvoir d'achat<sup>11</sup>.

#### 1.2.4 L'augmentation de la consommation ne réduit pas systématiquement le sentiment de restrictions

Nous avons bien entendu cherché à savoir si le sentiment de restrictions était lié à la consommation effective des ménages. C'est généralement le cas, mais avec quelques nuances.

<sup>11</sup> Philippe MOATI et Robert ROCHEFORT, *Mesurer le pouvoir d'achat*, rapport du Conseil d'Analyse Economique, janvier 2008, sur Internet : <http://www.cae.gouv.fr/rapports/dl/073.pdf> ; INSEE, Rapport de la Commission "Mesure du pouvoir d'achat des ménages", février 2008, sur Internet : [http://www.insee.fr/fr/publications-et-services/dossiers\\_web/pouvoir\\_achat/rap\\_mesure\\_pouvoir\\_achat.pdf](http://www.insee.fr/fr/publications-et-services/dossiers_web/pouvoir_achat/rap_mesure_pouvoir_achat.pdf) ; Jérôme ACCARDO, Pascal CHEVALIER, Gérard FORGEOT, Adrien FRIEZ, Dominique GUEDES, Fabrice LENGART et Vladimir PASSERON, « La mesure du pouvoir d'achat et sa perception par les ménages », INSEE, L'économie française – Comptes et dossiers, édition 2007, juin 2007, sur Internet [http://www.insee.fr/fr/ffc/docs\\_ffc/ref/ecofra07c.pdf](http://www.insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/ref/ecofra07c.pdf) ; CNIS, « De la perception à la mesure du pouvoir d'achat », *Chroniques*, n°4, mars 2006, sur Internet : [http://www.cnis.fr/doc/chroniques/CHR\\_0004.PDF](http://www.cnis.fr/doc/chroniques/CHR_0004.PDF)



Tout d'abord, sur l'ensemble de la période, la corrélation n'est significative qu'au seuil de 8%, ce qui est inférieur à ce qu'on a pu observer pour les indicateurs de croissance et de revenu.

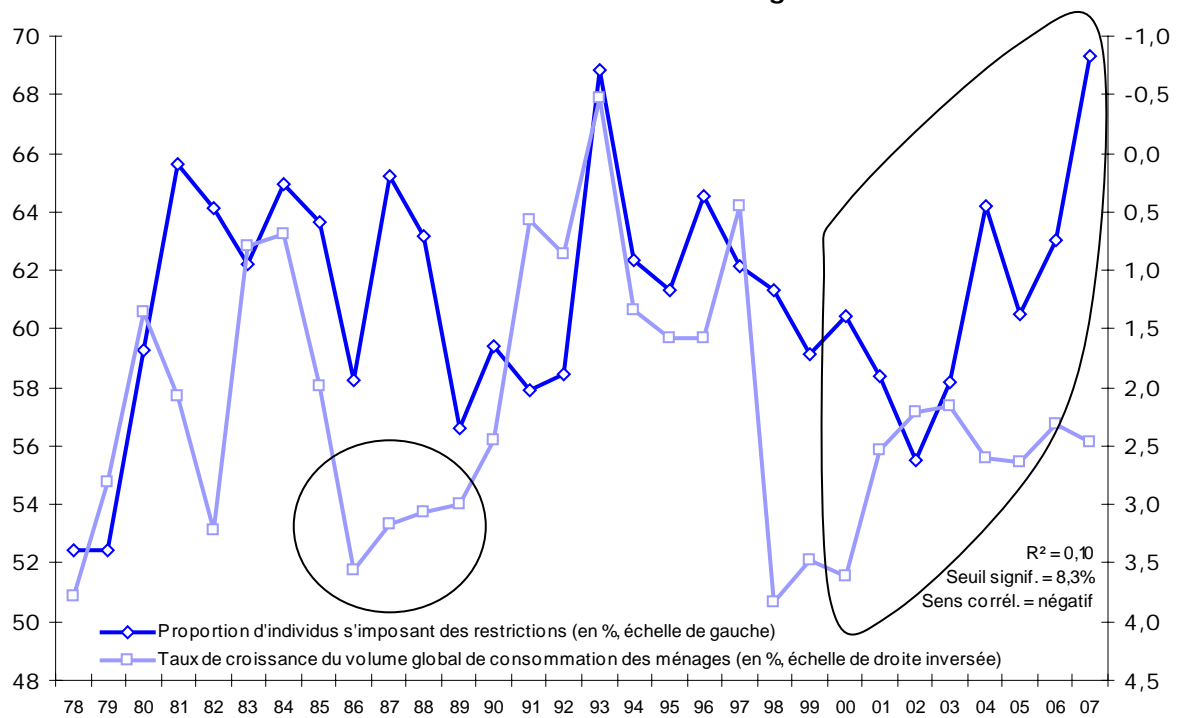
On peut effectivement constater, sur le Graphique 8, plusieurs points de divergence :

au cours de la période 1986-1988, alors que la croissance est forte et que la consommation des ménages est dans une phase d'accélération, le sentiment de restrictions se situe à un niveau élevé ;

en 2001 et 2002, tandis que la consommation ralentit franchement, le sentiment de restrictions continue de diminuer, dans la lancée des cinq années précédentes ;

depuis 2002, le sentiment de restrictions s'envole alors que le niveau de croissance de la consommation se maintient depuis cinq années à un rythme compris entre 2 et 2,5% par an — ce qui n'est pas très élevé comparativement aux années 1986-89 ou 1998-2000, mais qui reste supérieur à ce qui était enregistré lors des crises du début des années 1980 et du début des années 1990.

**Graphique 8 – Corrélation entre le sentiment de restrictions et la consommation des ménages**

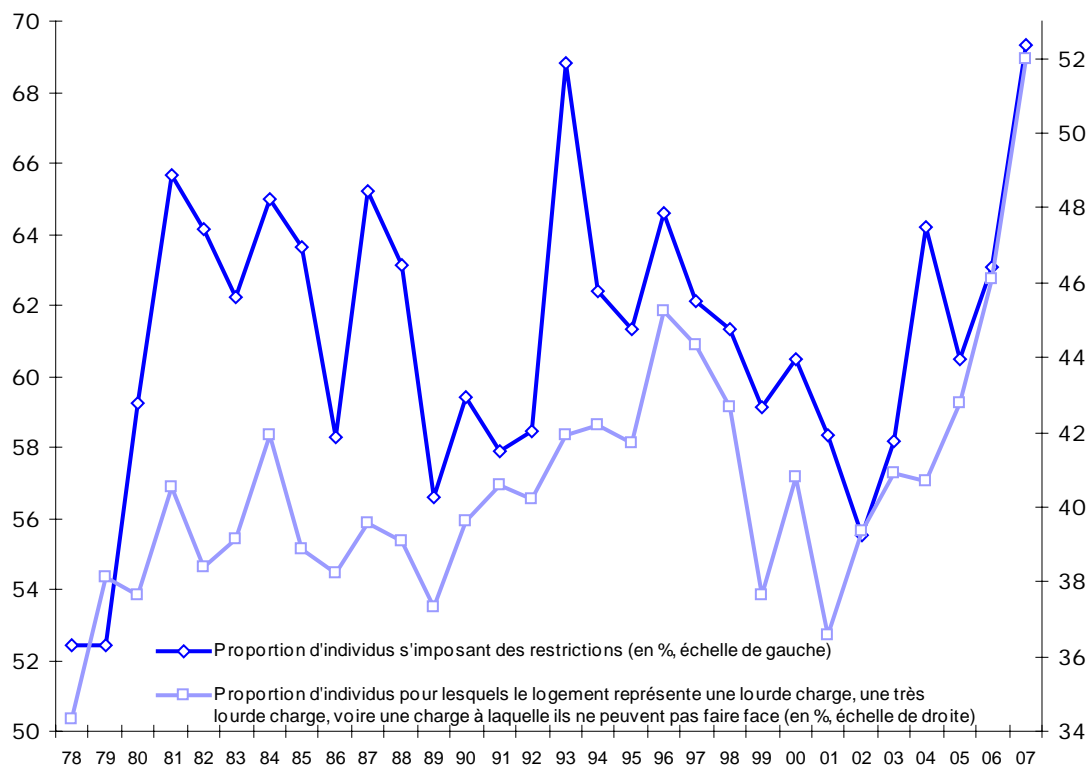


Source : CREDOC, enquête sur les « Conditions de vie et les Aspirations des Français » et INSEE, Comptes nationaux

### 1.2.5 Logement

Le sentiment de restrictions est fortement lié à l'impression que les dépenses de logement représentent une lourde charge (Graphique 9) : nous n'avons pas calculé les coefficients de corrélations relatifs puisque l'une des deux séries temporelles est non-stationnaire, mais on peut constater visuellement que les deux courbes sont liées.

**Graphique 9 – Sentiment de restrictions et perception de la charge représentée par les dépenses de logement**

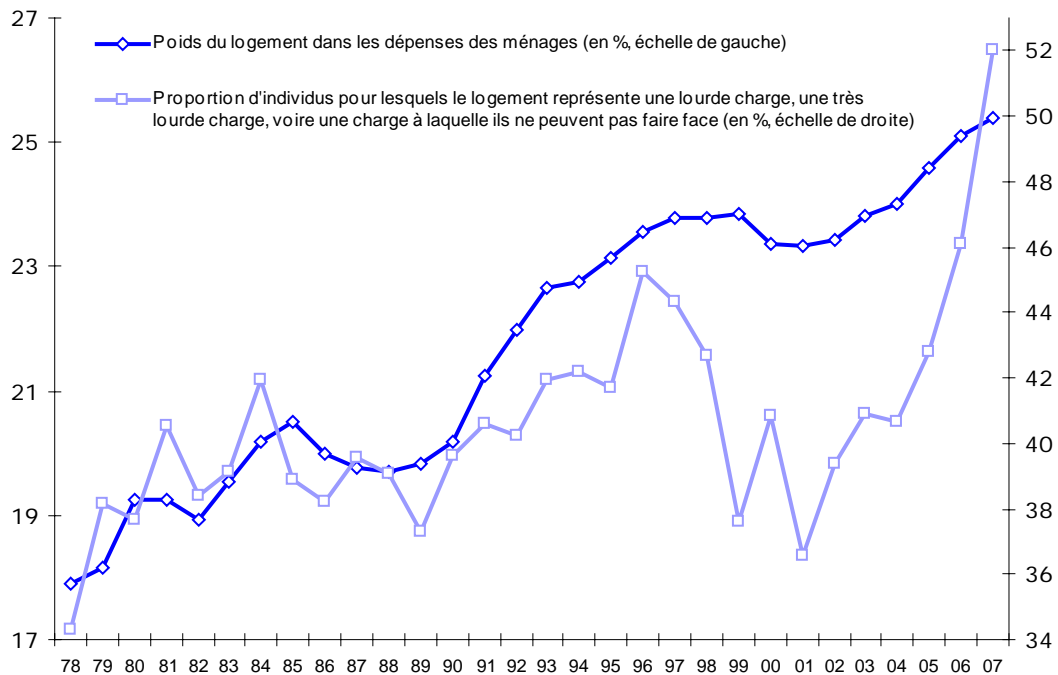


Source : CREDOC, enquête sur les « Conditions de vie et les Aspirations des Français »

Le sentiment que les charges de logement sont lourdes a tendance à croître sur longue période : il est passé de 34% en 1978 à 52% en 2007. Cela s'explique par le fait qu'entre 1978 et 2007, le poids des dépenses liées au logement a fortement crû, passant de 17,9% à 25,4% du budget total des ménages. Ici encore, la non-stationnarité des séries nous interdit de recourir à une régression linéaire simple, mais on observe que les inflexions entre les deux courbes semblent assez liées (Graphique 10).

En revanche, le sentiment de restrictions n'est lié à aucune variable « objective » relative au logement. Nous avons testé plusieurs modèles économétriques et aucun ne s'est révélé statistiquement significatif : le sentiment de restrictions ne semble ainsi ni lié au poids des dépenses de logement dans le budget des ménages, ni aux variations des prix des loyers (le graphique est malgré tout présenté en annexe, p. 75), ni aux variations des prix de l'immobilier (voir le Graphique 49, en annexe, p. 74).

**Graphique 10 – L'impression que le logement représente une lourde charge et le poids effectif des dépenses de logement dans le budget des ménages**



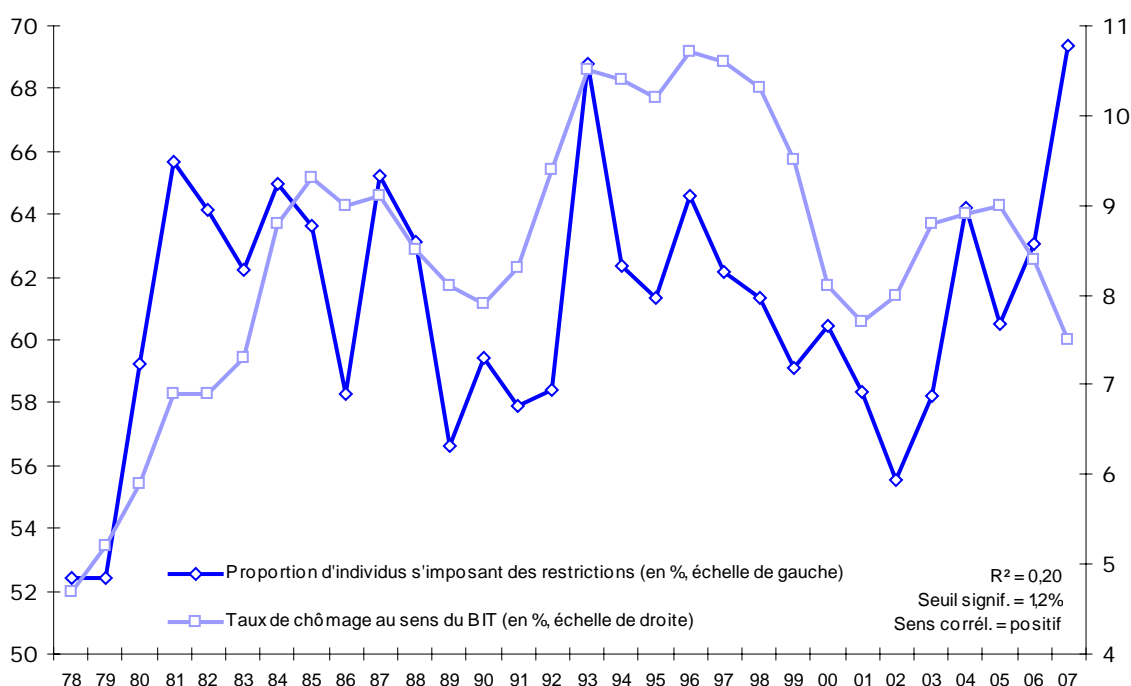
Source : CREDOC, enquête sur les « Conditions de vie et les Aspirations des Français » et INSEE, comptes nationaux

### 1.2.6 Le sentiment de restrictions augmente lorsque le chômage progresse

Le niveau du taux de chômage est une variable tout à fait déterminante du sentiment de restrictions. Le Graphique 11 montre une assez nette corrélation entre les deux courbes, qui est significative au seuil de 1%. Ce n'est donc pas seulement le pouvoir d'achat réel des Français qui joue sur le sentiment de restrictions : les variations du marché de l'emploi ont des répercussions immédiates sur les difficultés financières ressenties. Il est intéressant de noter que ce n'est pas seulement la menace du chômage qui joue ici, mais bien le taux de chômage réel. En annexe, on peut voir en effet dans le Graphique 51 (p. 75) que le fait de se sentir menacé par le chômage joue aussi, mais dans une moindre mesure. Il ne s'agit donc pas seulement d'un mécanisme d'anticipation, mais bien d'une incidence directe de la diminution de l'emploi.

Enfin, on notera que les années 2006 et 2007 semblent atypiques au regard des années précédentes : alors que le chômage recule deux années de suite, le sentiment de restrictions progresse sensiblement.

**Graphique 11 – Corrélation entre le sentiment de restrictions et le taux de chômage**



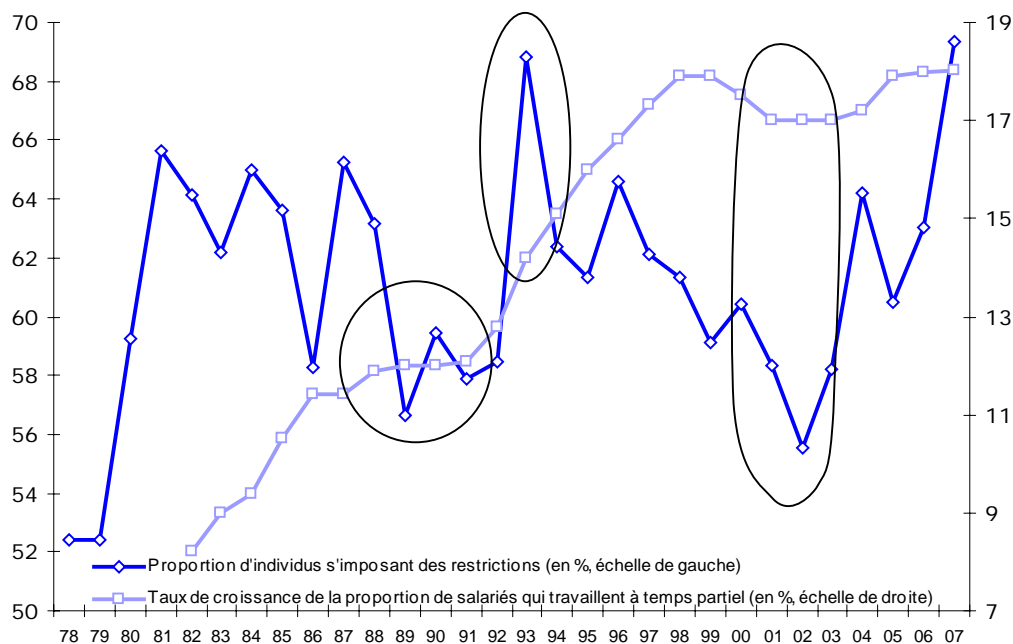
Source : CREDOC, enquête sur les « Conditions de vie et les Aspirations des Français » et INSEE, Enquête emploi

Nous avons également cherché à mesurer l'influence de la diffusion du travail à temps partiel sur le sentiment de restrictions. Romain Aeberhardt, Julien Pouget et Anne Skalitz<sup>12</sup> ont récemment montré que, sur longue période, alors même que le salaire horaire a progressé depuis 1978, le revenu salarial annuel effectivement perçu a stagné dans l'intervalle, en raison notamment de la croissance du travail à temps « non complet ». En effet, le nombre de jours de travail effectivement payés a tendance à diminuer chez les salariés pour plusieurs raisons : le travail à temps partiel progresse, de même que l'intérim, les emplois précaires (CDD et contrats aidés) et l'intermittence ; les entrées et sorties du marché du travail sont plus nombreuses qu'auparavant en raison d'une flexibilisation croissante de l'emploi, il en résulte des périodes d'inactivité plus fréquentes. En conséquence, le nombre de jours annuellement rémunérés a tendance à diminuer.

On peut voir au Graphique 12 que le sentiment de restrictions a plutôt tendance à croître lorsque le travail à temps partiel progresse fortement (par exemple en 1993), et qu'il diminue lorsque la diffusion du temps partiel ralentit (années 1988-1991) ou diminue (2001-2002). On constate au passage que la progression du travail à temps partiel est fortement liée à la conjoncture économique : le travail à temps partiel se développe plus rapidement lors des périodes de ralentissement de la croissance. En annexe, figure le graphique de corrélation avec la série du taux de travail à temps partiel stationnarisé en différence première (Graphique 52, p. 76).

<sup>12</sup> Romain AEBERHARDT, Julien POUGET et Anne SKALITZ, « Le revenu salarial et ses composantes, évolution et inégalités de 1978 à 2005 », *Les salaires en France (édition 2007)*, INSEE, novembre 2007, sur Internet : [http://www.insee.fr/fr/ffc/docs\\_ffc/ref/salfra07ac.pdf](http://www.insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/ref/salfra07ac.pdf)

**Graphique 12 - Sentiment de restrictions et proportion de salariés travaillant à temps partiel**

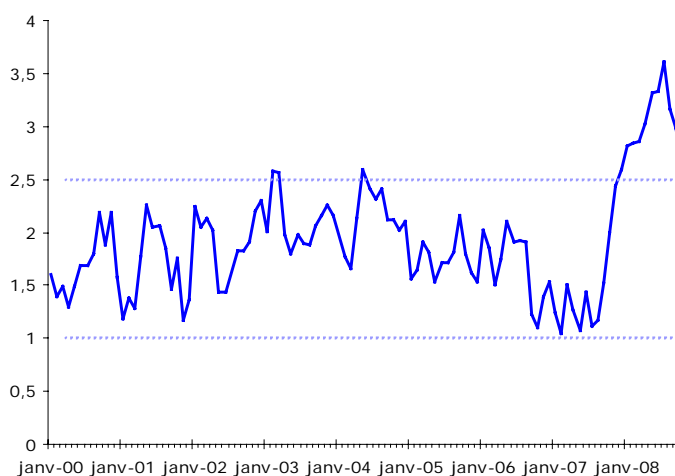


Source : CREDOC, enquête sur les « Conditions de vie et les Aspirations des Français » et INSEE, Enquête emploi

### 1.2.7 Le rôle ambigu des prix

A partir de l'automne 2007, les Français ont pu constater une forte accélération des prix : alors que l'inflation se maintenait depuis le début des années 2000 entre 1 et 2,5%, le taux de croissance annuel de prix est passé de 1,2% en juillet 2007 à 2,6% en décembre 2007, pour culminer à 3,6% en juillet 2008, et ralentir finalement depuis. Les hausses des produits alimentaires et des produits pétroliers expliquent en grande partie cette flambée des prix sur une année glissante. A partir du mois d'août, le reflux est essentiellement lié à la chute spectaculaire des prix du pétrole sur les marchés internationaux<sup>13</sup>.

**Graphique 13 – L'accélération des prix entre août 2007 et juillet 2008**



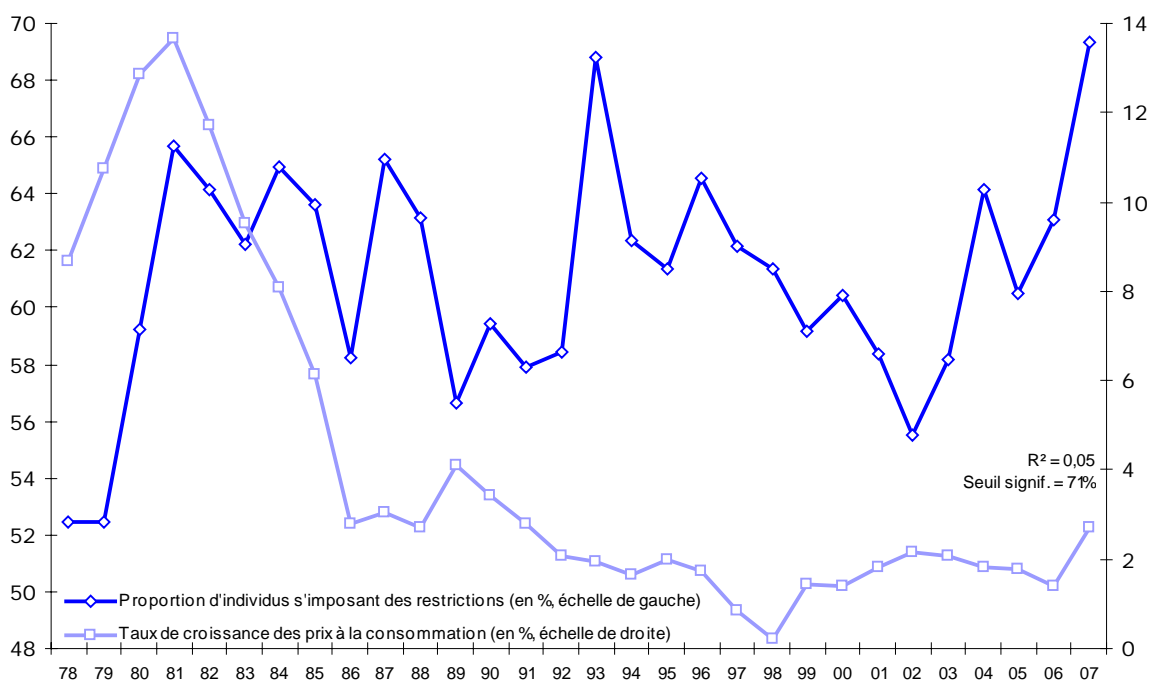
Source : INSEE

<sup>13</sup> Le prix du baril de pétrole était d'environ 50 dollars en janvier 2007, il a frôlé les 150 dollars en juillet 2008, pour redescendre à près de 40 dollars en décembre 2008.

La forte accélération des prix à l'automne 2007 coïncide avec le pic de restrictions ressenti par nos concitoyens en décembre 2007. On pourrait donc penser que le sentiment de devoir s'imposer des restrictions budgétaires est lié à l'indice des prix.

L'observation des prix sur une plus longue période invite à relativiser cette hypothèse. Car au fond, la variation des prix constatée en 2007 est de faible ampleur lorsqu'on la compare à celles qui se sont produites à d'autres périodes. Une nette accélération des prix avait déjà été enregistrée entre 1998 et 1999. La différence est qu'à l'époque, la France connaissait une très forte croissance économique et les créations d'emploi soutenaient le pouvoir d'achat des ménages, malgré les « tensions inflationnistes modérées »<sup>14</sup> — qui étaient liées, comme aujourd'hui, à une forte hausse des prix du pétrole<sup>15</sup>. L'accélération de l'inflation n'a pas le même impact, selon qu'elle se produit en phase de forte croissance économique ou en phase de croissance « molle » comme c'est le cas depuis 2005.

**Graphique 14 – Evolution du sentiment de restrictions et de l'inflation**



Source : CREDOC, enquête sur les « Conditions de vie et les Aspirations des Français » et INSEE<sup>16</sup>

Enfin, l'inflation enregistrée aujourd'hui est incomparable avec celle qui a prévalu à la suite du second choc pétrolier, et dont les effets se sont fait sentir jusqu'au milieu des années 1980 : en

<sup>14</sup> INSEE, « Vitesse de croisière », *Note de conjoncture*, mars 2000, sur Internet : [http://www.insee.fr/fr/indicateurs/analys\\_conj/archives/mars2000ve.pdf](http://www.insee.fr/fr/indicateurs/analys_conj/archives/mars2000ve.pdf)

<sup>15</sup> Le baril de pétrole cotait 11 dollars au troisième trimestre 1998, contre 25 dollars au quatrième trimestre 1999, suite aux décisions de l'OPEP de restreindre la production. L'INSEE commentait ainsi cette variation : « un choc sur les prix d'une telle ampleur, les cours ayant plus que doublé, ne s'était pas observée depuis 1974 ». Source : Note de conjoncture de l'INSEE, voir note précédente.

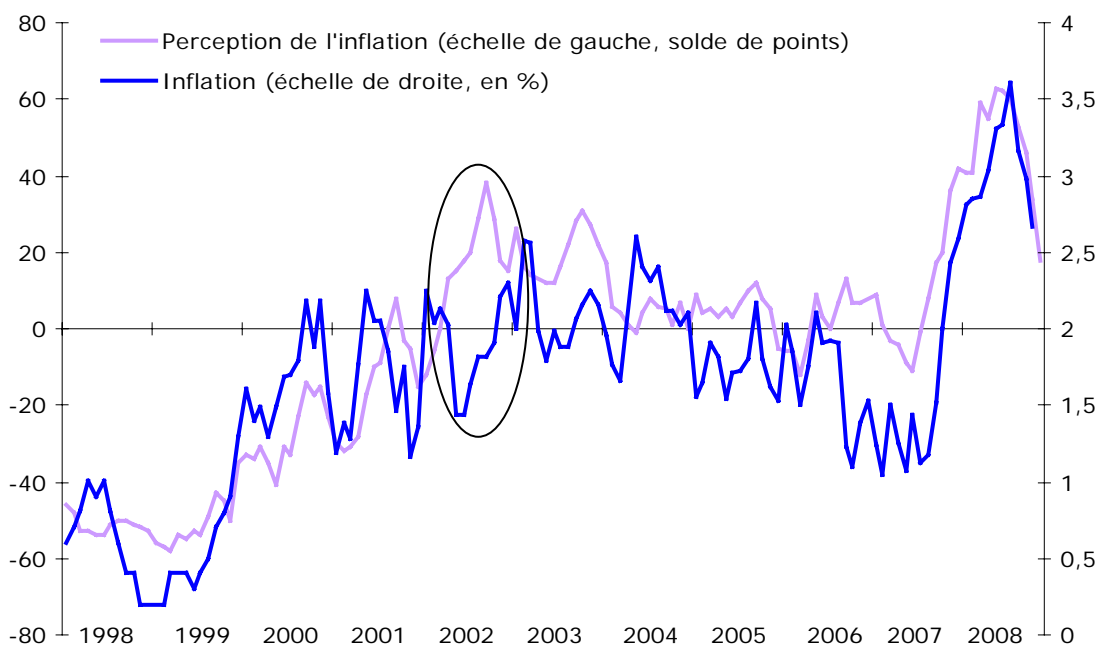
<sup>16</sup> Note : de 1990 à 2007, nous avons utilisé les taux de croissance annuels en glissement du mois de décembre au mois de décembre, afin de « coller » au mieux aux dates de terrain de l'enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français ». Avant 1990, il s'agit des taux de croissance annuels moyens. Les écarts entre les taux en glissement et les taux moyens sont infimes sur longue période.

1981, l'inflation dépassait en effet 14%, elle n'est redescendue en dessous de 4% qu'à partir de 1986, suite aux politiques de désinflation menées alors.

Tant et si bien que, sur l'ensemble de la période 1978-2007, le sentiment de restrictions ne semble pas du tout lié au rythme de croissance des prix. L'année 2007 semble très atypique et c'est la première fois que les consommateurs réagissent aussi nettement à l'inflation.

Plusieurs travaux menés au CREDOC ont pu mettre en évidence l'impact psychologique du passage à l'Euro en 2002 sur la perception qu'ont les Français de l'évolution des prix<sup>17</sup>. Le Graphique 15, qui compare l'évolution réelle des prix avec la perception qu'ont les ménages de cette évolution montre en effet qu'en 2002, alors que le rythme de croissance des prix a diminué, les Français ont eu l'impression que les prix avaient accéléré. Mais aujourd'hui, le passage à l'Euro semble de l'histoire ancienne et la perception qu'ont les ménages de l'inflation est très liée à l'évolution réelle des prix. A partir de l'automne 2007, la perception que les prix augmentent est tout à fait fondée.

**Graphique 15**  
**Comparaison de l'inflation réelle avec la perception qu'en ont les ménages**



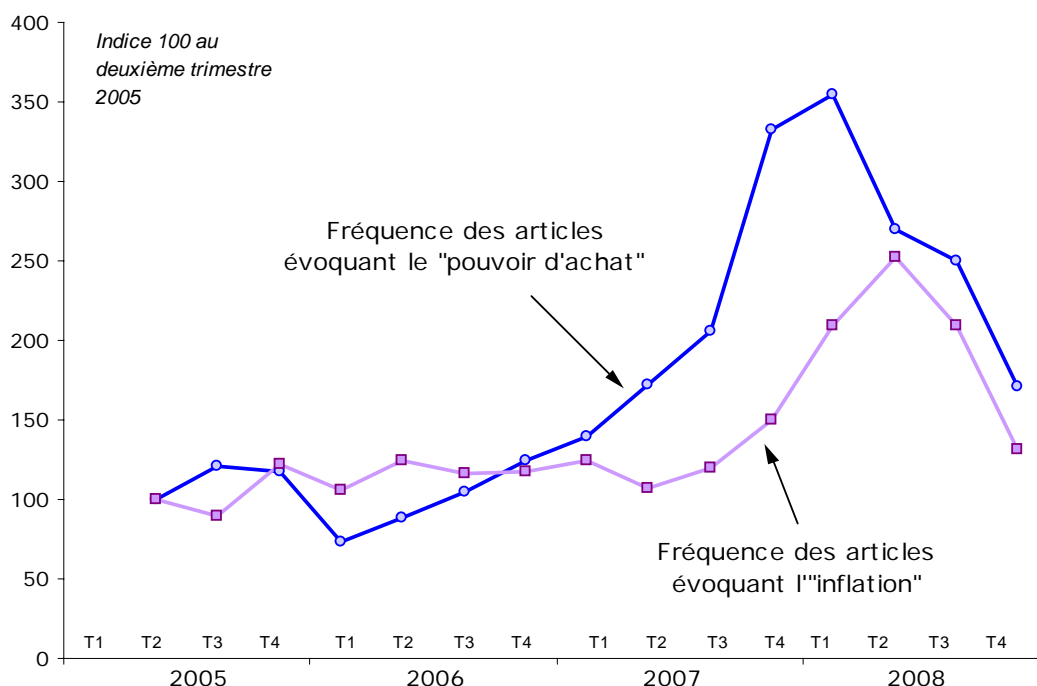
Source : INSEE (perception de l'inflation : enquête de conjoncture auprès des ménages)

Il faut dire aussi que les années 2006 et 2007 ont été le théâtre de nombreux débats relatifs au pouvoir d'achat, un des thèmes principaux des élections présidentielles de 2007. La question du pouvoir d'achat est devenue de plus en plus prégnante au cours de l'année 2006, jusqu'à devenir incontournable en 2007. Pour illustrer ce phénomène, nous avons construit un indicateur sommaire de « bruit médiatique », élaboré à partir du nombre d'articles évoquant le « pouvoir d'achat » et

<sup>17</sup> Pascale HEBEL et Nicolas FAUCONNIER, *Comment l'évolution réelle des prix explique-t-elle le sentiment de perte de pouvoir d'achat des consommateurs ?*, CREDOC, décembre 2004, sur Internet : [http://www.credoc.fr/pdf/Sou/evolution\\_des\\_prix.pdf](http://www.credoc.fr/pdf/Sou/evolution_des_prix.pdf) ; Pascale HEBEL, *Quelles sont les conséquences de la baisse du pouvoir d'achat et du sentiment d'une hausse des prix ?*, CREDOC, juillet 2005, sur Internet : <http://www.credoc.fr/pdf/Sou/Pouvoir-achat-juillet2005.pdf>

« l'inflation » dans deux grands quotidiens nationaux : *Le Monde* et *Les Echos*. On voit, au Graphique 16, que les articles évoquant le « pouvoir d'achat » ont été de plus en plus nombreux à partir de 2006, jusqu'à atteindre un pic au quatrième trimestre 2007 et au premier trimestre 2008. « L'inflation » est un terme dont la fréquence n'augmente véritablement qu'à l'hiver 2007, puis accélère au premier trimestre 2008 pour enfin culminer au second trimestre 2008 et finalement redescendre à la fin de l'année 2008. Le traitement médiatique de « l'inflation » semble très lié à l'indice des prix.

**Graphique 16 – « Bruit médiatique » autour du pouvoir d'achat et de l'inflation**



Source : CREDOC, à partir des quotidiens *Le Monde* et *Les Echos*

Note : Les courbes reflètent la fréquence des articles évoquant « l'inflation » ou le « pouvoir d'achat » entre 2005 et 2008 dans les quotidiens *Le Monde* et *Les Echos*. L'indice est une moyenne arithmétique calculée à partir d'indices.

Lecture : Le « pouvoir d'achat » a fait l'objet de 2 fois plus d'articles dans au quatrième trimestre 2007 qu'au premier trimestre 2005.

Il n'est pas interdit de penser que les débats relatifs au pouvoir d'achat au moment de l'élection présidentielle de 2007 ont attiré l'attention des Français sur ce thème, suscitant une grande attente de la part de nos concitoyens. Et l'augmentation des prix qui est intervenue dès l'automne a probablement cristallisé les tensions sur ce sujet : les Français espéraient une hausse de leur pouvoir d'achat, mais ils ont constaté que l'inflation progressait plus vite que leurs revenus.

### 1.2.8 Sentiment de restrictions et taux d'épargne des ménages

Parmi les indicateurs économiques susceptibles d'être liés au sentiment de restrictions, le taux d'épargne des ménages figure en bonne place. Beaucoup de raisons à cela. Nous en passerons seulement quelques-unes en revue.



Keynes (1936) voyait l'épargne comme un résidu : la *loi fondamentale psychologique* indique en effet qu'au fur et à mesure que le revenu augmente, la consommation augmente, mais dans une moindre proportion. Cette intuition est confirmée par Kuznets (1953) pour une population donnée, à un instant précis : celui-ci observe en effet que le taux d'épargne est plus élevé chez les ménages riches que chez les pauvres (la suite de ce rapport montrera que le sentiment de restrictions est corrélativement très lié au niveau de vie des individus). Mais la relation est infirmée en longue période par le même économiste : l'élévation globale du niveau de vie d'un pays ne se traduit pas nécessairement par une diminution du taux d'épargne de l'ensemble des ménages (nous verrons aussi que le sentiment de restrictions ne diminue pas, alors que le niveau de vie des Français s'est amélioré).

Plusieurs explications ont été avancées pour tenter d'expliquer ce paradoxe et, par suite, pour comprendre la manière dont les ménages décident, à chaque période, d'affecter telle part de leur revenu à leur épargne ou à leur consommation. Pour les économistes « classiques » (Ricardo, Stuart Mill, Marshall, Pigou, etc.), le taux d'épargne dépend plutôt des taux d'intérêts, qui rémunèrent les placements financiers : un taux d'intérêt élevé inciterait les consommateurs à placer leur argent plutôt qu'à le consommer, dans l'espoir de retirer davantage de revenus — et donc davantage de consommation — plus tard. Duesenberry (1949) considère quant à lui que l'épargne est une variable d'ajustement permettant aux consommateurs de maintenir leur niveau de vie indépendamment de la conjoncture économique : lorsque leurs revenus augmentent, ils auront tendance à mettre de l'argent de côté, et lorsque leurs revenus diminueront, ils tendront à puiser dans leur épargne pour maintenir leur niveau de vie et ne pas avoir à s'imposer de restrictions. Une vision assez proche de celle d'Ando et Modigliani qui pensent que le taux d'épargne suit le cycle de vie des individus : les jeunes emprunteraient de l'argent, les adultes profiteraient de leur vie active pour épargner tandis que les seniors désépargneraient, toujours dans l'idée de « lisser » sa consommation au cours du temps.

Plus récemment, les macro-économistes travaillant à partir de séries temporelles ont cherché à expliquer le taux d'épargne à partir de l'inflation, celle-ci ayant deux conséquences contradictoires : l'effet dit « d'encaisse réelle » conduit les consommateurs à épargner davantage pour compenser la dépréciation de leur patrimoine due à l'inflation ; et l'effet de « fuite devant la monnaie » qui incite les consommateurs à se débarrasser de leur monnaie dépréciée par l'inflation, en convertissant cet argent en biens et services réels pour tout simplement améliorer leurs conditions de vie aujourd'hui, plutôt d'attendre que leur pouvoir d'achat ne se déprécie encore davantage. Nous pourrions poursuivre longtemps l'inventaire des multiples déterminants du taux d'épargne<sup>18</sup>, dont il faut bien reconnaître qu'ils sont parfois contradictoires entre eux et qui se révèlent plus ou moins pertinents pour expliquer la réalité, changeante au cours du temps et différente selon les pays.

---

<sup>18</sup> Mettre de l'argent de côté pour sa retraite ; dépenser au contraire plus qu'on ne gagne en comptant sur l'augmentation de la valeur de son patrimoine (à la manière d'un crédit hypothécaire) ; constituer une « épargne de précaution » lorsque la conjoncture se dégrade et qu'on anticipe des difficultés financières ; on pense aussi à l'offre croissante de produits financiers en direction des consommateurs, qui permettent non seulement un développement du crédit à la consommation, mais également une diversification des produits d'épargne ; la réglementation fiscale joue aussi un rôle important dans les décisions de placements financiers ou immobiliers, et donc dans l'arbitrage entre la consommation et l'épargne, etc.

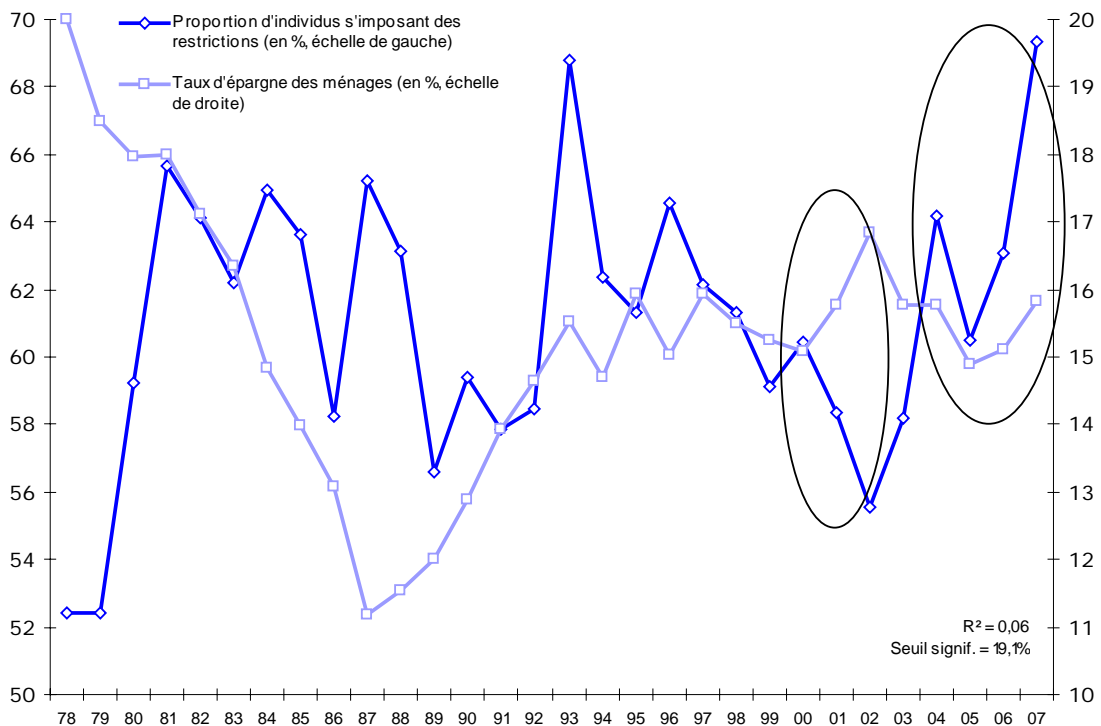
En réalité, le sentiment de restrictions ne semble pas du tout corrélé au taux d'épargne, ce dernier ayant diminué continûment sur la période 1978-1987 (passant de 20% à 11%), pour remonter progressivement depuis et se stabiliser, depuis une dizaine d'années, entre 15 et 17%. De la même manière qu'il est difficile d'établir des liaisons robustes et invariantes au cours du temps entre le taux d'épargne et les autres variables macro-économiques standards<sup>19</sup>, on ne perçoit pas clairement les liens entre le taux d'épargne et le sentiment de restrictions. Nous avons signalé sur le Graphique 17 deux exemples de variations contradictoires :

au cours des années 2000-2002, alors que les restrictions diminuent, les ménages ont davantage épargné, ce qui pourrait s'expliquer tout simplement par un effet de revenu (pour maintenir son niveau de vie, une part moins importante du revenu est nécessaire, le complément pouvant être épargné) ;

au cours des années 2006-2007, le taux d'épargne augmente, alors que les restrictions aussi, ce qui pourrait s'expliquer par un effet de précaution.

En vérité, la relation entre le taux d'épargne et le sentiment de restrictions est indéterminée.

**Graphique 17 – L'absence de corrélation entre sentiment de restrictions et taux d'épargne**



Source : CREDOC, enquête sur les « Conditions de vie et les Aspirations des Français » et INSEE, Comptes nationaux

<sup>19</sup> On peut expliquer les variations du taux d'épargne à partir de l'inflation, du revenu, de l'inflation ou des taux d'intérêt, mais les modèles économétriques valables pour certaines périodes sont souvent invalidés pour d'autres périodes. Difficile d'expliquer, à l'aide d'un seul modèle, la décreue du taux d'épargne jusqu'en 1987, puis sa remontée depuis et ses variations erratiques entre 1992 et 2007.

### 1.2.9 Une modélisation économétrique du sentiment de restrictions

Dans cette section, nous présentons une modélisation du sentiment de restrictions à partir de variables économiques « objectives ». Nous avons testé plusieurs modèles avant de sélectionner celui qui nous a paru le plus pertinent : il est présenté dans l'Équation 2.

Les variations du sentiment de restrictions s'expliquent très bien à partir des évolutions du taux de chômage et de la croissance du pouvoir d'achat des salaires (c'est-à-dire le taux de croissance des salaires déflaté de la croissance des prix). Le modèle économétrique semble assez robuste, comme en atteste le coefficient de corrélation, significatif au seuil de 0,3%, ainsi que les statistiques de Student et de Durbin Watson.

L'Équation 2 indique que chaque pour cent du taux de chômage élève le sentiment de restrictions d'un point de pourcentage (0,98 exactement), et chaque point de croissance des salaires réels le réduit d'autant (0,99 exactement). Ces résultats sont étonnamment symétriques. On en déduit que dans une situation hypothétique où le chômage serait nul et où les salaires réels ne progresseraient pas, la proportion d'individus qui déclareraient devoir s'imposer régulièrement des restrictions serait de 55% (plus précisément : 54,75 selon le modèle).

#### Équation 2 – Modélisation du sentiment de restrictions en fonction de l'évolution du taux de chômage et de l'évolution des salaires réels

$\text{RESTRICTIONS} = 54,75 + 0,98 \times \text{CHOMAGE} - 0,99 \times \text{SALAIRES REELS}$			
	$(14,0)$	$(2,3)$	$(-2,4)$
$R^2 = 0,29$	$F = 7,1$	Seuil de significativité = 0,3%	D.-W. = 1,89
<i>RESTRICTIONS = proportion d'individus déclarant devoir s'imposer des restrictions sur certains postes de leur budget (en %)</i>			
<i>CHOMAGE = taux de chômage au sens du BIT (en %)</i>			
<i>SALAIRES REELS = taux de croissance annuel des salaires déflatés de l'inflation (en %)</i>			

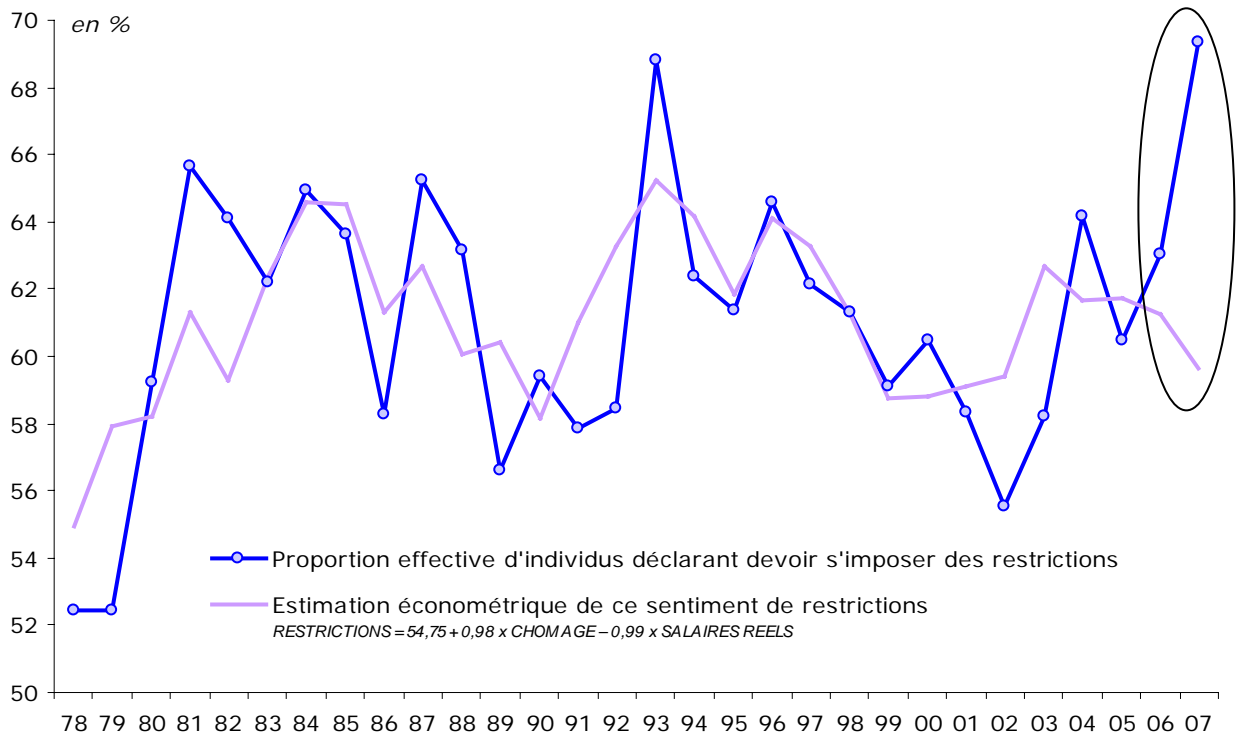
Source : CREDOC

Le Graphique 18 confronte les simulations du modèle économétrique avec le sentiment de restrictions réel. On constate que le modèle prévoit assez bien, dans l'ensemble, les variations du sentiment de restrictions.

En revanche, il ne parvient pas à expliquer la hausse du sentiment de restrictions en 2006 et surtout en 2007, qui semble tout à fait atypique au regard de la période précédente.

Mais il y a encore plus étonnant que la divergence récente du sentiment de restrictions avec ses déterminants « fondamentaux » : on peut s'interroger sur le haut niveau du sentiment de restrictions, en valeur absolue, comparé à l'élévation significative, entre 1978 et 2007, du niveau de vie de la population. Ce point va faire l'objet de la prochaine section.

**Graphique 18 – Efficacité du modèle économétrique visant à expliquer le sentiment de restrictions par l'évolution du taux de chômage et par l'évolution des salaires réels**

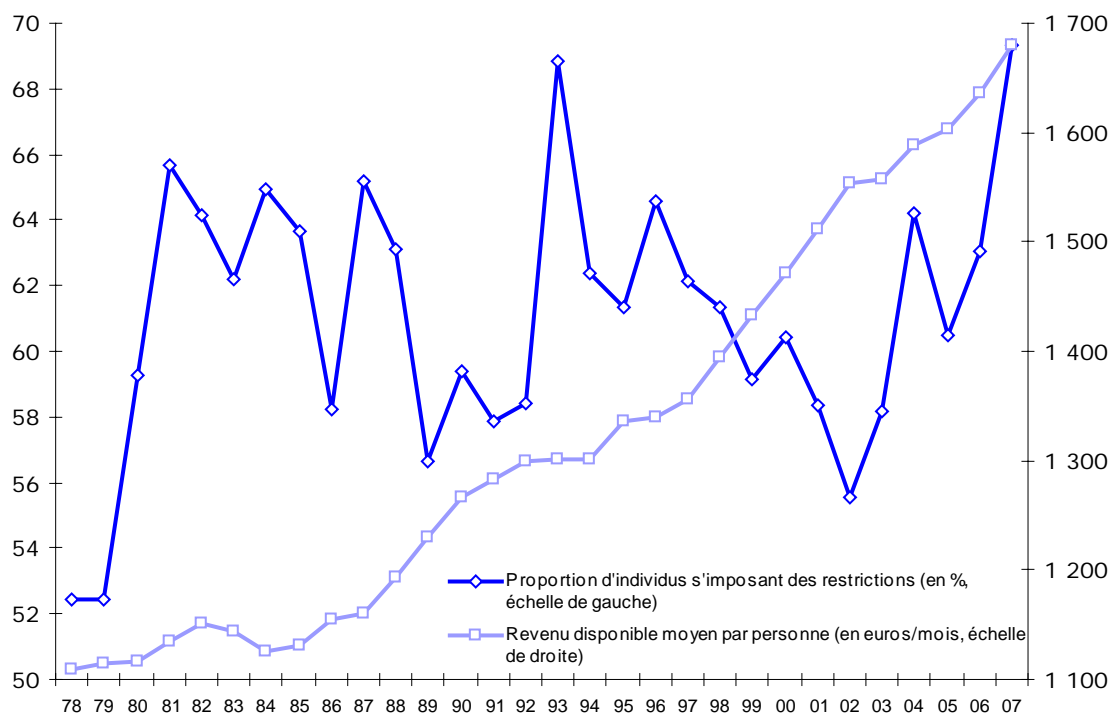


Source : CREDOC

### 1.3 Alors que le niveau de vie s'est élevé depuis 1978, le sentiment de restrictions se maintient, voire augmente

Nous avons vu, dans la section précédente, que le sentiment de restrictions évolue en relation avec les variables macro-économiques classiques. Le jugement des Français est donc bien en rapport avec la situation économique réelle. Mais ce qui donne matière à réfléchir, c'est le maintien d'un important sentiment de restrictions alors que le niveau de vie de la population a considérablement augmenté depuis 30 ans. Le revenu disponible brut des ménages est en effet passé de 711 milliards d'euros en 1978 à 1 244 milliards en 2007 (aux prix de 2007), soit une progression de 75% en l'espace d'une trentaine d'années. Même lorsqu'on tient compte de l'augmentation de la population durant l'intervalle (la France est passée de 53 millions à 62 millions d'habitants), le revenu par personne a tout de même progressé de 53% dans l'intervalle, passant de 1 110 euros à 1 680 euros par personne et par mois (aux prix de 2007).

**Graphique 19 – Evolution du sentiment de restrictions, comparé à l'évolution du pouvoir d'achat par personne**



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

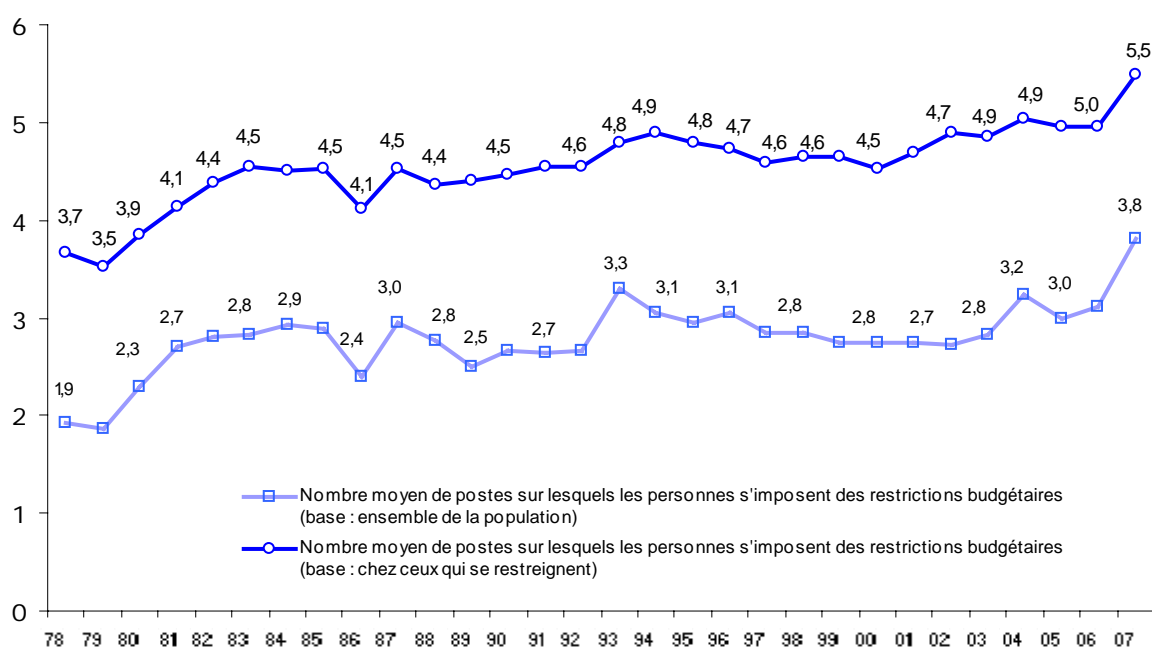
Note : le revenu par personne correspond au revenu disponible brut des ménages rapporté à la population et mensualisé (ce revenu a été déflaté de l'indice des prix à la consommation finale des ménages, il mesure donc le pouvoir d'achat)

Dans le Graphique 19, l'absence de corrélation saute aux yeux : le pouvoir d'achat en valeur absolue a considérablement progressé alors que le sentiment de restrictions s'est maintenu, voire a légèrement augmenté en fin de période.

Le paradoxe est encore plus frappant lorsqu'on prend en considération non plus la proportion de personnes déclarant s'imposer des restrictions, mais le nombre de postes budgétaires sur lesquels la population déclare s'imposer des restrictions. L'enquête « Conditions de vie et Aspirations des

Français » permet en effet de recenser les différents postes à propos desquels les Français disent se serrer la ceinture : l'alimentation, le logement, l'habillement, la santé, l'éducation, etc. En tout, 11 postes sont recensés. Le Graphique 20 montre que les personnes qui déclarent devoir s'imposer des restrictions indiquent un nombre croissant de postes sur lesquels ils éprouvent des difficultés : 3,7 postes étaient cités en moyenne en 1978, contre 5,5 fin 2007. Tant et si bien, que, rapporté à l'ensemble de la population, on a la nette impression que le sentiment de restrictions a progressé en intensité.

**Graphique 20 – Nombre de postes budgétaires sur lesquels les Français déclarent devoir s'imposer des restrictions**



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

Ce résultat fait bien évidemment écho au « paradoxe du bonheur », mis en évidence de manière empirique par Richard Easterlin (1974), et selon lequel la croissance économique ne contribue pas nécessairement à améliorer le bonheur ressenti par les populations. Une question presque philosophique, qui préoccupe les économistes depuis fort longtemps.

Philippe Moati et Robert Rochefort (2008) ont passé en revue les différentes tentatives d'explication avancées depuis pour expliquer ce paradoxe, en apportant eux-mêmes de nouvelles interprétations du phénomène. Nous reprendrons ici les arguments qui nous paraissent les plus pertinents, en les complétant par d'autres hypothèses.

Il est intéressant de noter, en préalable, que les travaux autour de la perception subjective du bien-être sont de plus en plus nombreux<sup>20</sup>, alors que ce champ d'analyse a longtemps été jugé peu académique. Les économistes avaient en effet décrété, dès le XIX<sup>e</sup> siècle, que ce type

<sup>20</sup> Daniel KAHNEMAN et Alan KRUEGER (2006) : « Developments in the Measurement of Subjective Well-Being », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 20, n° 1, hiver, pp. 3-24, sur Internet : <http://www.krueger.princeton.edu/PDF%20of%20Kahneman%20Krueger%20paper.pdf>

d'interrogation, ainsi que l'analyse des besoins des consommateurs, était hors sujet. En 1890, Alfred Marshall constate en effet que « *les limites rigides que les auteurs anglais ont assigné à leur science [l'économie] ont exclu les discussions de ce genre* »<sup>21</sup>. Néanmoins, à y bien regarder, plusieurs illustres économistes se sont intéressés à la question.

L'explication la plus simple au « paradoxe du bonheur » est mise en avant par Adam Smith dès le XVIII<sup>e</sup> siècle : « *Dans tout homme, l'appétit pour la nourriture est borné par l'étroite capacité de son estomac ; mais on ne saurait mettre de bornes déterminées au désir des commodités et ornements qu'on peut rassembler dans ses bâtiments, sa parure, ses équipages et son mobilier* » (Adam Smith 1776, p. 181-182). Autrement dit, les besoins humains sont insatiables. Ils ne sont limités que par les capacités techniques disponibles à une époque donnée. Cette intuition était également partagée par Jean-Baptiste Say (1803) et David Ricardo (1817).

Mais elle a aussi été très discutée par d'autres économistes non moins célèbres : Thomas Malthus (1820) et un siècle plus tard Alfred Aftalion (1913), John Maynard Keynes (1936) ou John Kenneth Galbraith (1968), pour lesquels les besoins humains ne sauraient croître indéfiniment. Citons par exemple Alfred Aftalion (1913, p. 279) : « *Si les produits peuvent satisfaire en nous une foule de besoins, ces besoins n'ont pas tous cependant une égale importance. L'échelle des besoins, quelque indéfinie qu'elle soit, ne comporte que des besoins d'intensité décroissante. Une fois les premiers besoins satisfaits, ceux qui se présentent ensuite sont moins vivaces. Après ces derniers, il en vient d'autres plus ténus* ». Le débat est loin d'être clos, il a mobilisé de nombreuses générations d'économistes depuis plusieurs siècles<sup>22</sup>, et il continuera probablement de diviser les uns et les autres encore longtemps.

Le « paradoxe du bonheur » s'explique, pour certains, par le décalage entre le pouvoir d'achat et le « vouloir d'achat » : les consommateurs en voudraient toujours plus et ne se satisferaient jamais de ce qu'ils ont déjà obtenu. Philippe Moati et Robert Rochefort (2008, p. 104) expliquent ainsi que « *le gain d'utilité provoqué par un surcroît de consommation est éphémère. Il est destiné à s'estomper avec le temps alors que cette consommation s'intègre à la normalité. L'utilité associée à une nouvelle consommation serait en quelque sorte 'consommée' par l'usage, rongée par sa banalisation* ». Philippe Moati défend l'idée d'une fuite dans l'hyperconsommation : consommer toujours plus pour tenter de contrebalancer l'inévitable déception et tenter de maintenir un niveau de bien-être constant.

Une autre explication repose sur la dimension sociale de la consommation. Simon Langlois (2005, p. 19) rappelle fort justement que le « *besoin est défini dans un espace social, et la référence à un ou plusieurs autrui significatifs est pertinente. Trois types de groupes ou de groupements sont importants dans l'élaboration des besoins : la famille, la classe sociale au sens large (classe socio-économique ou classe de statut au sens wébérien, etc.) et le groupement culturel ou national* ».

---

<sup>21</sup> Alfred MARSHALL, *Principes d'économie politique*, traduction de l'édition de 1906-1909 (première édition en 1890), Paris, Gordon & Breach, 1971, p. 219.

<sup>22</sup> Pour une revue de la littérature économique de la controverse autour de l'insatiabilité des besoins, voir Régis BIGOT, *L'insuffisance de la consommation à l'origine du chômage technologique*, Thèse de doctorat, Université de Poitiers, 2000.

Cette remarque fait écho à la « consommation ostentatoire » de Thorstein Veblen (1899) : celui-ci prend comme exemple la consommation de loisirs comme un moyen de signifier aux autres (ces « *autruis significatifs* ») que l'on dispose d'un niveau de vie suffisant pour se permettre de profiter des loisirs. Jean Baudrillard (1970) estime aussi que la consommation est toujours une consommation de signes : on consomme des objets chargés de sens, qui résonneront d'une manière particulière dans un environnement social donné. Que l'on cherche à se distinguer ou bien à témoigner de son appartenance, la consommation fait toujours sens au sein du groupe.

Une formulation de cette idée en termes économiques consisterait à dire, comme le font Bruno Frey et Alois Stutzer (2006), que la consommation des individus les plus riches crée des externalités négatives vis-à-vis des individus les plus pauvres. En d'autres termes, le spectacle de la société de consommation aurait tendance à créer une frustration chez ceux qui n'ont pas les moyens d'atteindre le niveau de vie des plus aisés. Les sociétés modernes, dans lesquels tout le monde accède de plus en plus facilement à l'information, sont de formidables caisses de résonance pour ces phénomènes ostentatoires. Réciproquement, l'élévation générale du niveau de vie, conduisant les classes moyennes à consommer des biens et services autrefois réservés à une minorité, conduirait les plus riches à développer de nouveaux modes de consommation, afin de maintenir leurs différences avec le reste de la population. Le souci de distinction serait ainsi l'aiguillon qui maintient le rythme de la course à l'hyperconsommation.

Dans la lignée des travaux de John Kenneth Galbraith (1968), il convient également d'évoquer l'incidence du marketing sur les consommateurs, qui sont continuellement exposés aux messages publicitaires destinés à susciter un désir de consommation. Sans aller jusqu'à dire, comme Galbraith, que les consommateurs sont manipulés par les grands groupes industriels, on peut convenir que les stratégies commerciales des entreprises contribuent sans doute à entretenir les besoins des consommateurs et à susciter de nouveaux désirs, pour des biens et des services dont on pouvait se passer auparavant.

Au-delà du marketing, c'est surtout la capacité des entreprises à innover et à inventer de nouveaux produits et services qui est à même de créer de nouveaux besoins. C'est notamment l'intuition de Joseph Schumpeter (1912), pour qui les cycles de l'activité économique sont déterminés par les cycles d'innovations des entrepreneurs, qui lancent sur le marché de nouveaux biens et tentent alors de les faire accepter par les consommateurs. Alors que Léon Walras (1874) et beaucoup d'économistes néoclassiques postulent que la production répond à un besoin (la demande tire l'innovation : « *demand pull* »), Schumpeter met en lumière l'importance fondamentale des innovations techniques dans l'évolution des besoins des consommateurs (l'innovation pousse la demande : « *technology push* »).

C'est aussi l'idée de Luigi Passinetti (1965) lorsqu'il considère que le progrès technique conduit à une évolution des préférences des consommateurs : 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. La diffusion des technologies de l'information et de la communication depuis une vingtaine d'années illustre parfaitement ces théories : Internet est l'outil même à partir duquel se



développement de nouveaux usages et de nouvelles manières de consommer. Pouvait-on seulement imaginer, il y a une vingtaine d'années, qu'Internet occuperait une place aussi importante dans la vie quotidienne d'un si grand nombre de personnes ?

En définitive, les besoins des consommateurs évoluent en permanence. Sans aller jusqu'à dire qu'ils sont illimités, on peut admettre qu'ils changent et s'adaptent au contexte économique de leur époque. Tout cela peut expliquer ce fameux paradoxe du bonheur.

Mais d'autres explications sont également envisageables. Jusqu'à maintenant, nous avons essentiellement considéré l'évolution des besoins des consommateurs, du sentiment de restrictions ou des revenus, de manière globale et indifférenciée selon les catégories de la population. Or, une recherche précédente<sup>23</sup> indique que le sentiment de restrictions n'évolue pas de la même manière dans toutes les catégories de revenu : on observe notamment que, chez les individus les plus aisés, le sentiment de restrictions a eu tendance à diminuer au cours des dernières décennies, alors qu'il a crû chez les classes moyennes et parmi les bas revenus. Ce résultat nous invite à quitter le niveau d'analyse macro-économique pour maintenant étudier ces phénomènes à un niveau micro-économique.

---

<sup>23</sup> Régis BIGOT, *Les classes moyennes sous pression*, Cahier de recherche, n° 249, CREDOC, décembre 2008.

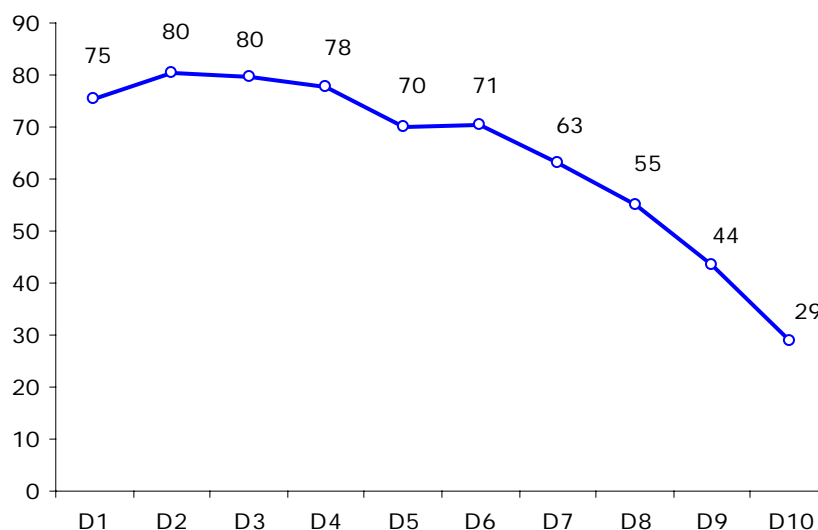
## 2. ANALYSES MICROECONOMIQUES DU SENTIMENT DE RESTRICTIONS

Pour mieux comprendre la manière dont évolue le sentiment de restrictions au cours du temps, il convient de l'analyser au niveau microéconomique (ou mésoéconomique), en distinguant les comportements et attitudes des différentes composantes de la population.

### 2.1 Le sentiment de restrictions a diminué ces dernières années chez les hauts revenus

Le Graphique 21 montre que le sentiment de restrictions décroît nettement lorsque le niveau de vie<sup>24</sup> des individus augmente. Il se situe à un niveau très élevé dans les trois premiers déciles<sup>25</sup> de niveau de vie (76%-80%), il diminue pour atteindre une sorte de pallier aux 5<sup>e</sup> et 6<sup>e</sup> déciles (65-67%), puis chute beaucoup plus nettement à partir du 7<sup>e</sup> décile : les 10% de la population les plus aisés affichent un taux de restrictions particulièrement faible (28%).

**Graphique 21 Variation du sentiment de restrictions en fonction du niveau de vie**  
(en %)



Source : CREDOC, enquête sur les conditions de vie et les Aspirations des Français (2004-2007)

Cette configuration rappelle des théories bien connues en matière de consommation. On pense notamment à la « loi fondamentale psychologique » de Keynes (1936) : lorsque le revenu augmente, la consommation augmente, mais dans une moindre proportion — ce qui se traduit par le fait que le taux d'épargne des personnes les plus riches est supérieur à celui des personnes disposant des revenus les plus faibles.

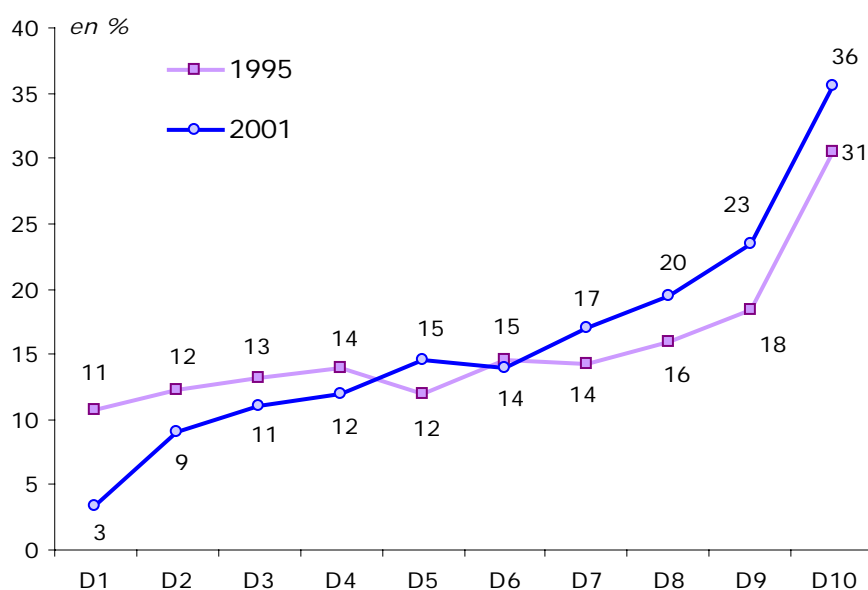
<sup>24</sup> Le niveau de vie correspond au revenu disponible par unité de consommation. Il existe plusieurs échelles d'équivalence permettant de distinguer les unités de consommation. Une des plus courantes, recommandée par l'OCDE, consiste à compter une unité pour le premier adulte du foyer, puis 0,5 unité pour chaque autre membre du ménage âgé de plus de 14 ans et 0,3 unité pour chaque enfant de moins de 14 ans. L'idée consiste à pondérer le revenu en fonction du nombre de personnes qui le composent, en tenant compte des économies d'échelle.

<sup>25</sup> Chaque décile rassemble 10% de la population.

On peut illustrer cette réalité en calculant le taux d'épargne par décile, même si le calcul du taux d'épargne en fonction du revenu n'est pas un exercice facile. En effet, l'enquête qui s'y prête le mieux — l'enquête Budget de famille de l'INSEE — mesure assez mal ce comportement. Les dépenses des consommateurs sont bien enregistrées, mais les ressources semblent sous-estimées et le comportement d'épargne en lui-même est mal appréhendé. Plusieurs auteurs ont essayé de calculer le taux d'épargne des ménages à partir de l'enquête Budget de famille et les estimations ne sont pas toujours convergentes, selon les conventions retenues et les méthodes de redressement par rapport aux données de la comptabilité nationale. Les chiffres qui suivent, établis par l'INSEE, doivent donc être considérés avec précaution.

L'intuition de Keynes est néanmoins confirmée : le taux d'épargne augmente effectivement en fonction du niveau de vie des ménages, passant de 3% — chez les 10% les plus pauvres —, à 36% — chez les 10% les plus riches. Entre 1995 et 2001, on notera que les écarts se sont nettement accentués entre le haut et le bas de l'échelle des revenus : ce phénomène s'explique selon l'INSEE par le développement des offres de produits financiers (et notamment d'assurance vie), dont auraient davantage bénéficié les ménages aisés. On notera aussi que la conjoncture était très différente en 1995 et en 2001 : la première période se situait en sortie de crise et la seconde en plein boom économique. On peut imaginer qu'un effet d'épargne de précaution a pu jouer chez les ménages modestes en 1995.

**Graphique 22 – Taux d'épargne selon le niveau de vie**



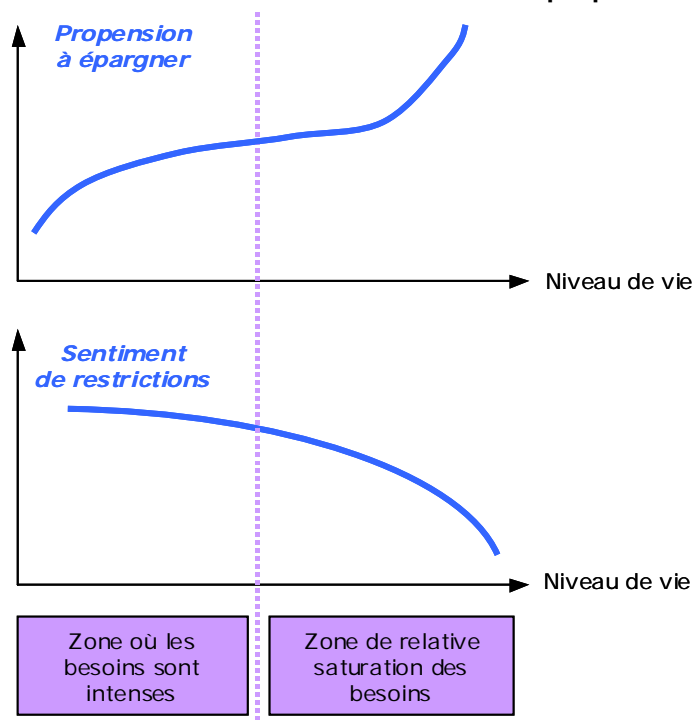
Source : INSEE, à partir des enquêtes Budget de famille 1995 et 2001<sup>26</sup>  
 Lecture : En 2001, le taux d'épargne des 10% des ménages les plus pauvres est de 3%, contre 36% pour les 10% les plus riches.

Ces résultats — mis en parallèle dans la Figure 1 — convergent vers l'hypothèse d'une tendance à la saturation de la consommation, au moins en coupe transversale (c'est-à-dire à un instant donné,

<sup>26</sup> Estimations établies directement par l'INSEE, dans l'article "Modeste rebond du revenu des ménages", *France, portrait social (édition 2005-2006)*, INSEE, 2006, p. 44, sur Internet : [http://www.insee.fr/fr/ffc/docs\\_ffc/FPORSOC05a.PDF](http://www.insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/FPORSOC05a.PDF)

au sein d'une même population). Lorsque les individus ont peu de ressources, leur taux d'épargne est faible 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 consommateurs disposent de ressources financières très élevées, l'utilité qu'ils retirent de chaque dépense supplémentaire est faible, une partie importante de leurs besoins de consommation est satisfaite, la propension à consommer est faible, de même que le sentiment de restrictions : on se situe alors dans une zone de relative saturation des besoins.

**Figure 1**  
**Comparaison du sentiment de restrictions et de la propension à épargner**



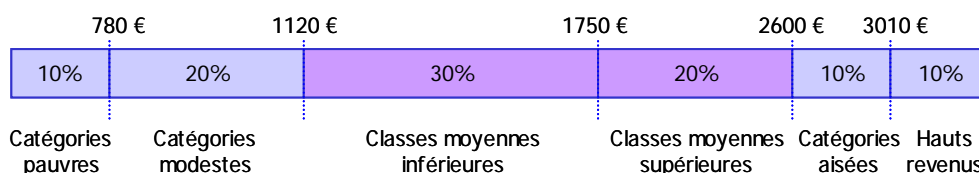
Comment faire le lien entre l'analyse macro-économique et l'analyse micro-économique ? En coupe transversale, les restrictions sont décroissantes lorsque le revenu augmente ; mais en étude longitudinale, les restrictions ne semblent pas diminuer alors que le niveau de vie des Français progresse. Une étude fine des évolutions intracatégorielles fournit quelques pistes d'interprétation de ce paradoxe.

Précisons tout d'abord que, dans les calculs qui suivent, nous avons utilisé une typologie répartissant la population en six catégories de niveau de vie, présentées dans le Graphique 23 et dont les justifications méthodologiques ont été formulées dans une recherche précédente<sup>27</sup>. Les 10% de la population les plus riches sont appelés « hauts revenus » (pour donner une idée, cela correspond à un revenu avant impôt de plus de 3 010 € par mois pour une personne seule). Les 10% situés juste en dessous sont nommés « catégories aisées » (entre 2 600 € et 3 010 €). Les

<sup>27</sup> Régis BIGOT (2008).

« classes moyennes » représentent, quant à elles, 50% de la population (5 déciles), et elles se découpent en deux catégories : 30% de la population constituent les « classes moyennes inférieures » (avec des revenus avant impôt compris entre 1 120 € et 1 750 € par mois pour une personne), 20% représentent les « classes moyennes supérieures » (entre 1 750 € et 2 600 €). En bas de l'échelle des revenus, 10% de la population constituent les « catégories pauvres » (avec moins de 780 € par mois), tandis que 20% sont identifiés sous le terme de « catégories modestes » (entre 780 et 1 120 € par mois). Le fait que, dans ce découpage, les classes moyennes ne se situent pas exactement au centre de la répartition des individus se justifie par l'asymétrie de la distribution des revenus en France : on trouve plus de personnes en-dessous de la moyenne qu'au dessus ; d'ailleurs, la limite entre les classes moyennes inférieures et les classes moyennes supérieures se situe quasiment au niveau du revenu moyen avant impôt pour une personne seule<sup>28</sup>.

**Graphique 23 - Proposition d'une typologie des classes moyennes et des autres catégories de revenus**



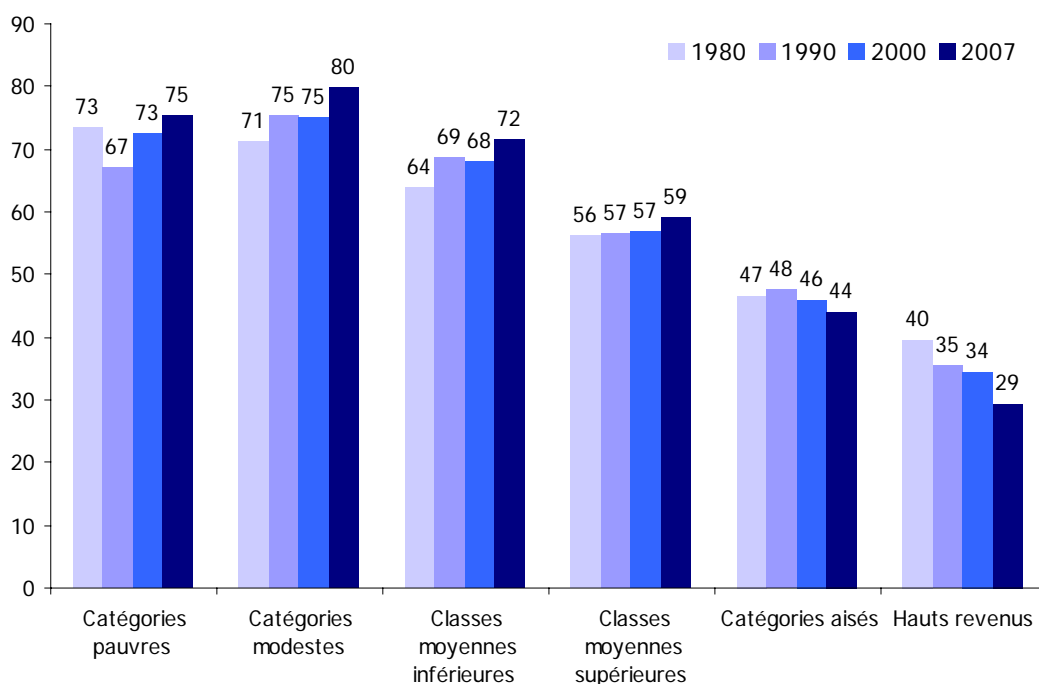
*Lecture : Les classes moyennes inférieures rassemblent 30% de la population et comprennent les personnes dont les revenus mensuels avant impôt sont compris entre 1 120 € et 1 750 € (pour une personne seule).  
Note : Ces seuils ont été calculés par rapport à la dernière enquête de l'INSEE sur les revenus fiscaux et sociaux (2006)*

On vérifie, au Graphique 24, que le sentiment de restrictions est beaucoup moins fort chez les hauts revenus (29%) que dans les catégories les plus pauvres (75%). Mais, alors que les revenus de ces deux groupes ont progressé depuis le début des années 1980, on constate que le sentiment de restrictions a crû dans toutes les catégories de niveau de vie, sauf parmi les hauts revenus et les catégories aisées.

Dans le haut de l'échelle des revenus, une hausse du niveau de vie se traduit effectivement par une diminution du sentiment de restrictions. Un mécanisme qui ne se vérifie pas pour les 80% de la population les moins aisés, dont le budget reste serré, malgré les augmentations de leur niveau de vie réel.

<sup>28</sup> Pour plus de précision, voir « Les classes moyennes sous pression », rapport déjà cité.

**Graphique 24 – Proportion d’individus déclarant s’imposer régulièrement des restrictions sur un ou plusieurs postes de leur budget**



Source : CREDOC, enquêtes sur les « Conditions de vie et les Aspirations des Français »  
 Lecture : en 2007, 75% des catégories pauvres déclarent s’imposer régulièrement des restrictions, contre 29% des hauts revenus.

Note : pour ce graphique et les suivants, nous avons regroupé plusieurs vagues d’enquêtes afin de présenter des chiffres reposant sur des effectifs suffisamment robustes. Pour des questions de lisibilité du graphique, nous avons simplifié la légende. Par exemple, l’année libellée 1980 correspond en fait aux regroupements des vagues de 1980, 1981 et 1982 ; 1990 rassemble 1989, 1990 et 1991 ; 2000 rassemble 1999, 2000 et 2001 ; enfin, 2007 rassemble 2005, 2006 et 2007.

La relation entre l’élévation du niveau de vie et le sentiment de restrictions n’est donc pas linéaire. Un peu comme s’il était nécessaire d’atteindre un certain seuil pour se sentir moins dépendant des contingences matérielles. Tant que l’on n’a pas atteint ce pallier, les augmentations de revenus ne changent pas grand chose à la situation. Car, au fur et à mesure que la société avance, de nouveaux biens et services de consommation apparaissent, de nouveaux besoins se créent. Les revenus des plus modestes et des classes moyennes n’augmentent pas assez vite pour satisfaire la dynamique des besoins : au fond, seuls les hauts revenus et les catégories aisées auraient les capacités de suivre le train de vie que peut offrir notre société.

Compte tenu de ce résultat, nous avons voulu aller un peu plus loin et mesurer la sensibilité des différents groupes aux variations de la conjoncture économique. Pour cela, nous avons testé la corrélation du sentiment de restrictions des six catégories de niveau de vie avec trois grands indicateurs macro-économiques (taux de chômage en France, évolution du pouvoir d’achat des ménages et croissance du PIB), sur l’ensemble de la période 1978-2007.

Les régressions linéaires sont plus particulièrement nettes avec le taux de chômage. Elles indiquent que seuls les catégories aisées et les hauts revenus ne sont pas affectés par l’augmentation du chômage. Dans tous les autres groupes, lorsque le chômage augmente, la proportion d’individus déclarant devoir s’imposer des restrictions a tendance à augmenter.

**Tableau 2 – Corrélation entre le taux de chômage et le sentiment de restrictions par catégorie de niveau de vie**

	Coefficient de corrélation (R <sup>2</sup> )	Seuil de significativité	Sens de la corrélation
Sentiment de restrictions des catégories pauvres	0,15	3,5%	Positif
Sentiment de restrictions des catégories modestes	0,19	2,0%	Positif
Sentiment de restrictions des classes moyennes inférieures	0,40	0,0%	Positif
Sentiment de restrictions des classes moyennes supérieures	0,35	0,1%	Positif
Sentiment de restrictions des catégories aisées	0,02	48,5%	-
Sentiment de restrictions des hauts revenus	0,01	96,9%	-

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

En tout état de cause, l'analyse différenciée du sentiment de restrictions selon les catégories de niveau de vie apporte des informations intéressantes, qui n'apparaissent pas au niveau macroéconomique. Ce résultat nous invite à poursuivre les investigations en distinguant d'autres groupes socio-démographiques.

## **2.2 Le niveau de vie et la composition du ménage sont les principaux éléments déterminants du sentiment de restrictions**

Le Tableau 3 présente une vue d'ensemble de la prévalence du sentiment de restrictions dans les différents groupes sociaux au cours de la période récente (les années 2005 à 2007).

En réalité, rares sont les groupes qui n'ont pas l'habitude de se restreindre. En termes de niveau de vie, seuls les hauts revenus et les catégories aisées affichent des taux de restrictions inférieurs à 50%. Par ailleurs, 51% des cadres supérieurs déclarent ne pas se restreindre.

On trouve d'autres groupes qui, tout en déclarant majoritairement se restreindre, affichent des taux nettement inférieurs à la moyenne. C'est le cas des personnes de plus de 60 ans, par exemple, ou des retraités. Les diplômés ainsi que les couples sans enfants paraissent également un peu plus épargnés que la moyenne par les restrictions budgétaires.

*A contrario*, les familles monoparentales semblent les plus touchées : 86% d'entre elles se plaignent de restrictions. Les catégories modestes et pauvres sont près de 80% à se priver. Les chômeurs (79%), les ouvriers (75%) et les employés (75%) ou encore les classes moyennes inférieures (75%) sont autant de groupes où le sentiment de restrictions est particulièrement vif.

**Tableau 3**  
**Est-ce que vous (ou votre foyer) êtes obligé de vous imposer régulièrement des restrictions sur certains postes de votre budget ?**

*(en %)*

		Oui	Non	Total
<b>Ensemble de la population</b>		<b>64</b>	<b>36</b>	<b>100</b>
Sexe	. Homme.....	60	40	100
	. Femme .....	68	32	100
Age	. Moins de 25 ans .....	65	35	100
	. 25 à 39 ans .....	<b>73</b>	27	100
	. 40 à 59 ans .....	65	35	100
	. 60 à 69 ans .....	57	<b>43</b>	100
	. 70 ans et plus .....	53	<b>47</b>	100
Niveau de vie	. Catégories pauvres .....	<b>77</b>	23	100
	. Catégories modestes .....	<b>80</b>	20	100
	. Classes moyennes inférieures .....	<b>75</b>	25	100
	. Classes moyennes supérieures .....	62	38	100
	. Catégories aisées .....	47	<b>53</b>	100
	. Hauts revenus .....	<b>34</b>	<b>66</b>	100
PCS	. Indépendant .....	59	<b>41</b>	100
	. Cadre supérieur, prof. libérale .....	49	<b>51</b>	100
	. Profession intermédiaire .....	61	39	100
	. Employé .....	<b>75</b>	25	100
	. Ouvrier .....	<b>75</b>	25	100
	. Reste au foyer .....	<b>71</b>	29	100
	. Retraité .....	54	<b>46</b>	100
	. Autre inactif (étudiant) .....	64	35	100
Situation professionnelle	. Actif occupé .....	65	35	100
	. Inactif .....	60	39	100
	. Chômeur .....	<b>79</b>	20	100
Diplôme	. Aucun diplôme, CEP .....	68	32	100
	. BEPC .....	<b>69</b>	31	100
	. BAC .....	62	38	100
	. Diplôme du supérieur.....	56	<b>44</b>	100
Structure familiale	. Vit seul sans enfant .....	64	36	100
	. Couple sans enfant .....	54	<b>46</b>	100
	. Famille monoparentale .....	<b>86</b>	14	100
	. Famille avec enfants .....	<b>71</b>	29	100
Taille d'agglo.	. Moins de 2.000 habitants .....	63	37	100
	. 2.000 à 20.000 habitants .....	67	33	100
	. 20.000 à 100.000 habitants .....	67	33	100
	. Plus de 100.000 habitants .....	64	36	100
	. Paris et agglomération .....	62	38	100

Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », 2005-2007.

Exemple de lecture : sur la période 2005 – 2007, 79% des chômeurs déclarent se restreindre régulièrement sur certains postes de leur budget. C'est le cas, en moyenne, de 64% de l'ensemble de la population.



Ces écarts catégoriels se reflètent également dans le nombre moyen de postes budgétaires sur lesquels les individus s'imposent des restrictions (Tableau 4). Les personnes qui s'imposent des restrictions déclarent le faire sur 5,2 postes en moyenne. Dans les catégories modestes, pauvres et les familles monoparentales, la moyenne est plus élevée (6,1 à 6,3). Parmi les hauts revenus ou les plus de 70 ans qui se restreignent, ce qui est relativement rare, le nombre moyen de postes concernés est plus faible (moins de 4 en moyenne).

**Tableau 4**  
**Est-ce que vous (ou votre foyer) êtes obligé de vous imposer régulièrement des restrictions sur certains postes de votre budget ? Sur combien de postes ?**

		% de restrictions déclarées	Nombre moyen de postes (base : ceux qui se restreignent)
<b>Ensemble de la population</b>		<b>64</b>	<b>5,2</b>
Sexe	. Homme .....	60	5,0
	. Femme .....	68	5,3
Age	. Moins de 25 ans .....	65	5,2
	. 25 à 39 ans .....	<b>73</b>	5,5
	. 40 à 59 ans .....	65	5,5
	. 60 à 69 ans .....	57	4,6
	. 70 ans et plus .....	53	3,9
Niveau de vie	. Catégories pauvres .....	<b>77</b>	<b>6,2</b>
	. Catégories modestes .....	<b>80</b>	<b>6,1</b>
	. Classes moyennes inférieures .....	<b>75</b>	<b>5,6</b>
	. Classes moyennes supérieures .....	62	5,2
	. Catégories aisées .....	47	4,7
	. Hauts revenus .....	<b>34</b>	4,2
PCS	. Indépendant .....	59	4,8
	. Cadre supérieur, prof. libérale .....	49	5,1
	. Profession intermédiaire .....	61	5,1
	. Employé .....	<b>75</b>	<b>5,7</b>
	. Ouvrier .....	<b>75</b>	<b>5,6</b>
	. Reste au foyer .....	<b>71</b>	5,4
	. Retraité .....	54	4,2
. Autre inactif (étudiant) .....	64	5,2	
Situation professionnelle	. Actif occupé .....	65	5,3
	. Inactif .....	60	4,7
	. Chômeur .....	<b>79</b>	<b>5,9</b>
Diplôme	. Aucun diplôme, CEP .....	68	4,9
	. BEPC .....	<b>69</b>	5,4
	. BAC .....	62	5,1
	. Diplôme du supérieur .....	56	5,1
Structure familiale	. Vit seul sans enfant .....	64	4,9
	. Couple sans enfant .....	54	4,5
	. Famille monoparentale .....	<b>86</b>	<b>6,3</b>
	. Famille avec enfants .....	<b>71</b>	<b>5,7</b>
Taille d'aggl.	. Moins de 2.000 habitants .....	63	4,9
	. 2.000 à 20.000 habitants .....	67	5,3
	. 20.000 à 100.000 habitants .....	67	5,2
	. Plus de 100.000 habitants .....	64	5,1
	. Paris et agglomération .....	62	5,4

Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », 2005-2007.  
 Exemple de lecture : 79% des chômeurs déclarent se restreindre régulièrement sur certains postes de leur budget ; en moyenne, ils s'imposent des restrictions sur 5,9 postes, contre 5,2 pour l'ensemble des personnes qui s'imposent des restrictions.

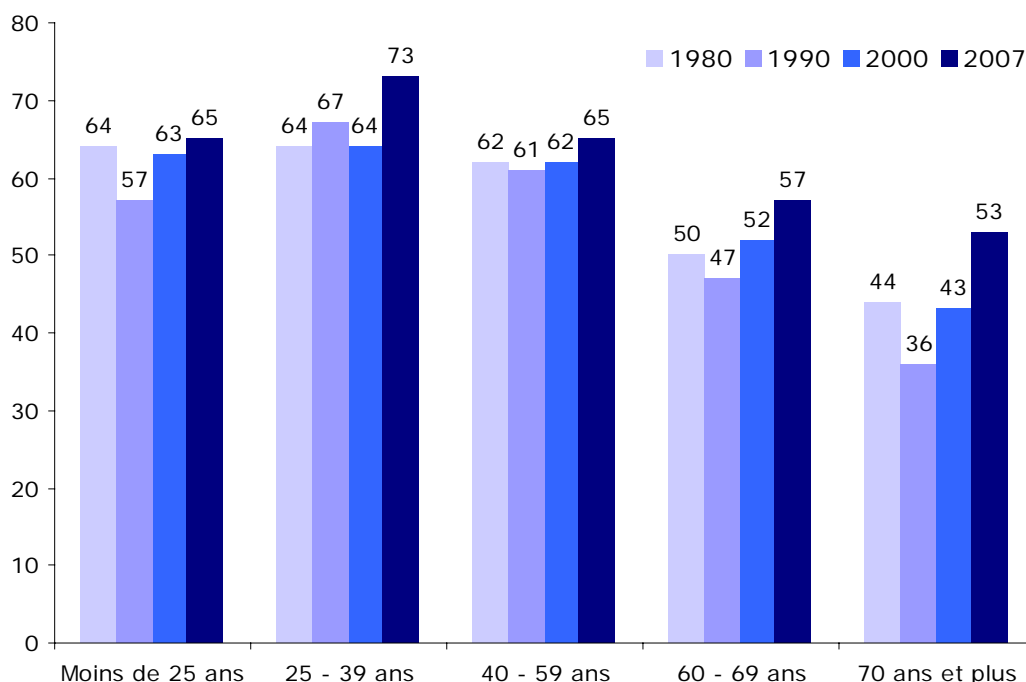
### 2.2.1 Les difficultés culminent entre 25 et 39 ans

Le sentiment de devoir s'imposer des restrictions est majoritaire dans toutes les tranches d'âge. Mais c'est entre 25 et 39 ans que la situation semble la plus difficile (Graphique 25). En revanche, après 60 ans, la situation est moins compliquée et les personnes interrogées se sentent un peu moins contraintes.

Le fait que les plus âgés soient les plus épargnés n'est pas spécifique à la période récente : depuis que l'enquête existe, les 70 ans et plus sont toujours en retrait. De même, ce sont systématiquement les 25-39 ans qui affichent le taux de restrictions le plus élevé. Certes, au début des années 80 et au début des années 2000, les moins de 25 ans déclarent aussi souvent se serrer la ceinture. Mais en 1990 et sur la période récente, les 25-39 ans sont, de loin, ceux qui affichent le taux le plus élevé de restrictions.

On ne remarque pas spécialement de distorsion sur longue période, contrairement à ce que l'on avait observé en terme de niveau de vie : ici, les chiffres ont progressé de manière à peu près similaire, dans toutes les tranches d'âge.

**Graphique 25 - Evolution du sentiment de restrictions selon l'âge**  
(en %)



Source : CRÉDOC, enquêtes Conditions de vie et Aspirations des Français.

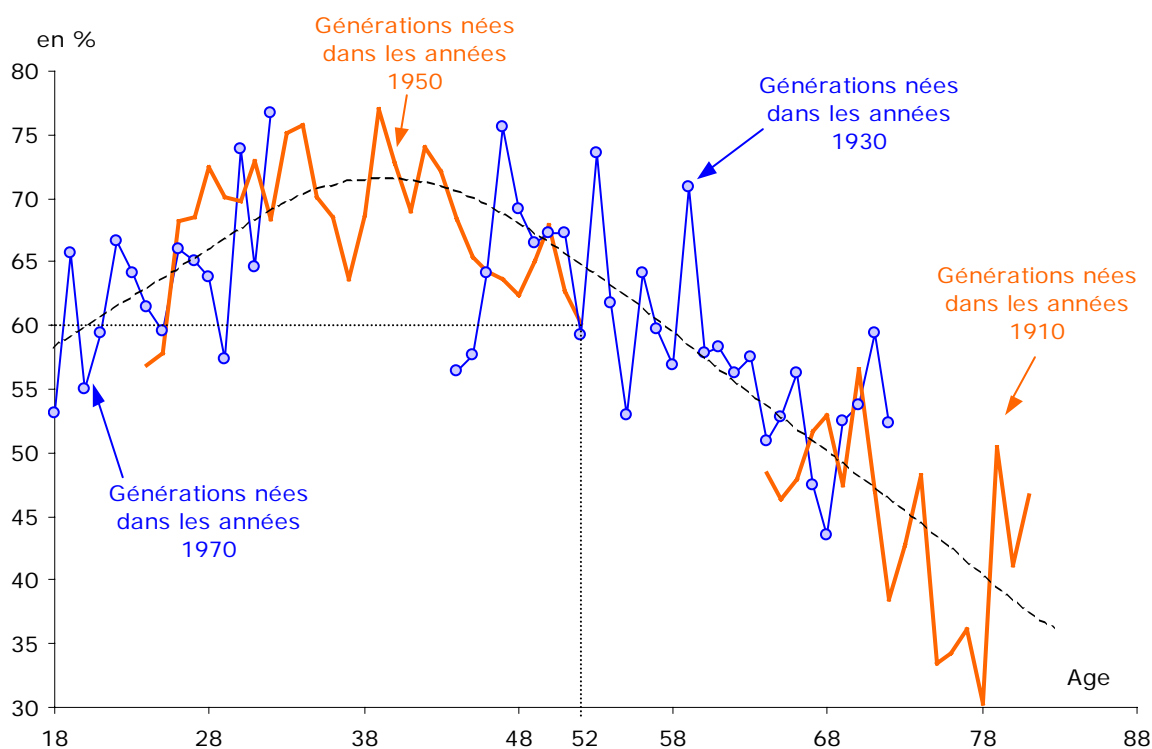
Lecture : en 2007, 53% des 70 ans et plus déclarent s'imposer régulièrement des restrictions sur certains postes de leur budget ; ils n'étaient que 36% dans ce cas en 1990.

Nous avons voulu compléter ces résultats par une analyse générationnelle, à travers une décomposition Age-Période-Cohorte. Nous avons ainsi reporté sur un même graphique les taux de restrictions détaillés des différentes générations, selon l'âge auquel ces restrictions sont déclarées.

Premier constat : les courbes se chevauchent et se superposent quasiment parfaitement. Cela signifie qu'à âge égal, toutes les générations ressentent à peu près de la même manière la pression financière. Il n'y a donc pas d'effet de génération. L'effet d'âge, esquissé plus haut au Graphique 25, se dessine ici de manière plus précise. Le sentiment de restrictions connaît deux phases : il augmente jusqu'à 40 ans environ, puis diminue ensuite plus ou moins régulièrement.

Deuxième constat : les courbes varient de manière assez brusque autour de la tendance matérialisant l'effet d'âge. Cela indique un effet de période important. Le sentiment de restrictions suit en effet d'assez près les variations de la conjoncture économique, comme nous l'avons indiqué dans le premier chapitre.

**Graphique 26 - Proportion d'individus déclarant s'imposer des restrictions**  
Analyse générationnelle



Source : CRÉDOC, enquêtes Conditions de vie et Aspirations des Français.

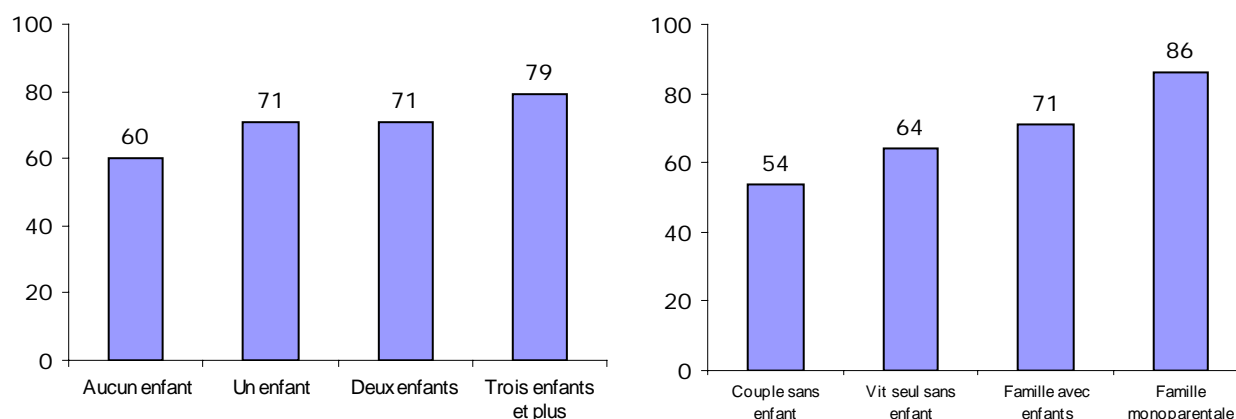
Lecture : pour chaque génération, la courbe illustre la proportion d'individus déclarant devoir s'imposer régulièrement des restrictions sur certains postes de leur budget. Le premier point de la courbe représente la proportion en 1978 et le dernier point, en 2007. Ainsi, à l'âge de 52 ans (trait vertical pointillé), 60% des générations nées dans les années 1950 déclarent s'imposer des restrictions. La proportion était identique au même âge pour les générations nées 20 ans plus tôt.

### 2.2.2 L'influence des enfants à charge

En termes de structure familiale, ce sont les couples sans enfants qui s'en sortent le mieux : 54% d'entre eux disent s'imposer des restrictions, c'est dix points de moins qu'en moyenne (Graphique 27). Viennent ensuite les personnes seules sans enfants, avec un taux égal à la moyenne (64%). Les couples avec enfants peinent davantage (71%, + 7 points par rapport à la moyenne). Mais, on l'a déjà évoqué, ce sont les familles monoparentales qui souffrent le plus : 86% d'entre elles doivent se restreindre sur leur budget (+ 22 points par rapport à la moyenne).

Il est évident que le revenu intervient ici. Le niveau de vie des familles monoparentales est moins élevé qu'en moyenne<sup>29</sup> : un enfant qui vit avec un seul de ses parents a un risque deux fois plus élevé d'être pauvre par rapport à un enfant qui vit avec ses deux parents<sup>30</sup>. Les familles nombreuses (trois enfants et plus) déclarent également un taux élevé de privations (79%), tandis que les familles de un ou deux enfants affichent un taux identique de 71% de restrictions déclarées.

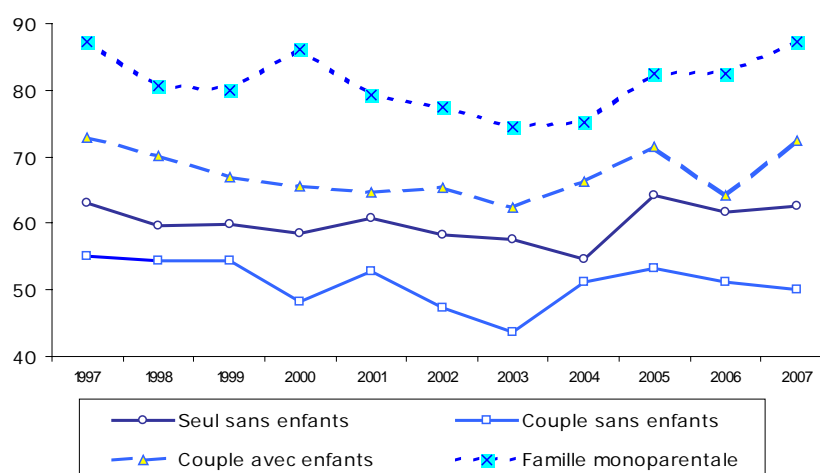
**Graphique 27 - Sentiment de restrictions et structure familiale (en %)**



Source : CRÉDOC, enquêtes Conditions de vie et Aspirations des Français, 2005-2007

Depuis 1997, la hiérarchie repérée sur la période 2005-2008 est confirmée : les familles monoparentales sont les plus touchées par les restrictions, devant les couples avec enfants, qui s'en sortent un peu moins bien que les personnes seules sans enfant, elles-mêmes se restreignant davantage que les couples sans enfants.

**Graphique 28 - Evolution du sentiment de restrictions selon la structure familiale (en %)**



Source : CRÉDOC, enquêtes Conditions de vie et Aspirations des Français.

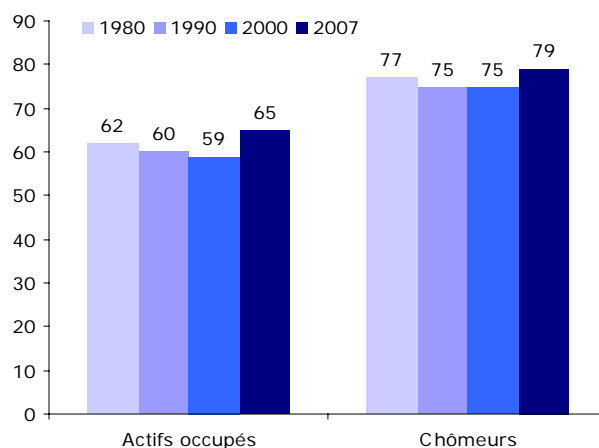
<sup>29</sup> Voir par exemple Olivier CHARDON, Fabienne DAGUET et Émilie VIVAS, « Les familles monoparentales, des difficultés à travailler et à se loger », *Insee Première*, n° 1195, INSEE, juin 2008, sur Internet : <http://www.insee.fr/fr/ffc/ipweb/ip1195/ip1195.pdf>; Elisabeth ALGAVA, Sylvie LE MINEZ, Sophie BRESSÉ et Anne PLA, « Les familles monoparentales et leurs conditions de vie », *Etudes et résultats*, n° 389, avril 2005, sur Internet : <http://www.sante.gouv.fr/drees/etude-resultat/er-pdf/er389.pdf>

<sup>30</sup> Fabien DELL, Nadine LEGENDRE et Sophie PONTHEUX, « La pauvreté chez les enfants », *Insee Première*, n° 869, INSEE, avril 2003, sur Internet : [http://www.insee.fr/fr/ffc/docs\\_ffc/ip896.pdf](http://www.insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/ip896.pdf)

### 2.2.3 Les chômeurs plus exposés que les actifs occupés

Les chômeurs déclarent très souvent devoir s'imposer des restrictions (79%, Graphique 29). Les actifs occupés se distinguent peu de la moyenne (65%, contre 64%) et ce sont les inactifs qui s'en sortent le mieux (60% de déclaration de restrictions). Ce constat est valable depuis le début des années 1980. On n'observe aucune divergence sensible entre ces deux groupes.

**Graphique 29 - Evolution du sentiment de restrictions selon la situation professionnelle**  
(en %)

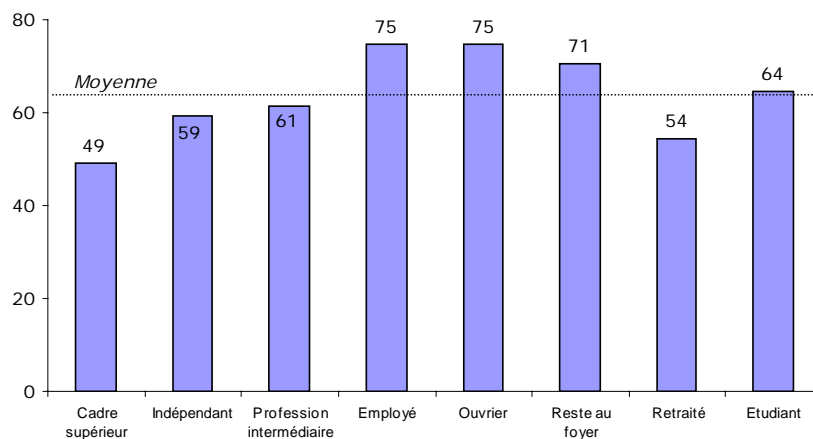


Source : CRÉDOC, enquêtes Conditions de vie et Aspirations des Français.

### 2.2.4 La profession - catégorie sociale

Les cadres et professions intellectuelles supérieures s'en sortent beaucoup mieux que la moyenne (avec 49% « seulement » de restrictions déclarées, Graphique 30). Travailleurs indépendants et membres des professions intermédiaires affichent un taux légèrement inférieur à la moyenne (aux alentours de 60%). La situation est indéniablement plus tendue pour les ouvriers et les employés, dont les trois-quarts disent qu'ils doivent s'imposer des restrictions sur certains postes de leur budget (+ 11 points par rapport à la moyenne, + 26 points par rapport aux cadres supérieurs).

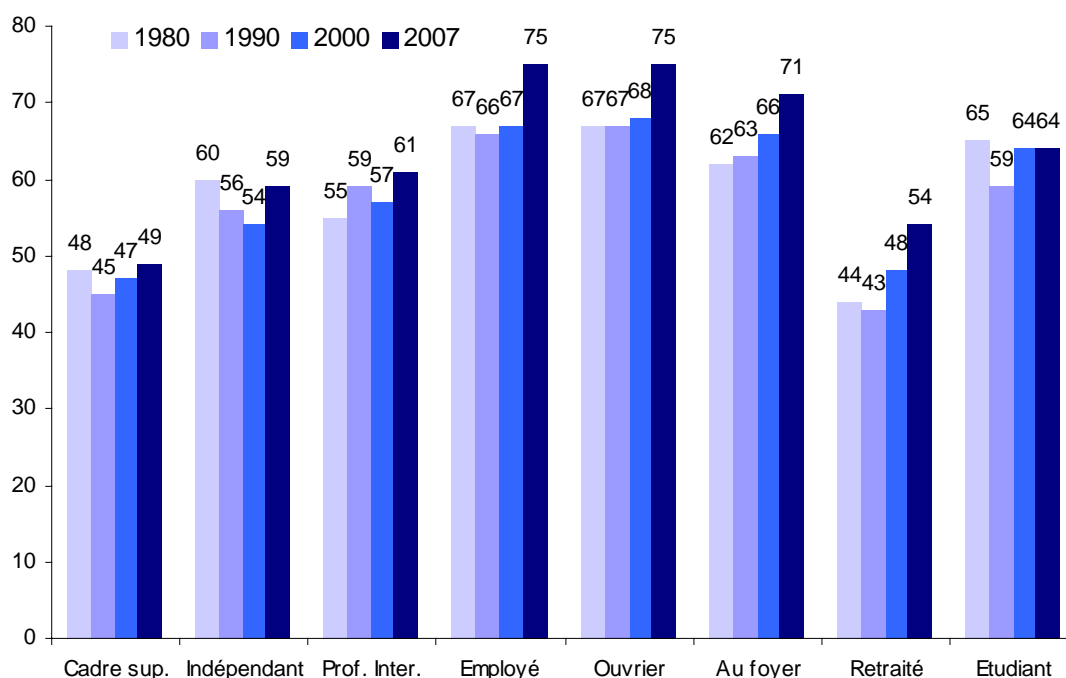
**Graphique 30 : Sentiment de restrictions et profession catégorie sociale**  
(en %)



Source : CRÉDOC, enquêtes Conditions de vie et Aspirations des Français, 2005-2007.

D'ailleurs, selon les années, ce sont alternativement les ouvriers et les employés qui affichent le taux le plus élevé de privations, tandis que, quasiment à chaque fois, ce sont les cadres supérieurs qui tirent le mieux leur épingle du jeu parmi les actifs. Le Graphique 31 montre également que, depuis le début des années 1980, les retraités sont de plus en plus nombreux à déclarer devoir s'imposer des restrictions (+10 points en 27 ans) ; la situation des femmes au foyer s'est également nettement détériorée (+9 points) ; les employés et les ouvriers aussi ont vu leurs contraintes financières se resserrer (+8 points). Seuls les cadres supérieurs et les étudiants ne semblent pas avoir perçu de changements importants tout au long de cette période.

**Graphique 31 - Evolution du sentiment de restrictions selon la profession catégorie sociale**  
(en %)



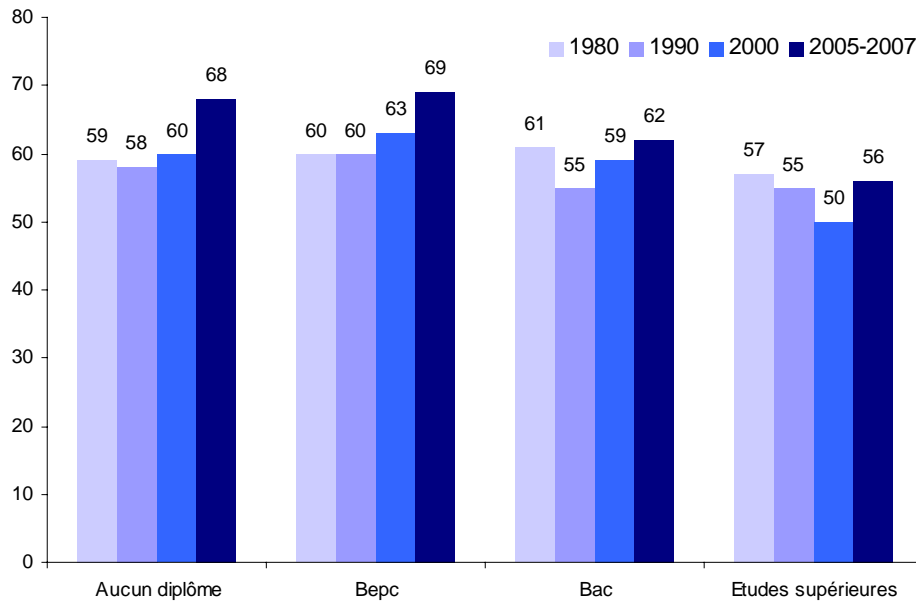
Source : CRÉDOC, enquêtes Conditions de vie et Aspirations des Français.

### 2.2.5 Les diplômés du supérieur sont davantage à l'abri depuis le début des années 2000

Le fait d'être diplômé, en particulier d'avoir suivi des études supérieures, permet de se protéger quelque peu des restrictions budgétaires. Alors que 68% des non-diplômés ressentent ces restrictions, les diplômés de l'enseignement supérieur ne sont « que » 56% dans cette situation (Graphique 32).

On remarque que, depuis une trentaine d'années, les personnes les moins diplômées déclarent de plus en plus souvent s'imposer des restrictions (+9 points chez les non-diplômés et les titulaires d'un BEPC), tandis que les bacheliers et les diplômés du supérieur ne sont pas plus contraints aujourd'hui qu'ils ne l'étaient au début des années 1980.

**Graphique 32 - Evolution du sentiment de restrictions selon le diplôme**  
(en %)



Source : CRÉDOC, enquêtes Conditions de vie et Aspirations des Français.

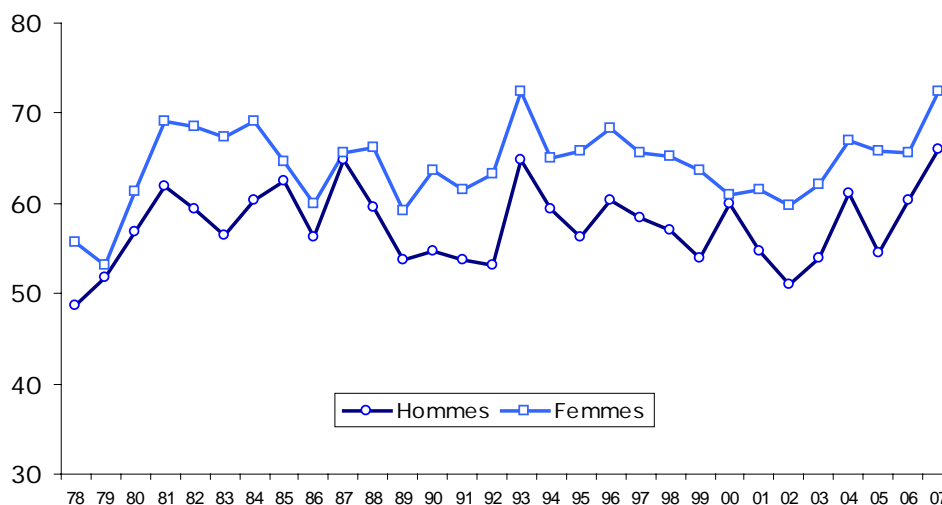
### 2.2.6 Les femmes ressentent plus durement les contraintes financières

Depuis 1978, les femmes sont systématiquement plus nombreuses que les hommes à déclarer s'imposer des restrictions (Graphique 33). Selon les années, de 1 à 11 points séparent les deux groupes. La suite de l'analyse montrera que cela ne résulte pas seulement de l'écart de rémunération entre les hommes et les femmes, mais qu'il y a bien un effet propre au genre. Peut-être parce que les femmes consacrent plus de temps à gérer le budget quotidien : au sein des couples salariés, les femmes passent environ 37 minutes chaque jour à faire les courses et les comptes, alors que les hommes n'y consacrent que 26 minutes<sup>31</sup>. Les disparités hommes-femmes dans l'ensemble de la population (pas seulement chez les salariés) sont encore plus grandes<sup>32</sup>.

<sup>31</sup> Sophie PONTHEUX et Amandine SCHREIBER, « Dans les couples de salariés, la répartition du travail domestique reste inégale », *Données Sociales, La société française (édition 2006)*, INSEE, sur Internet : [http://www.insee.fr/fr/ffc/docs\\_ffc/donsoc06d.pdf](http://www.insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/donsoc06d.pdf)

<sup>32</sup> Des enquêtes un peu anciennes portant sur l'ensemble de la population montrent que les femmes passaient, en 1999, 3h40 par jour à faire le ménage et à s'occuper des courses, contre seulement 1h15 pour les hommes. Une enquête plus récente réalisée par l'INSEE et l'INED en 2005 — « Études des relations familiales et intergénérationnelles » — confirme que ce sont plutôt les femmes qui font les courses d'alimentation et qui s'occupent de payer les factures et de tenir les comptes. Voir à la page 183 du dernier rapport de l'INSEE sur les disparités hommes femmes : INSEE, *Regards sur la parité (édition 2008)*, sur Internet : [http://www.insee.fr/fr/ffc/docs\\_ffc/ref/fhparit08h.pdf](http://www.insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/ref/fhparit08h.pdf).

**Graphique 33 - Evolution du sentiment de restrictions selon le genre**  
(en %)

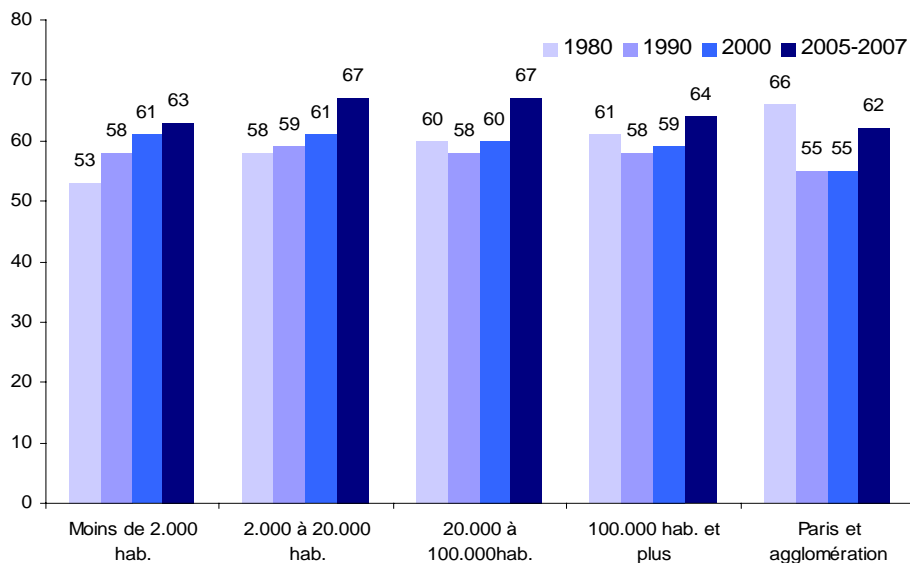


Source : CRÉDOC, enquêtes Conditions de vie et Aspirations des Français.

### 2.2.7 La taille d'agglomération ne joue pas

S'agissant de l'inscription géographique, il est beaucoup plus difficile d'établir une corrélation. Sur la période récente (2005-2007), on ne repère pas de différences dans les restrictions déclarées selon la taille de l'agglomération de résidence : dans tous les types d'agglomération, le taux de privations est très proche du taux national (Graphique 34). Ce n'était pas vrai au début des années 1980, où les habitants des communes rurales et des petites villes déclaraient moins souvent se restreindre, notamment par rapport aux Franciliens. Depuis une trentaine d'années, on assiste à un phénomène de rattrapage par rapport aux grandes agglomérations.

**Graphique 34 - Evolution du sentiment de restrictions selon la taille d'agglomération de résidence**  
(en %)



Source : CRÉDOC, enquêtes Conditions de vie et Aspirations des Français.



### 2.2.8 Les critères socio-démographiques qui jouent le plus

Parmi tous ces facteurs socio-démographiques, nous avons cherché à savoir lesquels étaient les plus déterminants dans le fait de déclarer être obligé de s'imposer des restrictions sur certains postes de son budget. Pour cela, nous avons réalisé une régression logistique<sup>33</sup> à partir de huit descripteurs, pour la période récente (2005-2007).

Sur les huit variables mobilisées, deux n'ont aucun effet : il s'agit du diplôme et de la taille d'agglomération de résidence. Quatre ont une influence relativement modérée : il s'agit de la situation d'emploi, de la PCS, de l'âge et du sexe. La structure familiale joue de manière plus significative. Mais c'est surtout la catégorie de revenu qui impacte le plus.

Commençons par évoquer les variables qui ont un effet significatif (au seuil de 1%), mais modéré, sur le fait de devoir s'imposer des restrictions (Graphique 35) :

- C'est après 70 ans qu'on déclare le moins s'imposer de restrictions, toutes choses égales par ailleurs. Les 40-69 ans et les plus jeunes ont 1,3 fois plus de risques de se restreindre sur certains postes de leur budget. Mais c'est entre 25 et 39 ans que les privations se font le plus sentir (1,7 fois plus souvent que pour une personne de plus de 70 ans).
- S'agissant de la situation professionnelle, les chômeurs ont 1,5 fois plus de risques de déclarer se restreindre que les actifs occupés.
- La probabilité que les employés, les ouvriers et les professions intermédiaires déclarent des restrictions est supérieure de 50% à celle des cadres.
- Enfin, une femme a une probabilité 1,3 fois plus élevée qu'un homme de ressentir des restrictions, toutes choses égales par ailleurs. Nous le disions plus haut, il y a donc bien un effet propre au genre, indépendamment de la profession et des revenus.

La structure familiale a aussi une influence. Si on prend comme référence un couple sans enfants, toutes les autres configurations familiales présentent un risque accru de devoir se priver. Les couples avec enfants et les personnes vivant seules ont 20% de risques supplémentaires de devoir se restreindre (par rapport à un couple sans enfants, et toutes choses égales par ailleurs). Mais les plus concernés sont les familles monoparentales, qui ont 2,3 fois plus de risques de s'imposer des restrictions budgétaires.

Le niveau de vie, surtout, impacte fortement le sentiment de restrictions. Les hauts revenus sont, évidemment, les plus épargnés. Les catégories aisées, pourtant assez proches, ont déjà 50% de risques supplémentaires de se restreindre. Les classes moyennes supérieures voient cette probabilité multipliée par 2,6. La situation est plus critique encore pour tous les autres groupes :

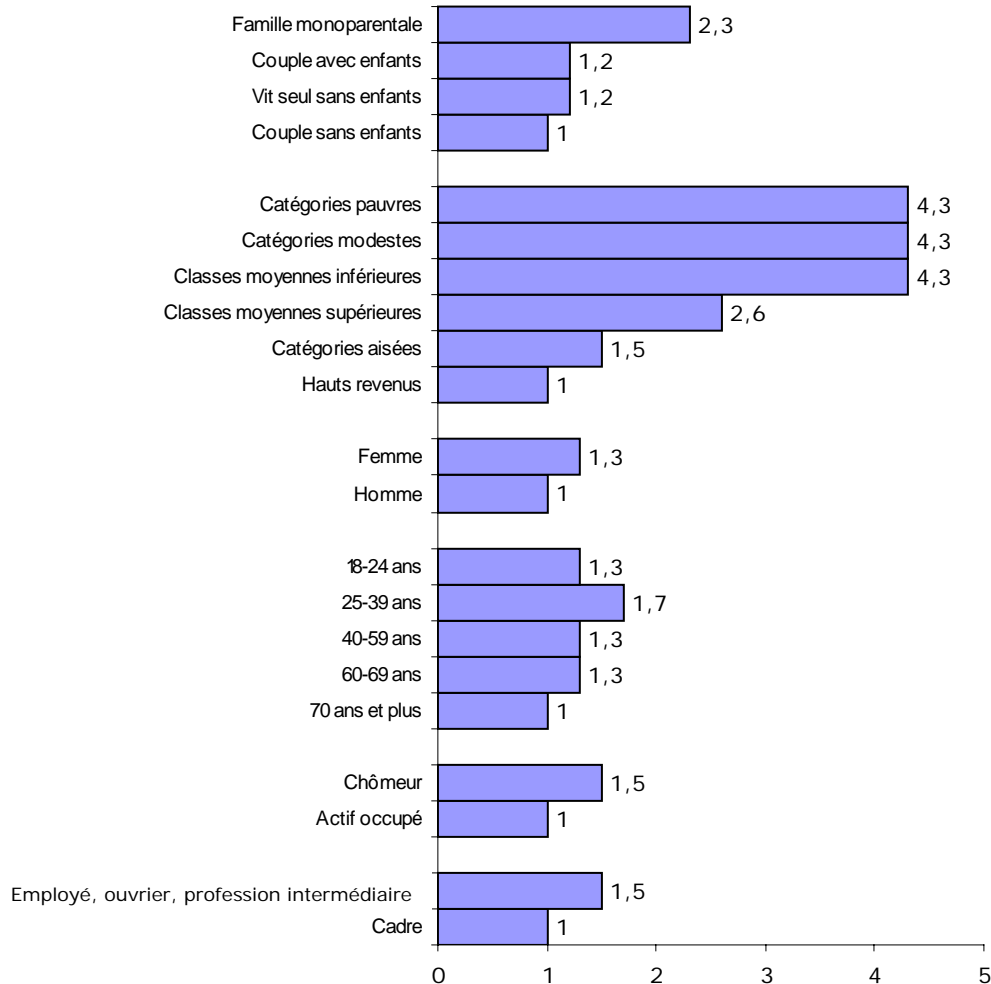
---

<sup>33</sup> Rappelons que le principe d'une régression logistique est de repérer et de quantifier les effets d'une variable sur une autre, « toutes choses égales par ailleurs », c'est à dire en neutralisant les éventuels effets de structure.

classes moyennes inférieures, catégories pauvres et modestes se voient attribuer un coefficient multiplicateur de 4,3, de loin le plus élevé dans cette analyse. L'écart est considérable.

**Graphique 35 – Probabilités relatives de déclarer être obligé de s'imposer régulièrement des restrictions sur certains postes de son budget**

- Odds ratio résultant d'un modèle de régression logistique -



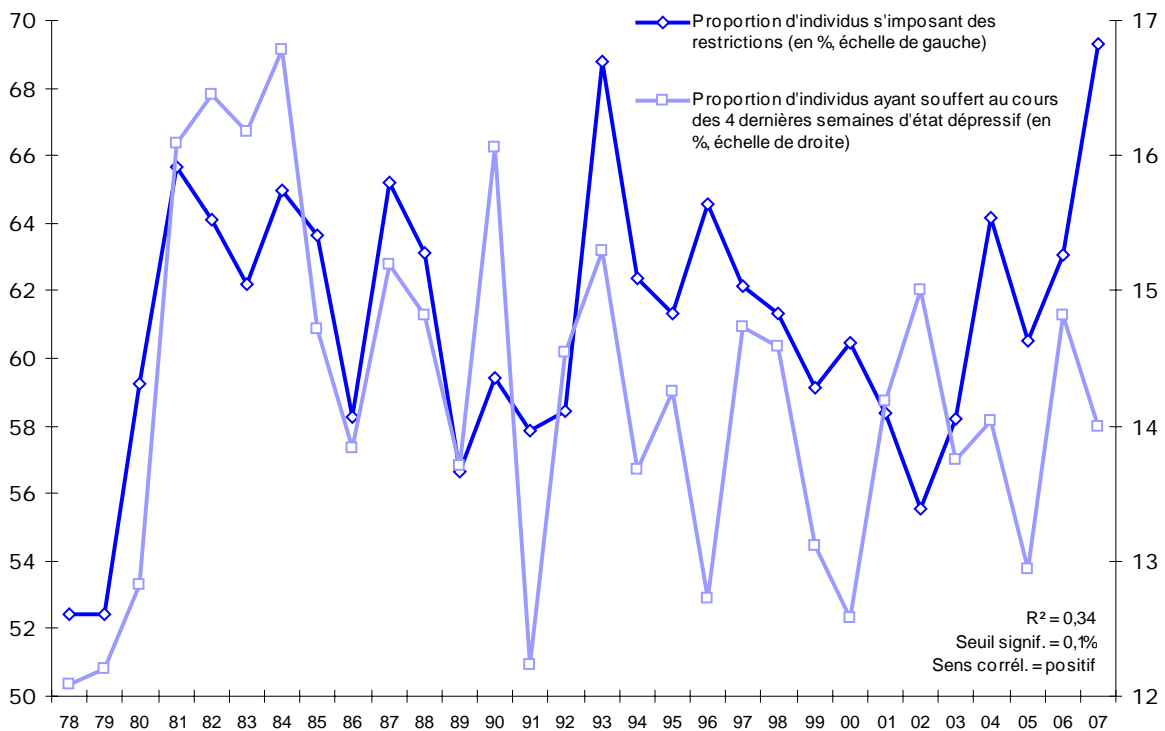
Source : CRÉDOC, enquêtes Conditions de vie et Aspirations des Français, 2005-2007.  
 Lecture : Les familles monoparentales ont 2,3 fois plus de risques que les personnes vivant en couple sans enfants de déclarer devoir s'imposer régulièrement des restrictions sur certains postes de leur budget.

### 2.2.9 Autres variables liées au sentiment de restrictions

Au-delà des variables socio-démographiques classiques, d'autres variables d'opinions sont corrélées avec le sentiment de restrictions. Patricia Crouette et Georges Hatchuel ont récemment observé, dans une recherche sur les liens entre les souffrances psychiques et les opinions<sup>34</sup>, que les personnes qui subissent des contraintes financières fortes se déclarent par ailleurs plus souvent en mauvaise santé : elles souffrent plus fréquemment de maux de tête, insomnies, nervosité, état dépressif, etc. La probabilité de déclarer devoir s'imposer des restrictions est, en effet, supérieure de 62% chez les personnes souffrant d'un état dépressif, supérieure de 43% chez celles qui se disent nerveuses ou anxieuses et supérieure de 32% chez celles qui souffrent d'insomnies. Ces calculs résultent d'estimations économétriques, dans lesquels les effets du sexe, de l'âge, du niveau de diplôme, du revenu du foyer, de la profession et du lieu de résidence sont neutralisés.

Or, il est intéressant de noter que ces résultats observés en coupe transversale sont confirmés en série temporelle. Dans le graphique suivant, on constate que la proportion de personnes déclarant devoir s'imposer des restrictions est corrélée au nombre de personnes déclarant souffrir d'état dépressif. La liaison entre les deux variables est significative au seuil de 0,1%.

**Graphique 36 – Corrélation entre le sentiment de restrictions et le fait de déclarer souffrir d'un état dépressif**



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

<sup>34</sup> Patricia CROUTTE et Georges HATCHUEL, *Nervosité, dépression, insomnies... L'influence des souffrances psychiques sur les opinions et les attitudes*, Cahier de recherche, n° 240, CREDOC, décembre 2007, sur Internet : <http://www.credoc.fr/pdf/Rech/C240.pdf>

Le sens de la causalité pose bien évidemment question : est-ce l'état d'esprit dépressif qui influe sur la perception qu'ont ces individus de l'évolution de leur situation financière ? Ou est-ce plutôt le sentiment d'avoir du mal à joindre les deux bouts qui induit une tension psychique de nature dépressive ? Les deux hypothèses sont sans doute vraies, l'une n'excluant pas l'autre. Dans les périodes où la conjoncture est difficile, le taux de chômage augmente, les ressources financières diminuent et l'on peut comprendre que cela se traduise par un plus grand malaise psychique, qui peut se traduire par différents symptômes : nervosité, anxiété, insomnies, dépression, etc<sup>35</sup>.

En tout état de cause, le sentiment de s'imposer des restrictions est effectivement corrélé dans le temps à l'expression de plusieurs souffrances psychiques (voir en annexe : maux de tête, nervosité et insomnies, page 76 et suivantes).

Ce résultat nous incite à examiner plus en détail les liens que l'on peut établir entre le sentiment de restrictions et d'autres variables de l'enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français ». L'enquête permet en effet de tester de nombreuses corrélations, dans des domaines aussi variés que la famille, l'environnement, les conditions de vie, le logement, le patrimoine... Parmi l'ensemble des variables testées, voici celles qui jouent le plus :

**Logement et cadre de vie.** Les personnes qui s'imposent des restrictions (Tableau 5) sont plus rarement propriétaires de leur logement : la proportion de locataires y est largement supérieure à la moyenne (53%, + 7 points par rapport à l'ensemble de la population). Le poids des charges de logement y est par ailleurs jugé particulièrement important (60%, + 13 points). Et le cadre de vie quotidien est plus souvent décrié (18% n'en sont pas satisfaites, soit 4 points de plus que dans l'ensemble de la population).

**Moral économique.** Les personnes qui se restreignent sont plutôt pessimistes : 84% disent que le niveau de vie de l'ensemble des Français s'est dégradé au cours des dix dernières années (+ 4 points par rapport à la moyenne) et, pour une majorité, leur propre niveau de vie a également baissé (58%, + 10 points par rapport à l'ensemble de la population).

**Jugement sur le passage à l'Euro.** Dans ce groupe, on pense plus souvent que le passage à l'Euro a plutôt été une mauvaise chose pour le consommateur français (84%, + 5 points).

**Situation patrimoniale.** Le plus souvent, les personnes qui doivent s'imposer des restrictions ont un patrimoine réduit : 94% ne possèdent aucun bien immobilier (+ 4 points), 88% ne possèdent pas de valeurs mobilières (+ 6 points).

---

<sup>35</sup> Plusieurs études suggèrent d'ailleurs que la conjoncture économique peut avoir un impact sur le taux de suicide. Ce n'est bien évidemment pas le principal facteur, mais l'hypothèse d'un effet dépressif des récessions économiques est parfois évoqué. Depuis les travaux d'Emile Durkheim, le suicide est en effet envisagé comme un fait social, et non plus seulement comme relevant uniquement de la psychologie individuelle : voir par exemple Marie ANGUIS, Chantal CASES et Pierre SURAULT, « L'évolution des suicides sur longue période : le rôle des effets d'âge, de date et de génération », *Etudes et Résultats*, n° 185, DREES, août 2002, sur Internet : <http://www.sante.gouv.fr/drees/etude-resultat/er-pdf/er185.pdf> ; voir également Louis CHAUVEL, « L'uniformisation du taux de suicide masculin selon l'âge : effet de génération ou recomposition du cycle de vie ? », *Revue française de sociologie*, vol. 38, n° 4, octobre-décembre 1997 ; voir encore Daniel HAMERMESH et Neal M. SOSS, « An Economic Theory of Suicide », *Journal of Political Economy*, 1974, vol. 82, n° 1, p. 83-98.

**Vacances.** Le poids des restrictions est lié au taux de départ en vacances : on recense 52% de non-partants chez ceux qui se restreignent, soit 7 points de plus qu'en moyenne.

**Aides sociales.** Il est fréquent que les individus de ce groupe touchent des prestations de la caisse d'allocations familiales (44%, + 7 points). Des aides jugées plus souvent qu'en moyenne insuffisantes (65%, + 5 points).

**Tableau 5 - Quelques comportements et opinions caractéristiques des personnes qui s'imposent des restrictions**

(en %)

	% chez les individus qui s'imposent des restrictions	Ecart par rapport à l'ensemble de la population
. Juge ses dépenses de logement lourdes, très lourdes, ne peut y faire face .....	60	+ 13
. Locataire de son logement .....	53	+ 7
. N'est pas satisfait de son cadre de vie quotidien .....	18	+ 4
. Pense que, pour le consommateur français, le passage à l'euro a été une mauvaise chose .....	84	+ 5
. Pense que le niveau de vie de l'ensemble des Français s'est dégradé depuis une dizaine d'années .....	84	+ 4
. Pense que son niveau de vie personnel s'est dégradé depuis une dizaine d'années .....	58	+ 10
. Ne possède aucun bien immobilier .....	94	+ 4
. Ne possède pas de valeurs mobilières .....	88	+ 6
. Ne possède aucun produit d'assurance-vie .....	56	+ 6
. Ne possède aucun produit d'épargne liquide .....	37	+ 6
. N'est pas parti en vacances au cours des douze derniers mois .....	52	+ 7
. Pense que les prestations destinées aux familles sont insuffisantes .....	65	+ 5
. Est allocataire de la CAF .....	44	+ 7

Source : CRÉDOC, enquêtes Conditions de vie et Aspirations des Français, 2005-2007.  
Exemple de lecture : parmi les individus qui s'imposent régulièrement des restrictions sur certains postes de leur budget, 53% sont locataires, soit 7 points de plus que dans l'ensemble de la population en moyenne.

Le groupe d'individus qui ne se restreignent sur aucun poste (36% de l'ensemble de la population) affiche un profil, bien entendu, opposé à celui qu'on vient de présenter (Tableau 6). Trois éléments dominant :

Ici, on a principalement affaire à des propriétaires de leur habitation principale (53%, + 13 points par rapport à l'ensemble de la population). Les charges de logement ne posent pas de réel problème (61%, + 19 points) et l'on se satisfait de la taille du logement que l'on occupe (à 93%).

S'agissant de l'évolution récente de son niveau de vie, on pense ici beaucoup plus souvent qu'en moyenne qu'il est resté stable ces dix dernières années (35%, + 10 points) ou bien qu'il s'est amélioré (35%, + 8 points).

Enfin, la possession d'un produit d'épargne liquide est, dans ce groupe, très fréquent (79%, + 12 points par rapport à l'ensemble de la population), tout comme la détention d'au moins un produit d'assurance-vie (58%, + 10 points par rapport à la moyenne).

**Tableau 6 - Quelques comportements et opinions caractéristiques des personnes qui ne s'imposent pas de restrictions**

(en %)

	% chez les individus qui ne s'imposent pas de restrictions	Ecart par rapport à l'ensemble de la population
. Juge ses dépenses de logement négligeables ou supportables sans difficulté .....	61	+ 19
. Juge suffisant le nombre de pièces de son logement .....	93	+ 6
. Est satisfait de son cadre de vie quotidien .....	92	+ 6
. Propriétaire de son logement .....	53	+ 13
. Pense que son niveau de vie personnel est resté stable depuis une dizaine d'années .....	35	+ 10
. Pense que son niveau de vie personnel s'est amélioré depuis une dizaine d'années .....	35	+ 8
. Pense que son niveau de vie personnel va rester stable dans les cinq prochaines années .....	42	+ 10
. Possède un produit d'épargne liquide .....	79	+ 12
. Possède un produit d'assurance-vie .....	58	+ 10
. Possède des valeurs mobilières .....	26	+ 10
. Est parti en vacances au cours des douze derniers mois .	66	+ 11
. Ne touche aucune prestation de la CAF .....	75	+ 13
. Pense que les prestations destinées aux familles sont suffisantes .....	42	+ 8
. Ne souffre d'aucun mal (parmi maux de tête et migraine, mal de dos, nervosité, état dépressif, insomnies) .....	32	+ 6
. Ne se sent pas menacé par le chômage .....	81	+ 9

Source : CRÉDOC, enquêtes Conditions de vie et Aspirations des Français, 2005-2007.

Exemple de lecture : parmi les individus qui ne s'imposent pas régulièrement des restrictions sur certains postes de leur budget, 53% sont propriétaires, soit 13 points de plus que dans l'ensemble de la population en moyenne.

## 2.3 Distinguer les types de restrictions

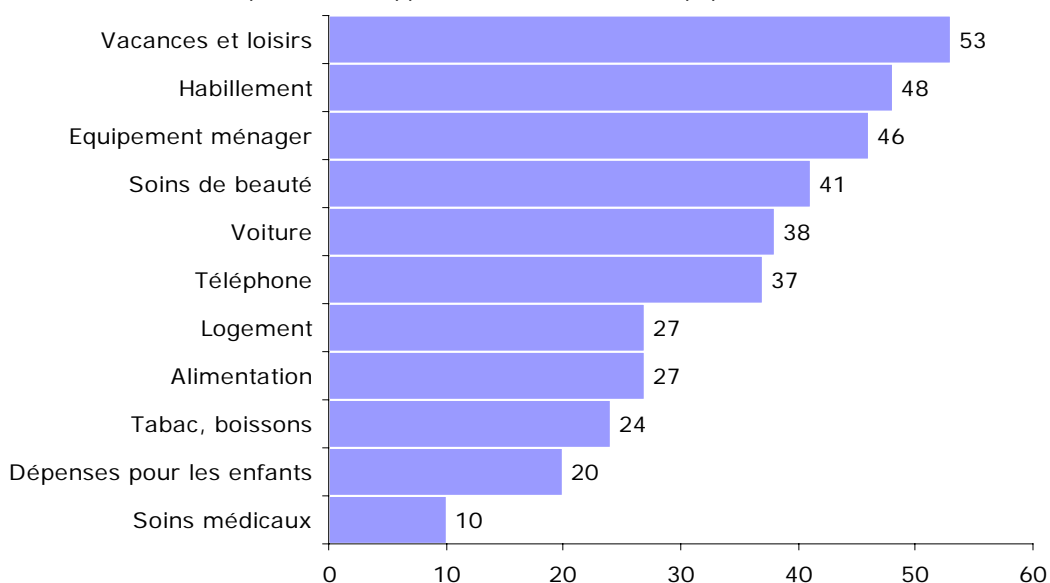
### 2.3.1 Des restrictions particulièrement fortes en matière de vacances, loisirs, habillement et biens d'équipement

Même si ces données ont déjà été commentées dans plusieurs publications antérieures<sup>36</sup>, quelques rappels semblent indispensables.

Trois grands postes de consommation sont prioritairement concernés par les restrictions budgétaires déclarées : les vacances et loisirs (53% des Français disent se restreindre sur ce poste), l'habillement (48%) et l'équipement ménager (46%). A un second niveau, les soins de beauté (41%), la voiture (38%) et le téléphone (37%) font également l'objet d'une surveillance attentive de la part des ménages. Le logement (27%), l'alimentation (27%), le tabac et les boissons (24%), les dépenses pour les enfants (20%) et les soins médicaux (10%) apparaissent plus en retrait.

**Graphique 37 – Les postes sur lesquels on s'impose le plus de restrictions**

- Champ : chiffres rapportés à l'ensemble de la population, en % -



Source : CREDOC, enquête sur les « Conditions de vie et les Aspirations des Français », 2005-2007  
Lecture : 53% des Français s'imposent des restrictions sur leurs dépenses de vacances et loisirs

En fait, les postes qui font l'objet d'un sentiment de restrictions plus fort sont ceux pour lesquels les consommateurs ont davantage de possibilités d'arbitrage. Difficile de se restreindre sur les soins médicaux alors qu'on est malade, délicat de dire que l'on fait des économies sur les dépenses pour ses enfants. L'alimentation et le logement font aussi partie des dépenses difficilement compressibles. En revanche, on peut plus facilement faire le choix de limiter les achats d'équipements ménagers, d'habillement, de loisirs ou de vacances. La distinction entre les

<sup>36</sup> Lahlou, Collerie de Borelly et Beaudoin (1993), Berthuit et Kowalski (1995), Rochefort (1995), Langlois (2005).

dépenses « contraintes » et les dépenses « arbitrables » semble tout à fait appropriée pour comprendre la hiérarchie des restrictions.

De plus, comme le remarque Simon Langlois (2005, p. 52), « *le sentiment de restrictions ne porte plus sur des biens de première nécessité comme c'était encore le cas dans les années 1960, mais il se transporte plutôt sur les biens et services typiques d'une société de consommation avancée, susceptible de leur procurer le confort auxquels ils aspirent et de satisfaire des besoins immatériels comme la recherche du plaisir ou du bonheur* ». Cette vision renvoie aux différentes typologies des besoins, telles que la pyramide de Maslow (1943) ou la « topique des motivations » (Lahlou, Collerie de Borelly et Beaudouin 1993). La typologie de Simon Langlois est la suivante : 1) les besoins vitaux et fondamentaux, 2) les besoins de confort, 3) les besoins de distinction et 4) les besoins immatériels et de sens. Il n'y a pas de hiérarchie, contrairement à la pyramide de Maslow, on peut ressentir plusieurs types de besoins simultanément. Cette grille d'analyse semble en effet très pertinente pour comprendre la manière dont s'exprime le sentiment de restrictions dans les sociétés contemporaines, où la frustration s'exprime plutôt dans des secteurs moins vitaux et moins fondamentaux.

### 2.3.2 Poste par poste : les restrictions de chaque catégorie sociale

Le Tableau 7 (p. 58) détaille les pourcentages de restrictions déclarées par chaque catégorie de la population sur chacun des postes identifiés précédemment. Les pourcentages ont été rapportés à l'ensemble de la population.

En matière de **santé**, la part de personnes concernées varie du simple au triple selon les groupes (de 6% à 18%). Les familles monoparentales (18%), les catégories pauvres (17%) et les chômeurs (16%) sont ceux qui expriment les contraintes les plus fortes.

Les **dépenses pour les enfants** sont citées par 20% des enquêtés. Les privations sont d'autant plus fortes qu'il y a des enfants à charge dans le foyer (32% pour les couples avec enfants, 47% pour les adultes isolés avec enfants). Les restrictions sur les dépenses pour les enfants touchent 31% des catégories pauvres, et 6% seulement des hauts revenus. Les chômeurs (28%), les personnes au foyer (28%) ou encore les employés (27%) affichent des taux de privation supérieurs à la moyenne.

Pour 24% des enquêtés, on admet **des restrictions sur le tabac et les boissons**. A nouveau, les familles monoparentales sont celles qui se privent le plus (45%). Chômeurs (41%), ouvriers (37%) et catégories pauvres (36%) sont également particulièrement touchés. *A contrario*, les hauts revenus (7%) et les plus de 70 ans (8%) ne sont que marginalement concernés par des restrictions sur ce poste.

**L'alimentation** est citée par 27% des enquêtés. Selon les groupes, les privations varient de 9% à 45%. Les hauts revenus sont les moins touchés, tandis que près d'un chômeur sur deux (45%) ou que 44% des familles monoparentales disent se restreindre sur leurs dépenses alimentaires. Plus de quatre fois sur dix, les catégories pauvres ou modestes doivent également rogner sur les



dépenses d'alimentation. Près du tiers des jeunes et des étudiants s'imposent des restrictions de cet ordre.

Sur le poste **logement**, ce sont, dans l'ordre, les familles monoparentales (46%), les chômeurs (41%), les catégories pauvres et modestes (40%) et les ouvriers (39%) qui sont le plus confrontés aux privations. A nouveau, les hauts revenus sont épargnés (8% seulement de restrictions déclarées).

Le **téléphone** voit le taux de restrictions varier de 14 à 57% selon les groupes. Le niveau de vie, le statut familial et la catégorie sociale sont particulièrement déterminants. Les familles monoparentales (57%), les chômeurs (56%), les catégories pauvres et modestes (52%) ou encore les ouvriers (50%) sont les plus exposés à ce type de restrictions.

Les familles monoparentales (53%) et les chômeurs (50%) disent plus souvent que les autres se restreindre sur leurs dépenses de **voiture**. Les plus épargnés par ce type de contraintes budgétaires sont les hauts revenus (20%) et les personnes les plus âgées (22%).

Plus de la moitié des femmes déclarent s'imposer des restrictions sur les **soins de beauté**, de même que les individus situés en bas de l'échelle des revenus et les familles monoparentales (69%).

**L'achat d'équipement ménager**, pour près d'une personne sur deux (46% exactement), est l'objet de restrictions budgétaires. Selon les groupes, le poids de ces restrictions diffère : de 18% (hauts revenus) à 71% (familles monoparentales).

Les moins concernés par les restrictions en matière d'**habillement** sont les hauts revenus (21% seulement de restrictions) ; tandis que les familles monoparentales sont pour les trois quarts d'entre elles obligées de se restreindre sur ce budget. On trouve toujours les mêmes groupes à la peine : catégories modestes (64%), chômeurs (62%), pauvres (61%), employés (59%) et ouvriers (58%), familles avec enfants (55%). Comme pour les soins de beauté, les femmes sont ici plus concernées que les hommes (54% vs 41%).

Enfin, le poste qui est le plus systématiquement touché par les restrictions est le poste **vacances et loisirs** (53% en moyenne). Le taux varie de 26% (hauts revenus) à 78% (familles monoparentales). Un quart seulement des plus aisés disent donc se restreindre ici. Les chômeurs, les catégories pauvres et les familles avec enfants se privent davantage en la matière.

**Tableau 7 – Proportion d'individus qui déclarent s'imposer des restrictions sur les postes budgétaires suivants :**

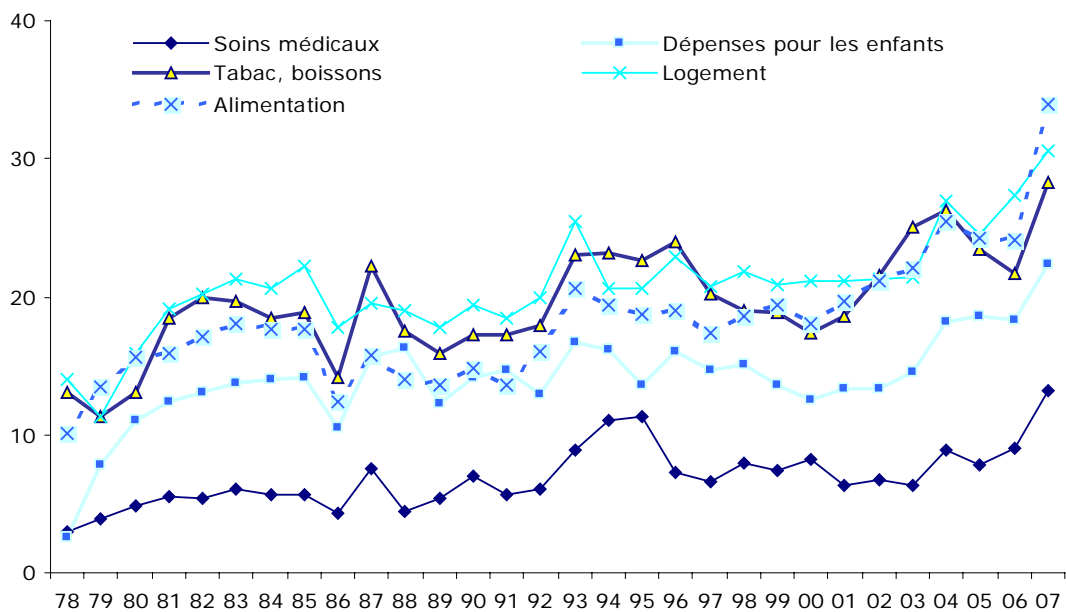
En %		Soins médicaux	Dépenses pour les enfants	Tabac, boissons	Alimentation	Logement	Télé - phone	Voiture	Soins de beauté	Achat d'équipement ménager	Habil - lement	Vacances, loisirs
<b>Sexe</b>	. Homme .....	9	16	23	24	25	33	38	31	42	41	48
	. Femme.....	11	23	26	31	29	41	39	51	50	54	58
<b>Age</b>	. Moins de 25 ans .....	12	15	29	32	30	40	35	42	49	50	55
	. 25 à 39 ans .....	10	23	34	31	36	45	46	52	57	57	64
	. 40 à 59 ans .....	12	24	26	29	29	40	43	44	48	50	56
	. 60 à 69 ans .....	9	14	14	22	18	27	33	29	36	39	42
	. 70 ans et plus .....	6	11	8	18	15	23	22	24	29	30	35
<b>Niveau de vie</b>	. Catégories pauvres .....	17	31	36	41	40	52	46	54	58	61	66
	. Catégories modestes .....	14	29	34	42	40	52	47	57	61	64	69
	. Classes moyennes inférieures .....	12	23	28	31	32	43	45	48	55	55	63
	. Classes moyennes supérieures .....	6	15	22	22	23	34	39	37	42	44	49
	. Catégories aisées .....	(5)	10	13	16	14	20	27	24	32	31	36
	. Hauts revenus .....	(3)	6	7	9	8	14	20	17	18	21	26
<b>PCS</b>	. Indépendant .....	(8)	15	18	18	25	34	37	38	38	43	52
	. Cadre supérieur, prof. libérale .....	(7)	14	18	18	18	24	34	32	38	35	40
	. Profession intermédiaire .....	8	17	22	25	25	33	36	39	44	47	53
	. Employé .....	13	27	34	33	36	47	49	55	59	59	66
	. Ouvrier .....	14	25	37	34	39	50	48	47	57	58	64
	. Reste au foyer .....	12	28	30	36	34	48	43	54	53	56	63
	. Retraité .....	7	12	11	20	16	24	27	26	32	34	38
	. Autre inactif (étudiant).....	11	16	27	32	27	38	35	43	48	49	53
<b>Emploi</b>	. Actif occupé .....	9	17	18	26	22	38	42	43	50	50	56
	. Chômeur .....	16	28	41	45	41	56	50	56	62	62	70
<b>Diplôme</b>	. Aucun diplôme, CEP .....	13	22	23	31	28	40	34	40	45	49	53
	. BEPC .....	11	23	29	31	32	42	43	45	51	52	59
	. BAC .....	9	17	23	24	25	35	38	41	45	46	51
	. Diplôme du supérieur .....	7	14	19	22	21	30	36	36	41	41	47
<b>Structure familiale</b>	. Vit seul sans enfant .....	12	13	22	30	27	36	33	36	44	46	51
	. Couple sans enfant .....	7	10	14	20	18	28	33	29	36	37	43
	. Famille monoparentale .....	18	47	45	44	46	57	53	69	71	75	78
	. Famille avec enfants .....	9	32	34	29	34	45	47	53	55	55	62
<b>Taille d'agglo.</b>	. Moins de 2.000 habitants.....	8	18	23	24	25	35	38	40	45	45	50
	. 2.000 à 20.000 habitants .....	10	23	26	30	32	41	43	43	49	51	57
	. 20.000 à 100.000 habitants .....	10	21	26	28	28	40	40	43	48	51	57
	. Plus de 100.000 habitants .....	11	18	24	29	26	37	38	40	46	47	54
	. Paris et agglomération .....	13	21	24	28	29	36	36	41	45	47	51
<b>Ensemble</b> .....	<b>10</b>	<b>20</b>	<b>24</b>	<b>27</b>	<b>27</b>	<b>37</b>	<b>39</b>	<b>41</b>	<b>46</b>	<b>48</b>	<b>53</b>	

Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », 2005-2007  
Lecture : 9% des hommes déclarent s'imposer des restrictions en matière de soins médicaux

### 2.3.3 Une augmentation généralisée des restrictions par poste

Pour que les graphiques soient plus lisibles, nous avons séparé les types de privations en deux groupes : ceux pour lesquels le taux de restrictions est faible et ceux pour lesquels il est plus élevé. Commençons par les cinq postes sur lesquels on déclare le moins se restreindre (Graphique 38). Il s'agit des soins médicaux (10%), des dépenses pour les enfants (20%), du tabac et des boissons (24%), de l'alimentation (27%) et du logement (27%). On constate que les cinq courbes connaissent peu ou prou la même tendance à la hausse sur la période, avec des inflexions selon les années et, surtout, un pic en 2007.

**Graphique 38**  
**Proportion d'individus déclarant s'imposer des restrictions sur les postes suivants :**

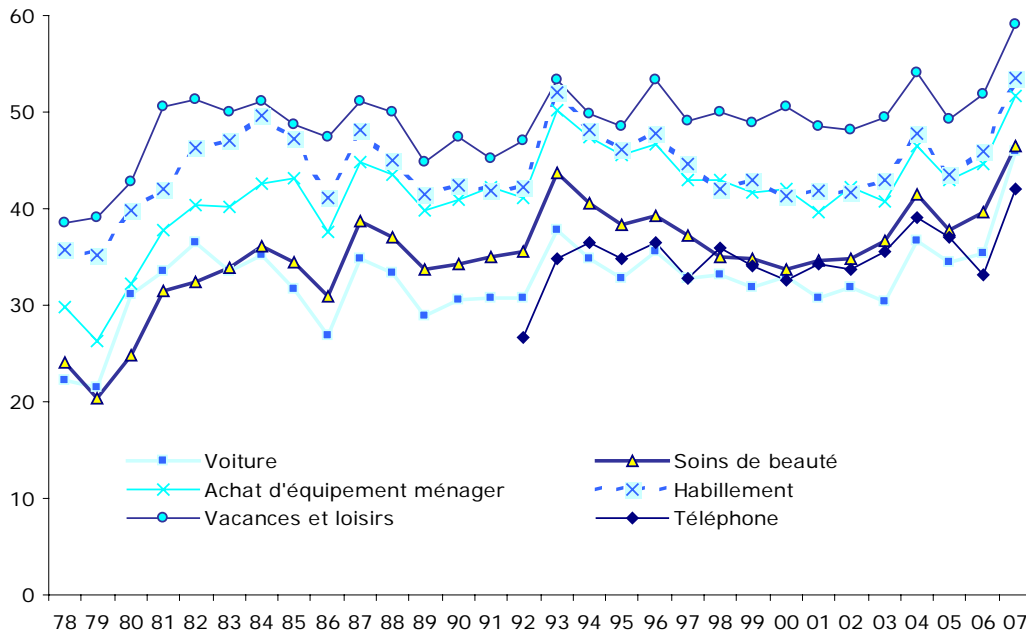


Source : CRÉDOC, enquêtes Conditions de vie et Aspirations des Français.

Pour les postes marqués par un plus fort taux de restrictions, la tendance est aussi à la hausse et la hiérarchie ne connaît pas de bouleversements en 30 ans (Graphique 39). On notera simplement que, de plus en plus souvent, le niveau de restrictions portant sur l'achat d'équipement ménager est proche de celui de l'habillement. Jusqu'au début des années 90, l'habillement était davantage cité (avec des écarts de 8 ou 9 points) comme domaine où pesaient les restrictions. Désormais, les deux postes sont touchés dans les mêmes proportions.

**Graphique 39**

**Proportion d'individus déclarant s'imposer des restrictions sur les postes suivants :**



Source : CRÉDOC, enquêtes Conditions de vie et Aspirations des Français.

On peut s'interroger sur cette relative stabilité dans la hiérarchie des restrictions ressenties, eu égard aux bouleversements dans la hiérarchie de la consommation réelle des ménages. En effet, le logement, qui constitue aujourd'hui le principal poste de dépenses des ménages (25,4% des dépenses totales des ménages sont affectées à ce poste), ne se classait qu'en deuxième position en 1978, derrière les produits alimentaires (Tableau 8), lesquels ont chuté de la première à la troisième place (le coefficient budgétaire correspondant est passé de 18,2% à 13,4%). A noter également la forte croissance des dépenses d'hôtels, cafés et restaurants, qui sont passées non seulement devant les dépenses d'habillement, mais également devant celles de meubles et d'équipement ménager. L'évolution du poids réel de chaque poste semble n'avoir eu aucune incidence sur l'évolution des sentiments de restrictions corrélatifs.

**Tableau 8 – Evolution des coefficients budgétaires des ménages entre 1978 et 2007**

	1978		2007	
	Coefficient budgétaire (en %)	Rang dans la hiérarchie des dépenses	Coefficient budgétaire (en %)	Rang dans la hiérarchie des dépenses
Logement, eau, gaz, électricité et autres combustibles.....	17,9	2	25,4	1
Transport.....	14,8	3	14,6	2
Prod. alimentaires et boissons non alcoolisées.....	18,2	1	13,4	3
"Autre" (services financiers, assurances, soins personnels, etc.).....	11,8	4	11,7	4
Loisirs et culture.....	8,7	5	9,3	5
Hôtels, cafés et restaurants.....	5,6	8	6,2	6
Meubles, articles de ménage et entretien courant de l'habitation.....	8,0	7	6,0	7
Articles d'habillement et chaussures.....	8,1	6	4,6	8
Santé.....	2,0	10	3,5	9
Boissons alcoolisées et tabac.....	3,4	9	2,9	10
Communications.....	1,4	11	2,7	11
Education.....	0,4	12	0,8	12
Solde territorial.....	-0,4	-	-1,1	-
Total.....	100,0		100,0	

Source : INSEE, Comptes nationaux

#### *2.3.4 Les restrictions par poste n'évoluent pas de la même manière selon le niveau de revenu*

Dans le Tableau 9, nous avons synthétisé les résultats des informations contenues dans les tableaux figurant en annexe : ceux-ci détaillent les évolutions intracatégorielles du sentiment de restrictions poste par poste (Tableau 10 à 20, pages 78 et suivantes). Nous avons retenu quatre critères principaux d'analyse, ceux qui sont les plus révélateurs d'écart entre les groupes : le niveau de vie, l'âge, le statut d'emploi et la composition du ménage.

Plusieurs conclusions se dégagent de ces analyses :

Le sentiment de restrictions a augmenté pour la plupart des postes budgétaires, mais de manière différenciée selon les groupes. Parfois, la progression du sentiment de restrictions s'est fait de manière uniforme et généralisée — nous l'avons indiqué dans le tableau en colorant les cases concernées —, mais ces configurations sont minoritaires.

En particulier, les restrictions ont été systématiquement divergentes entre, d'une part le haut de l'échelle des revenus, et d'autre part le bas et les catégories intermédiaires. D'une manière générale, il apparaît que les hauts revenus et les catégories aisées ont souvent été épargnés par la croissance du sentiment de restrictions, qui était déjà très présent dans les catégories pauvres et les catégories modestes, et qui s'est progressivement diffusé auprès des classes moyennes ces trente dernières années.

Plus précisément, les classes moyennes déclarent aujourd'hui beaucoup plus souvent devoir s'imposer des restrictions sur les dépenses d'équipement du logement, sur l'habillement et sur les vacances et loisirs. Au fond, il s'agit de postes où les dimensions de « plaisir », de « confort » et de « distinction » — pour reprendre la terminologie de Simon Langlois — sont centrales. La perte de marge de manœuvre sur ces postes symboliques n'a probablement pas manqué de miner le moral des classes moyennes.

Les seniors et les hauts revenus semblent avoir été épargnés par cette montée des restrictions. Ce n'est sans doute pas sans lien avec le fait que les dépenses contraintes pèsent beaucoup moins dans leur budget<sup>37</sup> : les degrés de liberté pour leurs dépenses arbitrables restent importants, la pression budgétaire ressentie est moins forte (alors qu'elle augmente rapidement dans les classes moyennes et les bas revenus).

On note enfin une plus forte croissance du sentiment de restrictions dans les foyers avec enfants, notamment en matière de logement, de téléphonie et de vacances et loisirs.

---

<sup>37</sup> Sur la croissance différenciée des dépenses contraintes dans le budget des ménages, voir exemple Philippe MOATI et Robert ROCHEFORT (2008), Gabrielle FACK (2008), Céline MAREUGE et Nicolas RUIZ (2008) ou Régis BIGOT (2008).

**Tableau 9 – Sentiment de restrictions par poste : évolution des écarts intra-catégoriels<sup>38</sup>**

	Niveau de vie	Age	Statut d'emploi	Composition du foyer
<b>Soins médicaux</b>	Augmentation surtout sensible dans les catégories modestes et les classes moyennes inférieures	Moindre hausse chez les seniors	Augmentation plus importante chez les actifs occupés	<b>Augmentation généralisée</b>
<b>Dépenses pour les enfants</b>	Augmentation dans tous les groupes sauf chez les hauts revenus	<b>Augmentation généralisée</b>	<b>Augmentation généralisée</b>	Augmentation dans les familles monoparentales et les couples avec enfants
<b>Tabac et boissons</b>	Augmentation surtout dans les bas revenus et les classes moyennes	Moindre hausse chez les seniors	<b>Augmentation généralisée</b>	Hausse générale, sauf chez les couples sans enfants
<b>Alimentation</b>	Seuls les hauts revenus sont épargnés par la hausse	Les 70 ans et plus sont moins touchés par la hausse des restrictions	<b>Augmentation généralisée</b>	<b>Augmentation généralisée</b>
<b>Logement</b>	Les catégories aisées et les hauts revenus sont les seuls à ne pas ressentir un durcissement des contraintes	Augmentation des restrictions plus fortes chez les moins de 60 ans	<b>Augmentation généralisée</b>	Les couples avec enfants ont vu la pression augmenter plus fortement
<b>Téléphone</b>	Augmentation essentiellement chez les bas revenus et les classes moyennes	Pas d'augmentation des restrictions chez les moins de 25 ans	<b>Augmentation généralisée</b>	Plus forte hausse chez les couples avec enfants
<b>Voiture</b>	La pression augmente dans tous les groupes, sauf parmi les hauts revenus	Hausse moins perceptible chez les moins de 25 ans	Les restrictions augmentent davantage chez les actifs occupés	<b>Augmentation généralisée</b>
<b>Soins de beauté</b>	Augmentation d'autant plus forte que le niveau de vie est faible	<b>Augmentation généralisée</b>	<b>Augmentation généralisée</b>	Moindre augmentation pour ceux qui n'ont pas d'enfants
<b>Equipement ménager</b>	La hausse est surtout nette parmi les catégories modestes et les classes moyennes	Hausse forte dans tous les groupes, à part les plus de 70 ans	Augmentation surtout chez les actifs occupés	<b>Augmentation généralisée</b>
<b>Habillement</b>	Augmentation surtout chez les catégories modestes et les classes moyennes inférieures	<b>Augmentation généralisée</b>	Plus forte augmentation chez les chômeurs	<b>Augmentation généralisée</b>
<b>Vacances et loisirs</b>	Les restrictions diminuent chez les hauts revenus, sont stables dans les catégories aisées, augmentent ailleurs	<b>Augmentation généralisée</b>	Augmentation surtout chez les actifs occupés	Moindre augmentation pour ceux qui n'ont pas d'enfants

<sup>38</sup> Voir Tableaux 10 à 20 en annexe.

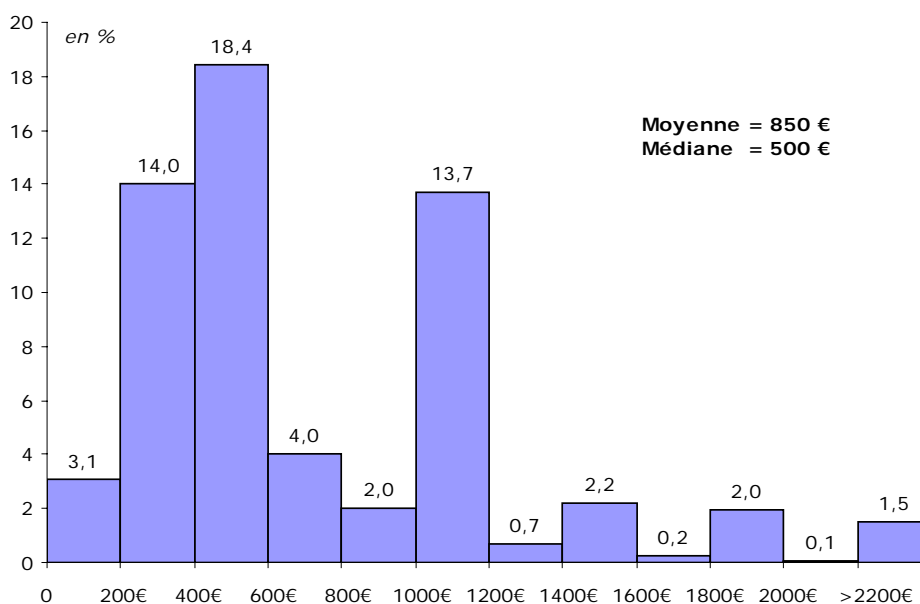
## 2.4 Les Français déclarent avoir besoin de 850 € supplémentaires par mois pour ne plus avoir à s'imposer de restrictions

Afin de compléter cet aperçu microéconomique du sentiment de restrictions, nous avons introduit cette année une nouvelle question dans l'enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », portant sur la somme d'argent qui serait nécessaire pour ne plus avoir à s'imposer de restrictions budgétaires.

Pour ne plus devoir s'imposer de restrictions, les Français estiment qu'ils auraient besoin, en moyenne, de 850 € par mois en plus de ce qu'ils perçoivent actuellement. Le chiffre est assez élevé, lorsqu'on sait que le niveau de vie moyen des Français est de 1 716 € par mois et par unité de consommation<sup>39</sup> (c'est quasiment la moitié). La réponse médiane est cependant inférieure : la moitié de la population avance un chiffre en dessous de 500 €. Plus précisément, la distribution des réponses est bimodale ; deux citations reviennent très fréquemment : 500 € et 1000 € (Graphique 40). Les enquêtés ont souvent eu tendance à proposer des chiffres « ronds » : 500, 1000, 1500, 2000...

### Graphique 40 – Dans l'absolu, de quelle somme d'argent supplémentaire auriez-vous besoin chaque mois pour ne plus vous imposer de restrictions ?

Champ : parmi les personnes qui déclarent devoir s'imposer régulièrement des restrictions sur certains postes de leur budget



Source : CRÉDOC, enquêtes Conditions de vie et Aspirations des Français, juin 2008

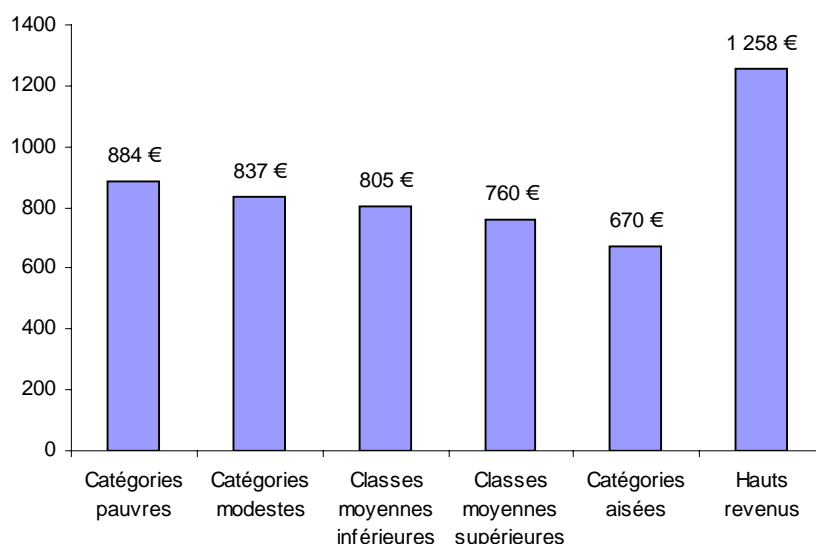
Le Graphique 41 présente des résultats étonnants : le supplément de revenu jugé nécessaire par les individus est — si l'on met à part les hauts revenus — inversement proportionnel à leur niveau de vie. On pouvait penser que les personnes interrogées auraient évoqué des montants d'autant plus élevés que leur niveau de vie est important. Ce n'est pas le cas pour 90% de la population : les catégories pauvres avancent un chiffre plus élevé que les catégories aisées (884€, contre

<sup>39</sup> Source : INSEE, enquête sur les Revenus fiscaux et sociaux, année 2006.

670€), et le chiffre diminue régulièrement d'une catégorie de niveau de vie à l'autre. Cette configuration incite à penser que le supplément de revenu estimé correspond à ce qui est jugé nécessaire, en valeur absolue, et non en valeur relative.

### Graphique 41 – Le supplément de revenu mensuel jugé nécessaire pour ne plus avoir à s'imposer de restrictions

Champ : parmi les personnes qui déclarent devoir s'imposer régulièrement des restrictions sur certains postes de leur budget



Source : CRÉDOC, enquêtes Conditions de vie et Aspirations des Français, juin 2008

Il reste que les hauts revenus se démarquent assez nettement. Les personnes percevant plus de 3 010 € par mois et par unité de consommation — qui déclarent être obligées de s'imposer des restrictions — souhaiteraient disposer de 1 258 € supplémentaires. Le décalage significatif avec les autres catégories de revenu indique que le sens du mot restrictions n'a probablement pas la même valeur ici que dans le reste de la population. Ce n'est d'ailleurs pas le seul « fossé » qui sépare les hauts revenus de l'ensemble de la population : l'analyse détaillée des modes de vie depuis une trentaine d'années montre que les hauts revenus jouissent d'une situation exceptionnelle à bien des égards (niveau de vie, patrimoine, pratiques culturelles, réseau social, état de santé, loisirs, voyages, etc.)<sup>40</sup>. Mais il convient de rappeler que moins d'un tiers des hauts revenus déclarent s'imposer des restrictions, la somme de 1 258 € ne s'applique donc pas à tout le monde dans cette catégorie.

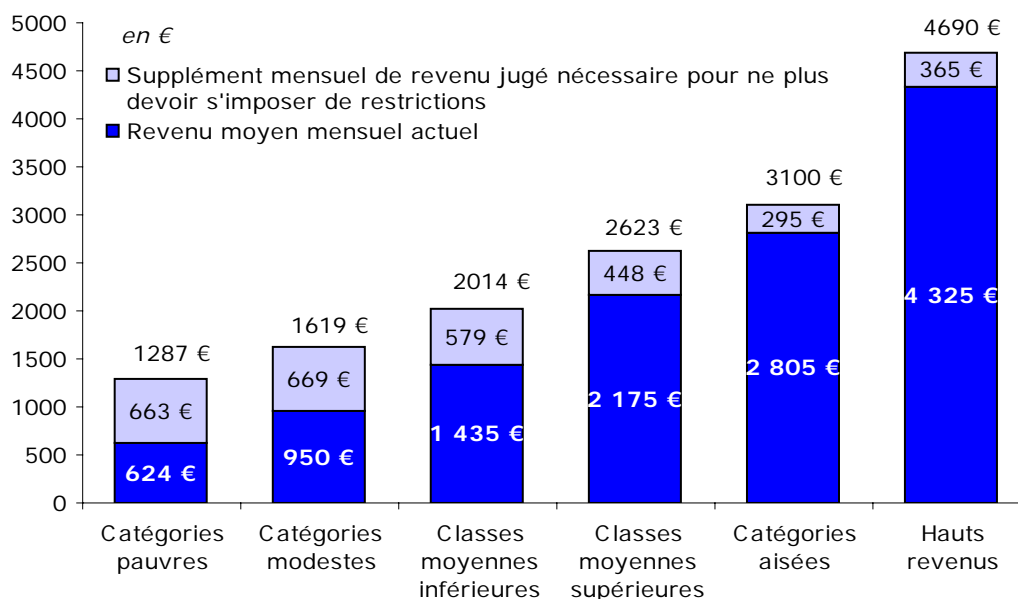
Dans le Graphique 42, nous avons précisément pondéré les chiffres en fonction de la proportion d'individus qui, dans chaque catégorie, déclare s'imposer des restrictions. Nous avons également comparé le supplément de revenu jugé nécessaire par chacun pour ne plus être contraint budgétairement et le revenu actuel moyen effectif. La configuration est alors tout autre. Par exemple, les hauts revenus, qui perçoivent en moyenne 4 325 € par mois (pour une personne et

<sup>40</sup> Dans une recherche précédente, nous avons mis en évidence les divergences croissantes des hauts revenus avec le reste de la population. Voir le cahier de recherche du CRÉDOC n° 238 : *Une comparaison des hauts revenus, des bas revenus et des 'classes moyennes' – une approche de l'évolution des conditions de vie en France depuis 25 ans*, novembre 2007, sur Internet : <http://www.credoc.fr/pdf/Rech/C238.pdf>



avant impôt), souhaiteraient disposer en fait de 365 € supplémentaires en moyenne (les 1 258 € évoqués plus haut ne sont demandés que par 29% des hauts revenus,  $1\,258 \times 0,29 = 365$ ). Le supplément de revenu jugé nécessaire par les plus riches de nos concitoyens ne correspondrait en fait qu'à une élévation du niveau de vie de 8%. En revanche, parmi les catégories pauvres, le supplément conduirait à doubler le niveau de vie moyen actuel (663 € demandés, par rapport à 624 € perçus actuellement, soit une augmentation de 106%).

**Graphique 42 – Le supplément de revenu mensuel jugé nécessaire pour ne plus devoir s'imposer de restrictions, comparé au revenu actuel**

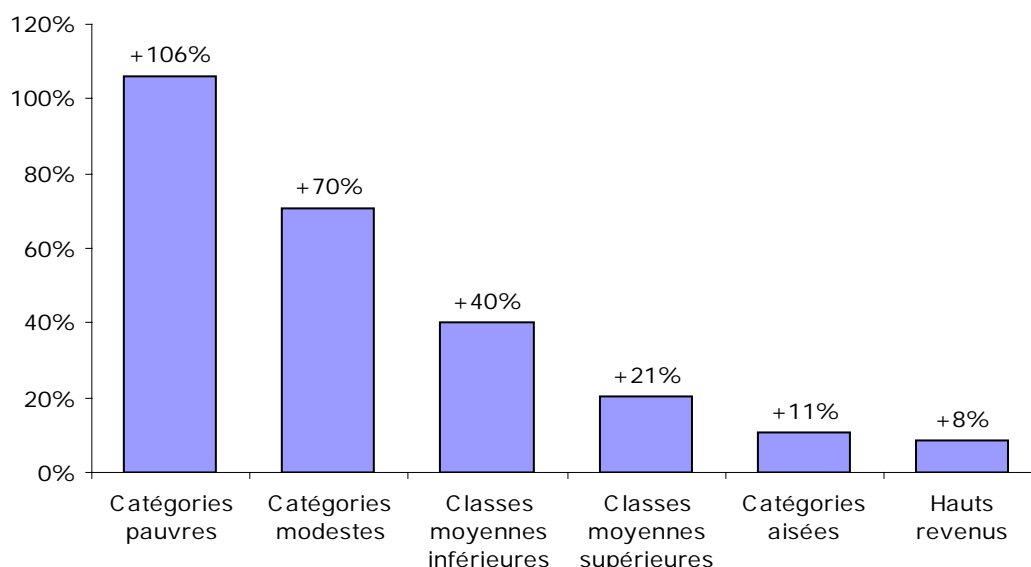


Source : calculs CREDOC

Lecture : Le revenu moyen actuel correspond à une estimation du revenu moyen avant impôt pour une personne (calculs établis à partir des enquêtes sur les Revenus fiscaux et sociaux 2006) ; le supplément de revenu jugé nécessaire pour ne plus avoir à s'imposer de restrictions est tiré de l'enquête du CREDOC, il est pondéré par la proportion d'individus qui, dans chaque catégorie de revenu, déclarent s'imposer des restrictions.

Le Graphique 43 montre clairement que le supplément de revenu jugé nécessaire par chacun est proportionnellement décroissant selon le revenu actuel. Il décroît régulièrement de +106% à +8%. Ce résultat confirme donc que le supplément de revenu espéré par chacun est très lié au niveau de vie réel des personnes interrogées : on a tendance à vouloir d'autant plus qu'on dispose de peu au départ.

**Graphique 43 – Augmentation de niveau de vie jugé nécessaire pour ne plus avoir à s'imposer de restrictions, en pourcentage du revenu actuel**



Source : calculs CREDOC

Il reste que les augmentations de revenu jugées nécessaires par chacun n'ont sans doute pas la même signification pour les uns ou pour les autres :

Dans les catégories pauvres, le supplément de ressources apparaît comme un minimum « vital » : en effet, passer de 624 € à 1 287 € permet de sortir la tête de l'eau.

Les catégories modestes sont dans une autre situation : passer de 950 € à 1 619 € leur permettrait en fait de quitter le bas de l'échelle pour rejoindre le niveau de vie médian actuel.

L'augmentation de ressources jugée nécessaire par les classes moyennes inférieures est proportionnellement moins importante (+40%), mais reste conséquente : 579 € par rapport à 1 435 € actuellement perçus en moyenne, ce qui conduirait à gagner effectivement 2 014 €. On n'est plus dans l'idée du « minimum vital », mais plutôt dans la perspective d'atteindre un certain confort de vie.

Chez les classes moyennes supérieures, l'augmentation serait également importante : gagner 448 € de plus leur permettrait de passer de 2 175 € à 2 623 €, ce qui correspond à une somme que seuls 20% de la population perçoivent aujourd'hui. Pour les classes moyennes supérieures, le supplément de revenu jugé nécessaire leur permettrait en fait de quitter un niveau intermédiaire pour atteindre le niveau des catégories aisées.

Les catégories aisées, elles aussi, aspirent à s'élever d'un cran : disposant d'un niveau de vie actuel qui n'est atteint que par 20% de la population, elles aimeraient gagner 295 € de plus, ce qui les élèverait dans la catégorie des 10% de la population les plus riches.

Les hauts revenus, percevant en moyenne 4 325 €, sont finalement peu nombreux à ressentir les restrictions budgétaires. Et, nous l'avons vu, les rares qui sont dans ce cas expriment des besoins en rapport avec leur niveau de vie actuel.

## BIBLIOGRAPHIE

---

- ACCARDO Jérôme, CHEVALIER Pascal, FORGEOT Gérard, FRIEZ Adrien, GUEDES Dominique, LENGART Fabrice et PASSERON Vladimir, « *La mesure du pouvoir d'achat et sa perception par les ménages*, INSEE, L'économie française – Comptes et dossiers, édition 2007, juin 2007, sur Internet [http://www.insee.fr/fr/ffc/docs\\_ffc/ref/ecofra07c.pdf](http://www.insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/ref/ecofra07c.pdf)
- AEBERHARDT Romain, POUGET Julien et SKALITZ Anne, « Le revenu salarial et ses composantes, évolution et inégalités de 1978 à 2005 », *Les salaires en France (édition 2007)*, INSEE, novembre 2007, sur Internet : [http://www.insee.fr/fr/ffc/docs\\_ffc/ref/salfra07ac.pdf](http://www.insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/ref/salfra07ac.pdf)
- AFTALION Alfred, *Les crises périodiques de surproduction*, 2 tomes, 1913, 720 p.
- ALGAVA Elisabeth, LE MINEZ Sylvie, BRESSÉ Sophie et PLA Anne, « Les familles monoparentales et leurs conditions de vie », *Etudes et résultats*, n° 389, avril 2005, sur Internet : <http://www.sante.gouv.fr/drees/etude-resultat/er-pdf/er389.pdf>
- ANDO Albert et MODIGLIANI Franco, « Tests of the Life Cycle Hypothesis of Saving : Comments and Suggestions », *Oxford Institute of Statistics Bulletin*, vol. 19, mai 1957, p. 99-124.
- ANGUIS Marie, CASES Chantal et SURAULT Pierre, « L'évolution des suicides sur longue période : le rôle des effets d'âge, de date et de génération », *Etudes et Résultats*, n° 185, DREES, août 2002, sur Internet : <http://www.sante.gouv.fr/drees/etude-resultat/er-pdf/er185.pdf>
- BAUDRILLARD Jean, *La société de consommation*, Gallimard, Paris, 1970.
- BERTHUIT Franck, KOWALSKI Anne-Delphine, *Le sentiment de restrictions, évolution, signification*, Cahier de recherche, n° 67, CREDOC, février 1995.
- BIGOT Régis, *Chômage technologique, ralentissement de la consommation et sentiment de restrictions*, Cahier de recherche, n° 152, CREDOC, octobre 2000.
- BIGOT Régis, *L'insuffisance de la consommation à l'origine du chômage technologique*, Thèse de doctorat, Université de Poitiers, 2000.
- BIGOT Régis, *Les classes moyennes sous pression*, Cahier de recherche, n°249, CREDOC, décembre 2008.
- BIGOT Régis, *Une comparaison des hauts revenus, des bas revenus et des 'classes moyennes' – une approche de l'évolution des conditions de vie en France depuis 25 ans*, Cahier de recherche n° 238, CREDOC, novembre 2007, sur Internet : <http://www.credoc.fr/pdf/Rech/C238.pdf>
- BINSWANGER Mathias : « Why Does Income Growth Fail to Make Us Happier? Searching for the Treadmills Behind the Paradox of Happiness », *The Journal of Socio-Economics*, vol. 35, n° 2, 2006, pp. 366-381.
- BRAHAMI Abdenor, « Taux d'épargne : quel lien avec les indicateurs de confiance de l'Insee ? », *Diagnostics Prévisions et Analyses Economiques*, n°69, Ministère de l'Economie, des finances et de l'Industrie, avril 2005, sur Internet : [http://www.minefe.gouv.fr/directions\\_services/dgtpe/dpae/pdf/2005-048-69.pdf](http://www.minefe.gouv.fr/directions_services/dgtpe/dpae/pdf/2005-048-69.pdf)
- BUFFETEAU Sophie et MORA Virginie, « la prévision des comptes de la zone euro à partir des enquêtes de conjoncture », *Note de conjoncture*, INSEE, décembre 2000, sur Internet : [http://www.insee.fr/fr/indicateurs/analys\\_conj/archives/decembre2000d2.pdf](http://www.insee.fr/fr/indicateurs/analys_conj/archives/decembre2000d2.pdf)
- CHARDON Olivier, DAGUET Fabienne et VIVAS Émilie, « Les familles monoparentales, des difficultés à travailler et à se loger », *Insee Première*, n° 1195, INSEE, juin 2008, sur Internet : <http://www.insee.fr/fr/ffc/ipweb/ip1195/ip1195.pdf>
- CHAUVEL Louis, « L'uniformisation du taux de suicide masculin selon l'âge : effet de génération ou recomposition du cycle de vie ? », *Revue française de sociologie*, vol. 38, n° 4, octobre-décembre 1997
- CNIS, « De la perception à la mesure du pouvoir d'achat », *Chroniques*, n°4, mars 2006, sur Internet : [http://www.cnis.fr/doc/chroniques/CHR\\_0004.PDF](http://www.cnis.fr/doc/chroniques/CHR_0004.PDF)

- CROUTTE Patricia et HATCHUEL Georges, *Nervosité, dépression, insomnies... L'influence des souffrances psychiques sur les opinions et les attitudes*, Cahier de recherche, n° 240, CREDOC, décembre 2007, sur Internet : <http://www.credoc.fr/pdf/Rech/C240.pdf>
- DELL Fabien, LEGENDRE Nadine et PONTHEUX Sophie, « La pauvreté chez les enfants », *Insee Première*, n°869, INSEE, avril 2003, sur Internet : [http://www.insee.fr/fr/ffc/docs\\_ffc/ip896.pdf](http://www.insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/ip896.pdf)
- DOSI Giovanni, *Technical change and industrial transformation*, New York, St. Martin's Press, 1984.
- DUESENBERY John, *Income saving and the theory of consumer behavior*, Harvard, Harvard University Press, 1949.
- EASTERLIN Richard, « Does Economic Growth Improve Human Lot ? Some Empirical Evidence », in Paul David and Melvin Reder (éditeurs), *Nations and Households in Economic Growth : Essays in Honor of Moses Abramovitz*, New York, Academic Press, 1974.
- FACK Gabrielle, « L'évolution des dépenses de logement depuis les années soixante-dix », in Philippe MOATI et Robert ROCHEFORT, *Mesurer le pouvoir d'achat*, rapport du Conseil d'Analyse Economique, janvier 2008.
- FREEMAN Christopher, « Technological Change and Unemployment », in ENCEL S. et RONAYNE J. (éditeurs), *Science, Technology and Public policy*, Oxford, Phillip Allan, 1979.
- FREY Bruno et STUZER Alois, « Should National Happiness Be Maximized ? » *Working Paper Center for Research in Economics, Management and the Arts*, n°2006-26, 2006, sur Internet : <http://www.crema-research.ch/papers/2006-26.pdf>
- FRIGGIT Jacques, « La saisonnalité du prix des logements », *Études foncières*, n° 121, 2006.
- GALBRAITH John Kenneth, *Le nouvel état industriel (essai sur le système économique contemporain)*, Gallimard, paris, 1968.
- HAMERMESH Daniel et SOSS Neal, « An Economic Theory of Suicide », *Journal of Political Economy*, 1974, vol. 82, n° 1, p. 83-98.
- HEBEL Pascale et FAUCONNIER Nicolas, *Comment l'évolution réelle des prix explique-t-elle le sentiment de perte de pouvoir d'achat des consommateurs ?*, CREDOC, décembre 2004, sur Internet : [http://www.credoc.fr/pdf/Sou/evolution\\_des\\_prix.pdf](http://www.credoc.fr/pdf/Sou/evolution_des_prix.pdf)
- HEBEL Pascale, *Quelles sont les conséquences de la baisse du pouvoir d'achat et du sentiment d'une hausse des prix ?*, CREDOC, juillet 2005, sur Internet : <http://www.credoc.fr/pdf/Sou/Pouvoir-achat-juillet2005.pdf>
- INSEE, « Les enquêtes de conjoncture : de l'analyse conjoncturelle aux études structurelles », *Economie et Statistique*, n° 395-396, janvier 2007, sur Internet : [http://www.insee.fr/fr/themes/document.asp?reg\\_id=0&id=1863](http://www.insee.fr/fr/themes/document.asp?reg_id=0&id=1863)
- INSEE, « Modeste rebond du revenu des ménages », *France, portrait social (édition 2005-2006)*, INSEE, 2006, p. 44, sur Internet : [http://www.insee.fr/fr/ffc/docs\\_ffc/FPORSOC05a.PDF](http://www.insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/FPORSOC05a.PDF)
- INSEE, « Récessions », *Note de conjoncture*, décembre 2008, sur Internet : [http://www.insee.fr/fr/indicateurs/analys\\_conj/archives/decembre2008\\_ve.pdf](http://www.insee.fr/fr/indicateurs/analys_conj/archives/decembre2008_ve.pdf)
- INSEE, « Vitesse de croisière », *Note de conjoncture*, mars 2000, sur Internet : [http://www.insee.fr/fr/indicateurs/analys\\_conj/archives/mars2000ve.pdf](http://www.insee.fr/fr/indicateurs/analys_conj/archives/mars2000ve.pdf)
- INSEE, Rapport de la Commission "Mesure du pouvoir d'achat des ménages", février 2008, sur Internet : [http://www.insee.fr/fr/publications-et-services/dossiers\\_web/pouvoir\\_achat/rap\\_mesure\\_pouvoir\\_achat.pdf](http://www.insee.fr/fr/publications-et-services/dossiers_web/pouvoir_achat/rap_mesure_pouvoir_achat.pdf)
- JEVONS William Stanley (1871), *La théorie de l'économie politique*, Paris, Girard et Brière éditeurs, 1909.
- KAHNEMAN Daniel et KRUEGER Alan : « Developments in the Measurement of Subjective Well-Being », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 20, n° 1, hiver 2006, pp. 3-24, sur Internet : <http://www.krueger.princeton.edu/PDF%20of%20Kahneman%20Krueger%20paper.pdf>
- KATONA George, *Psychological Analysis of Economic Behavior*, New York, McGraw-Hill Book Company, 1951

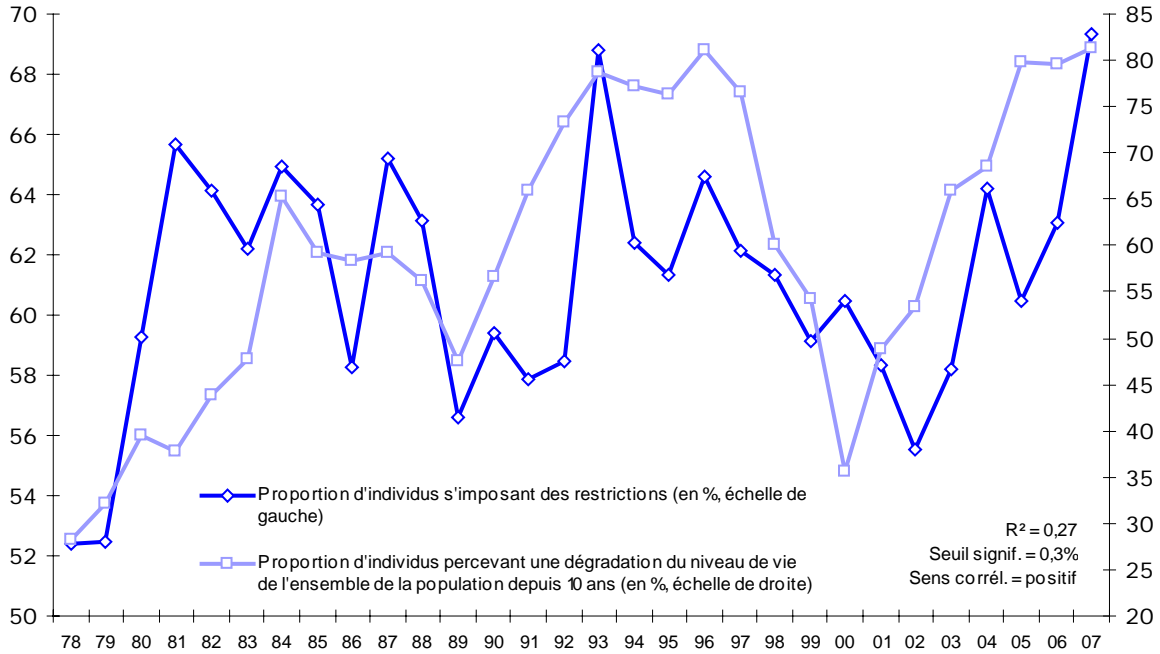
- KATONA George, *Variability of Consumer Behavior and the Survey Method. Contributions of Survey Methods to Economics*, New York, Columbia University Press, 1954.
- KEYNES John Maynard (1936), *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, Paris, Payot, 1949.
- KUZNETS Simon, *Shares of Upper Income Groups in Income and Savings*, New-York, National Bureau of Economic Research, 1953, 725 p.
- LAHLOU Saadi, COLLIERIE DE BORELLY Aude et BEAUDOUIN Valérie, *Où en est la consommation aujourd'hui ? Une enquête sur le consommateur français des années 1990*, Cahier de recherche, n° 46, avril 1993.
- LANGLOIS Simon, *Consommer en France*, Paris, Edition de l'Aube, 2005.
- MALTHUS Thomas Robert (1820), *Principes d'économie politique (considérés sous le rapport de leur application pratique)*, Paris, Calman-Lévy, 1969, 368 p.
- MAREUGE Céline et RUIZ Nicolas, « Dispersion des revenus et hétérogénéité des structures de consommation, vers la notion de pouvoir d'achat effectif catégoriel », in Philippe MOATI et Robert ROCHEFORT, *Mesurer le pouvoir d'achat*, rapport du Conseil d'Analyse Economique, janvier 2008.
- MARSHALL Alfred, *Principes d'économie politique*, traduction de l'édition de 1906-1909 (première édition en 1890), Paris, Gordon & Breach, 1971, p. 219.
- MILL James Stuart (1848), *Principes d'économie politique*, Paris, Dalloz, 1953.
- MOATI Philippe et ROCHEFORT Robert, *Mesurer le pouvoir d'achat*, rapport du Conseil d'Analyse Economique, janvier 2008, sur Internet : <http://www.cae.gouv.fr/rapports/dl/073.pdf>
- PEREZ Carlota, « Structural Change and the Assimilation of New Technologies in the Economic and Social System », *Futures*, 15(2), octobre 1983, p. 357-75.
- PONTHIEUX Sophie et SCHREIBER Amandine, « Dans les couples de salariés, la répartition du travail domestique reste inégale », *Données Sociales, La société française (édition 2006)*, INSEE, sur Internet : [http://www.insee.fr/fr/ffc/docs\\_ffc/donsoc06d.pdf](http://www.insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/donsoc06d.pdf)
- RICARDO David (1819), *Principes de l'économie politique et de l'impôt*, Préface de Christian Schimdt, Paris, Calman-Lévy, 1970, 342 p.
- ROCHEFORT Robert, *La société des consommateurs*, Paris, Odile Jacob, 1995.
- 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.
- SMITH Adam (1776), *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*, in Meek R.L., Raphael D.D. and Stein P.G. (éditeurs), *The Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith*, 8 volumes, Oxford, Oxford University Press, 1976-1978.
- VEBLEN Thorstein (1899), *Théorie de la classe de loisir*, Gallimard, Paris, 1970.
- WALRAS Léon (1874), *Eléments d'économie politique pure (ou théorie de la richesse sociale)*, 4ème édition, Paris, B. Pichon et R. Durand-Auzias Editeurs, 1926, 487 p.

## ANNEXES

---

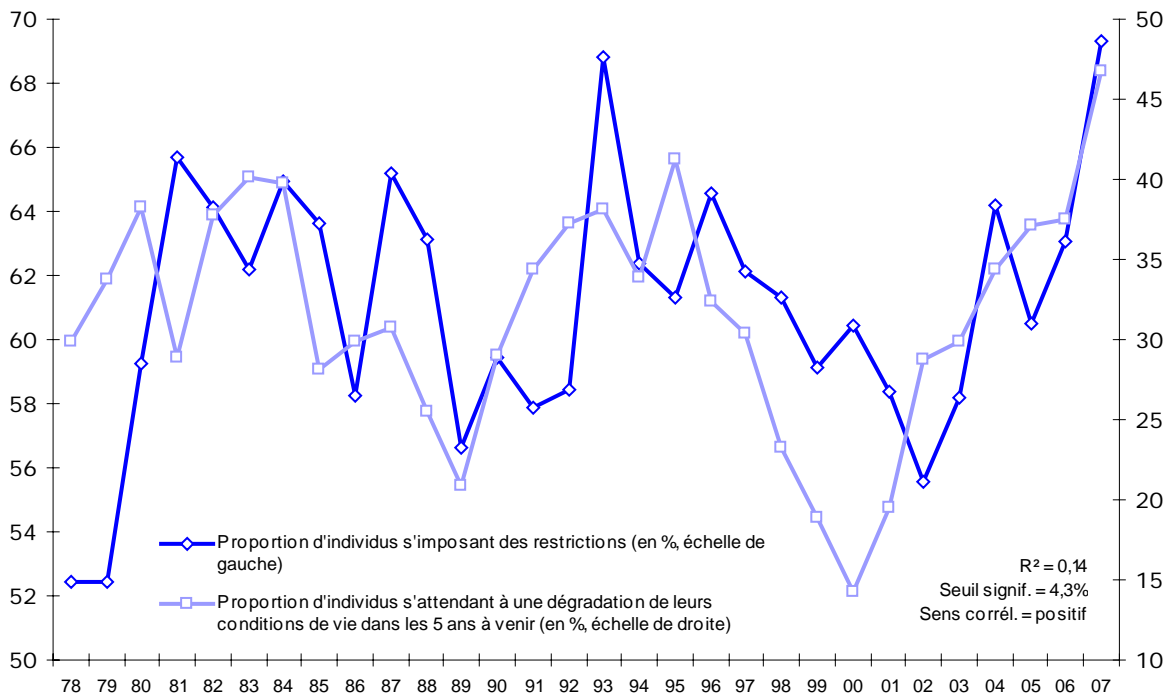
## 1. Graphiques complémentaires

**Graphique 44 – Corrélation entre le sentiment de restrictions et l'impression que le niveau de vie des Français s'est dégradé depuis une dizaine d'années**



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

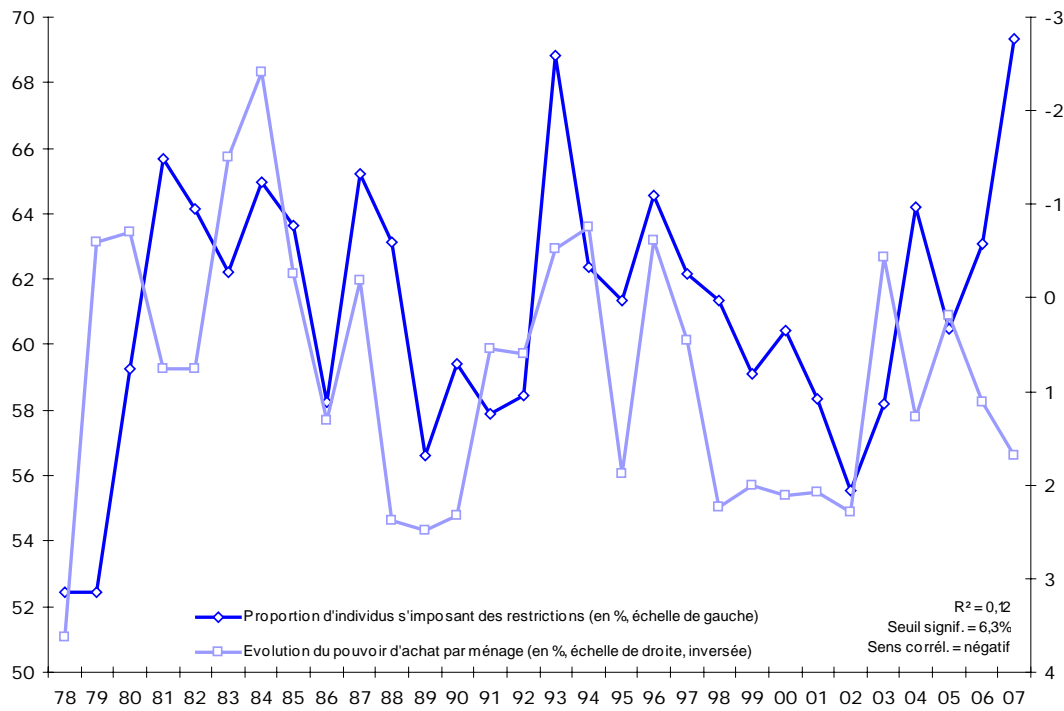
**Graphique 45 – Corrélation entre le sentiment de restrictions et l'anticipation d'une dégradation de ses conditions de vie dans les cinq années à venir**



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

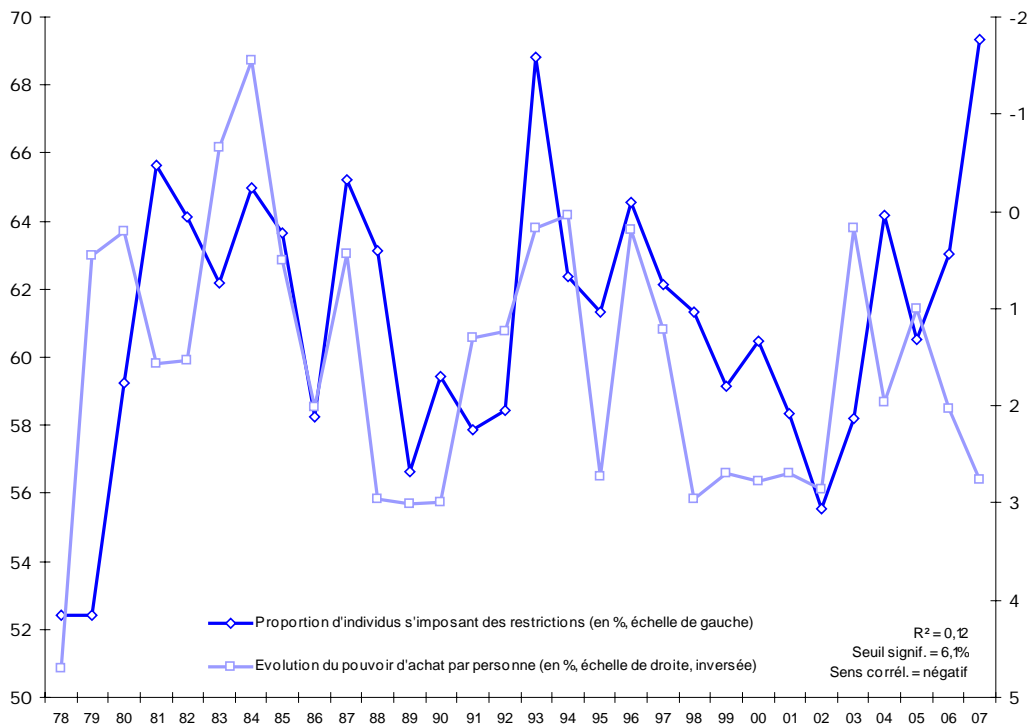


**Graphique 46 – Corrélation entre le sentiment de restrictions et l'évolution du pouvoir d'achat des ménages**



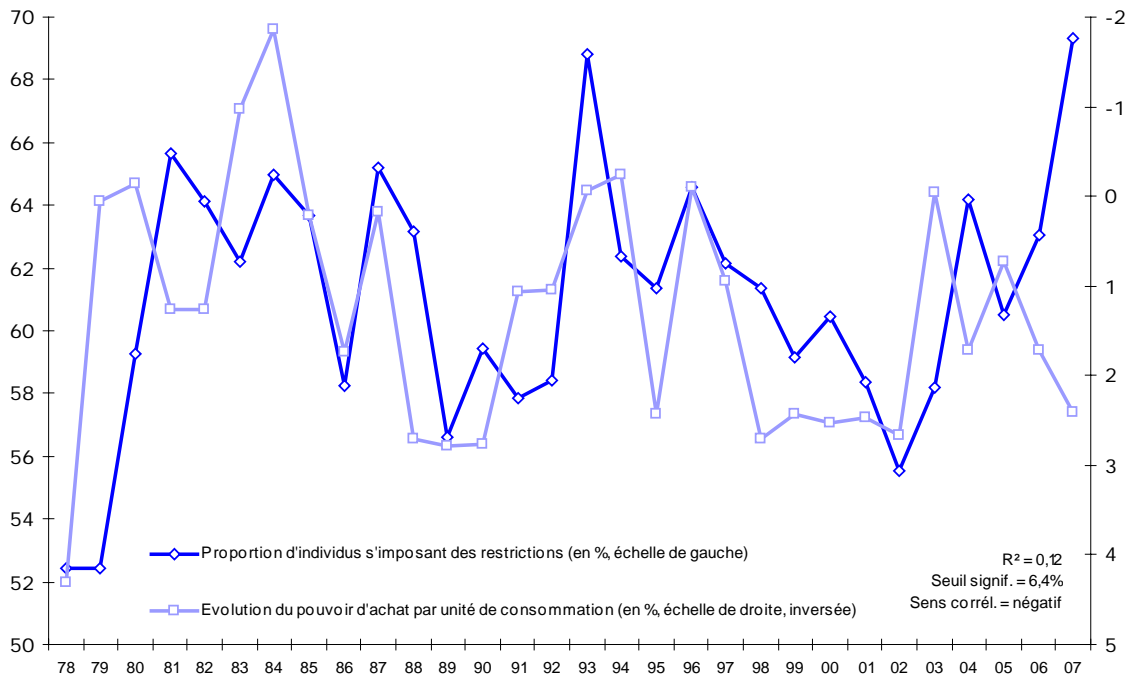
Source : CREDOC, enquête sur les « Conditions de vie et les Aspirations des Français » et INSEE – Comptes de la nation

**Graphique 47 – Corrélation entre le sentiment de restrictions et l'évolution du pouvoir d'achat par personne**



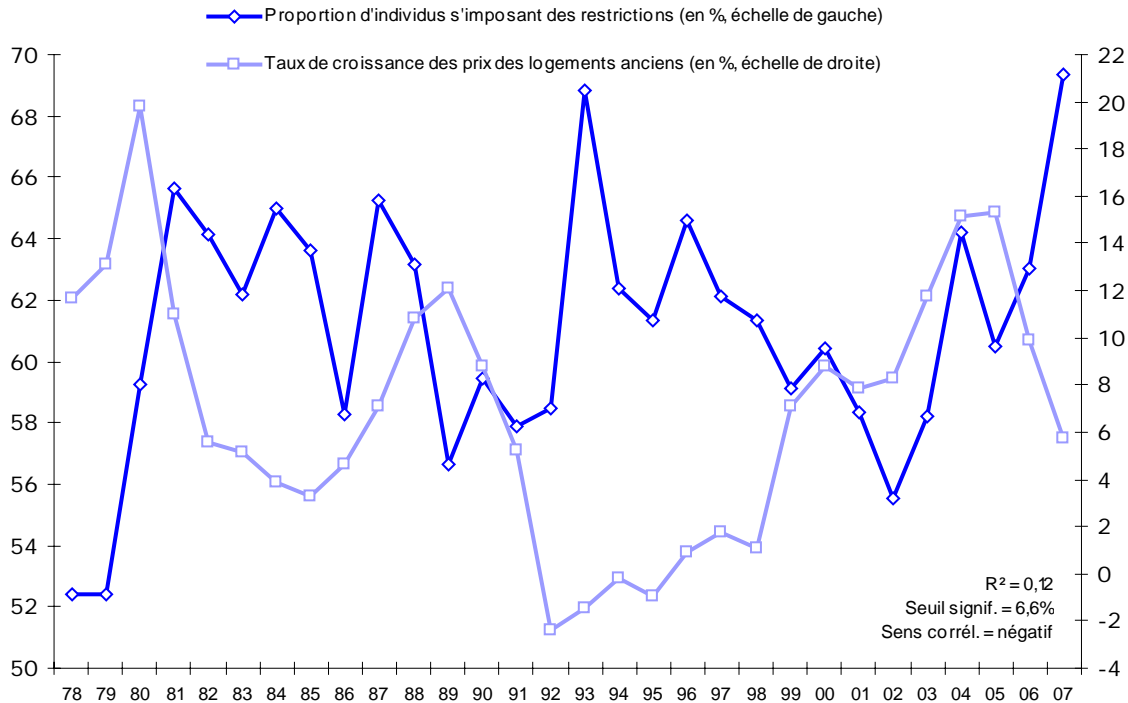
Source : CREDOC, enquête sur les « Conditions de vie et les Aspirations des Français » et INSEE – Comptes de la nation

**Graphique 48 – Corrélation entre le sentiment de restrictions et l'évolution du pouvoir d'achat par unité de consommation**



Source : CREDOC, enquête sur les « Conditions de vie et les Aspirations des Français » et INSEE – Comptes de la nation

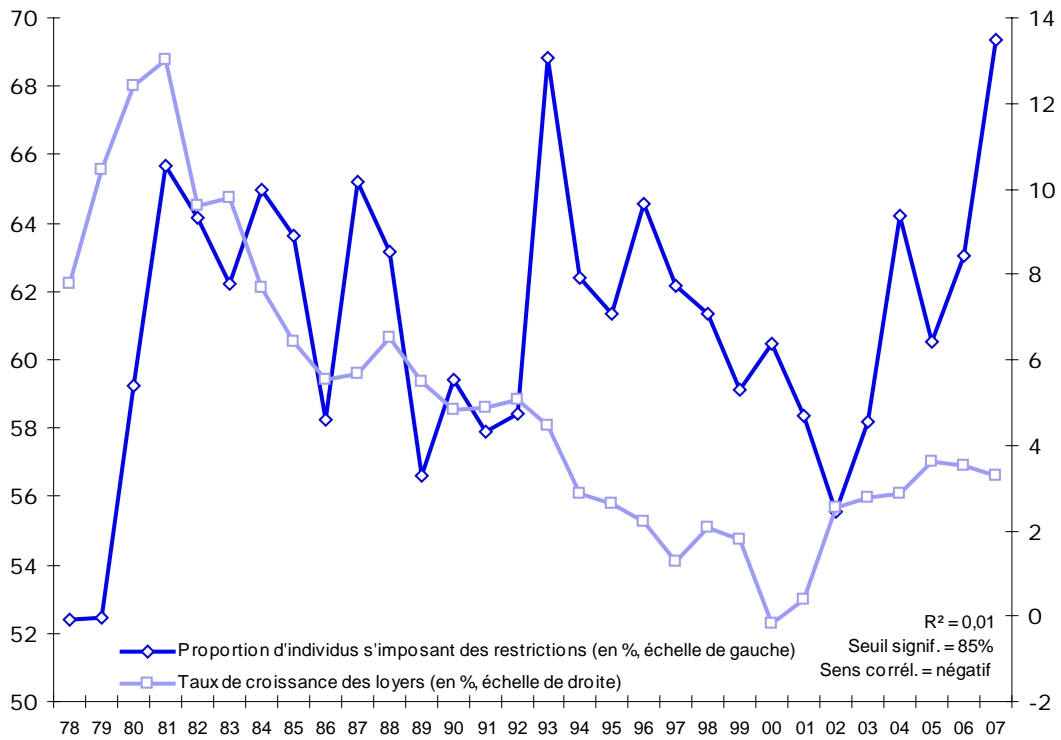
**Graphique 49 – Sentiment de restrictions et croissance des prix des logements anciens**



Source : CREDOC, enquête sur les « Conditions de vie et les Aspirations des Français » et FRIGGIT (2006)<sup>41</sup>

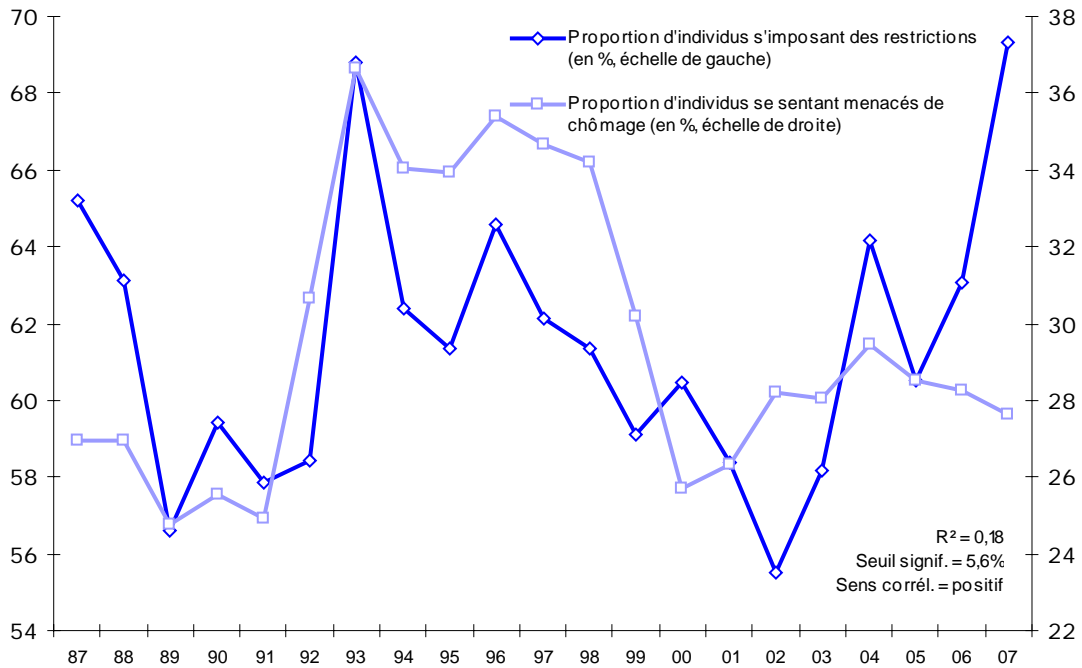
<sup>41</sup> Jacques FRIGGIT, « La saisonnalité du prix des logements », *Études foncières*, n° 121, 2006.

**Graphique 50 – Sentiment de restrictions et croissance des loyers**



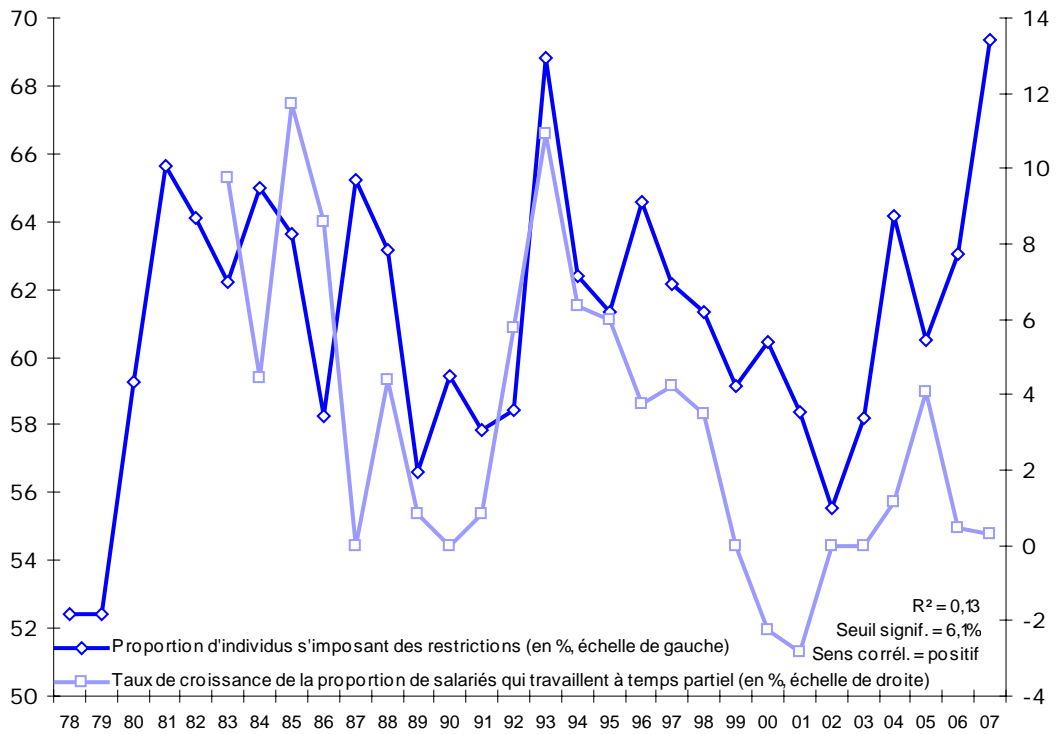
Source : CREDOC, enquête sur les « Conditions de vie et les Aspirations des Français et INSEE, Comptes nationaux

**Graphique 51 – Corrélation entre le sentiment de restrictions et le fait de se sentir menacé par le chômage**



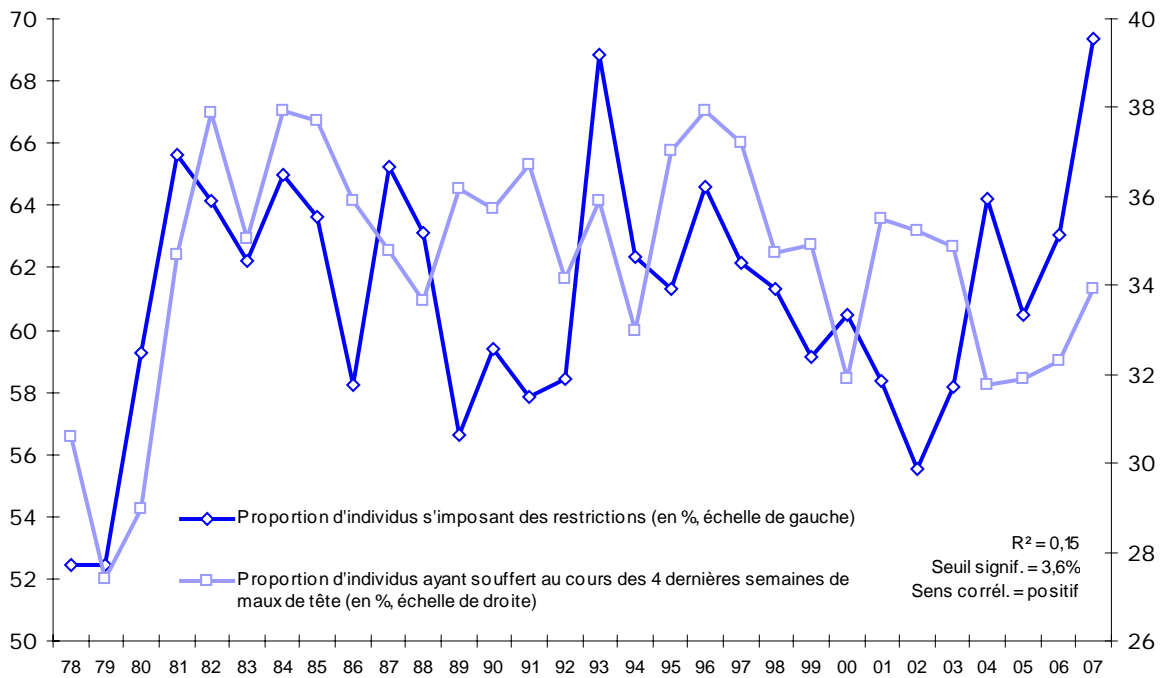
Source : CREDOC, enquête sur les « Conditions de vie et les Aspirations des Français »

**Graphique 52 – Sentiment de restrictions et taux de croissance de la proportion de salariés travaillant à temps partiel**



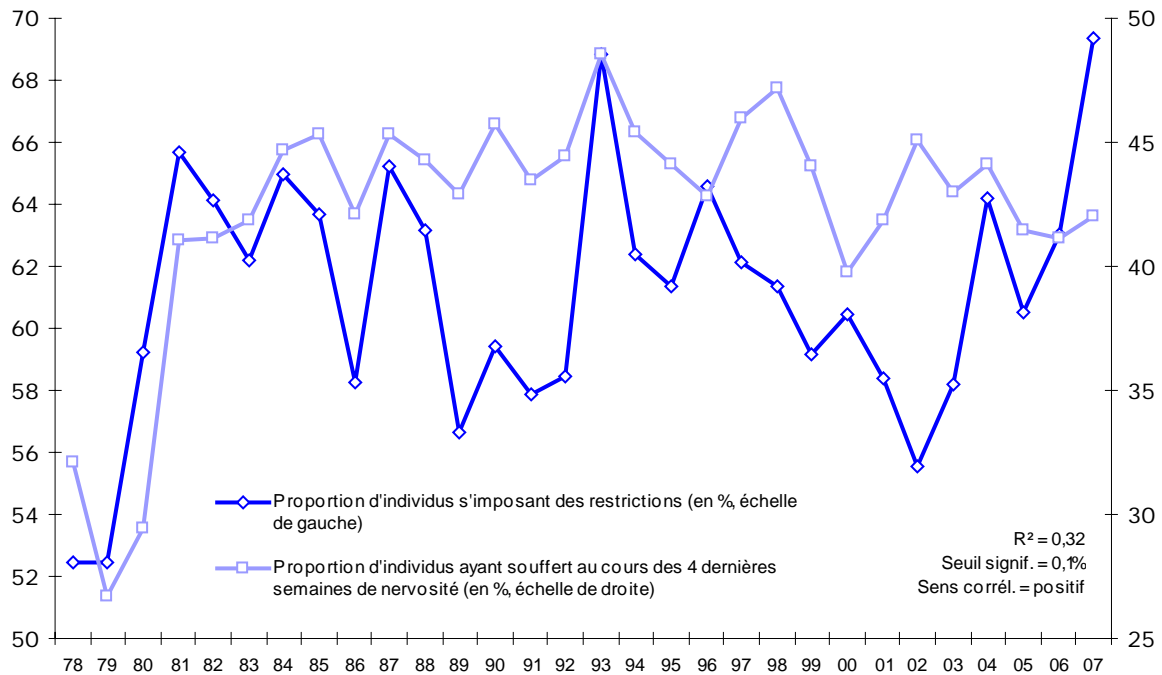
Source : CREDOC, enquête sur les « Conditions de vie et les Aspirations des Français », INSEE, enquête emploi

**Graphique 53 – Corrélation entre le sentiment de restrictions et le fait de déclarer souffrir de maux de tête**



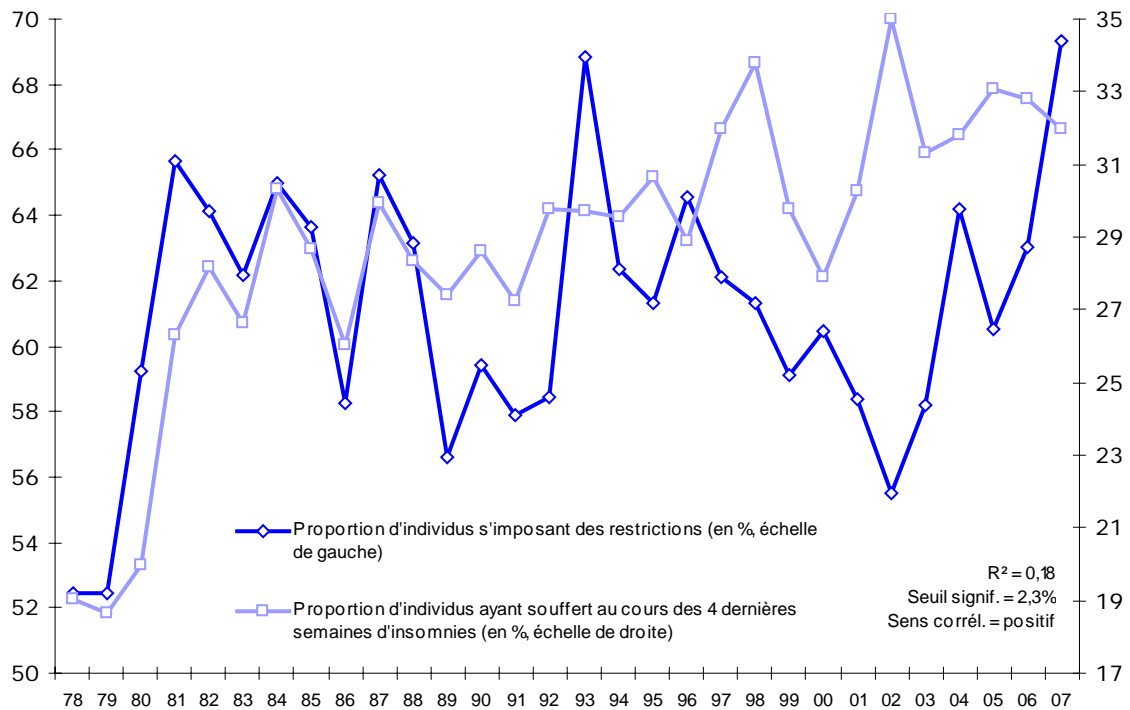
Source : CREDOC, enquête sur les « Conditions de vie et les Aspirations des Français »

**Graphique 54 – Corrélation entre le sentiment de restrictions et le fait de déclarer souffrir de nervosité**



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

**Graphique 55 – Corrélation entre le sentiment de restrictions et le fait de déclarer souffrir d'insomnies**



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

## 2. Tableaux complémentaires

**Tableau 10**  
Taux de restrictions sur les soins médicaux : évolution catégorielle

(en %)

		1980	1990	2000	2007	Evolution 1980- 2007
<b>Ensemble de la population</b>		<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>10</b>	<b>+ 5</b>
Age	. Moins de 25 ans	5	5	8	12	+ 7
	. 25 à 39 ans	5	6	8	10	+ 5
	. 40 à 59 ans	5	7	8	12	+ 7
	. 60 à 69 ans	4	6	6	9	+ 5
	. 70 ans et plus	5	4	5	6	+ 1
Niveau de vie	. Catégories pauvres	14	11	13	17	+ 3
	. Catégories modestes	6	9	14	14	+ 8
	. Classes moyennes inférieures	5	8	8	12	+ 7
	. Classes moyennes supérieures	3	4	4	6	+ 3
	. Catégories aisées	1	2	2	5	+ 3
	. Hauts revenus	2	1	2	3	+ 1
Situation professionnelle	. Actif occupé	5	5	6	10	+ 5
	. Inactif	4	5	7	9	+ 5
	. Chômeur	12	14	13	16	+ 4
Structure familiale	. Vit seul sans enfant	-	-	49	51	-
	. Couple sans enfant	-	-	39	43	-
	. Famille monoparentale	-	-	69	78	-
	. Famille avec enfants	-	-	55	62	-

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

Exemple de lecture : en 2007, 16% des chômeurs disent s'imposer des restrictions sur les soins médicaux. C'est 4 points de plus qu'en 1980.

**Tableau 11**  
Taux de restrictions sur la voiture : évolution catégorielle

(en %)

		1980	1990	2000	2007	Evolution 1980- 2007
<b>Ensemble de la population</b>		<b>29</b>	<b>30</b>	<b>32</b>	<b>39</b>	<b>+ 10</b>
Age	. Moins de 25 ans	30	32	35	35	+ 5
	. 25 à 39 ans	33	36	36	46	+ 13
	. 40 à 59 ans	31	33	36	43	+ 12
	. 60 à 69 ans	19	21	23	33	+ 14
	. 70 ans et plus	15	11	13	22	+ 7
Niveau de vie	. Catégories pauvres	40	38	36	46	+ 6
	. Catégories modestes	36	38	41	47	+ 11
	. Classes moyennes inférieures	32	35	38	45	+ 13
	. Classes moyennes supérieures	26	26	31	39	+ 13
	. Catégories aisées	19	19	20	27	+ 8
	. Hauts revenus	18	15	16	20	+ 1
Situation professionnelle	. Actif occupé	31	32	35	42	+ 11
	. Inactif	24	25	26	32	+ 8
	. Chômeur	45	46	43	50	+ 5
Structure familiale	. Vit seul sans enfant	-	-	28	33	-
	. Couple sans enfant	-	-	28	33	-
	. Famille monoparentale	-	-	45	53	-
	. Famille avec enfants	-	-	38	47	-

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

Exemple de lecture : en 2007, 46% des personnes de 25 à 39 ans disent s'imposer des restrictions sur la voiture. C'est 13 points de plus qu'en 1980.

**Tableau 12**  
**Taux de restrictions sur l'achat d'équipement ménager : évolution catégorielle**

(en %)

		1980	1990	2000	2007	Evolution 1980- 2007
<b>Ensemble de la population</b>		<b>32</b>	<b>41</b>	<b>41</b>	<b>47</b>	<b>+ 15</b>
Age	. Moins de 25 ans	35	41	46	49	+ 14
	. 25 à 39 ans	37	50	48	57	+ 20
	. 40 à 59 ans	33	43	42	48	+ 15
	. 60 à 69 ans	24	30	31	36	+ 12
	. 70 ans et plus	21	20	22	29	+ 8
Niveau de vie	. Catégories pauvres	49	49	52	58	+ 9
	. Catégories modestes	41	54	54	61	+ 20
	. Classes moyennes inférieures	35	48	47	55	+ 20
	. Classes moyennes supérieures	27	37	38	42	+ 15
	. Catégories aisées	24	27	28	32	+ 8
	. Hauts revenus	17	21	19	18	+ 1
Situation professionnelle	. Actif occupé	34	43	42	50	+ 16
	. Inactif	28	35	36	40	+ 12
	. Chômeur	50	59	56	62	+ 12
Structure familiale	. Vit seul sans enfant	-	-	40	44	-
	. Couple sans enfant	-	-	31	36	-
	. Famille monoparentale	-	-	64	71	-
	. Famille avec enfants	-	-	48	55	-

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

Exemple de lecture : en 2007, 57% des personnes de 25 à 39 ans disent s'imposer des restrictions sur l'achat d'équipement ménager. C'est 20 points de plus qu'en 1980.

**Tableau 13**  
**Taux de restrictions sur l'alimentation : évolution catégorielle**

(en %)

		1980	1990	2000	2007	Evolution 1980- 2007
<b>Ensemble de la population</b>		<b>15</b>	<b>14</b>	<b>19</b>	<b>27</b>	<b>+ 12</b>
Age	. Moins de 25 ans	20	16	23	32	+ 12
	. 25 à 39 ans	16	16	20	31	+ 15
	. 40 à 59 ans	13	13	19	29	+ 16
	. 60 à 69 ans	13	11	14	22	+ 9
	. 70 ans et plus	15	10	15	18	+ 3
Niveau de vie	. Catégories pauvres	28	23	33	41	+ 13
	. Catégories modestes	22	22	29	42	+ 20
	. Classes moyennes inférieures	16	16	23	31	+ 15
	. Classes moyennes supérieures	11	10	12	22	+ 11
	. Catégories aisées	9	8	7	16	+ 7
	. Hauts revenus	7	4	6	9	+ 2
Situation professionnelle	. Actif occupé	13	13	16	26	+ 13
	. Inactif	16	13	19	26	+ 10
	. Chômeur	31	25	32	45	+ 14
Structure familiale	. Vit seul sans enfant	-	-	23	30	-
	. Couple sans enfant	-	-	13	20	-
	. Famille monoparentale	-	-	34	44	-
	. Famille avec enfants	-	-	18	29	-

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

Exemple de lecture : en 2007, 42% des membres des catégories modestes disent s'imposer des restrictions sur l'alimentation. C'est 20 points de plus qu'en 1980.

**Tableau 14**  
**Taux de restrictions sur les soins de beauté : évolution catégorielle**

(en %)

		1980	1990	2000	2007	Evolution 1980- 2007
<b>Ensemble de la population</b>		<b>26</b>	<b>34</b>	<b>34</b>	<b>41</b>	<b>+ 15</b>
Age	. Moins de 25 ans	27	33	40	42	+ 15
	. 25 à 39 ans	30	43	39	52	+ 22
	. 40 à 59 ans	27	37	37	44	+ 17
	. 60 à 69 ans	16	23	25	29	+ 13
	. 70 ans et plus	14	14	18	24	+ 10
Niveau de vie	. Catégories pauvres	40	43	44	54	+ 14
	. Catégories modestes	40	43	44	57	+ 17
	. Classes moyennes inférieures	28	40	40	48	+ 20
	. Classes moyennes supérieures	24	28	31	37	+ 13
	. Catégories aisées	18	20	22	24	+ 7
	. Hauts revenus	13	14	15	17	+ 4
Situation professionnelle	. Actif occupé	27	35	35	43	+ 16
	. Inactif	22	30	31	36	+ 14
	. Chômeur	37	52	47	56	+ 19
Structure familiale	. Vit seul sans enfant	-	-	30	36	-
	. Couple sans enfant	-	-	26	29	-
	. Famille monoparentale	-	-	57	69	-
	. Famille avec enfants	-	-	42	53	-

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

Exemple de lecture : en 2007, 52% des personnes de 25 à 39 ans disent s'imposer des restrictions sur les soins de beauté. C'est 22 points de plus qu'en 1980.

**Tableau 15**  
**Taux de restrictions sur les vacances et les loisirs : évolution catégorielle**

(en %)

		1980	1990	2000	2007	Evolution 1980- 2007
<b>Ensemble de la population</b>		<b>44</b>	<b>46</b>	<b>49</b>	<b>53</b>	<b>+ 9</b>
Age	. Moins de 25 ans	47	45	54	55	+ 8
	. 25 à 39 ans	50	54	56	64	+ 14
	. 40 à 59 ans	47	50	52	56	+ 9
	. 60 à 69 ans	33	34	41	42	+ 9
	. 70 ans et plus	27	24	29	35	+ 8
Niveau de vie	. Catégories pauvres	60	57	62	66	+ 6
	. Catégories modestes	52	58	62	69	+ 17
	. Classes moyennes inférieures	48	53	58	63	+ 14
	. Classes moyennes supérieures	39	40	44	49	+ 11
	. Catégories aisées	32	32	35	36	+ 4
	. Hauts revenus	29	24	23	26	- 3
Situation professionnelle	. Actif occupé	47	48	51	56	+ 9
	. Inactif	39	40	44	47	+ 8
	. Chômeur	65	65	65	70	+ 5
Structure familiale	. Vit seul sans enfant	-	-	49	51	-
	. Couple sans enfant	-	-	39	43	-
	. Famille monoparentale	-	-	69	78	-
	. Famille avec enfants	-	-	55	62	-

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

Exemple de lecture : en 2007, 69% des membres des catégories modestes disent s'imposer des restrictions sur les vacances et les loisirs. C'est 17 points de plus qu'en 1980.



**Tableau 16**  
**Taux de restrictions sur l'habillement : évolution catégorielle**

(en %)

		1980	1990	2000	2007	Evolution 1980- 2007
<b>Ensemble de la population</b>		<b>39</b>	<b>42</b>	<b>42</b>	<b>48</b>	<b>+ 9</b>
Age	. Moins de 25 ans	44	40	46	50	+ 6
	. 25 à 39 ans	43	50	47	57	+ 14
	. 40 à 59 ans	40	46	45	50	+ 10
	. 60 à 69 ans	30	30	31	39	+ 9
	. 70 ans et plus	25	21	25	30	+ 5
Niveau de vie	. Catégories pauvres	55	52	56	61	+ 6
	. Catégories modestes	48	56	56	64	+ 16
	. Classes moyennes inférieures	41	48	49	55	+ 14
	. Classes moyennes supérieures	37	36	37	44	+ 7
	. Catégories aisées	28	26	29	31	+ 2
	. Hauts revenus	23	21	18	21	- 2
Situation professionnelle	. Actif occupé	41	43	42	50	+ 9
	. Inactif	36	37	37	42	+ 6
	. Chômeur	57	62	59	62	+ 5
Structure familiale	. Vit seul sans enfant	-	-	41	46	-
	. Couple sans enfant	-	-	31	37	-
	. Famille monoparentale	-	-	67	75	-
	. Famille avec enfants	-	-	48	55	-

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

Exemple de lecture : en 2007, 57% des personnes de 25 à 39 ans disent s'imposer des restrictions sur l'habillement. C'est 14 points de plus qu'en 1980.

**Tableau 17**  
**Taux de restrictions sur le logement : évolution catégorielle**

(en %)

		1980	1990	2000	2007	Evolution 1980- 2007
<b>Ensemble de la population</b>		<b>15</b>	<b>19</b>	<b>21</b>	<b>28</b>	<b>+ 13</b>
Age	. Moins de 25 ans	18	19	22	30	+ 12
	. 25 à 39 ans	19	23	26	36	+ 17
	. 40 à 59 ans	13	18	22	29	+ 16
	. 60 à 69 ans	12	14	14	18	+ 6
	. 70 ans et plus	11	11	12	15	+ 4
Niveau de vie	. Catégories pauvres	26	28	31	40	+ 14
	. Catégories modestes	20	26	31	40	+ 20
	. Classes moyennes inférieures	16	22	24	32	+ 16
	. Classes moyennes supérieures	13	15	18	23	+ 11
	. Catégories aisées	10	9	13	14	+ 4
	. Hauts revenus	8	9	7	8	=
Situation professionnelle	. Actif occupé	16	19	21	29	+ 13
	. Inactif	13	16	18	22	+ 9
	. Chômeur	30	29	34	41	+ 11
Structure familiale	. Vit seul sans enfant	-	-	24	27	-
	. Couple sans enfant	-	-	13	18	-
	. Famille monoparentale	-	-	39	46	-
	. Famille avec enfants	-	-	23	34	-

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

Exemple de lecture : en 2007, 40% des membres des catégories modestes disent s'imposer des restrictions sur le logement. C'est 20 points de plus qu'en 1980.

**Tableau 18**  
**Taux de restrictions sur les dépenses pour les enfants : évolution catégorielle**

(en %)

		1980	1990	2000	2007	Evolution 1980- 2007
<b>Ensemble de la population</b>		<b>10</b>	<b>14</b>	<b>13</b>	<b>20</b>	<b>+ 10</b>
Age	. Moins de 25 ans	6	11	9	15	+ 9
	. 25 à 39 ans	12	16	15	23	+ 11
	. 40 à 59 ans	14	17	17	24	+ 10
	. 60 à 69 ans	5	10	9	14	+ 9
	. 70 ans et plus	6	4	5	11	+ 5
Niveau de vie	. Catégories pauvres	22	23	20	31	+ 9
	. Catégories modestes	16	22	21	29	+ 13
	. Classes moyennes inférieures	10	15	15	23	+ 13
	. Classes moyennes supérieures	7	8	9	15	+ 8
	. Catégories aisées	4	6	6	10	+ 6
	. Hauts revenus	4	5	4	6	+ 2
Situation professionnelle	. Actif occupé	11	13	13	21	+ 10
	. Inactif	10	13	12	17	+ 7
	. Chômeur	13	21	20	28	+ 15
Structure familiale	. Vit seul sans enfant	-	-	9	13	-
	. Couple sans enfant	-	-	6	10	-
	. Famille monoparentale	-	-	36	47	-
	. Famille avec enfants	-	-	20	32	-

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

Exemple de lecture : en 2007, 28% des chômeurs disent s'imposer des restrictions sur les dépenses pour les enfants. C'est 15 points de plus qu'en 1980.

**Tableau 19**  
**Taux de restrictions sur le tabac, les boissons : évolution catégorielle**

(en %)

		1980	1990	2000	2007	Evolution 1980- 2007
<b>Ensemble de la population</b>		<b>14</b>	<b>17</b>	<b>18</b>	<b>25</b>	<b>+ 11</b>
Age	. Moins de 25 ans	17	19	23	29	+ 12
	. 25 à 39 ans	17	22	24	34	+ 17
	. 40 à 59 ans	15	18	19	26	+ 11
	. 60 à 69 ans	9	8	10	14	+ 5
	. 70 ans et plus	7	4	6	8	+ 1
Niveau de vie	. Catégories pauvres	23	21	26	36	+ 13
	. Catégories modestes	18	22	25	34	+ 16
	. Classes moyennes inférieures	15	19	22	28	+ 13
	. Classes moyennes supérieures	12	14	14	22	+ 10
	. Catégories aisées	11	12	9	13	+ 3
	. Hauts revenus	7	8	7	7	=
Situation professionnelle	. Actif occupé	16	18	18	27	+ 11
	. Inactif	12	12	15	18	+ 6
	. Chômeur	23	31	31	41	+ 18
Structure familiale	. Vit seul sans enfant	-	-	15	22	-
	. Couple sans enfant	-	-	11	14	-
	. Famille monoparentale	-	-	33	45	-
	. Famille avec enfants	-	-	25	34	-

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

Exemple de lecture : en 2007, 41% des chômeurs disent s'imposer des restrictions sur le tabac et les boissons. C'est 18 points de plus qu'en 1980.

**Tableau 20**  
**Taux de restrictions sur le téléphone : évolution catégorielle**

*(en %)*

		2000	2007	Evolution 2000- 2007
<b>Ensemble de la population</b>		<b>34</b>	<b>37</b>	<b>+ 3</b>
Age	. Moins de 25 ans	40	40	=
	. 25 à 39 ans	38	45	+ 7
	. 40 à 59 ans	35	40	+ 5
	. 60 à 69 ans	26	27	+ 1
	. 70 ans et plus	19	23	+ 4
Niveau de vie	. Catégories pauvres	47	52	+ 5
	. Catégories modestes	45	52	+ 7
	. Classes moyennes inférieures	41	43	+ 3
	. Classes moyennes supérieures	29	34	+ 5
	. Catégories aisées	18	20	+ 2
	. Hauts revenus	14	14	=
Situation profes- sionnelle	. Actif occupé	33	38	+ 5
	. Inactif	31	32	+ 1
	. Chômeur	50	56	+ 6
Structure familiale	. Vit seul sans enfant	33	36	+ 3
	. Couple sans enfant	27	28	+ 1
	. Famille monoparentale	54	57	+ 3
	. Famille avec enfants	37	45	+ 8

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

Exemple de lecture : en 2007, 56% des chômeurs disent s'imposer des restrictions sur le téléphone. C'est 6 points de plus qu'en 1980.